

1-1-2016

Incidencia del proceso de apertura económica sobre la distribución del ingreso a favor de los trabajadores en Colombia (1975-2012)

John Fredy Lozano Vargas
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia>

Citación recomendada

Lozano Vargas, J. F. (2016). Incidencia del proceso de apertura económica sobre la distribución del ingreso a favor de los trabajadores en Colombia (1975-2012). Retrieved from <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia/196>

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Economía by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**INCIDENCIA DEL PROCESO DE APERTURA ECONÓMICA SOBRE LA
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO A FAVOR DE LOS TRABAJADORES EN
COLOMBIA (1975-2012).**

John Fredy Lozano Vargas

Código. 10101014

Cedula de ciudadanía. 1026568925

Asesor. Oscar Eduardo Pérez Rodríguez

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
PROGRAMA DE ECONOMÍA
BOGOTÁ D.C

Tabla de contenido

Introducción	4
1. De la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico. ...	6
1.1 Teoría Kaleckiana de la distribución del ingreso nacional	6
1.2 Modelo económico y concentración de los ingresos.	11
2. Antecedentes: Distribución, crecimiento, y participación de los salarios, enfoque de la demanda efectiva.	15
3. De la estrategia de industrialización orientada por el estado a el modelo de orientación hacia el mercado.	22
3.1 Modelo de industrialización dirigida por el Estado.	23
3.2 Modelo de desarrollo con orientación hacia el mercado	25
3.3 Consecuencias.....	27
3.4 Análisis de desigualdad	37
4. Modelación e inferencias econométricas.....	42
5. Conclusiones.....	47
6. Referencias bibliográficas.....	49
7. Apéndice.....	52

RESUMEN

La teoría económica de la demanda efectiva ha planteado que una redistribución a favor de los trabajadores puede incidir positivamente en el crecimiento. La evidencia reciente muestra que en el mundo y en Colombia la concentración de los ingresos en pocas manos cada vez es más evidente y que las consecuencias de estos problemas distributivos pueden ser considerables. Este trabajo se enfoca en analizar desde el enfoque de la demanda efectiva realizado por Kalecki, la incidencia que tuvo el cambio de lineamientos económicos en el proceso de apertura económica sobre la distribución del ingreso a favor de los trabajadores.

Palabras clave: Distribución del ingreso, Crecimiento económico, Demanda efectiva, Salarios, Apertura económica.

Introducción

Desde inicio de los años noventa, los países de América Latina entre ellos Colombia han adoptado las premisas teóricas del modelo de mercado, dando lugar a un proceso de apertura económica, que no ha logrado un crecimiento económico como el acontecido con la estrategia de industrialización dirigida por el Estado, además no se han solucionado problemas sociales como la gran desigualdad en la distribución del ingreso, donde clases minoritarias perciben tasas de beneficios bastante altas en contraste con los bajos ingresos de la gran mayoría de trabajadores, haciéndose evidente en el desempleo, precariedad en el trabajo e informalidad en el empleo, deprimiendo a su vez la demanda que como veremos adelante será determinante de la dinámica económica.

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo fundamental de esta investigación será determinar la incidencia del proceso de apertura, sobre la distribución del ingreso y la dinámica del crecimiento económico.

De acuerdo con lo anterior, esta investigación se divide en cinco partes:

En la primera parte se presentaron los fundamentos teóricos de esta investigación, iniciando con la teoría de la demanda efectiva y la distribución del ingreso nacional realizada por Michael Kalecki. Después veremos la dinámica descrita por Thomas Piketty de acumulación de capital y crecimiento económico como perpetuador de la desigualdad de ingresos.

En la segunda parte se realiza una revisión literaria de las investigaciones realizadas sobre distribución del ingreso y crecimiento económico, prestando más atención a los trabajos que tuvieran la teoría de demanda efectiva como base fundamental de su análisis, además se profundizó en el estudio del salario como factor distribuidor y el papel que desempeña en la economía.

La tercera parte corresponde a la revisión general de la estrategia de desarrollo denominada “industrialización dirigida por el Estado” y el posterior modelo de orientación hacia el mercado, enfocándonos en mayor medida en las reformas

laborales que determinaron la situación económica de los trabajadores. Además se presentará un análisis cuantitativo de factores determinantes para nuestro análisis como empleo, desempleo, empleo vulnerable, empleo por sector económico, participación salarial, entre otras. Por último se analizará la desigualdad que presenta Colombia y se comparará con un país con poca desigualdad (Suecia) y con otro país catalogado como uno de los más desiguales del mundo (Estados Unidos).

La cuarta parte corresponde a la comprobación empírica utilizada en esta investigación, en la cual se llevará a cabo un análisis econométrico que permita corroborar la existencia de la relación entre la distribución del ingreso a favor de los trabajadores y el crecimiento económico. Por último en la quinta parte se entregan las conclusiones.

1. De la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico.

El primer capítulo está compuesto por dos partes, en la primera se realizará una presentación de la teoría de demanda efectiva y la distribución del ingreso nacional hecha por Michael Kalecki; y en la segunda abordarán las concepciones teóricas hechas por Thomas Piketty, acerca de la evolución de la desigualdad de los ingresos presente en el mundo, teoría que trataremos de aplicar al caso colombiano

1.1 Teoría Kaleckiana de la distribución del ingreso nacional.

La teoría base en esta investigación será la formulada por Michael Kalecki (1899 – 1970), economista polaco que fue uno de los desarrolladores del principio de la demanda efectiva, y además estudió la relación existente entre la distribución del ingreso y el crecimiento del producto.

Según López (2009), los ciclos económicos latinoamericanos -siendo determinantes para la distribución de los ingresos y la riqueza- tienen un comportamiento muy relacionado con la teoría de Kalecki; los rasgos de estos ciclos que afectan la demanda y los salarios son:

- *El comienzo de la crisis se da con una caída de la inversión y el consumo privado. La caída del último se debe a la amplia caída de los salarios reales.*
- *La caída en la inversión explica un amplio porcentaje de la caída en la demanda, las ganancias, la tasa de beneficio y producción de bienes finales.*
- *La caída en el gasto e inversión del gobierno, contribuyen al declive en la demanda.*
- *Cuando los salarios reales caen, ocurre un cambio en la distribución del ingreso en contra de los salarios, que no mejora las ganancias ni estimula la inversión y por el contrario deprime aún más la demanda. (López, 2009).*

Kalecki (1956) plantea que el nivel de producción y la tasa de crecimiento económico están determinados fundamentalmente por la demanda efectiva, la cual genera los incentivos y las necesidades de inversión, siendo esta última la variable que genera y explica los movimientos del producto y el empleo (Pérez 2011, Pg. 16).

Además, reflexiona acerca de los fallos que trae consigo el sistema capitalista como lo es el grado de monopolio, el cual tiene incidencia en el nivel de precios y en la participación de los salarios en el valor agregado de la economía, a través del exceso de capacidad instalada y establecimiento de un excedente o *Mark-up* sobre el costo de la producción, incrementando su ganancia (la del monopolista), la cual será mayor cuando el grado de monopolio sea más amplio.

Es importante la caracterización del comportamiento económico de las clases capitalista y trabajadora realizada por Kalecki notando cierta divergencia con respecto a la propensión marginal a consumir.

Kalecki (1956) plantea que los trabajadores tienen una propensión marginal a consumir igual a uno ($PMGc = 1$), por tanto estos consumen la totalidad de su ingreso, mientras los capitalistas tiene una propensión marginal menor a uno ($PMGc < 1$), por tanto ahorran una fracción constante de su ingreso; dado lo anterior queda claro que los ingresos de los trabajadores, y por tanto la magnitud de sus gastos, están determinados por las decisiones de los capitalistas respecto de su gasto total y por el grado de monopolio en la distribución del ingreso nacional (Azcurrea, 2008, Pg 78).

Partiendo del supuesto que los trabajadores consumen más, son ellos quienes determinan la demanda efectiva, que como vimos anteriormente influye en las dinámicas de inversión, la cual para Kalecki es el factor determinante en el comportamiento de la producción y crecimiento.

Ahora bien, entendiendo que los ingresos están concentrados en pocas manos como evidenciaremos en la sección 3.4, generalmente en clases capitalistas reducidas, podríamos tener poco estímulo para la demanda por falta de disponibilidad de ingreso del agente que más consume, y a su vez baja expectativa de realización del producto.

Según Pérez (2011), si dicha expectativa de producción depende en última instancia del nivel de consumo, un aumento de los salarios reales –o del empleo– conducirá

a un mayor grado de utilización del capital instalado, el cual es un aspecto importante en la teoría kaleckiana de crecimiento y distribución del ingreso.

López (2009) desarrollando los principios de Kalecki, resalta el potencial de crecimiento que ve en América Latina, como prueba de este potencial, subraya que el crecimiento del capital total ha excedido el crecimiento del producto dando lugar al desaprovechamiento de una parte importante de la capacidad productiva (capacidad ociosa).

El autor considera que el aprovechamiento de los recursos ociosos y la demanda interna son estrategias que van muy de la mano y son base para el proceso de crecimiento en América Latina, planteamiento acorde con el de Roberto Lavagna desarrollado por Ondarts (1978) quien señala: “ *Mientras exista capacidad ociosa, un aumento en la demanda debiera originar una reducción en los costos, al disminuir el impacto de los fijos, por tanto teóricamente un aumento de la demanda originado hacia el sector asalariado, podría impulsar un aumento en la producción, y al mismo tiempo en las ganancias*”. (Pg, 286).

Para evidenciar de manera más sólida, el efecto de los beneficios de los capitalistas sobre el crecimiento económico, podemos acudir a Caseti (2003), quien en su modelo Kaleckiano de crecimiento, representa la tasa de crecimiento de la siguiente manera:

$$g_t^e = \frac{(s_p \gamma + \delta b)m_t + \varepsilon k b}{(s_p - \delta)m_t - \varepsilon k} \quad (1)$$

Donde s_p es una fracción constante de los beneficios de los capitalistas destinada al ahorro, γ es la tasa autónoma de crecimiento del capital, m_t es la participación de los beneficios en el ingreso nacional, b es la tasa impositiva que cobra el gobierno sobre las ganancias, k es el stock de capital.

Podemos evidenciar en esta representación la naturaleza estagnacionista del modelo, categoría de los modelos kaleckianos que hace referencia a la relación inversa entre los beneficios de los capitalistas y la tasa de crecimiento económico,

y/o la relación positiva entre la participación de los salarios en el producto y la tasa de crecimiento económico.

Realizando la derivada de la ecuación con respecto a los beneficios, podemos notar la existencia de una relación inversa entre g_t y m_t , siempre y cuando la capacidad instalada no esté totalmente utilizada. Un incremento en la participación de los beneficios aumenta el monto de los ahorros, reduciendo el nivel de la demanda agregada e induciendo la reducción de la inversión y el producto (Cassetti, 2003, pg. 452).

Por otro lado, en un modelo estagnacionista si los propietarios del capital desean una tasa de beneficios realizados mayor y una tasa de crecimiento mayor, deben permitir que los trabajadores tengan un salario real más alto y una participación más alta en la renta nacional, para así elevar la demanda agregada, la inversión y el producto (Beckler, 2005).

Para Beckler (2005) en un modelo de estas características se hace evidente *“una solución cooperativa en la que los trabajadores obtienen mayores salarios y trabajo, mientras los capitalistas reciben unos beneficios realizados más altos y mayor acumulación de capital, siempre y cuando los últimos estén dispuestos a aceptar una participación relativamente menor en la renta nacional”*. (pg. 142).

Dado este acercamiento a la teoría, podemos notar lo conveniente que sería realizar una mejor distribución del ingreso, favoreciendo a los trabajadores, con el fin de estimular la demanda y a su vez el crecimiento.

Según Kalecki existen varias maneras de fomentar la demanda a través de la redistribución, mediante gasto público financiado a través de un impuesto sobre los beneficios o por el aumento del salario de los trabajadores.

Aunque, de acuerdo con Londoño y Alvaredo (2014) nuestro sistema impositivo no hace nada para reducir la desigualdad de ingresos y es necesario uno que grave los grandes beneficios de manera directa tal como lo plantea Piketty (2014), dándonos recursos para gestionar gasto público, lo cual sería un factor importante

para redistribuir el ingreso, este trabajo opta por concentrarse en el efecto de los salarios, ya que es el factor de ingreso que más notan los trabajadores.

Retomando a Kalecki (1956), podemos encontrar una forma funcional de determinación de la participación de los salarios en el producto a partir de su modelo de distribución del ingreso nacional, donde primero denota el valor agregado de la siguiente forma

$$\text{Gastos generales} + \text{ganancias} = (k - 1)(W + M) \quad (2)$$

Donde:

W = el total de los salarios

M = costo total de los materiales

k = relación entre los ingresos brutos y los costos primos

Kalecki deja establecido que la relación entre ingresos brutos y los costos primos (k), esta determinada por el poder de monopolio.

Posteriormente la participación de los salarios en el producto es representada de la siguiente manera:

$$w = W / W + (k - 1) (W + M) \quad (3)$$

A continuación Kalecki divide la ecuación en W .

$$w = 1 / 1 + (k - 1) (j + 1) \quad (4)$$

En donde j es la relación existente entre el costo total de los materiales y el importe total de los salarios, k es la relación entre los ingresos brutos y los costos primos, la cual –como ya se mencionó- está determinada por el grado de monopolio.

Es de esta formulación que Kalecki (1956, pg. 29) afirma: “la participación de los salarios en el valor agregado está determinada por el grado de monopolio y por la relación entre el gasto total en materiales y el importe total de los salarios”.

Es importante entonces conocer los factores que determinan el grado de monopolio y que a su vez afectan la participación de los salarios en el producto, Kalecki (1956) establece:

- *La determinación del precio.*
- *El desarrollo de promoción de ventas por medio de la publicidad.*
- *Las variaciones de los gastos generales en su relación con los costos primos.*
- *La influencia que ejercen los sindicatos obreros.*

En aras de lo pertinente para nuestra investigación, haremos un desarrollo más amplio del último factor determinante del grado de monopolio, debido a que es el factor macroeconómico que más relaciona la teoría Kaleckiana con la distribución del ingreso.

Según Casseti (2003), el margen de ganancia del monopolio se puede ver afectado por el poder de negociación de los sindicatos para exigir aumentos salariales, pero este poder de negociación a su vez se ve afectado por diferentes factores como la tasa de crecimiento del desempleo, debido al miedo por parte de los trabajadores a quedar desempleados (cuando la tasa de crecimiento del empleo disminuye, el poder de negociación se ve diezmado).

Además, según Kalecki (1956) este poder de negociación de los trabajadores aumenta cuando las utilidades de los dueños del capital son muy altas en comparación a los salarios, ya que un nivel de salarios más alto sería compatible con una cantidad de lo que él llama “*ganancias razonables*”.

1.2 Modelo económico y concentración de los ingresos.

En esta sección buscamos identificar las consecuencias del modelo de producción de mercado sobre la distribución del ingreso, teniendo en cuenta las dinámicas internacionales de un mundo cada vez más globalizado.

En esta problemática debemos mencionar a Thomas Piketty, economista francés, profesor de la Escuela de Economía de Paris y director de estudios en la École des Hautes Études en Sciences Sociales, quien es especialista en desigualdad y distribución de la renta. Piketty ha realizado un gran estudio, acerca del comportamiento histórico de la desigualdad que se ha venido dando a nivel mundial, expresado en una pésima distribución del ingreso la cual sufre de un deterioro a lo largo del tiempo.

En su libro publicado en 2014 y titulado “El capital en el siglo XXI”, el profesor Piketty ha generado gran revuelo en el sector académico al enfatizar el papel que tiene la distribución de las rentas del capital, como determinante de la desigualdad.

Según Piketty (2014) en este modelo capitalista, la tasa de acumulación del capital es mayor a la tasa de crecimiento de la economía, plasmándola en una sencilla desigualdad,

$$r > G \quad (1)$$

(r = tasa de acumulación del capital; G = tasa de crecimiento de la economía)

Dando lugar a clases dueñas del capital receptoras de beneficios bastante significativos que no se traducen en un crecimiento lo suficientemente considerable, generando el aumento y perpetuidad de la desigualdad. La relación entre acumulación y crecimiento descrita por Piketty (2014), ha venido forjando una mala distribución del ingreso, dando lugar a unas élites reducidas, receptoras de gran parte de los ingresos del mundo y que siguen perpetuándose en el tiempo.

Piketty (2014) establece varias generalidades, para él, la distribución de la propiedad del capital y de los ingresos resultantes es mucho más concentrada que la de los ingresos del trabajo, y por otra parte, a medida que el ingreso aumenta, la participación del capital en el ingreso se amplía y la del salario disminuye, en otras palabras individuos con mayor riqueza del país obtienen su ingreso de las ganancias de capital y en menor medida por remuneración laboral.

Un hecho importante que nota Piketty (2014) es que la riqueza está siendo heredada y multiplicada por las mismas elites capitalistas, fenómeno al que llamo “capitalismo

patrimonial”, perpetuando y reproduciendo aún más la desigualdad. En esencia lo que nos quiere decir el autor es que la concentración de la riqueza en pocas manos es una tendencia propia del capitalismo.

Piketty (2014) analiza de forma puntual la desigualdad en la remuneración laboral, encontrando que el ascenso de los “supersalarios” es reflejo de la llegada de un grupo de mandos dirigentes, catalogados como “superejecutivos”, que logran obtener niveles de remuneración sumamente altos, antes jamás vistos, y determinados específicamente por su posición laboral, no por mérito o por las leyes de oferta y demanda.

Para el cálculo de la desigualdad el profesor estudia la participación del ingreso de los deciles y percentiles de la población sobre el ingreso nacional y el patrimonio, según él, es así como se tiene una perspectiva multidimensional más cercana a la realidad, en comparación con coeficientes como el de Gini.¹

Ahora veamos qué posibles consecuencias trae consigo una desigualdad alta en Colombia según Gaviria (2005) y Sarmiento (2014).

Gaviria M (2005) discutiendo los argumentos neoclásicos de crecimiento, considera que los fundamentos en los que se basa la necesidad de una desigualdad de ingreso para acelerar el crecimiento -como por ejemplo, la concentración del ingreso en la clase dueña del capital y que más ahorra, para fortalecer la acumulación del capital y el crecimiento económico- están teniendo impactos negativos en la dinámica de crecimiento regional de Colombia.

Resalta que la desigualdad de ingresos es un obstáculo para el crecimiento económico ya que “...restringe la acumulación de capital tanto humano como físico y genera estructuras de consumo desfavorables a la adopción en el sector industrial de tecnologías con rendimientos de escala.” (Gaviria, M. 2005. Pg. 124), además concluye que una distribución más equitativa del ingreso y de las oportunidades económicas de la población, favorece la paz social y la estabilidad política

¹ En el tercer capítulo realizaremos el análisis de la desigualdad en Colombia mediante el estudio de la participación de los deciles de la población en el ingreso nacional.

ingredientes claves de un marco contextual adecuado para la inversión, la innovación y el crecimiento.

Para Sarmiento (2014) el modelo económico de mercado causa una mala distribución del ingreso, ya que le da mayor preponderancia a la eficiencia a expensas de la equidad; según él se dio por establecido que la globalización y apertura económica no acarrearían consecuencias graves sobre la equidad y que en su defecto serían compensadas por políticas asistencialistas de transferencia para contrarrestar el impacto sobre la equidad.

Estas políticas asistencialistas alivian la pobreza pero no mejoran la posición relativa de los pobres. Las fuerzas de la naturaleza tienden a generar ganadores y perdedores, la solución de una política redistributiva no es favorecer a los perdedores, sino cambiar las condiciones que producen los perdedores (Sarmiento 2014).

El modelo económico afecta la equidad de diversas formas según este autor, el libre comercio promueve una competencia que lleva al salario por debajo de su productividad. El deterioro de los ingresos del trabajo y el aumento de las ganancias de capital, dan lugar a una demanda efectiva deficiente, que limita la producción por debajo de sus posibilidades e induce un elevado desempleo

Respecto de una posible solución Sarmiento (2014) plantea la necesidad de un modelo que concilie la eficiencia y la equidad sin resquebrajar la acumulación y el crecimiento, mejore la calidad del empleo y eleven su participación en el producto nacional mediante una política social, que eleve la calidad de los servicios sociales y focalice hacia los sectores más pobres. Específicamente el autor propone un sistema que se caracterice por la progresividad del ingreso, que cierre la brecha entre la rentabilidad del capital y el crecimiento económico, orientando los recursos para aumentar el ingreso del 40% de la población de menos ingresos, mediante el incremento de los salarios, un subsidio para las empresas que amplíen la nómina con trabajadores provenientes de la informalidad, sanciones para quienes declaren menos patrimonio del que poseen.

2. Antecedentes: Distribución, crecimiento, y participación de los salarios, enfoque de la demanda efectiva.

Son varios los trabajos teóricos y prácticos que buscan relacionar la distribución del ingreso con el crecimiento económico, nos enfocaremos en trabajos donde se trate de explicar las eventualidades del crecimiento económico a través del estudio de la demanda, y donde la redistribución del ingreso juega un papel importante, dando especial atención a los enfoques desde la teoría Kaleckiana de López (2009), Caballero y López (2013), Duarte y Galvis (2012), entre otros.

Estudiaremos trabajos anteriores que se enfoquen en el estudio de las dinámicas salariales y su participación en el producto, entendiendo al salario como reflejo de los parámetros distributivos de la sociedad, e importante factor dentro de la dinámica de crecimiento económico. Dentro de este núcleo se revisarán autores como Samaniego (2014), Tosoni (2014), Rodríguez, C (2008).

El interés y preocupación acerca de la distribución del ingreso y el análisis de la demanda como factor fundamental en el desempeño económico en países de América Latina, aunque no era muy abundante, ya se ha venido trabajando desde hace un tiempo; como ejemplo podemos citar a:

López (2009) quien basado en las vías de estímulo a la demanda propuestas por Kalecki (Gasto público deficitario, estímulo a la inversión privada, y redistribución del ingreso a favor de los grupos de bajos ingresos), hace énfasis en el aumento del gasto público financiado con impuestos a las ganancias y a los grupos de altos ingresos, ya que considera su implementación más conveniente para países de América Latina, y además un factor clave para igualar la distribución del ingreso.

Allain (2009) bajo un enfoque neo-Kaleckiano, busca determinar los efectos de la moderación salarial sobre el crecimiento y el empleo. El autor demuestra que la moderación salarial reprime el consumo, redistribuyendo el ingreso a los agentes que más ahorran (capitalistas). Además señala que cuando la rentabilidad de inversión es menor que la utilización de la capacidad instalada (producción), la moderación salarial, acarrea la reducción del consumo, conduciendo a una

reducción en la demanda, utilización, beneficio y posteriormente una desaceleración en la acumulación.

Por su parte Caballero y López (2013), plantean un análisis de la situación económica mexicana a partir de mediados de los años ochenta basados en el principio de demanda efectiva, mostrándonos que el mediocre desempeño de este periodo de tiempo se explica por un lento crecimiento en la demanda, resultado de la decisión gubernamental de, por un lado no aplicar políticas fiscales y monetarias para el crecimiento (dando mayor relevancia de la política monetaria en contraste con la fiscal, orientándose hacia la estabilidad de la inflación y no hacia la demanda efectiva), y por otro lado, de impedir que los salarios subieran, a lo cual contribuyó también el alto desempleo y, en consecuencia, la nula capacidad de negociación colectiva de los trabajadores, la menor participación de los salarios y el deterioro de la distribución del ingreso, dando lugar a un lento crecimiento lo cual desencadenó mayor desigualdad.

Ahora bien, Samaniego (2014) quien realiza un análisis más detallado de la trayectoria de la economía de México, en cuanto a crecimiento, generación de empleo y evolución de los salarios, con el fin de entender la distribución del ingreso, y algunos factores que determinan la desigualdad y el potencial crecimiento, resalta que la globalización de la mano de obra no calificada en la manufactura producto de la Inmensa reserva laboral, ha presionado los salarios a la baja, en contraste con el cambio tecnológico más acelerado visto en siglos.

Las anteriores tendencias, en un período en que la fuerza laboral sigue creciendo a una tasa elevada, han traído como consecuencia:

- *La expansión significativa del empleo informal, que hoy constituye la principal forma de ocupación en México.*
- *La creciente presión hacia la emigración de trabajadores, ya no sólo de los trabajadores no calificados del campo, sino de trabajadores calificados, ante el considerable diferencial de ingresos y la insuficiencia de buenos empleos.*
- *El salto reciente de la desocupación a una nueva cota de la que no ha podido regresar a su nivel histórico.*

- *El incremento importante del número de jóvenes en edad productiva que no estudian ni trabajan.*

Por otra parte en materia de remuneración salarial y su participación en el producto Samaniego (2014), resalta que la reducción de la participación de las remuneraciones al trabajo en el PIB, es un fenómeno que se ha venido presentando a nivel mundial, inclusive en naciones de la OCDE, quienes para la década de los 70 veían como la participación salarial significaba el 70% u 80% del ingreso nacional, y bajando a niveles de 65% en 2010.

El autor señala que la pérdida que muestra la participación de la masa salarial en el agregado, refleja un rezago a largo plazo de las remuneraciones al trabajo y el empleo formal con respecto a la evolución del producto, su declinante participación en el ingreso nacional es un factor determinante no sólo en el origen de la desigualdad, sino que también tiene repercusiones importantes en el potencial de desarrollo.

Un aporte fundamental de Samaniego (2014), que es relevante para este trabajo se halla en el análisis de los factores que han influido en el comportamiento de los salarios de México y las posteriores consecuencias que ha traído consigo esta dinámica, dándonos un muy buen marco para compararlo con la situación colombiana y donde veremos que varios de estos factores perfectamente podrían ser aplicables a nuestro país.

En el comportamiento de los salarios de México han influido, entre otros factores Samaniego (pg. 21-22. 2014):

- *En un inicio, el impacto del agudo proceso inflacionario de la década de los ochenta que erosionó fuertemente su poder adquisitivo.*
- *La debilidad de la inversión productiva que no ha permitido dinamizar la creación de empleo formal en áreas de mayor valor agregado.*
- *Las propias políticas adoptadas ante las sucesivas crisis, que han descansado primordialmente en el salario como una variable clave del ajuste macroeconómico y de la contención inflacionaria.*

- *La adopción de un modelo de crecimiento que ha relegado la demanda interna y se ha vuelto altamente dependiente de la demanda externa de petróleo y de ensamble y elaboración de partes de productos manufacturados, cuya competitividad se centra básicamente en el precio bajo de la mano de obra.*

Para finalizar Samaniego (2014) concluye que el fortalecimiento del mercado interno, del empleo, el salario, y la adopción de una estrategia de inserción en la globalización en áreas generadoras de mayor valor agregado, no se les puede abordar de manera aislada. Retomar la dinámica de crecimiento con creación de empleo de calidad y mejores salarios demanda un cambio articulado y de fondo en la estrategia de desarrollo.

Tosoni (CEPAL, 2014) realiza una investigación acerca de la evolución de la participación de los salarios en el producto para América Latina desde los años cincuenta, y hace una revisión teórica de la relación entre estas dos variables; para esto construye las series de la participación salarial en el PIB de las 15 economías de América Latina para el periodo 1950-2011, demostrándonos que la relación tuvo su nivel máximo a final de la década de 1960 e inicio de la década de 1970, en contraste el pico mínimo se registra en la década de los ochenta causada en su mayor medida por la crisis de deuda que caracterizó a este periodo en el cual según el autor, se produjo un quiebre estructural que significó el cambio de un patrón productivo orientado hacia adentro —donde una mayor participación salarial era central al modelo— a otro orientado hacia afuera, en el que esta participación era menos importante y hasta perjudicial para la inserción al comercio internacional, ya que implicaría un mayor nivel de costos que le restaría competitividad al país vía precios, o en otras palabras del autor, “pueden ser indicio de una transición del régimen de demanda basado en los salarios a otro basado en las ganancias”. Tosoni (2014, pg. 54).

Encuentra además, a través de pruebas de causalidad de Granger, que en general para América Latina la participación de los salarios en el PIB, es causante del producto, pero además el PIB, es causante de la participación salarial; por tanto

queda claro que una variación positiva en la participación de los salarios sobre el PIB, conducirá a un incremento del nivel del PIB real, y que este a su vez generará un círculo virtuoso de retroalimentación crecimiento-ingreso de los trabajadores.

Aunque la redistribución del ingreso, los factores que determinan la demanda efectiva y su papel en el crecimiento económico, son un tema de gran debate que ha retomado relevancia actual en el campo académico mundial, donde podemos encontrar trabajos con enfoques ideológicos y teóricos distintos, no son numerosas las investigaciones que se han realizado para Colombia acerca de este tema y desde un enfoque de la demanda.

Podemos mencionar a Duarte y Galvis (2012), quienes analizan la relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso para Colombia para el periodo 1990-2008, tomando como variables el crecimiento económico, la inversión y los salarios, bajo un enfoque teórico Kaleckiano, demuestran mediante un modelo de mínimos cuadrados ordinarios que el crecimiento no implica una mejor distribución del ingreso, pero una mejor distribución del ingreso si implica mayores tasas de crecimiento en Colombia, además establecen que la inversión y la participación de los salarios dentro del ingreso como medida de distribución, marcan el comportamiento en más de un 80% del crecimiento económico de la economía colombiana.

Por otro lado, según Sarmiento (2014), en Colombia el predominio de la minería, sector que ocasiona las mayores ganancias de capital y el menor empleo, y el sector servicios que genera la mayor ocupación en la informalidad, han dado como resultado una estructura que reduce la participación de los ingresos del trabajo en el PIB y amplía la informalidad. Además en materia de desigualdad la política equivocada se orientó a reducir la pobreza bajando la línea de referencia, propiciando los empleos mal remunerados y el gasto social de baja calidad, consecuencia de ello, los ingresos de las clases bajas crecieron en una proporción muy inferior a la de los tenedores del capital, ubicando al 40% de la población de ingresos bajos en una posición relativamente más desfavorable. Según el autor, la

globalización y producción de mercado es responsable del crecimiento que reduce la pobreza pero deteriora la distribución del ingreso y el mercado laboral.

Para Sarmiento (2014) degradar el ingreso de los trabajadores en especial el salario, para inducir el crecimiento basado en la producción de mercado, genera un deterioro en la distribución del ingreso, la competencia por menores salarios los ubica por debajo de su productividad auspiciando el aumento del empleo y la masiva entrada de población a al mercado laboral.

Por otra parte, Rodríguez (2008) analiza los salarios y el crecimiento económico en Colombia, planteando que la política salarial ha estado determinada por la perspectiva neoclásica que se caracteriza por:

- *La flexibilidad de los salarios como estímulo de mercado para inducir el crecimiento económico y el empleo.*
- *Fuertes controles salariales, para aumentar la competitividad de las empresas, con el argumento que su valor es superior al señalado por el mercado de trabajo competitivo. (Rodríguez, pg. 19-20,2008).*

El autor plantea que incluso una remuneración salarial ha sido inferior a las productividades marginales de los trabajadores (planteamiento acorde al de Sarmiento), debido a la reducción de los costos salariales por parte de los empresarios, con el fin de aumentar sus ganancias.

Finalmente, Rodríguez (2008) evidencia una relación directa entre los aumentos en los ingresos laborales y el crecimiento del PIB, dado que al aumentar en 1% la remuneración de los asalariados se aumenta 0.43% el PIB. Por lo tanto, los ingresos laborales se relacionan directamente con el crecimiento económico, la remuneración de los salarios estimula la demanda agregada, y ésta genera mayores crecimientos en la economía y en el empleo. El autor evidencia una reducción en los salarios a nivel general, esta depresión de los salarios se profundizó en el periodo 1990-2002 acompañado de tasas de desempleo mayores al 16%, además plantea las causas de las precarias tasas de crecimiento de los salarios:

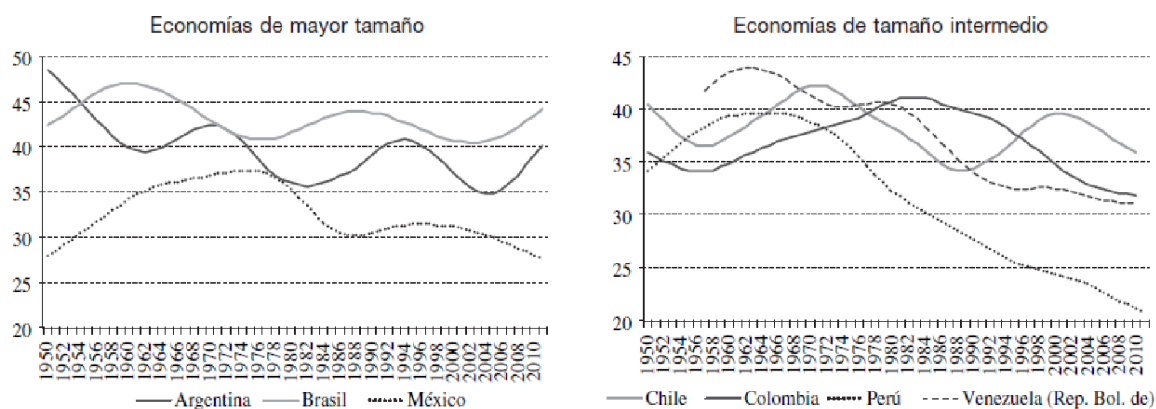
- *Baja productividad laboral.*

- Las empresas están recogiendo con sus enormes beneficios una parte del crecimiento económico.
- Las políticas de flexibilidad en los mercados laborales y el control de costos empresariales por aumento de la competencia, puede contribuir a deprimir los salarios de los trabajadores (componente importante de la demanda) y a reducir la productividad.
- La alta tasa de desempleo ampliada por las crecientes tasas de informalidad, donde una parte considerable del mercado laboral se encuentra entrando y saliendo. Mientras haya un número considerable de trabajadores buscando empleo, los empresarios pueden ofrecer salarios más bajos.

Retomando el trabajo de Tosoni (2014), al efectuar el análisis de la participación salarial sobre el producto para Colombia, sus resultados no difieren con los de la región, aunque al comparar de manera individual con otros países, si notamos divergencias.

Gráfico 1: Participación salarial en el PIB corregida mediante filtro de Hodrick-Prescott, 1950-2010.

en (porcentaje)



Fuente: Tomado de Tosoni (2014).

En general la mayoría de los países latinoamericanos presentan una tendencia descendente a largo plazo, algunos más pronunciada como el caso de Perú. En comparación con países de similar tamaño de la economía, la participación salarial

de Colombia parece obedecer a un ciclo largo, en contraste por ejemplo con Chile o Argentina (economía de mayor tamaño), donde el ciclo es más corto en el tiempo.

Específicamente en Colombia la participación salarial respecto al PIB mostró una tendencia al alza a partir de finales de los años cincuenta hasta inicio de los años ochenta (debido igual que a nivel regional por la crisis de la deuda), década en la cual, la relación se empezó a ver deteriorada de manera continua hasta el 2010.

Teniendo en cuenta la revisión literaria anterior, podemos evidenciar gran diversidad de posturas en cuanto a la relación de la distribución del ingreso y el crecimiento económico, y factores de la demanda efectiva como la participación salarial. Quienes aducen al mercado como ente distribuidor, fundamentan el poco avance en la desigualdad de ingresos en las distorsiones económicas que introduce el Estado con la intervención y la regular puesta en marcha de las reformas estructurales tendientes a confirmar el mercado como orientador absoluto de la economía.

Por otra parte son varios los trabajos que desarrollan la teoría de la demanda como factor fundamental del desempeño económico, demostrando la necesidad de incentivar la demanda como factor de crecimiento y desarrollo económico y social. Además se hace evidente la importancia del salario como principal elemento distributivo y determinante de la dinámica económica.

3. De la estrategia de industrialización orientada por el estado a el modelo de orientación hacia el mercado

El periodo que se desea analizar en esta investigación se compone por dos etapas, caracterizadas por modelos de desarrollo distintos. En primera instancia, Colombia se regía por el modelo de industrialización dirigida por el Estado que se adoptó a partir de la posguerra (1945), para después, en un segundo episodio, poner en marcha el modelo de orientación hacia el mercado (finales de los años ochenta e inicios de los noventa), los dos modelos traen consigo disposiciones totalmente distintas.

El objetivo de esta sección será entonces, indagar el desempeño económico y social de la economía colombiana bajo los dos modelos de desarrollo, con el fin de analizar el efecto de la apertura económica sobre la situación de los trabajadores.

3.1 Modelo de industrialización dirigida por el Estado.

La gran recesión de 1929 y la segunda guerra mundial, generaron gran inestabilidad y desorden del comercio mundial, trayendo consigo grandes cambios a nivel político y económico, de los cuales América Latina y específicamente Colombia no estuvieron exentas.

La tendencia al proteccionismo que se venía gestando a nivel mundial, como respuesta y mecanismo de defensa ante la inestabilidad e incertidumbre de los mercados, se vería adoptada por América Latina para la época de posguerra, y reflejada en su mayor plenitud con la puesta en marcha de la estrategia de industrialización dirigida por el Estado.

La estrategia tendría como eje central la producción industrial para el mercado interno, que se apoyaba en parte en la sustitución progresiva de las importaciones, en su mayoría de bienes industriales (Ocampo 2007). La cual se basaría en la fuerte intervención estatal para regular las transacciones con el exterior y el sector financiero.

La industrialización tendría su fundamento en planteamientos keynesianos, según los cuales las actividades industriales generan procesos de arrastre y de crecimiento acumulativo, así como economías dinámicas de escala que refuerzan el proceso de ampliación del mercado con elevados encadenamientos hacia atrás y hacia adelante tanto del empleo como del ingreso (Zerda, 2014) por tanto involucró además la modernización del agro, el desarrollo de servicios modernos, diversificación de exportaciones, repercutiendo en una profunda transformación de los actores sociales (Ocampo 2007).

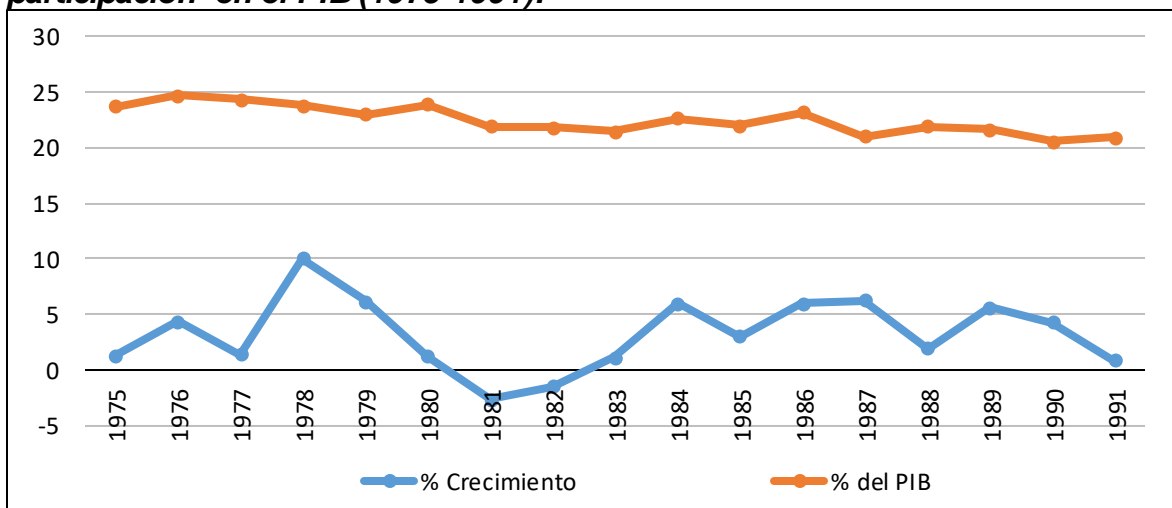
La industrialización se caracterizó por un auge en la creación de sindicatos y confederaciones de trabajadores que aunque lograron efectuar movilizaciones y alcanzaron a realizar la reforma al código laboral de 1965, fuera de sus aspectos relacionados a las condiciones laborales, poco influyeron en la política económica y social. En efecto, las reformas laborales que trajo consigo el modelo de desarrollo, tuvieron que ver, con el reconocimiento de beneficios laborales para los trabajadores, además de conceder mayores obligaciones por parte de los patronos para con sus empleados, todas estas medidas recogidas en el primer código sustantivo del trabajo de 1950 (Herrera, 2002).

Ya para 1965, resultado de movilizaciones obreras, se reformó el código sustantivo del trabajo, que incluyó normas rigurosas para el despido de trabajadores, y definió tablas de indemnización que debía pagar el empleador, en caso de que el trabajador fuera despedido sin justa causa, además estableció un sistema de reajuste de las cesantías a los salarios de los trabajadores.

Para finales de los años de 1960 la estrategia tuvo un debilitamiento en su implementación inicial, debido a la ejecución de nuevas reformas como el incentivo a las importaciones de insumos para la fabricación de bienes destinados a la exportación, además de un fomento precisamente de las exportaciones, producto de las nuevas oportunidades que ofrecía el mercado mundial. La variación de la estrategia, dio lugar a un modelo mixto que combinaba sustitución de importaciones con la diversificación de la base exportadora y la integración regional (Bertola y Ocampo 2010).

A partir de finales de los años setenta la participación de la producción industrial sobre el producto interno bruto del país, tuvo un deterioro paulatino, pasó de representar casi el 25% del PIB en la segunda mitad de los setenta, a poco más de 20% a inicio de los años noventa (véase *gráfico 2*).

Gráfico 2: Valor agregado de la industria, porcentaje de crecimiento y participación en el PIB (1975-1991).



Fuente: Banco Mundial, Elaboración propia.

La estrategia de industrialización dirigida por el Estado vería su declive para finales de los años 1980, producto según los teóricos de la apertura económica, del sesgo exportador que limitó los beneficios del mercado internacional.

3.2 Modelo de desarrollo con orientación hacia el mercado.

Para finales de los años 1980 se empezaban a percibir los cambios en la relación del Estado y la economía, la apertura comercial, la desregulación de mercados como el cambiario y el laboral se sentía con más fuerza; la influencia de los entes internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional fue decisiva para el cambio de orientación del modelo de desarrollo, presionando por reformas estructurales que se plasmaron en el consenso de Washington (1990); a través del cual se impulsó a los países en desarrollo a abrir sus economías al flujo libre de bienes extranjeros con el propósito de *“Exponer el aparato productivo a la competencia, lo que los impulsaría a elevar su productividad por medio de la adopción de mejores técnicas y buenas practicas gerenciales, y superar la estrechez de ahorro interno vía la consecución de divisas mediante la ampliación de las exportaciones”* (DNP, 1991. Citado en Zerda, 2014), por lo cual, se dejaron de lado políticas de desarrollo del sector industrial por políticas dirigidas a la profundización del mercado como determinante de la dinámica productiva.

La nueva estrategia se materializaría bajo el gobierno de la administración Gaviria, en el plan de desarrollo denominado “La Revolución Pacífica”, el cual señaló de excesiva, la intervención estatal en la dinámica de sectores estratégicos de la economía, planteando la necesidad de abrir la economía al mercado internacional con el fin de mejorar la eficiencia y mejorar el crecimiento (Ocampo 2010).

La apertura económica trajo consigo una serie de reformas a nivel financiero, cambiario, y laboral, con el objetivo de aumentar la competitividad con respecto a los demás actores del mercado mundial. Dentro de los mecanismos de la nueva política económica para el periodo, se encontraban la disminución de tarifas en el universo arancelario, la desregulación del mercado laboral, una amplia privatización de aspectos de seguridad social como salud y pensiones, y una reforma a la educación pública (Zerda, 2014).

Sobre las condiciones laborales de los trabajadores, bajo la apertura se elaboró una reforma laboral con el fin de tener empresas más competitivas, que facilitarían una mejor inserción internacional, la cual se veía restringida por los costos laborales, la poca flexibilidad en la contratación, que según los defensores de la apertura de aquellos días, además se traducían en una débil generación de empleo. Con la ley 50 de 1990, se dio inicio a la flexibilización laboral, la cual flexibilizó totalmente la contratación directa a término fijo por parte de las empresas, para permitirles obtener las bondades del empleo temporal (Garay, 1998).

Uno de los aspectos introducidos por la reforma para flexibilizar el mercado de trabajo fue la jornada laboral de 36 horas semanales sin recargos nocturnos, con lo cual se posibilita el trabajo en turnos que requieren algunos procesos productivos, sin implicar sobrecargas onerosas por concepto de horas extras para los empresarios (Garay, 1998).

Por otra parte, la nueva estrategia de mercado en materia industrial pasó a girar únicamente entorno a la provisión estatal de una plataforma de ciencia y tecnología, disponible para todos los sectores productivos que la necesitaran, a través del aumento masivo de los recursos destinados al fortalecimiento de la investigación

científica y el desarrollo tecnológico, con el fin de mejorar la competitividad industrial a través del desarrollo de la innovación empresarial. (Zerda, 2014)

Lo anterior se planteó acorde con el nuevo modelo productivo mundial y las tendencias internacionales que se venían presentando para el periodo, donde el desarrollo tecnológico y el aumento de la productividad constituyen la base del crecimiento moderno y de la competitividad internacional. De esta manera se le dejó la libertad al mercado para que determinara los sectores llamados a triunfar o desaparecer del entorno productivo nacional. (Zerda, 2014).

3.3 Consecuencias.

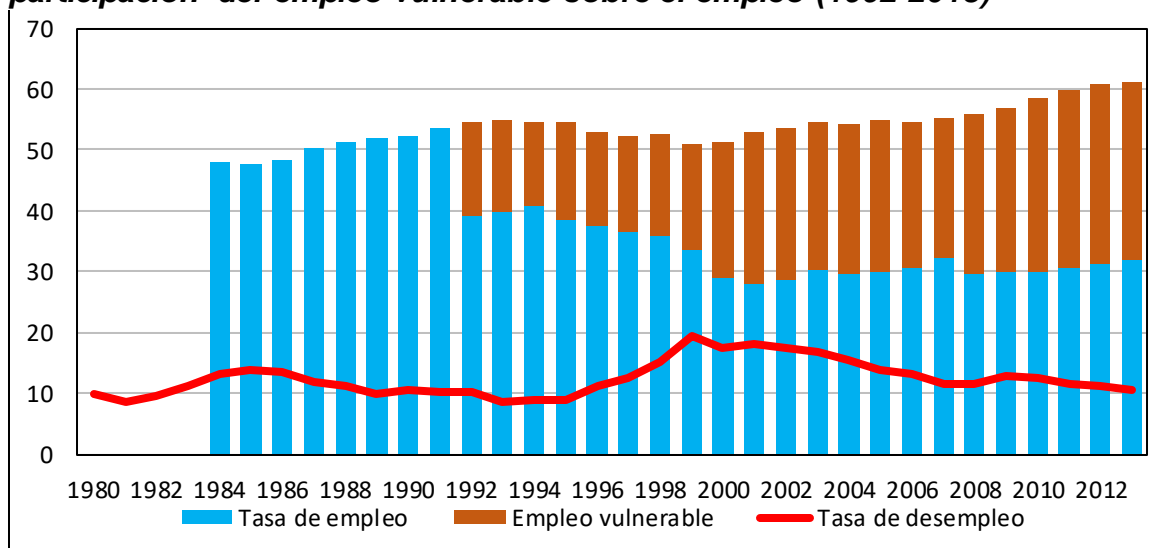
A continuación analicemos el impacto de la apertura sobre las cifras de empleo, empleo de poca calidad, desempleo, empleo y producto por sectores económicos, y participación salarial, esto con el fin de tener una especie de radiografía de estos factores que son determinantes para demanda, distribución del ingreso y crecimiento.

Para iniciar, la tasa de empleo tiene un crecimiento a partir de 1984 (véase gráfico 3), año en el cual la cifra era de 48%, y para 2013 alcanzó el 61% aproximadamente, comportamiento que a priori parece ser un resultado muy positivo, para el entorno económico y social del país. Dentro de la tendencia de crecimiento a largo plazo, en los primeros años de la puesta en marcha de la apertura, no hubo un aumento significativo del empleo, por el contrario a partir de 1994 hasta 1999 el empleo decreció, a partir del 2000 volvió a la senda del crecimiento hasta el 2013.

Ahora bien, es importante analizar el comportamiento del empleo vulnerable, ya que nos da una mejor perspectiva de la evolución en la calidad del empleo. La OIT define el empleo vulnerable como:

“Los trabajadores con empleo independiente y los trabajadores familiares no remunerados, es menos probable que tengan acuerdos formales de trabajo, y por lo tanto, es más probable que carezcan de elementos asociados a trabajo decente, seguridad social apropiada y mecanismos de dialogo social efectivo. Con frecuencia, el empleo vulnerable está caracterizado por ingresos inadecuados, baja productividad y condiciones de trabajo difíciles, que socavan los derechos fundamentales de los trabajadores.” (ILO, 2010, pg 18).

Gráfico 3: Tasa de desempleo (1980-2013), tasa de empleo (1984-2013) y participación del empleo vulnerable sobre el empleo (1992-2013)



Fuente: CEPAL, Banco Mundial, Elaboración propia.

La disponibilidad de datos nos permite analizar la evolución del empleo vulnerable a partir de 1992, notamos a lo largo del periodo 1992-2013 un aumento en la participación del empleo vulnerable sobre el total del empleo, en 1992 la participación fue alrededor de 28% y para 2013 alcanzó a representar en promedio 48% del empleo, panorama que va acorde a la tendencia mundial² calculada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

El gráfico 3 nos da a entender que la apertura provocó un aumento en el empleo vulnerable, o sea que el empleo creció por el aumento del trabajo de calidad discutible, aunque eventualmente podría reducir la pobreza, no asegura las condiciones de trabajo decentes y no contribuye a la reducción de la desigualdad, por lo contrario, puede que influya en el aumento de la brecha entre pobres y ricos.

Por otra parte, la tasa de desempleo para el periodo 1980-2013 se ubicó alrededor de 12,4%, hubo fases de aumento del desempleo en el periodo 1982-1985 y en 1995-2001, conforme a la crisis de mediados de los años ochenta y la recesión de 1999 respectivamente. En 1999 el desempleo tocó su pico más alto (19,4% en

² Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) la tasa de desempleo vulnerable mundial para 2009 fue en promedio 49,5%.

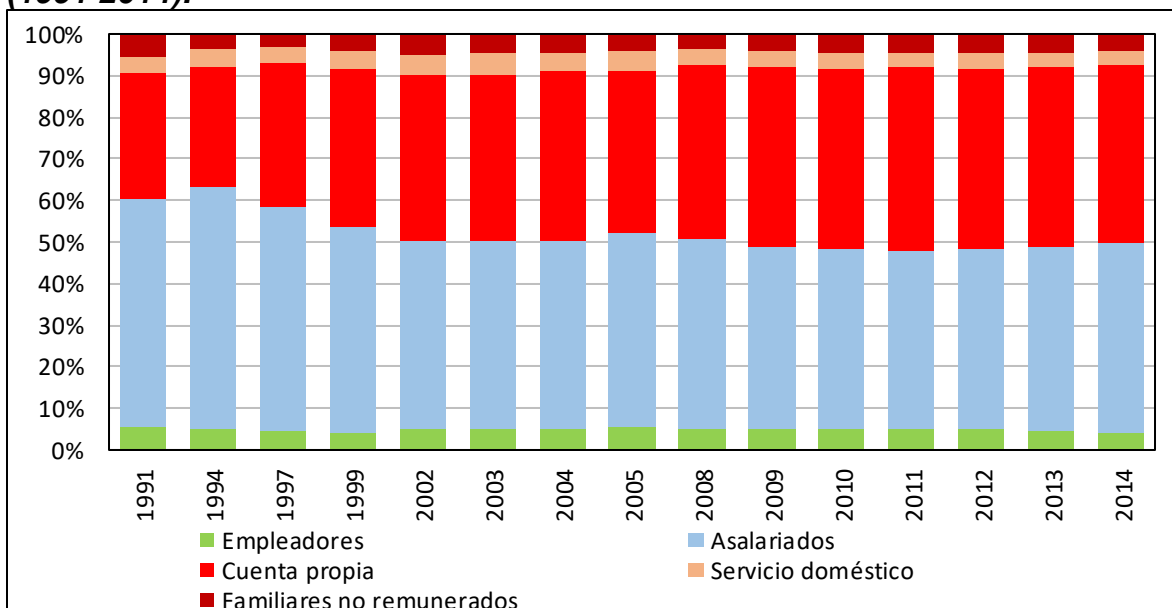
promedio), posteriormente con la recuperación y el nuevo impulso al empleo, hubo que esperar hasta 2006 para alcanzar los niveles de mediados de los años ochenta y principio de los noventa.

Conforme a los datos, la apertura parece no parece haber tenido el efecto alentador sobre la reducción del desempleo, es más se puede decir que el promedio de desempleo desde 1992 hasta 2013 (13,7%) es mayor que el promedio de 1980 hasta 1991 (11,1%), y que los niveles de desempleo de ahora son los mismos que en los ochenta.

En general, nuestro análisis de cifras es acorde a las tendencias en materia de desempleo y empleo informal de Ocampo (2010), según su estudio desde finales de 1990 hubo un deterioro de los ingresos de los hogares pobres, ya que los ingresos por trabajador se redujeron hasta en 33%, lo que significó un aumento del desempleo y del sector informal; la tasa de desocupación estuvo cercana al 20%, teniendo un efecto distributivo adverso, según él, además fueron beneficiadas las clases media alta de las ciudades, a costa de los sectores rurales.

Ahora bien, veamos en el *gráfico 4* la estructura de la población ocupada por categoría de ocupación, podemos notar un aumento en la población que trabaja por cuenta propia a costa de la reducción en la población asalariada, lo cual nos podría dar indicios de una reducción de la oferta de empleo, además del aumento del empleo de poca calidad que bien puede incentivar a una parte de la población para trabajar por cuenta propia.

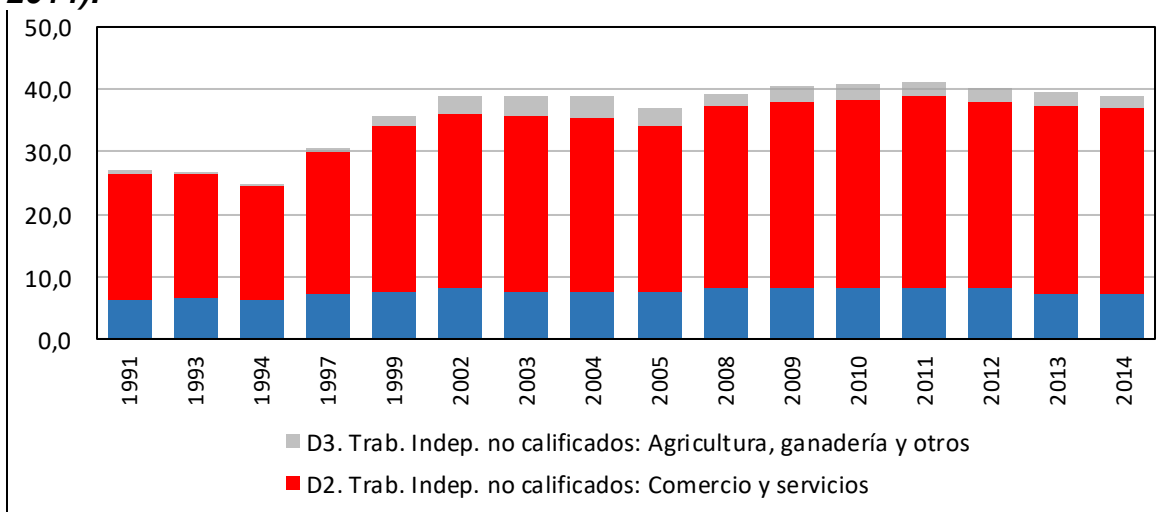
Gráfico 4: Estructura de la población ocupada, por categoría ocupacional (1991-2014).



Fuente: CEPAL, Elaboración propia.

Estos trabajadores independientes, podrían tender a ubicarse en actividades poco productivas o del sector informal, al menos a nivel urbano quienes no están calificados y no tienen otra opción más que ocuparse en el sector informal, ven el sector servicios como una vía de generación de ingresos y escape al desempleo (ver gráfico 5).

Gráfico 5: Ocupados independientes y no calificados en sectores de baja productividad (sector informal) del mercado del trabajo, a nivel urbano (1991-2014).

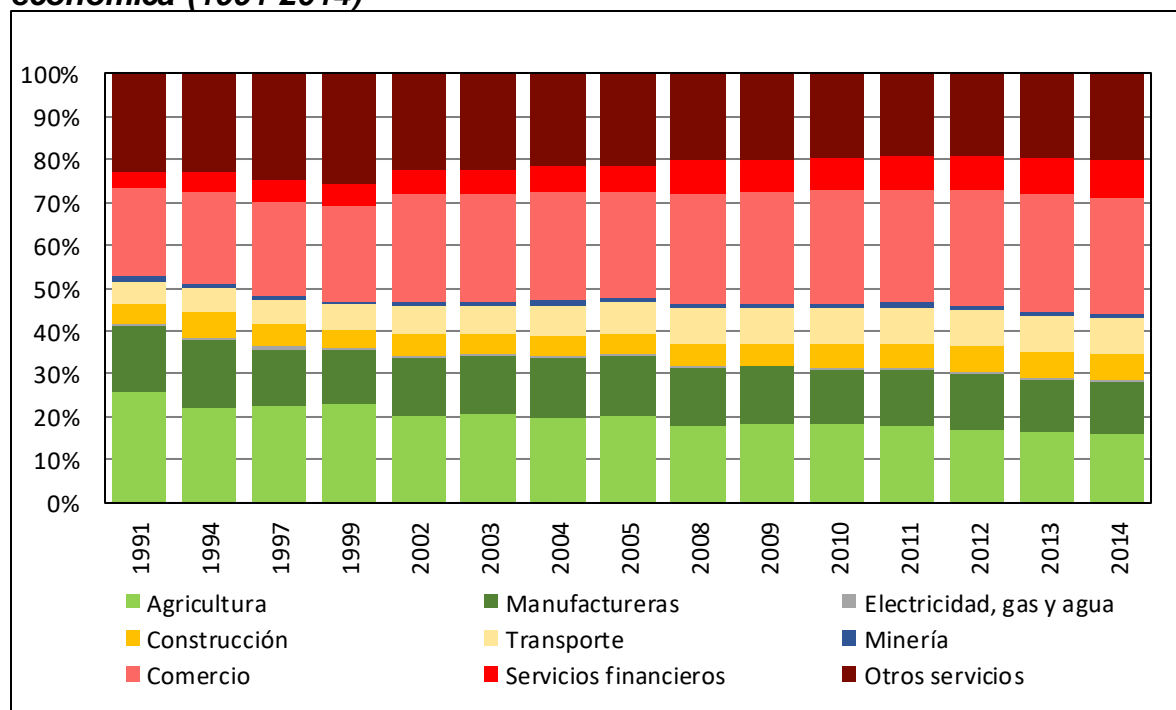


Fuente: CEPAL, Elaboración propia.

Notamos en el *gráfico 5*, que el sector servicios es el que más ocupa los trabajadores independientes poco calificados del sector informal, en gran medida debido a la facilidad de entrada al no requerir grandes habilidades o preparación en la mayoría de casos. En 1991 la participación de los ocupados que pertenecen al sector servicios y están en la informalidad representó cerca de un 20%, cifra que llegó a 29,5% en 2014, mientras que la participación de la industria representó un promedio en el periodo de 7,5%.

Ahora veamos en que sectores de la economía es donde la población más se ha ocupado desde la apertura. Como podemos ver en el *gráfico 6*, a partir de 1991 la población empleada se trasladó a sectores prestadores de servicios, a tal punto que en 2014 en conjunto el sector de servicios representó cerca del 70% del empleo nacional, en contraste el empleo en los sectores de agricultura y manufactura perdió participación a lo largo del periodo, el empleo en el sector manufacturero pasó de 15% en promedio para 1991, a un escaso 12% en promedio para 2014.

Gráfico 6: Estructura de la población ocupada por sector de actividad económica (1991-2014)



Fuente: CEPAL, Elaboración propia.

Los datos mencionados nos sugieren que desde la apertura el empleo creció producto de una mayor ocupación en el sector servicios, el cual puede abarcar gran parte del empleo vulnerable e informal de la economía, dando indicios de una reducción del empleo de calidad y detrimento de las condiciones generales de buena parte de los trabajadores.

Analicemos ahora lo ocurrido con la industria, para González (1994), en 1992 el salario medio real en los sectores productivos de la industria manufacturera y agropecuaria estuvo estancado con respecto a 1989, lo que representó un estancamiento en el empleo de la industria manufacturera, que se tradujo en el auge de los empleos temporales, y de la migración hacia otros sectores de la economía como servicios.

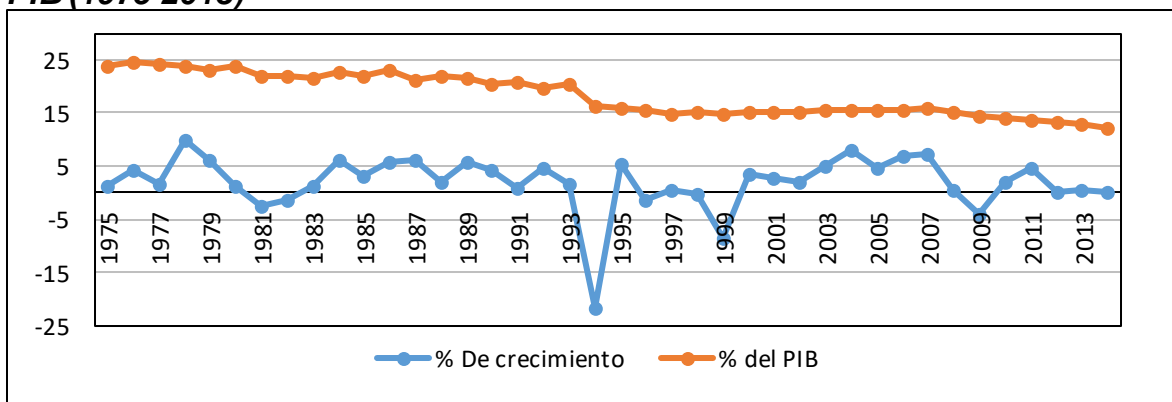
La precariedad del empleo industrial aumentó con la reforma laboral, al agudizar la tendencia que venía desde comienzos de los ochenta, cuando los empresarios modificaron las condiciones de contratación directa y a término indefinido para hacerle esquinces a la legislación laboral (Dombois y López, 1993, citado en Zerda, 2014), La recomposición de la nómina llevó a que el empleo temporal pasara de pesar un 10% en 1980 al 42% del total en 2010 (Zerda, 2014).

Con la puesta a punto de la estrategia productiva de ciencia y tecnología basada en el mercado como impulsor del crecimiento, según el trabajo de Zerda (2014), predominó la industria poco intensiva en conocimiento y mano de obra, las consecuencias sobre la distribución del ingreso industrial se reflejan en el comportamiento de las ganancias y los salarios en el periodo de apertura de la economía, donde el balance es favorable a las primeras. El índice de la tasa de ganancia industrial durante los años 90 evoluciona a la par con el de salario per cápita real, pero en la primera década del nuevo siglo el primero casi que alcanza a duplicar a este último (Zerda 2014).

Por otro lado, habiendo sido abandonado el diseño de políticas industriales activas, y trasladada la responsabilidad del crecimiento al mercado y la iniciativa

empresarial, para Zerda (2014), la estrategia de desarrollo productivo trajo como resultado la disminución del peso de la producción industrial en el total del producto nacional, al pasar del 25% en los setenta y ochenta, al 13 – 14 % desde mediados de los noventa. Tenemos algunas diferencias con lo encontrado por Zerda (2014), aunque la tendencia es muy similar, ya que en las cifras provistas por el Banco Mundial la producción industrial no llegó al 25% del PIB en los años setenta y ochenta (véase gráfico 7), y solo cayó al 13% a partir de 2010, año en el que se puede observar una aceleración del deterioro en la producción industrial, la cual llegó a 12,2% del PIB, la cifra más baja que se haya registrado.

Gráfico 7: Valor agregado de la industria, % de crecimiento y proporción del PIB (1975-2013)



Fuente: Banco Mundial: Elaboración propia.

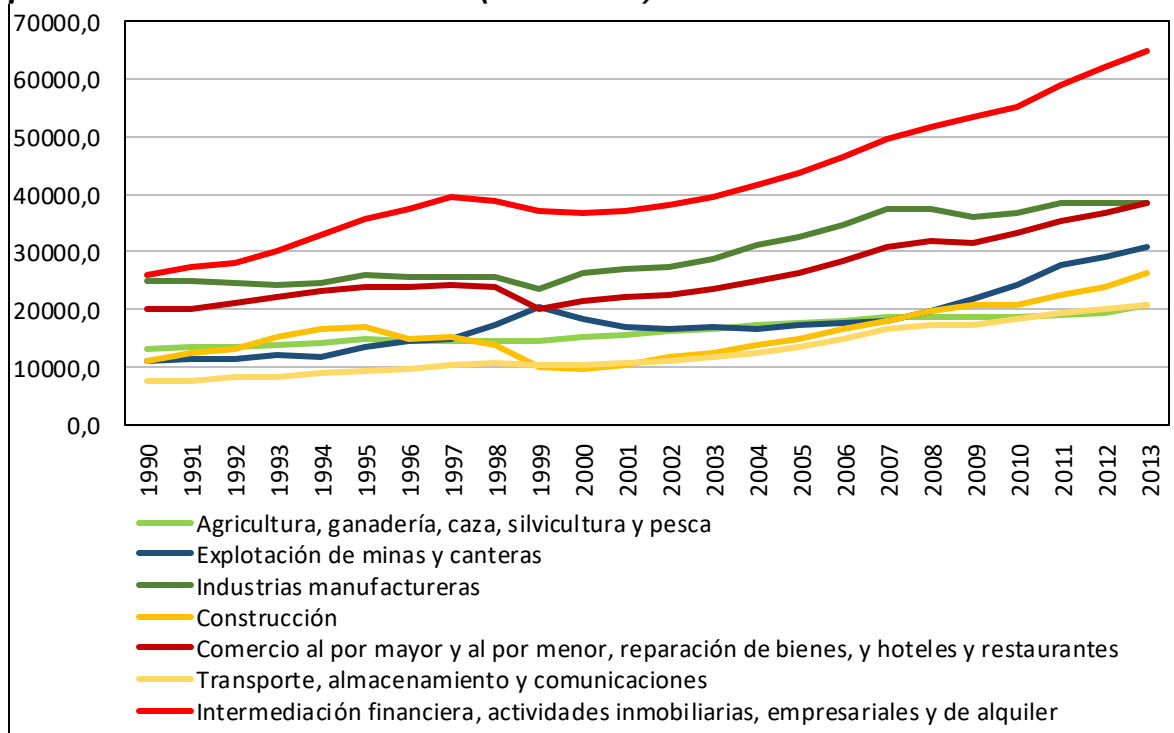
Misas (citado en Zerda, 2004) afirma que una de las razones de la reducción en la producción industrial se debió a la reacción de muchas empresas industriales colombianas a la apertura, ya que no enfrentaron directamente la competencia de las importaciones mediante modernización sino que adaptaron sus estructuras hacia la comercialización de los bienes importados, aprovechando sus canales de distribución ya existentes.

Como vimos la producción industrial después de la apertura se ralentizó aún más, y su composición cambió, como menciona Zerda (2014), parte de la participación de los sectores intensivos en mano de obra calificada y tecnología (Químicos, caucho, etc.), e incluso de algunos que son intensivos en mano de obra no calificada

(Zapatos, muebles, etc.), se trasladaron a sectores intensivos en recursos naturales (alimentos y bebidas).

Aparte la producción de la industria le cedió parte de su espacio a sectores como el de la minería y servicios (En mayor medida servicios financieros y servicios a los hogares), que no se caracterizan por altos niveles de eficiencia ni apoyo técnico al sector productivo (Zerda 2014), y además como advertimos anteriormente, por representar una buena parte del empleo informal de baja calidad por sus discutibles condiciones laborales.

Gráfico 8: Producto interno bruto (PIB) anual por actividad económica a precios constantes en dólares (1990-2014)



Fuente: CEPAL, Elaboración propia.

En esta gráfica podemos ver que a lo largo del periodo el producto interno bruto estuvo determinado en gran medida por la producción del sector servicios, siendo la producción de los servicios financieros el rubro que por mucho tuvo la mayor producción.

Si lo relacionamos con la teoría de Piketty y la acumulación de capital financiero y viendo su participación en el empleo total, podría ser que el rendimiento del capital financiero está creciendo más rápido que el resto de la economía, lo cual puede ser un indicio de aumento de ingresos en las esferas altas de la población con respecto al resto y –por extensión- de un aumento de la desigualdad.

Por otra parte, la tendencia de producción para el sector industrial, servicios al hogar y minería puede ser dividida en tres periodos importantes: En el primero (1990-1999) comprobamos lo dicho por Zerda (2014), el sector minero y el de comercio o servicios al hogar, tuvo un aumento de producción, absorbiendo cierta parte de la participación industrial en el producto, debido al estancamiento de este último. Para el segundo periodo (2000-2008), la producción industrial tuvo mayor dinamismo, dejando algo rezagada la producción de servicios y minería. El último periodo (2009-2013) se ha caracterizado por el estancamiento de la producción industrial, el aumento de la producción de servicios y minero, lo cual ha reducido la brecha de producción entre estos sectores.

Como vemos la producción del sector de explotación de minas y canteras tiene un aporte bastante significativo como proporción del PIB, lo curioso es la escasa contribución del sector al empleo, en promedio para el periodo 1991-2014 solo representó 1% del empleo total (véase *gráfico 6*), demostrándonos que el sector es intensivo en capital y sugiriéndonos que este sector no genera un arrastre significativo en materia de empleo. Otero (2012) expresa que el poco arrastre en materia de empleo directo e indirecto del sector minero, se debe a que el sector se ha concentrado en exportar materias primas, sin generar un valor agregado a través de encadenamientos hacia adelante y atrás, lo cual requeriría una política industrial que satisfaga la demanda de bienes del sector.

Se puede concluir que el empleo en Colombia ha crecido después de la puesta en marcha de la apertura, pero lo ha hecho no por la ampliación de la plataforma de empleo formal de calidad en sectores altamente productivos como la industria, sino por el rebusque de la población en sectores generalmente de servicios.

Tratamos de evidenciar que el sector servicios es uno de los que más se alimenta del sector informal, caracterizado por el empleo de baja calidad o vulnerable, carente de acuerdos formales de trabajo, ingresos inadecuados, seguridad social apropiada y mecanismos de participación efectivos.

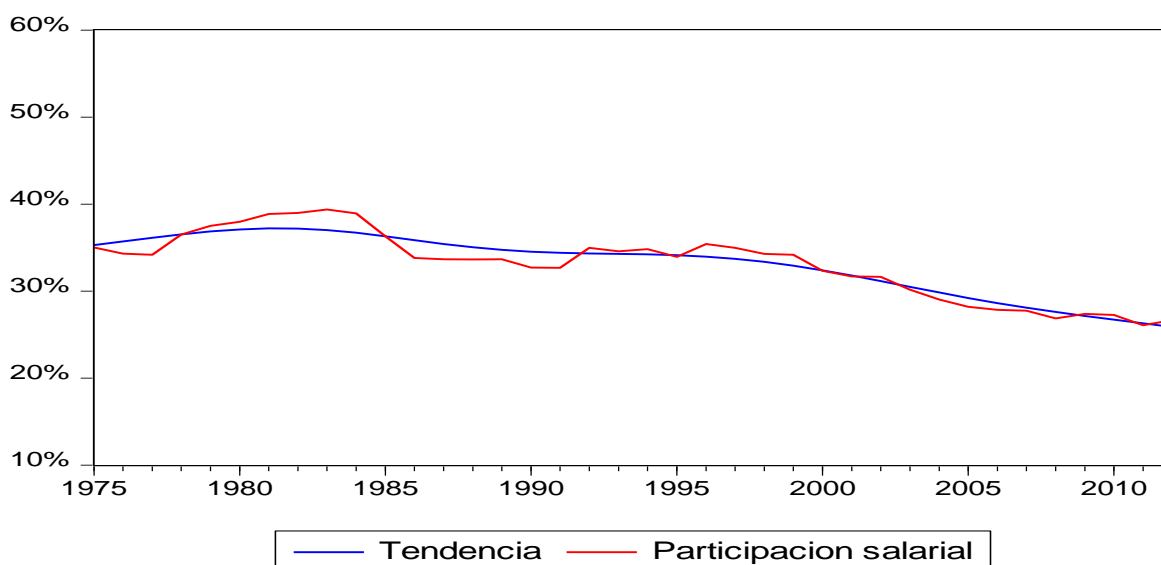
Supeditar el empleo al sector servicios, puede significar la reducción de la calidad misma del empleo, desmejorando las condiciones laborales de los trabajadores, aumentando la brecha de desigualdad y restringiendo el crecimiento económico sostenido por su carencia de apoyo técnico al sector productivo.

Además al cambiar la estrategia de crecimiento y desarrollo, la industria perdió su dinamismo, no logró insertarse en los circuitos exportadores de alto valor agregado, cayó su participación en el producto bruto y con ello también su capacidad para generar empleo e ingresos a la población colombiana y así ampliar el mercado interno Zerda (2014).

Para finalizar esta sección queremos ver el efecto que tuvo la apertura y los factores anteriormente desarrollados sobre la participación salarial en el producto. Se realizó la serie de la participación salarial en el producto con datos corrientes de cada año y se aplicó el filtro Hodrick-Prescott (basados en el trabajo de Tosoni, 2014), útil para determinar la tendencia no lineal de la serie.

Antes de analizar la información a partir de la apertura económica, es importante si se tienen los datos saber que paso antes, tener una referencia histórica, y echar un vistazo a nivel general en todo el periodo (1975-2012). Primero que todo podemos evidenciar en el *gráfico 9* un periodo de aumento de la participación salarial de 1977 a 1984, el mayor registro que tenemos es de 39,4% registrado en 1983. Dos años de contracción muy fuerte en 1985 y 1986 año en el cual la participación salarial se tiende a estabilizar alrededor de 34% solo hasta 1999, de ahí en adelante ha mostrado una tendencia descendente que llego a significar en 2012 una participación salarial de 26,6%.

Gráfico 9: Participación salarial en el producto interno bruto y tendencia mediante filtro Hodrick-Prescott, 1975-2012.



Fuente: DANE, Elaboración propia.

La tendencia general corregida mediante el filtro de Hodrick Prescott nos muestra una reducción sostenida de la participación salarial desde los primeros años de la década de los ochenta hasta 2012, la apertura en sus primeros años parece reducir la pendiente de la tendencia negativa, pero es un efecto en un periodo corto.

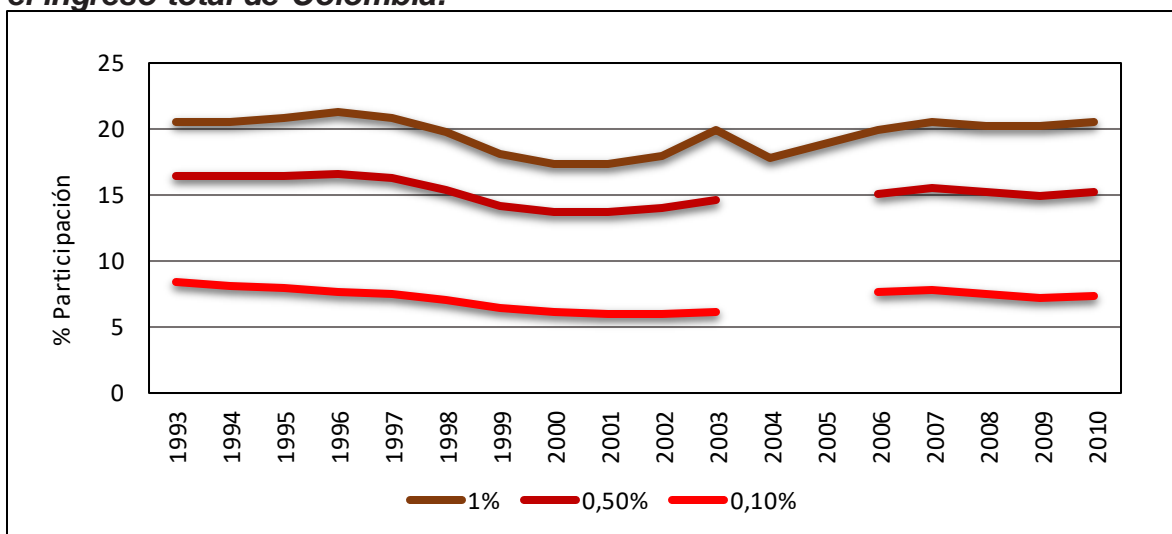
Un análisis más minucioso nos permite identificar que con la puesta en marcha de la apertura económica, la participación salarial tuvo una reacción positiva de en promedio 2 puntos porcentuales en 1992, pero este aumento obedeció a una tendencia de corto plazo, que no se afianzó y que por el contrario desde 1999 empezó a evidenciar un descenso sostenido.

3.4 Análisis de desigualdad.

Ya vimos cómo a partir de la apertura el empleo creció por el aumento de los empleos de mala calidad o vulnerables como llama la OIT, notamos que la fuerza laboral se trasladó a sectores poco intensos en mano de obra y si en capital (sector minero), al sector servicios que absorbe la mayor parte de la informalidad laboral, en contraste con la reducción del empleo en sector manufacturero, generando una reducción sostenida de la participación salarial en el PIB.

Veamos ahora qué ha pasado en materia de distribución del ingreso y desigualdad, para esto nos basaremos en los métodos de análisis de Piketty (2014), mediante la división de la población en deciles o percentiles de ingresos y estudiando su participación en el ingreso total del país, para ver de qué manera están distribuidos estos ingresos.

Gráfico 10: Participación del 1% / 0,5% / 0,1% de los ingresos más altos sobre el ingreso total de Colombia.



Fuente: The World Top Incomes Database (WTID)³, Elaboración propia

Primero analicemos la participación de 1% de ingresos más altos sobre el ingreso total de Colombia⁴. En el *grafico 10* podemos ver que a partir de 1993 el 1% más rico de la población percibió entre el 17% y poco más de 21% del ingreso total del país, en los periodos de concentración del ingreso más agudos, el promedio para el periodo se ubicó en 19,5%; En 1993 la participación del 1% era de cerca 20,5% a partir de allí venía en aumento hasta 1997 año en el que se revierte la tendencia conforme a la recesión de la época, desde el inicio de los años 2000 dentro de una tendencia de crecimiento ha tenido un pico alto en 2003 y uno bajo en 2004, ya con

³ Es pertinente reseñar que las cifras de ingresos que encontramos en la WTID, son una estimación basada en registros de declaración de ingresos para el impuesto de renta, las estimaciones están sesgadas debido a la elusión, la evasión y la presencia de la economía oculta (el comercio ilegal y demás actividades ilícitas), lo cual representa una subestimación de la desigualdad, aun así no dejan de ser un gran acercamiento a la realidad en materia de desigualdad.

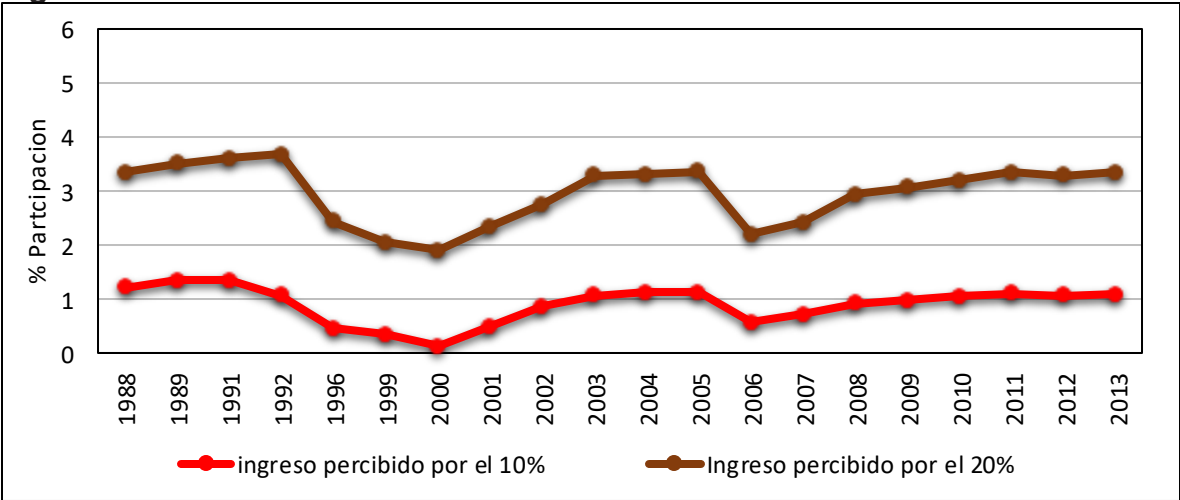
⁴ Desearíamos tener datos a partir de 1975 pero hasta el momento no existen, lo cual solo nos permite tener una perspectiva posterior a la implementación de la apertura económica.

la crisis financiera de 2008 la participación se estabilizó en poco más de 20%, llegando prácticamente a los mismo niveles de 1993.

El patrón de comportamiento de la participación en el ingreso nacional del 0,5% y 0,1% de ingresos más altos⁵, es muy similar al del 1%, aunque vemos que el del 0,1% significa más de la tercera parte de la participación del 1%⁶, lo cual nos indica que la concentración del ingreso se halla en un grupo muy reducido de la población.

Ahora veamos la participación de la población de menores ingresos sobre el ingreso total nacional, en el *gráfico 11* podemos notar que la participación del 10% de ingresos bajos representó tan solo un 1,2% del ingreso total del país en 1988, y en 2013 se ubicó en 1,1%, prácticamente no hubo un cambio significativo. En el periodo 1991-2000 posterior a la apertura económica, hubo una reducción dramática de los ingresos de este decil de la población, al punto de representar la grotesca cifra de 0,13%.

Gráfico 11: participación del 10% y 20% de los ingresos más bajos sobre el ingreso total de Colombia.



Fuente: Banco Mundial, elaboración propia.

⁵ Para los años 2004 y 2005 no hay registro de la participación del 0,5% y 0,1% de ingresos más altos sobre el ingreso nacional.

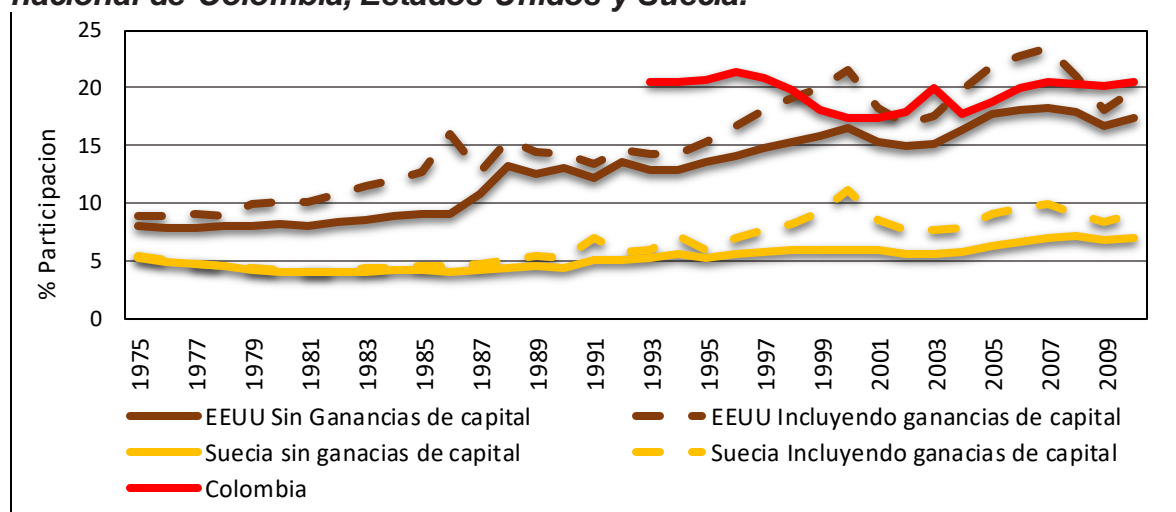
⁶ Del ingreso percibido por el 1% de la población, el 36.5% se concentra en el 0.1% más rico.

Para el año 1988 el 20% de ingresos bajos percibió en promedio 3,34% del ingreso total del país, ya para el periodo 1992-2013 este decil de la población percibió en promedio 2,96% de ingreso total del país.

A su vez la tendencia de participación del 20% de ingresos bajos sobre el ingreso total fue muy similar a la del 10%. Hubo una reducción muy significativa desde 1992 hasta el 2000, año en el cual la cifra llegó a 1,9%; posteriormente -en 2005- hubo otra caída significativa que afectó más al segundo decil que al primer decil de la población.

Resulta interesante comparar la concentración de ingresos de Colombia con un país caracterizado por la baja desigualdad (Suecia), y con otro catalogado de uno de los más desiguales del mundo (Estados Unidos) según Piketty (2014)⁷.

Gráfico 12: Participación del 1% de ingresos más altos sobre el ingreso total nacional de Colombia, Estados Unidos y Suecia.



Fuente: The World Top Incomes Database (WTID), Elaboración propia.

El objetivo de la comparación con estos dos países es tener una perspectiva global de la magnitud de la desigualdad en materia de ingresos en Colombia. En el gráfico 12 comparamos la participación del 1% de ingresos más altos sobre el ingreso total de Colombia, Suecia y Estados Unidos.

⁷ Queríamos hacer la comparación con América Latina o algún país latinoamericano, pero lastimosamente aun no existen estos datos, nuestra fuente la base de datos The World Top Incomes Database (WTID) está aún trabajando en su recolección.

Siendo Suecia uno de los países menos desiguales en materia de ingresos, no escapa de la tendencia global de aumento en la desigualdad descrita por Piketty (2014), sus registros son de los más equitativos que se pueden conseguir a nivel mundial, la participación del 1% de los ingresos altos de ese país solo equivale a 6% del ingreso total en promedio para el periodo entre 1993-2010, e incluyendo ganancias de capital la participación asciende a 8,26% promedio para el mismo periodo, la cual dista bastante del 19,5% promedio del caso colombiano, inclusive si la comparamos con la participación del 0,1% colombiano (7,14% del ingreso total) alcanza a ser mayor a la participación del 1% de Suecia sin ganancias de capital, este panorama ubica a Colombia muy lejos de lo que es una nación con baja desigualdad.

Ahora hagamos la comparación con Estados Unidos, país que ha tenido una aceleración de la desigualdad en los últimos 30 años, como vimos anteriormente Colombia presenta una participación del 19,5% en promedio del ingreso nacional por parte del 1% de ingresos altos para el periodo 1993-2010, siendo más alto que el del país norteamericano el cual se sitúa en 15,76% y con ganancias de capital 18,81%, aunque en algunos periodos de tiempo como 1999-2002 y 2004-2008 la participación con ganancias de capital estadounidense supera a la participación de Colombia. Se puede decir que a nivel internacional Colombia queda muy mal parada en materia de desigualdad, mención especial que realiza Piketty (pg.360, 2014), siendo uno de los países más desiguales de la base.

En cuanto a la composición del ingreso del 1% más rico, según Londoño y Alvaredo (2014) Colombia sigue siendo una sociedad tradicional en la que los receptores de altos ingresos son los propietarios del capital y rentistas, contrario a la composición de otros países descrita por Piketty, donde los “supersalarios” de la clase ejecutiva tienen una participación muy importante. Además advierten que la tributación personal hace poco para reducir la desigualdad debido a los numerosos alivios tributarios legales. La tasa promedio efectiva de impuesto de renta que paga el 1% superior es de 7-8%, mientras la tasa promedio en los estratos medios es de 12%, a medida que aumenta el ingreso las tasas de impuesto caen.

A partir de este panorama y para finalizar esta sección, es pertinente la conclusión de Barrera (2015, citado en Sarmiento, E. Herrera, B. Ocampo, J. Jaramillo, S. Suarez, A. Giraldo, F., et al. 2015)

“Si el crecimiento económico experimentado por una nación está siendo absorbido por los más ricos en una medida cada vez mayor, es difícil imaginar que fijar el crecimiento como meta económica vaya a beneficiar a los más pobres”.

4. Modelación e inferencias econométricas.

Para el propósito de esta investigación nuestra principal variable será el producto interno bruto (PIB), considerando que la demanda efectiva es un determinante fundamental del producto, acorde al planteamiento kaleckiano, lo que se quiere estudiar es si la distribución del ingreso representada por la participación de los salario en el producto W , afecta esta variable y en qué medida lo afecta.

Para el desarrollo de esta investigación se tomaron datos de PIB, inversión, salarios, ingreso bruto y consumo intermedio, todos ellos suministrados por DANE y se operaron a precios constantes del año 2005, estos datos están expuestos en el apéndice (ver tabla 1).

Para Kalecki la variable principal que determina el crecimiento es la inversión de tal manera en nuestro modelo el PIB está en función de la participación de los salarios (W) y la inversión (I).

$$PIB(W, I) = W + I$$

El cálculo de la participación de los salarios en la economía se realizó tomando la ecuación de la participación de los salarios en el producto desarrollada y vista previamente en el capítulo 1:

$$w = 1 / 1 + (k - 1) (j + 1)$$

Recordemos que:

j = Es la relación existente entre el costo total de los materiales y el importe total de los salarios. Para su cálculo se tomó el consumo intermedio y se dividió por el monto total de los salarios.⁸

k = Es la relación entre los ingresos brutos y los costos primos, la cual está determinada por el grado de monopolio. Para su cálculo se tomó el ingreso nacional bruto y se dividió por el consumo intermedio.

Una vez obtenida esta variable W (ver *apéndice, tabla 2*), podemos empezar a realizar el análisis econométrico.

El modelo planteado es un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), donde la variable endógena **varPIB** es la variación porcentual del PIB, la cual será explicada por **varW** la variación porcentual de la participación de los salarios en el producto calculado previamente y **varI** la variación porcentual de la inversión, todas las variables se modelaron a precios constantes del año 2005 y se encuentran especificadas en la *tabla 4* (ver *apéndice*).

La representación del modelo está dado por la siguiente ecuación:

$$varPIB = \beta_0 + \beta_1 varW + \beta_2 varI + \mu \quad (1)$$

Al realizar el modelo los resultados son los siguientes:

⁸ Para el monto total de los salarios se hizo una recopilación de la remuneración de los asalariados a precios corrientes en tres bases; base 1975 (1975-1995), base 1994 (1994-2004), base 2005 (2000-2013), se empalmaron las series y se dejaron en base 2005 bajo el método de la interpolación "El procedimiento consiste en mantener inalterados los valores de los años base, que se tomarán como referencia para distribuir proporcionalmente la diferencia que se origina entre el nuevo año base y los datos obtenidos en el año base anterior" DANE (2013). Posteriormente se deflactaron con el IPC para dejar la base a precios constantes del año 2005.

Dependent Variable: VARPIB
 Method: Least Squares
 Date: 09/05/16 Time: 09:49
 Sample: 1976 2012
 Included observations: 37

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
VARW	0.147376	0.065998	2.233042	0.0322
VARI	0.115294	0.025218	4.571963	0.0001
C	0.031989	0.002398	13.33974	0.0000
R-squared	0.680700	Mean dependent var		0.036012
Adjusted R-squared	0.661918	S.D. dependent var		0.022447
S.E. of regression	0.013052	Akaike info criterion		-5.762205
Sum squared resid	0.005792	Schwarz criterion		-5.631590
Log likelihood	109.6008	Hannan-Quinn criter.		-5.716157
F-statistic	36.24154	Durbin-Watson stat		0.991991
Prob(F-statistic)	0.000000			

A primer avista podemos ver que el coeficiente de determinación es $R^2 = 0,680700$, de tal manera que la variación de *varPIB* es explicada en un 68% por las variaciones de nuestras dos variables tanto *varW* como *varI*, además el estadístico $f = 36.24154$ y su probabilidad es muy cercana a cero por tanto el modelo es significativo.

Por otra parte, las variables son significativas dadas sus probabilidades menores 0,05 y tienen coeficientes positivos, se podría decir que es un modelo acorde a lo planteado teóricamente, aun así hay que realizar las pruebas sobre los residuos para determinar si los estimadores cumplen con todas las propiedades estadísticas descritas por Gujarati (2010) que caracterizan un buen estimador.

- Es *lineal*, es decir, el estimador es función lineal de una variable aleatoria o endógena.
- Es *insesgado*, es decir, valor promedio o esperado del estimador es igual al valor verdadero del parámetro.
- Tiene varianza mínima dentro de la clase de todos los estimadores lineales insesgados; un estimador insesgado con varianza mínima se conoce como estimador eficiente.

Las pruebas de normalidad (Histograma), y heterocedasticidad (Test de Breusch-Pagan-Godfrey) arrojan buenos resultados, Pero cuando realizamos la prueba de correlación (Test LM de correlación serial Breusch- Godfrey), vemos que el modelo padece de problemas de autocorrelación; para cerciorarnos del problema verificamos la prueba Durbin-Watson⁹, el estadístico $d = 0.991991$, dados los limites inferior y superior de la distribución Durbin-Watson ($d_l = 1.361$ y $d_u = 1.590$ respectivamente) para 37 observaciones, 2 variables regresoras y a un nivel de significancia de 5%, se confirma la presencia de autocorrelación positiva, ya que el estadístico d se ubica en la región comprendida $0 < d < d_l$. (Véase tabla 1).

Tabla 1: Pruebas d de Durbin-Watson: Reglas de decisión.

Hipótesis nula	Decisión	Si
No hay autocorrelación positiva	Rechazar	$0 < d < d_l$
No hay autocorrelación positiva	Sin decisión	$d_l \leq d \leq d_u$
Hay correlación negativa	Rechazar	$4 - d_l < d < 4$
Hay correlación negativa	Sin decisión	$4 - d_u < d < 4 - d_l$
No hay autocorrelación, positiva o negativa	No rechazar	$d_u < d < 4 - d_u$

Fuente: Gujarati (2010)

Como consecuencia en presencia de autocorrelación los estimadores continúan siendo lineales e insesgados, al igual que consistentes y están distribuidos asintóticamente normal, pero dejan de ser eficientes (es decir, no tienen varianza mínima). (Gujarati, 2010).

Para solucionar el problema de autocorrelación y que nuestros estimadores sean eficientes recurrimos a meza (2009) quien recomienda el método de la primera diferencia:

Primero se rezaga un periodo de tiempo la ecuación inicial (1).

$$varPIB_{t-1} = \beta_0 + \beta_1 varW_{t-1} + \beta_2 varI_{t-1} + \mu_{t-1} \quad (2)$$

⁹ El estadístico de Durbin-Watson es generalmente representado por la letra d .

Luego se resta la ecuación inicial (1) y la rezagada un periodo (2).

$$varPIB_t - varPIB_{t-1} = \beta_1 (varW_t - varW_{t-1}) + \beta_2 (varI_t - varI_{t-1}) + (\mu_t - \mu_{t-1}) \quad (3)$$

El resultado es la ecuación en primera diferencia (4).

$$\Delta varPIB_t = \beta_1 \Delta varW_t + \beta_2 \Delta varI_t + v_t \quad (4)$$

Esta será nuestra ecuación a estimar, donde se puede apreciar que carece de intercepto. En nuestra nueva regresión nuestras variables son las siguientes:

DvarPIB = La primera diferencia de la variación del PIB.

DvarW = La primera diferencia de la variación de la participación de los salarios en el producto.

DvarI = La primera diferencia de la variación de la inversión.

Dependent Variable: DVARPIB
 Method: Least Squares
 Date: 09/05/16 Time: 22:19
 Sample (adjusted): 1977 2012
 Included observations: 36 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DVARW	0.165720	0.046275	3.581161	0.0011
DVARI	0.088785	0.021048	4.218259	0.0002
R-squared	0.730781	Mean dependent var		-0.000153
Adjusted R-squared	0.722863	S.D. dependent var		0.024014
S.E. of regression	0.012642	Akaike info criterion		-5.849657
Sum squared resid	0.005434	Schwarz criterion		-5.761683
Log likelihood	107.2938	Hannan-Quinn criter.		-5.818952
Durbin-Watson stat	2.150184			

Una vez realizada la corrección y habiendo corrido el modelo, las pruebas sobre los residuos normalidad (histograma) y heterocedasticidad (Test de Breusch-Pagan-Godfrey) arrojan buenos resultados, en cuanto a nuestro problema de autocorrelación el nuevo valor del estadístico $d = 2.150184$, dados los límites inferior y superior, el estadístico se halla en la zona $d_u < d < 4 - d_u$ de no rechazo de la hipótesis nula de no autocorrelación positiva o negativa (Véase tabla 1), lo cual

quiere decir que nuestro modelo ya no tiene el problema de autocorrelación y nuestros estimadores son eficientes.

En cuanto a los resultados del modelo podemos apreciar que:

- El coeficiente de determinación $R^2 = 0,730781$, de tal manera que la variación de la variable dependiente $DvarPIB$ es explicada en un 73% por las variaciones de las variables independientes $DvarW$ y $DvarI$
- La variable $DvarW$ presenta una probabilidad de 0,0011 la cual es menor que 0,05, por tanto la variable es significativa y su coeficiente es 0,165720, significa que por un aumento de 1% en la participación de los salarios en el producto, la tasa de crecimiento económico aumentara en promedio 16%. Del mismo modo la reducción en 1% de W , significa una contracción de 16% en la tasa de crecimiento económico.
- La variable $DvarI$ presenta una probabilidad de 0,0002 la cual es menor que 0,05, por tanto la variable es significativa y su coeficiente es 0,088785, significa que por un aumento de 1% en la inversión la tasa de crecimiento económico aumentara en promedio entre 8% y 9%.

5. Conclusiones

La apertura no ha podido vislumbrar una mejora en la distribución del ingreso, ya que Colombia sigue siendo uno de los países más desiguales del mundo y que no escapa a las dinámicas internacionales de aumento en la concentración de los ingresos por parte de los deciles de ingreso más alto de la población,

Desde la apertura el 1% de la población de más altos ingresos percibe en promedio 19,5% del ingreso total del país en contraste el grupo de población de ingresos bajos continua percibiendo una parte bastante reducida del ingreso nacional, el 20% de la población de bajos ingresos percibe en promedio 2,87% del ingreso nacional.

Parte de que los ingresos de los deciles de bajo ingreso de la población sean tan bajos y no haya habido una mejora en la distribución del ingreso desde la apertura

hasta ahora, se explica por la dinámica presentada en el empleo, remuneración a los asalariados y condiciones laborales, desde la aplicación de las reformas económicas y laborales en el marco de la apertura económica.

Después de puesta en marcha la apertura el empleo creció producto de una mayor ocupación en la informalidad asociada al traslado de la mano de obra al sector servicios, el cual abarca gran parte del empleo vulnerable e informal de la economía, reduciendo el empleo de calidad y yendo en detrimento de las condiciones generales de buena parte de los trabajadores, lo cual tiene como consecuencia una reducción generalizada de ingresos de los trabajadores.

En contraste con el traslado de la mano de obra al sector servicios, hubo una reducción de la mano de obra en sectores de mayor arrastre y crecimiento de la economía, el empleo en el sector manufacturero se redujo, hubo una precarización del empleo industrial con el auge de los empleos temporales, la cual se agudizó con la apertura.

La producción industrial se redujo después de puesta en marcha la apertura, ya que la reacción de muchas empresas manufactureras no fue competir directamente contra los bienes importados, sino adaptar su estructura y canales de distribución para la comercialización de importaciones. Por otra parte la producción industrial migró hacia actividades intensivas en recursos naturales, poco tecnológicas y poco intensivas en mano de obra.

Si tenemos en cuenta que acorde a los datos y la teoría kaleckiana, la inversión y la participación de los salarios en el producto determinan más del 73% de la variación de la tasa de crecimiento económico de Colombia,

Incentivar la inversión es un factor fundamental en el crecimiento, que de la mano del aumento de los ingresos de los trabajadores, bien sea a través de mejores salarios o mediante una estrategia de migración de los trabajadores hacia sectores de mejores condiciones, salarios y mayores encadenamientos, se estimula la demanda agregada, posteriormente el crecimiento económico, y se reduce la desigualdad.

6. Referencias bibliográficas.

- Allain, O. (2009). La modération salariale: Le point de vue (néo-)kaleckien. *Revue économique*. Vol. 60, No 1. Pp 81-108.
- Azcurra, F. (2008). La teoría de la distribución del ingreso de Kalecki. *Revista Circus* No 3, Grupo Lujan. PP. 67-84.
- Blecker, R. Distribución, demanda y crecimiento en los modelos macro-neokaleckianos. En: Stterfield, M. (2005). *La economía del crecimiento dirigido por la demanda*. Ediciones Akal S.A. España.
- Bértola y Ocampo. (2010). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad, una historia económica de América Latina desde la independencia*. Secretaria general iberoamericana.
- Caballero Urdiales, Emilio, López Gallardo, Julio. (2013). *Demanda efectiva y distribución del ingreso en la evolución reciente de la economía mexicana*. *Investigación Económica*, LXXII (Julio-Septiembre). PP. 141-163.
- Casseti, M. (2003). Bargaining power, effective demand and technical progress: a Kaleckian model of growth. *Cambridge Journal of Economics*. Pp. 449-469.
- Duarte, Y. Galvis, A. (2012). *Análisis de la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso para el caso colombiano*. Universidad de la Salle. Bogotá.
- Garay. L. (1998). *Colombia: estructura industrial e industrialización*. Departamento nacional de planeación. Bogotá.
- Gaviria, M. (2005). *Distribución del ingreso y crecimiento económico*. *Economía y desarrollo*, vol. 4, No 2. Pp. 109-128.
- Gujarati, D. Porter, D. (2010). *Econometría*. Mc Graw Hill.
- González, C. (1994). *La política social en los noventa, análisis desde la universidad*. Compilación: ponencias presentadas en el seminario “la política social en la década de los noventa”. Departamento de trabajo social, U.N.
- Herrera, B. (2002). *Globalización, Reforma Laboral y Empleo: Balance de los noventa*. *Revista Opera*. PP. 229-248.

- Kalecki, M. (1956). Teoría de la dinámica económica. Fondo de cultura económica, México.
- Londoño, J. Alvarado, F. (2014). Altos ingresos e impuesto de renta en Colombia. Revista de economía institucional. Vol. 16, No 31. pp 157-194.
- López, J. (2009). La economía de Mr. Kalecki y el capitalismo actual. Fondo de cultura económica de España.
- Meza, C. (2007). Econometría fundamental. Universidad de la Salle. Bogotá.
- Ocampo, J. (2007). Historia económica de Colombia. Editorial planeta colombiana S.A. Bogotá.
- Ondarts, G. (1978). Inversión, Distribución y Demanda. Desarrollo Económico. Vol. 18. No 70. Pp. 283-290.
- Otero, D. El sector energético-minero y la economía colombiana. En: Moncada, M. Otero, D. González, C. (2012). Minería: ¿Del extractivismo a una nueva era? INDEPAZ. Pp. 40-73.
- Pérez Rodríguez, Ó.E. (2011). Modelo Kaleckiano de crecimiento con gasto público. Inversión en educación y salud como propulsores del desarrollo. Revista CIFE, 13 (19), 13-32.
- Piketty, T. (2014). Capital in the twenty-first century. The Belknap press of Harvard University press.
- Rodríguez, C. (2008), La influencia del crecimiento económico en los salarios: Colombia, periodo 1975-2005. Finanzas y política económica. Vol. 2. Pp. 3-28.
- Samaniego, N. (2014). La participación del trabajo en el ingreso nacional. Estudios y perspectivas. Serie estudios y perspectivas (CEPAL). México.
- Sarmiento, E. (2014). Distribución del ingreso con crecimiento es posible. Escuela colombiana de ingeniería.
- Sarmiento, E. Herrera, B. Ocampo, J. Jaramillo, S. Suarez, A. Giraldo, F., et al. (2015). Piketty y los economistas colombianos. Bogotá D.C. Ediciones Aurora.
- Tosoni, G. (2014), Participación salarial y crecimiento económico en América Latina 1950-2011. Revista CEPAL 113. Pp. 43-60.

- Zerda, A. (2014). La industria en Colombia: tres décadas sin política sectorial consecuencias sobre empleo e ingresos en el sector. Documentos FCE-CID Escuela de Economía. Bogotá.

7. Apéndice

Tabla 1: Agregados económicos a precios constantes de 2005 en millones de pesos.

Año	PIB	Inversión	Sueldos	Ingreso bruto	Consumo intermedio
1975	120067,77	24490,16	30119,68	119289,082	99.052
1976	125643,36	26819,78	32465,52	124808,335	102.984
1977	130909,19	27008,59	32787,93	128484,8653	106.323
1978	142045,80	29533,33	38157,29	140264,7384	117.431
1979	149760,27	30657,54	41490,67	147869,0512	125.233
1980	155984,49	34696,33	44432,49	154211,5761	131.479
1981	159838,39	36871,43	45167,55	157505,7964	132.615
1982	161640,25	37962,53	46222,01	159191,0939	133.621
1983	164406,07	38410,72	48092,43	162131,0929	134.636
1984	169362,80	38888,47	51885,12	167758,3095	139.609
1985	174480,80	36858,03	50525,26	173378,7427	142.143
1986	184547,12	39674,47	54488,21	184527,7914	148.850
1987	194889,54	39998,09	57716,31	192614,4944	154.992
1988	203689,36	44346,32	60539,09	201366,5986	163.377
1989	210921,94	42024,19	62568,78	209194,6549	167.467
1990	220167,63	40619,05	63395,81	218299,6474	177.924
1991	226308,59	40343,58	63437,65	224994,3605	182.122
1992	236093,30	46034,03	68908,47	234178,3256	192.531
1993	249613,87	59243,21	73408,40	246266,4035	209.605
1994	263611,74	66321,24	80566,42	258955,7307	225.463
1995	277650,23	67061,18	83369,31	269310,2441	237.187
1996	282059,46	66169,09	87608,21	279187,9719	241.772
1997	291069,90	64978,15	89974,59	286582,19	252.723
1998	292828,71	60855,24	87562,39	287353,3519	246.920
1999	277627,99	39909,88	85930,54	276183,1347	221.749
2000	284760,81	39118,17	86855,68	278343,4318	230.860
2001	289538,89	42920,59	86020,79	283896,1363	234.925
2002	296788,55	47692,70	88357,63	292919,7478	241.670
2003	308418,23	53170,89	89332,79	304985,1146	251.631
2004	324865,99	59089,43	92263,48	322280,5147	265.628
2005	340156,00	66894,00	95879,00	338267	278.407
2006	362938,00	78982,00	102522,30	359937,1169	298.900
2007	387983,00	90382,00	108672,68	385413,7329	318.546
2008	401744,00	99291,00	109496,28	399608,1379	330.469
2009	408379,00	98015,00	112614,22	409693,1273	327.718
2010	424599,00	102779,00	118271,46	423016,3914	339.231
2011	452578,00	122277,00	124470,01	450753,4017	362.120
2012	470880,00	128080,00	132191,73	469676,5902	373.899

Fuente: DANE, y cálculos propios.

Tabla 2: Variables ecuación Kaleckiana de distribución del ingreso y participación de los salarios en el producto.

Año	K	J	W
1975	1,204304305	3,288623512	0,532996694
1976	1,211922196	3,172096996	0,530740502
1977	1,208435653	3,242757571	0,530689243
1978	1,194439589	3,077561824	0,55777443
1979	1,180751034	3,018342368	0,579267035
1980	1,172899409	2,959072028	0,593640491
1981	1,187687893	2,936078762	0,575124376
1982	1,191366356	2,890843825	0,573204981
1983	1,204216018	2,799530564	0,563086842
1984	1,201626151	2,690740604	0,573345241
1985	1,219750833	2,813300831	0,544076735
1986	1,239686237	2,731790804	0,527855211
1987	1,242736993	2,68541373	0,527819729
1988	1,232523957	2,698709538	0,537623258
1989	1,249166553	2,676532618	0,521901884
1990	1,226923983	2,806563037	0,536538127
1991	1,235407059	2,870876325	0,523222824
1992	1,2163168	2,794006129	0,549237112
1993	1,174907677	2,855325934	0,597255217
1994	1,14855188	2,7984713	0,639275806
1995	1,135432327	2,84502052	0,657574569
1996	1,154759424	2,759690539	0,632172174
1997	1,133976565	2,808828535	0,662122843
1998	1,16375273	2,819927473	0,615186411
1999	1,245478256	2,580556916	0,532212461
2000	1,20568004	2,657973631	0,570655036
2001	1,208453214	2,731028382	0,562510416
2002	1,212066856	2,735130321	0,558005402
2003	1,212034965	2,816777798	0,552702888
2004	1,213275828	2,879019839	0,547255163
2005	1,215008962	2,90373283	0,543674
2006	1,204205811	2,91546329	0,555691281
2007	1,209915469	2,931242779	0,547876557
2008	1,2092152	3,018084241	0,543288022
2009	1,250139227	2,910094228	0,505543806
2010	1,246986247	2,868240656	0,51140373
2011	1,244762514	2,909295203	0,511025654
2012	1,25615899	2,828459747	0,504873447

Fuente: DANE, cálculos propios

Tabla 3: PIB, Inversión y participación de los salarios en el producto.

<i>Año</i>	<i>PIB</i>	<i>Inversión</i>	<i>W</i>
1975	120067,77	24490,16	0,53299669
1976	125643,36	26819,78	0,5307405
1977	130909,19	27008,59	0,53068924
1978	142045,80	29533,33	0,55777443
1979	149760,27	30657,54	0,57926704
1980	155984,49	34696,33	0,59364049
1981	159838,39	36871,43	0,57512438
1982	161640,25	37962,53	0,57320498
1983	164406,07	38410,72	0,56308684
1984	169362,80	38888,47	0,57334524
1985	174480,80	36858,03	0,54407674
1986	184547,12	39674,47	0,52785521
1987	194889,54	39998,09	0,52781973
1988	203689,36	44346,32	0,53762326
1989	210921,94	42024,19	0,52190188
1990	220167,63	40619,05	0,53653813
1991	226308,59	40343,58	0,52322282
1992	236093,30	46034,03	0,54923711
1993	249613,87	59243,21	0,59725522
1994	263611,74	66321,24	0,63927581
1995	277650,23	67061,18	0,65757457
1996	282059,46	66169,09	0,63217217
1997	291069,90	64978,15	0,66212284
1998	292828,71	60855,24	0,61518641
1999	277627,99	39909,88	0,53221246
2000	284760,81	39118,17	0,57065504
2001	289538,89	42920,59	0,56251042
2002	296788,55	47692,70	0,5580054
2003	308418,23	53170,89	0,55270289
2004	324865,99	59089,43	0,54725516
2005	340156,00	66894,00	0,543674
2006	362938,00	78982,00	0,55569128
2007	387983,00	90382,00	0,54787656
2008	401744,00	99291,00	0,54328802
2009	408379,00	98015,00	0,50554381
2010	424599,00	102779,00	0,51140373
2011	452578,00	122277,00	0,51102565
2012	470880,00	128080,00	0,50487345

Fuente: DANE, cálculos propios

Tabla4: variación del PIB, variación de la inversión y variación de la participación de los salarios en el producto.

Año	varPIB	varI	varW
1976	0,044376289	0,086861947	-0,004251027
1977	0,040225074	0,006990864	-9,65881E-05
1978	0,078401569	0,085487767	0,04855939
1979	0,051512087	0,036669881	0,037103105
1980	0,039902813	0,11640404	0,02421239
1981	0,024111258	0,058991437	-0,032194974
1982	0,011147353	0,028741421	-0,003348532
1983	0,016823089	0,01166824	-0,017969056
1984	0,029266908	0,012285112	0,017892186
1985	0,029332743	-0,055087963	-0,053794812
1986	0,054546092	0,070988574	-0,030731011
1987	0,053068095	0,008090982	-6,72232E-05
1988	0,043202194	0,09805159	0,018234941
1989	0,034290282	-0,055256962	-0,030123237
1990	0,041993871	-0,034593022	0,027279036
1991	0,027135347	-0,006828063	-0,025448627
1992	0,041444256	0,123613992	0,047364403
1993	0,05416593	0,222965217	0,080397967
1994	0,053100352	0,106723449	0,06573155
1995	0,050561766	0,011033861	0,027827662
1996	0,01563227	-0,013481953	-0,040182717
1997	0,030956268	-0,018328413	0,045234309
1998	0,006006273	-0,067749453	-0,076296275
1999	-0,054752089	-0,524816395	-0,155903811
2000	0,025048434	-0,02023886	0,067365699
2001	0,016502382	0,088591933	-0,014479057
2002	0,024427013	0,100059513	-0,008073423
2003	0,037707503	0,103029906	-0,009593787
2004	0,050629381	0,100162376	-0,009954634
2005	0,044949992	0,116670731	-0,006586967
2006	0,062771052	0,15304753	0,021625822
2007	0,064551797	0,126131309	-0,014263658
2008	0,034253156	0,089726158	-0,008445861
2009	0,016247163	-0,013018416	-0,074660623
2010	0,038200749	0,046351881	0,011458509
2011	0,061821388	0,159457625	-0,000739839
2012	0,038867652	0,04530762	-0,012185641

Fuente: DANE, cálculos propios

