

“TODO LO SÓLIDO SE DESVANECE EN EL AIRE”

**...A propósito de la precarización del trabajo en la ciudad como una de las
nuevas formas de empobrecimiento en Colombia**

Por:

MARIA TERESA FERREIRA SEQUEDA



**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA**

2006

“TODO LO SÓLIDO SE DESVANECE EN EL AIRE”

**...A propósito de la precarización del trabajo en la ciudad como una de las
nuevas formas de empobrecimiento en Colombia**

Por:

MARIA TERESA FERREIRA SEQUEDA

**Trabajo de Grado presentado como requisito para obtener el título de
Economista**

Directores:

SUSANA VALDIVIESO CANAL

GONZALO ALBERTO PATIÑO BENAVIDES

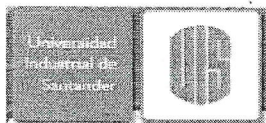
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS

ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

BUCARAMANGA

2006



NOTA DE PROYECTO DE GRADO

PROYECTO DE GRADO

NOMBRE DEL ESTUDIANTE MARIA TERESA FERREIRA SEQUEDA		CODIGO 2010210
TITULO DEL PROYECTO " TODO LO SOLIDO SE DESVANECE EN EL AIRE": A PROPOSITO DE LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO EN LA CIUDAD COMO UNA DE LAS NUEVAS FORMAS DE EMPOBRECIMIENTO EN COLOMBIA".		
REGISTRO N°	FACULTAD CIENCIAS HUMANAS	CARRERA ECONOMÍA
CALIFICACION (Letra y número) APROBADO		
DIRECTOR DEL PROYECTO		
Nombre SUSANA VALDIVIESO CANAL		Firma
CALIFICADORES		
F N RAFAEL ALCIDES TELLEZ	F N ISAAC GUERRERO RINCÓN	FECHA 20 11 06



NOTA DE PROYECTO DE GRADO

PROYECTO DE GRADO

NOMBRE DEL ESTUDIANTE MARIA TERESA FERREIRA SEQUEDA		CODIGO 2010210
TITULO DEL PROYECTO " TODO LO SOLIDO SE DESVANECE EN EL AIRE": A PROPOSITO DE LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO EN LA CIUDAD COMO UNA DE LAS NUEVAS FORMAS DE EMPOBRECIMIENTO EN COLOMBIA		
REGISTRO N°	FACULTAD CIENCIAS HUMANAS	CARRERA ECONOMÍA
CALIFICACION (Letra y número) Cinco cero (5, 0)		
DIRECTOR DEL PROYECTO		
Nombre SUSANA VALDIVIESO CANAL		Firma
CALIFICADORES		
F N RAFAEL ALCIDES TELLEZ	F N ISAAC GUERRERO RINCÓN	FECHA 20 11 06

*El tiempo lineal de la modernidad
se extiende entre el pasado que no puede perdurar
y el futuro que no puede existir.
No hay lugar para el punto medio.
El tiempo, en su fluir amaina
en el mar de la miseria de modo que
el indicador puede permanecer a flote... ¹*

¹ BAUMAN, Zigmunt. *MODERNIDAD Y AMBIVALENCIA* En: Las Consecuencias Perversas de la Modernidad. Josetxo Beriain (Comp.). Editorial Arthropos. Barcelona, 1996. Pág. 86.

DEDICATORIA

A Dios Todopoderoso fuente de la sabiduría
quien me dio la maravillosa oportunidad
de desarrollar y conquistar
este cometido.

A mi familia por su gran compañía moral
y el soporte espiritual incondicional
que me han brindado.

A los *maestros* de la Escuela de Economía
que aún están y a los que ya se fueron
por sus enseñanzas a lo largo de
mi paso por la Universidad.

A mi amigo por su confusa pero
valiosa compañía y ánimo
en la distancia durante
este arduo proceso.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis directores, Susana Valdivieso Canal por su confianza, su dedicación y sus observaciones oportunas durante el transcurso de elaboración de este estudio y además, por sus importantes enseñanzas y aportes académicos durante toda mi carrera. Al profesor Gonzalo Alberto Patiño Benavides por la guía que me prestó durante el proceso de elaboración de esta investigación y las observaciones tardías pero precisas que hizo al trabajo.

Agradezco de igual manera al profesor Miguel Lacabana, Dr. en Ciencias Sociales e investigador del Área Urbano-Regional del Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES) de la Universidad Central de Venezuela, por los substanciales aportes bibliográficos que me brindó, sus valiosos comentarios y la orientación desinteresada que me prestó en la construcción final de este trabajo.

Agradezco a mis calificadores, especialmente a Isaac Guerrero por el tiempo que le dedicó a la lectura juiciosa de mis avances y por la orientación oportuna y constructiva que me permitió darle un horizonte claro al presente trabajo de grado.

Agradezco también profundamente al profesor Héctor Alfonso Otero, que lamentablemente no hace parte formal ya de la Escuela de Economía, pero que por su espíritu académico y su aprecio personal me brindó una orientación substancial en la búsqueda de orden a mis ideas, reflejada hoy en la culminación de este trabajo.

Agradezco a los profesores Héctor Fernando López y Ligia Cortés Rengifo, quienes, cada uno, desde sus perspectivas me enseñaron cosas valiosísimas durante mi proceso de formación que hicieron parte indirecta de este Trabajo de Grado.

Por último, agradezco a todas aquellas personas con las que conversé del tema y a quienes tuve el privilegio de entrevistar, las cuales aportaron su experiencia a este trabajo.

RESUMEN

TITULO: “TODO LO SÓLIDO SE DESVANECE EN EL AIRE”: A PROPÓSITO DE LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO EN LA CIUDAD COMO UNA DE LAS NUEVAS FORMAS DE EMPOBRECIMIENTO EN COLOMBIA*.

AUTOR: MARÍA TERESA FERREIRA SEQUEDA**

PALABRAS CLAVES: Trabajo, precarización, flexibilización, inestabilidad, nueva pobreza, exclusión social, vulnerabilidad, desigualdad.

CONTENIDO: El trabajo, como uno de los espacios organizadores de la vida individual y social del hombre, ha empezado a borrarse detrás de los recientes procesos de flexibilización e individualización ligados a los proyectos de globalización (léase modernidad) y reestructuración de último cuño. Por ello, el proceso de precarización del trabajo y la forma en la que los riesgos están siendo trasladados a los trabajadores –desde la empresa, el Estado y el mercado mismo- se han convertido en elementos fundamentales para comprender el mundo laboral, cuyos rasgos también se constituyen en un factor crucial a la hora de explicar emergentes formas de pobreza, vulnerabilidad y exclusión social.

De esta manera, el presente estudio busca la evidencia de los cambios ocurridos durante las dos últimas décadas en las formas de empleo y trabajo en Colombia, así como las formas en que tales cambios impactan el bienestar de los trabajadores, en materia de polarización y heterogenización social. En este sentido, el documento comprende, en primera instancia, un marco de referencia conceptual construido a través del diálogo transdisciplinario entre la economía y la sociología, que intenta dar cuenta de los fenómenos descritos. En segundo lugar, se refiere a los procesos de reestructuración económica y del Estado como configuración del contexto socioeconómico y político de la actual crisis social del trabajo.

Subsiguientemente, examina las transformaciones en el mercado laboral colombiano -reflejadas en las estadísticas disponibles- para luego analizar la profundización y heterogenización de la pobreza en el país en relación con el proceso anterior. En última instancia, se presenta una reflexión final alrededor de las conclusiones determinantes del estudio realizado y a la perentoria necesidad de poner en el centro del debate académico y de la política pública, la construcción de referentes conceptuales y empíricos que permitan esclarecer las características del mundo del trabajo y su vinculación directa con la estructura social.

* Trabajo de Grado

** Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Directores: Susana Valdivieso Canal y Gonzalo Alberto Patiño Benavides.

SUMMARY

TITLE: “ALL THE SOLID THINGS VANISHES IN THE AIR”: ABOUT THE EMPLOYMENT’S DETERIORATION IN THE CITY AS ONE OF THE NEW FORMS OF IMPOVERISHMENT IN COLOMBIA*.

AUTHOR: MARÍA TERESA FERREIRA SEQUEDA**

KEY WORDS: Employment, deterioration, flexibility, instability, new poverty, social exclusion, vulnerability, inequality.

CONTENTS: The employment, as one of the organizing spaces of the individual and social life of the man, has begun to erase itself behind the recent processes of flexibility and individualization related to the globalization projects and (*understanding like* modernity) the last times reconstruction. For that reason, the process of the employment deterioration and the form in which the risks are being transferred to the workers –from the company, the State and the market itself- have become fundamental elements to understand the working world, whose characteristics are also a crucial factor to explain emergent forms of poverty, vulnerability and social exclusion.

This way, the present study looks for evidence of the changes happened during the last two decades in the different forms of employment and work in Colombia, as well as the forms in which such changes shock the well-being of the workers, in matter of polarization and social diversification. In this sense, the document includes, in first instance, a frame of conceptual reference constructed through a transdisciplinary dialogue between economics and sociology, which tries to report the described phenomena. Secondly, it talks about the processes of the state and economic reconstruction like configuration of the socioeconomic and political context of the present social crisis of the employment.

Subsequently, it examines the transformations in the Colombian labor market – reflected in the available statistics- to analyze the deepening and diversification of the poverty in the country in relation to the previous process. Finally, there’s a final reflection around the determining conclusions of the study and around the pressing necessity to put in the center of the academia debate and the public policy, the construction of conceptual and empirical references that allow clarifying the characteristics of the working world and their direct link with the social structure.

* Work of degree

** Faculty of Human Sciences. School of Economy and Administration. Directors: Susana Valdivieso Canal and Gonzalo Alberto Patiño Benavides.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	Pág. 1
1. MARCO DE REFERENCIA CONCEPTUAL	5
1.1 La flexibilización como estrategia de regulación del capitalismo Enfoque de la Regulación	5
1.2 La individualización de los riesgos como raíz de las nuevas desigualdades sociales – Enfoque socioeconómico	10
1.3 De la ética del trabajo a la estética del consumo y de la “nueva pobreza” como residuo de la modernidad líquida – Enfoque sociológico	20
1.4 La lectura del trabajo desde los procesos de precarización Enfoque de las nuevas formas de trabajo	27
1.5 De la vulnerabilidad como categoría relevante	30
1.6 Recapitulando	33
2. REESTRUCTURACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y REFORMA LABORAL EN COLOMBIA: EL CONTEXTO DE LA CRISIS SOCIAL DEL TRABAJO EN LA CIUDAD	36
2.1 La deconstrucción de América Latina: El proceso de ajuste estructural	36
2.2 Ajuste en la legislación laboral: Colombia en el contexto de la reestructuración	46
3. EL ASCENSOR DETENIDO: TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO EN COLOMBIA	55
3.1 Población y trabajo: principales características del mercado laboral	57
3.2 La duración de la desocupación-ocupación y la magia de las nuevas metodologías de medición económica	59
3.3 La segmentación sectorial del trabajo y el avance de la informalidad	63
3.4 Más perdedores que ganadores: dispersión de ingresos y desigualdad	68
3.5 Insuficiencia de la Seguridad Social	71
3.6 A término fijo... y sin contrato	73
3.7 De profesión “contratista” ... o a tiempo parcial	75
3.8 La última evidencia: migración al exterior	77
3.9 Recapitulando	78
4. EMPOBRECIMIENTO Y VULNERABILIDAD EN COLOMBIA COMO PARTE DEL ROMPIMIENTO DE LOS CANALES DE MOVILIDAD SOCIAL VINCULADOS AL TRABAJO	82
4.1 La identidad social en jaque, mal de muchos	84
4.2 Algunos cambios recientes en Colombia	87
4.3 La desigualdad y la vulnerabilidad como contracara del proceso	97
4.4 Recapitulando	101
REFLEXIONES FINALES	102
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	107
ANEXOS	115

INTRODUCCIÓN

Desde tiempos inmemoriales el hombre -tanto individual como socialmente- se ha organizado y estructurado en buena parte, alrededor del concepto de trabajo. Desde el hombre cazador y recolector del Paleolítico y el agricultor sedentario del Neolítico hasta el obrero, profesional e “independiente” de los últimos tiempos, el trabajo ha sido una parte esencial de la vida cotidiana y uno de los espacios organizadores de la misma. Además de ello, el trabajo es un factor fundamental y necesario para la subsistencia de la mayoría de los seres humanos, revestido -según factores históricos, culturales e individuales- de múltiples significados y contenidos².

No obstante, aunque en la actualidad el trabajo aún conserva un lugar importante, ha ido borrándose (por decir una palabra suave) su preponderancia en la caracterización de la sociedad y, estadísticamente, hasta del proceso de producción económica. El orden se trastoca con el milagro que permite obtener mayor producto sin aumentos proporcionales en la mano de obra, el aparecimiento –en consecuencia- de configuraciones laborales disímiles y alteradas en sus caracteres tradicionales, y llega a su extremo con la carencia de una actividad laboral que no permite obtener los recursos para la sobrevivencia; frustrando y debilitando así la existencia misma de muchas personas.

A este último proceso de fragmentación del trabajo, individualización de la relación laboral y desestructuración del conjunto de certezas que antes garantizaban la inclusión social del ciudadano-trabajador, se ha consensuado en llamar “flexibilización”. A pesar de ello, como dice Bauman³, *Unsicherheit* en alemán es el mejor término para expresar el sentimiento dominante hoy en día, ya que por su complejidad obliga a utilizar tres palabras para traducirlo: incertidumbre, inseguridad y vulnerabilidad... o quizá *precariedad*, entendida esta última como la inestabilidad asociada a la desaparición de antiguos puntos fijos de referencia.

En el período donde la responsabilidad del desarrollo era esencialmente atribuida al Estado (y no al crecimiento económico y la iniciativa privada), el enfoque de la política social respondía a una estrategia de acumulación basada en la ampliación del mercado interno, la creación de empleo y el mantenimiento del salario real. Así, el trabajo y el ingreso se constituían en las puertas para el acceso a los beneficios sociales y a los servicios del Estado (salud, educación, previsión social, ciudadanía, etc.) y la “sociedad salarial” no era tan sólo definida en función a que la generalidad de los trabajadores eran dependientes⁴, sino sobre todo porque, a partir del tipo de organización productiva, los

² Una inversión radical en el propio plano del pensamiento histórico acerca del trabajo permitió el planteamiento moderno del problema. Para ello ver el compendio que al respecto se realizó en el anteproyecto de este Trabajo de Grado.

³ *ES TIEMPO DE PRECARIEDAD*. Entrevista por Daniel Gamper a Zigmunt Bauman publicada en: Portal de filosofía internaútica. 12 de Mayo de 2004.

⁴ En Colombia ni en América Latina, la condición de asalariado ha sido en algún tiempo la condición laboral predominante.

sujetos obtenían su renta, estatus, protección, identidad e incluso, reconocimiento social *permanentes*. Ese conjunto de certezas son las que se derrumban con la precariedad.

La *Precarización* –en el sentido que lo aborda este trabajo- es entonces el fenómeno de aceleración en la degradación de las condiciones de trabajo y empleo padecido por personas y colectivos (a partir de las nuevas lógicas de reproducción de la globalización y la modernidad) que dificulta desarrollar la libertad y que impide el ejercicio de derechos ciudadanos plenos. Este fenómeno entraña como resultado una situación de vulnerabilidad y fragilidad en la obtención de ingresos y bienes necesarios para un proyecto de vida completo, y supone una situación de riesgo de empobrecimiento y exclusión en diferentes intensidades.

Al respecto, dentro de la ciudad (donde se difunde la ambivalente naturaleza transitoria y flexible del “nuevo trabajo”), se han ido buscando aquellas trayectorias precarias resultantes de la vulnerabilidad social ya que, se considera a las condiciones asociadas al trabajo -principal fuente de ingresos para las hogares, sobre todo aquellos que viven en las zonas urbanas- como determinantes fundamentales del bienestar integral del trabajador y su familia. Sin embargo, no ha sido suficiente la atención conferida al trabajo en términos de su dinámica, composición y sobre todo calidad, a pesar que en estudios realizados sobre los impactos ocasionados por el proceso de globalización regional y mundial se considere que el trabajo ha sido y será el elemento más sensible.

Por ello, el proceso de precarización del trabajo y la forma en la que los riesgos están siendo trasladados a los trabajadores –desde la empresa, el Estado y el mercado mismo- se han convertido en elementos fundamentales para explicar y comprender el mundo laboral, cuyos rasgos también se constituyen en un factor crucial a la hora de explicar emergentes formas de pobreza, vulnerabilidad y exclusión social. En este sentido, la motivación de este estudio nace de la evidencia de los cambios ocurridos durante las dos últimas décadas en las formas de empleo y trabajo en el país, y de la necesidad de saber como tales cambios están impactando el bienestar de los trabajadores, sobretodo, en materia de diferenciación, polarización y heterogenización social. Este último aspecto cobra mayor relevancia en virtud de la preeminencia que se le ha dado recientemente al tema de la pobreza.

En consecuencia, el tema en estudio trata asimismo -en una de sus perspectivas- con un interrogante que transita buena parte del mundo: ¿Estamos ante un proceso de exclusión social de características diferentes a las del pasado? El presente documento constituye el primer paso de una serie de investigaciones más profundas y sistemáticas sobre el particular. Además, con este estudio se aspira, a través de la reflexión sobre los cambios producidos en el mundo del trabajo y, en la medida de lo posible como lo afirma

Heller, sus repercusiones en el resto de la vida social⁵, a aportar modestamente un “grano de arena” a la necesaria refundación intelectual de los análisis económicos.

De todo esto, que la frase un día pronunciada por Marx (y retomada por Marshall Bernam para escribir un brillante libro con el mismo nombre) “TODO LO SÓLIDO SE DESVANECE EN EL AIRE”⁶ sea propicia en este espacio para examinar, explorar y trazar un primer mapa de algunas de las dimensiones inestables –o inestabilizadas- del trabajo y su relación con el surgimiento de nuevas formas de pobreza. Este proceso, a su vez, como bien lo describe Bernam, envuelto en el paradójico universo de la modernidad y sus principios moderadores.

El documento está conformado por cuatro capítulos más un conjunto de reflexiones y anexos finales. El primero de estos capítulos comprende el marco de referencia conceptual como sustento al estudio realizado; su contenido refleja fundamentalmente el diálogo bidisciplinario entre la economía y la sociología, que intenta dar cuenta de los fenómenos anteriormente descritos, en sí mismos y también como parte de la lógica moderna que caracteriza el tránsito y el surgimiento de nuevas desigualdades.

El segundo capítulo, en concordancia con los planteamientos conceptuales precedentes, desarrolla brevemente las características de los procesos de reestructuración económica y ajuste del Estado en América Latina, introducidos en la globalización y tocantes naturalmente a Colombia en materia de reestructuración del mercado de trabajo, como configuración del contexto socioeconómico y político dentro del cual se desarrolla la actual crisis social del trabajo. Este capítulo tiene por objetivo mostrar que los procesos de los que trata el estudio en cuestión no son fenómenos sin precedentes sino que corresponden coherentemente a procesos más amplios.

El capítulo tercero está dedicado al análisis de las transformaciones en el mercado laboral colombiano que se reflejan mediante las estadísticas disponibles; especial atención a los fenómenos de informalización, tercerización y precarización del mundo laboral en el país, teniendo en cuenta diferentes criterios. Adicionalmente, de manera breve, incluye una descripción y crítica -donde se hace necesario- de la nueva metodología, implementada por el Dane a partir del año 2000, en la Encuesta de Hogares mediante la cual se obtiene la información sobre el mercado de trabajo.

En el capítulo cuarto del documento se estudia –a partir de las estadísticas disponibles- la diferenciación social del país, especialmente en lo que tiene que ver con la

⁵ HELLER, A. *SOCIOLOGÍA DE LA VIDA COTIDIANA*. Editorial Península. Barcelona, 1977. Heller, es este sentido, afirma que el cambio de la actividad laboral afecta diferentes campos de la cotidianidad, entre ellos factores fundamentales como el tiempo y los recursos económicos de las personas y los hogares; tanto así como su misma identidad.

⁶ “*Todas las relaciones estancadas y enmohecidas, con su cortejo de creencias y de ideas veneradas durante siglos, quedan rotas; las nuevas se hacen añejas antes de haber podido osificarse. Todo lo sólido se desvanece en el aire, todo lo sagrado es profanado, y los hombres, al fin, se ven forzados a considerar serenamente sus condiciones de existencia y sus relaciones recíprocas.*” Manifiesto Comunista. Traducción de Samuel Moore autorizada y editada por Engels, 1988.

profundización y heterogenización de la pobreza, el incremento de la vulnerabilidad y el avance de la desigualdad social en general; todo ello referido tanto a la dimensión objetiva del deterioro en las condiciones de vida y trabajo, como a la dimensión subjetiva relacionada con la percepción en diferentes ámbitos que los hogares tienen de sí mismos.

En última instancia, se incluye una reflexión final alrededor de las conclusiones determinantes del estudio realizado y a la perentoria necesidad de poner en el centro del debate académico y de la política pública, la construcción de referentes conceptuales y empíricos que permitan esclarecer las características del mundo del trabajo y su vinculación directa con la estructura social, tanto a nivel nacional como regional; esto último con el objetivo de articular –en la realidad y no sólo en el papel o en el discurso político- una estrategia de desarrollo económico con una estrategia de desarrollo social, ambas orientadas hacia la inclusión social.

1. HACIA UNA INTERPRETACIÓN MULTIDISCIPLINARIA DE LA METAMORFOSIS DEL CARÁCTER DEL TRABAJO Y EL NACIMIENTO DE NUEVAS DESIGUALDADES EN LA MODERNIDAD

Marco de Referencia Conceptual

La verdadera experiencia no consiste en descubrir nuevos países, sino en ver la realidad con nuevos ojos. Marcel Proust.

El actual problema social y económico del trabajo no radica únicamente en el desempleo progresivamente estructural sino que, además, tiene que ver con una serie de inéditas configuraciones (cualitativas y cuantitativas) de trabajo y no-trabajo características de la modernidad. En este sentido, los referentes conceptuales que sirven de marco a este estudio son aquellos que abordan el descubrimiento e interpretación -desde diferentes perspectivas- de los cambios que se han dado en el mundo del trabajo como tal, así como de las nuevas lógicas de integración social que dichos cambios crean e influyen.

Ciertamente no se puede hablar de la existencia de una *teoría* general de la crisis del trabajo o de la nueva pobreza. La existencia de diversas y prósperas contribuciones de carácter parcial que se han dado al respecto, no corresponden a un orden unificado y tampoco hacen parte de una aceptación universal. Asimismo, tales aportes han florecido en campos pluridisciplinarios y emergido de diferentes espacios geográficos del mundo, con especial énfasis en los países desarrollados. No obstante, en los últimos tiempos es evidente la inquietud en América Latina por retomar y discutir estas contribuciones en favor de una nueva reinterpretación conceptual de la propia experiencia.

En este orden de ideas, interesa detallar a continuación los referentes que integran esta arquitectura conceptual proveída por diferentes *programas de investigación* (según la definición de Imre Lakatos) convocados por el objetivo de encontrar propuestas interpretativas que den cuenta de las complejas realidades actuales.

1.1 La <<flexibilización>> como estrategia de regulación del capitalismo - Enfoque de la Regulación

Como es de amplio conocimiento, los orígenes del Enfoque de la Regulación (ER) se relacionan con los trabajos de algunos economistas franceses -principalmente Aglietta, Boyer y Lipietz- que analizan a través de la historia cómo el desarrollo capitalista, a pesar de sus contradicciones, llega a estabilizarse. La Regulación, que permite dicha estabilidad, es definida por estos autores como el conjunto de mecanismos de origen institucional que compensan la inestabilidad inherente al sistema económico y hace compatibles el régimen de acumulación, el modelo de organización del trabajo y las expectativas y comportamientos individuales, a través de la lucha de sus elementos⁷.

⁷ El ER considera que un modelo de desarrollo tiene tres componentes principales: régimen de acumulación, modelo de organización del trabajo y modo de regulación. Por *régimen de acumulación* se entiende el modo de transformación conjunta de la producción, la distribución y el consumo. Este régimen descansa, a su vez, sobre un *modelo de organización del trabajo* que

Consecuentemente, cada una de las categorías anteriores es analizada por este programa de investigación a través del acontecer histórico de los países desarrollados, en tres etapas de la economía mundial, a saber: antes de los años 30 (Modelo Taylorista), del 30 al 70 (Modelo Fordista) y del 70 en adelante (Modelo post-fordista). En tal orden, cada etapa se caracteriza de la siguiente manera: la primera, por un régimen de acumulación extensiva basado en la separación del trabajo especializado del no especializado y un modo de regulación competitivo en el que la producción y los salarios se ajustan a posteriori en función de los precios, siendo éstos altamente sensibles a la demanda en medio de una rígida política monetaria. La segunda etapa hace caso a un régimen de acumulación intensiva basado en: i) la reorganización, mecanización y parcelación hasta el límite del trabajo, ii) la automatización de la producción (gracias a la innovación tecnológica) que adapta de continuo el consumo de masas a los incrementos en la productividad a través de las economías de escala y iii) un modo de regulación ahora monopolista en el que la producción y los salarios se ajustan a priori en función de la productividad, y los precios dependen menos de las condiciones de demanda y más de los beneficios empresariales, de acuerdo a una política monetaria más laxa.

En el centro de estas dos primeras etapas se encuentra *La Gran Depresión del 30*, la cual es interpretada por el ER como la crisis terminal de la acumulación extensiva y a su vez, la entrada del fordismo como institución estabilizadora del nuevo círculo virtuoso del capitalismo. No obstante, el círculo virtuoso, también entró en crisis. La nueva revolución tecnológica hizo que el modo de producción fordista se tornara rígido y oneroso: el costo laboral se elevaba por encima de la productividad del trabajo y, por ende ponía en cuestión la viabilidad de la rigidez de la relación salarial en términos de competencia y de rentabilidad. Por si fuera poco, esta crisis se profundizó con el impacto de la globalización, el enérgico cambio en la competencia y las relaciones internacionales, los shocks del petróleo y la pérdida estatal de soberanía nacional en cuestión de política.

En medio de tal mutabilidad, la primera vía de salvación -en concordancia con la maleabilidad productiva permitida por las nuevas tecnologías- es la **flexibilización**. En el nuevo estado de cosas, el crecimiento del mercado de un país se somete al aumento de su cuota de mercado mundial así como la capacidad del territorio y sus empresas para afrontar dicha competencia procede aparentemente de una “adaptación a las nuevas tecnologías” y de la reducción de costes de producción mediante la famosa “flexibilidad”.

Así entonces, en el nuevo período histórico, la producción en masa debe ceder el paso a la flexibilidad como principio estructurante; esta afirmación de acuerdo a que los regulacionistas interpretan los regímenes de acumulación y los modos de regulación, en su sucesión histórica, en palabras de Lipietz, “*como el resultado necesario de una*

se refiere al conjunto de principios generales de la estructura laboral y de uso de la técnica. Finalmente, por *modo de regulación* se entiende el conjunto de normas -implícitas o explícitas- que ajustan permanentemente la lógica de conjunto del régimen de acumulación: en principio, la forma de fijación de los salarios, el tipo de competencia empresarial y el tipo de gestión monetaria. Al respecto ver: BUSTELO, Pablo. *ENFOQUE DE LA REGULACIÓN Y ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL: ¿PARADIGMAS CONVERGENTES?* En: Revista de Economía Mundial No. 8, 2003. Pág. 7- 8.

*dinámica interna inscrita en los genes del capitalismo*⁸. Así entonces, esta última mutación se manifiesta según este enfoque como un “modo de acumulación flexible” caracterizado por una neo-lógica funcional de la estructura organizativa que da lugar poco a poco a una nueva lógica laboral⁹. De allí que el concepto de especialización flexible recubra varias nociones analíticas que -aunque no coincidan necesariamente- aparecen estrechamente ligadas entre sí:

La tecnología. La máquina polivalente, adaptable a la fabricación de una gama de productos, es el fundamento tecnológico de automatización del modelo en referencia.

La organización y estructura productiva. Esta categoría incluye tanto la manera en que se fragmenta el proceso de trabajo, como el modo en que las fases resultantes se ligán entre sí. Al respecto, la literatura revela que tal organización se basa en sistemas productivos verticalmente desintegrados y especializados, cada uno responsable de una etapa particular de un proceso de producción más amplio. Esta división del trabajo eminentemente elaborada y coherente, cuyos componentes individuales pueden recombinarse fácilmente por medio de relaciones mercantiles competitivas, permite una flexibilidad de la producción en cuanto a su diversidad como a su volumen.

El trabajo. Según la tesis de la especialización flexible, la flexibilización de la mano de obra puede ser cuantitativa si está ligada a las fluctuaciones de la demanda, o funcional si se considera la asignación de tareas a los trabajadores dentro del proceso de producción. La flexibilidad de primer tipo es ciertamente un atributo importante de la legislación laboral menos rigurosa, ligado a la disposición que tienen las empresas para adaptar sus necesidades de mano de obra a las fluctuaciones de su producción, a través de una panoplia de recursos internos tales como la subcontratación o la externalización de determinadas funciones. De otro lado, la flexibilidad del segundo tipo, implica la reorganización polivalente o *multifuncional* del trabajo dentro del proceso productivo.

Hasta aquí, hay dos características esenciales del nuevo régimen de acumulación que merecen la atención. En primer lugar, el incremento de la flexibilidad de la *organización* productiva, ya sea intra o interempresarial, que se traduce en fragmentación creciente del sistema productivo, pero que en todo caso sigue siendo compatible con la concentración del capital y el control. En palabras de Boyer, “*la combinación de una atomización creciente del sistema productivo (que incluye la reducción del tamaño de las unidades productivas en términos de empleo) por una parte, y de una mayor concentración del capital financiero y de las estructuras de poder por otra, constituye quizá una de las características esenciales del nuevo régimen de acumulación*”¹⁰.

⁸ LIPIETZ, Alain. *DESPUÉS DEL FORDISMO Y SU ESPACIO*. En: Ciencias Económicas. Vol.IX, No. 1 y 2, Pág. 21-41.

⁹ Es, con mucho, una racionalización más coherente y global del carácter central y la importancia del trabajo que, en efecto, se apoya en la lógica necesaria del proceso de reestructuración del modelo de desarrollo.

¹⁰ BOYER, Roger. *LAS ALTERNATIVAS AL FORDISMO: DEL LOS AÑOS 80 AL SIGLO XXI*. En: Las Regiones que ganan. Georges Benko y Alain Lipietz (Comp.). Edicions Alfons el Magnànim. España, 1994. Pág. 202.

La segunda característica que resulta importante para este estudio es la gran contribución al nuevo modo de regulación que hace el perfil cada vez más precario del trabajo. La ampliación gradual de dicha *precariedad* se refiere a i) la erosión progresiva de las condiciones de vida y garantías contractuales de los trabajadores (donde éstas existen), ii) la degradación del poder sindical y, iii) el desvanecimiento de importantes derechos y medidas de protección social antes obtenidas¹¹. Adicionalmente, tal como lo afirman Martinelli y Schoenberger, la precariedad del trabajo se une a la apología de la mentalidad empresarial para favorecer cierta forma de autoexplotación laboral; esto mediante la persuasión de los trabajadores a pensarse como “independientes” y comprometidos individualmente con el progreso de la empresa como contrapartida a su implicación, aunque sólo sea porque no existe alternativa¹².

Sobre el particular, Leborgne y Lipietz plantean que el tipo de organización del trabajo es un factor medular de diferenciación de las economías y que muchas cosas dependen de la estabilidad misma de estas relaciones. Para ello, identifican tres grandes principios en correspondencia con la organización del trabajo: el neotaylorismo, la implicación colectiva y la implicación individual; mientras que a nivel de contratos de trabajo, distinguen los “estables” (rígidos) de los “precarios” (flexibles)¹³ para exponer un conjunto de nuevas relaciones salariales y sus respectivas opciones de estabilización.

Así, tal como se muestra en el Cuadro 1, la combinación <1> corresponde al punto de partida fordista que se supone predomina mientras que evoluciona naturalmente hacia la segunda <2>; un espacio calificado de vía Neotaylorista que conduce a una nueva estructura laboral y social insatisfactoria caracterizada por el dualismo reconocido (en la forma reloj de arena) por un substancial adelgazamiento de las clases medias¹⁴. A este escenario -elegido, según Lipietz, por el capitalismo norteamericano, británico y francés- se denomina la opción DEFENSIVA del modelo, que utiliza en sus aspectos negativos la flexibilidad del trabajo -apuntando al sostén de un bloque de empresarios/propietarios- mediante contratos temporales, la revisión a la baja de la legislación laboral, etc.

Por el contrario, la combinación <3> se muestra simplemente incoherente, una utopía patronal: los asalariados no pueden implicarse colectivamente en la dinámica de su empresa si el contrato que les liga a ella es precario. La cuarta combinación <4> parece susceptible de presentar propiedades de estabilidad del fordismo: los empresarios

¹¹ MARTINELLI, Flavio y SCHOENBERGER, Erica. *LOS OLIGOPOLIOS ESTÁN BIEN, GRACIAS. ELEMENTOS DE REFLEXIÓN SOBRE LA ACUMULACIÓN FLEXIBLE* En: Las Regiones que ganan. G.Benko y A. Lipietz (Comp.). Edicions Alfons el Magnànim. España, 1994.

¹² *Ibid.* Pág. 180.

¹³ No obstante el reconocimiento de un modelo híbrido de trabajo segmentado, que puede significar la reducción de la seguridad del empleo y/o la utilización más amplia de trabajadores interinos. Lo que tiende a prevalecer -según estos autores- es una situación mixta: los trabajadores del núcleo garantizado se rodean de una esfera precaria, a fin de hacer más flexible la empresa en cuanto al número y tipos de trabajadores que emplea. LEBORGNE, Daniele y LIPIETZ, Alain. *FLEXIBILIDAD OFENSIVA, FLEXIBILIDAD DEFENSIVA. DOS ESTRATEGIAS SOCIALES EN LA PRODUCCIÓN DE LOS NUEVOS ESPACIOS ECONÓMICOS*. En: Las Regiones que ganan.: Georges Benko y Alain Lipietz (Comp.). Edicions Alfons el Magnànim. España, 1994.

¹⁴ Lipietz citado por BUSTELO, Pablo. *Op. Cit.* Pág. 7.

disfrutaban de las ventajas de una evolución tecnológica menos intensiva en capital y más productiva, y los trabajadores se encuentran mayor seguridad en el empleo. Sin embargo, todo depende del matiz de la situación respecto del nivel (micro o macro) al cual se negocia la implicación. Si la negociación tiene lugar a nivel de empresa, entonces habrá buenas y malas empresas, asalariados privilegiados y menos privilegiados, caso para el cual Japón ofrece un buen ejemplo de lo que Leborgne y Lipietz llaman “toyotismo”. En la misma combinación, si la negociación es por sector o por territorio, o aun mejor a nivel nacional, se tienen los casos más favorables de la negociación. A esta familia de modelos –honor de Suecia- los autores le dan el nombre de “kalmarianos”.

Cuadro 1. Las nuevas relaciones salariales

Organización del trabajo Naturaleza del compromiso	No implicación Polarización de las tareas A	Implicación con Negociación	
		Individual B	Colectiva C
Contrato de Trabajo Rígido I	1. Continuación del modelo fordista	5. Vía patronal “participativa” para un núcleo estable	4. Vía participativa con contrapartidas para el conjunto de los asalariados
Contrato de Trabajo Flexible II	2. Vía patronal liberal sin contrapartidas	6. Vía patronal liberal o participativa tipo “cultura de empresa”	3. Incoherente
Tipo de modelo	NEOTAYLORISMO	CALIFORNIANO	TOYOTISTA O KALMARIANO

Fuente: LEBORGNE, Daniele y LIPIETZ, Alain. 1994.

Quedan los casos de negociaciones individuales de implicación. La dificultad de la quinta <5> variante puede ser evitada –según los autores- teniendo en cuenta la posibilidad de diferenciación de los salarios en función de la implicación individual del trabajador. No obstante, esta condición combinada con la pérdida en la variable flexible <6>, conducirá a una especie de “remercantilización” de la relación salarial, que parece estar en sintonía con la moda ideológica de la competencia y la regulación mercantil. A los modelos de esta clase los autores denominan “californianos”.

De la anterior contribución de Leborgne y Lipietz, un aspecto importante es su demostración de que la elección política de un modelo de desarrollo determina el tipo de red industrial y la lógica funcional del trabajo local, y por tanto, la dirección de desarrollo del territorio. Igualmente, lo interesante de esta concepción es que liga las transformaciones en el mundo del trabajo a los cambios estructurales en el modelo de desarrollo que las enmarca. Al mismo tiempo, reivindica no solamente la identificación de una “tendencia de evolución” hacia la especialización flexible, sino también la transformación del prototipo económico y tecnológico dominante acompañado por una valoración de “fenómenos sociales complementarios”: la multiplicidad de relaciones sociopolíticas y estilos de vida que componen el modo de regulación social.

Conjuntamente, lejos de declarar las tendencias de la historia como absolutas, el proceso -en la óptica de la regulación- pone en evidencia las múltiples posibilidades de estabilización y salida de la crisis¹⁵; ilustrando así la idea de que la transformación global no ha terminado, aún no es completa y, por lo tanto, no ha encontrado –y quizá no encontrará- unas “formas” históricas estables.

Así las cosas, la categoría interna del ER que se hace pertinente al objeto del presente estudio es la de *flexibilidad*¹⁶. Ésta es la vía de análisis de las configuraciones productivas que tiene que ver con la concepción de la producción como capaz de evolucionar ágilmente ante los cambios -duros o blandos- de la ingeniería de procesos, cuyo objetivo principal es la reducción de los costos y el aumento de la productividad. A la luz de este análisis, se esclarece la emergencia de la flexibilidad como principio de organización de la producción y del trabajo, a condición de que se creen el resto de formas institucionales que necesita para mantener el silogismo implícito de la competitividad¹⁷.

No obstante, no se considera este programa de investigación como directriz central del estudio sino, más bien, se toma una de las categorías esclarecedoras de su cuerpo teórico “la flexibilización”, para analizar a la postre una realidad a la luz de la misma. Lo anterior tiene que ver con la consideración de que la compleja situación latinoamericana y, por supuesto, colombiana no cabe con exactitud en las categorías de fordismo y posfordismo, ni obedece a los tiempos históricos que usualmente se emplean para describir las transformaciones socioeconómicas del primer mundo¹⁸.

1.2 La individualización de los riesgos como raíz de las nuevas desigualdades sociales – Enfoque socioeconómico

Las perspectivas conceptuales que por su relativa afinidad se exponen bajo el título anterior, nacen del diálogo entre la sociología y la economía realizado por cuatro autores principales: Beck, Luhmann, Fitoussi y Rosanvallon. Este diálogo bidisciplinario intenta interpretar las transformaciones de la sociedad contemporánea -y los problemas de estructura social que de allí emergen- a través del *des-cubrimiento* de una nueva nomenclatura más consonante con tales vicisitudes. Dentro de este ejercicio, el *trabajo* constituye una de las categorías centrales de estudio, vista en un plano más amplio del que individualmente la economía usa con regularidad.

Desarrollando la idea anterior, para Beck el curso actual –económicamente hablando- puede pregonarse como “*la economía política de la inseguridad*” caracterizada por la transferencia de los riesgos a los individuos. Este tipo de economía se identifica por la

¹⁵ AMIN, Ash y ROBINS, Kevin. *Op. Cit.* Pág. 137.

¹⁶ Categoría que hoy hace parte ineludible de los nuevos métodos de gerenciamiento enseñados por todo el mundo, según los cuales jamás se debe considerar por alcanzado el máximo de eficiencia posible.

¹⁷ BOYER, Roger. *Op. Cit.* Pág. 163.

¹⁸ Sin embargo, es necesario reconocer el esfuerzo de Lipietz por tratar (no con total éxito) de caracterizar la situación de América Latina al acuñar el concepto de “fordismo periférico”. Este concepto, más que reflejar una visión bipolar, analiza la incorporación de diferentes componentes fordistas en los países del “Tercer Mundo” y su variedad de adaptaciones.

precarización progresiva del trabajo, el ocaso del Estado asistencial, la fragilización de las biografías personales y la anticipación programada de la pobreza en la vejez. Lo anterior, en términos sociológicos se trata -según el autor- de una “*Modernidad reflexiva*” que no es más que el paso de una primera modernidad, encerrada en los límites del Estado-Nación, a una segunda en la que la inseguridad generalizada, la ambivalencia, la borrosidad y la flexibilidad cobran una trascendencia que parece crecer sin pausa¹⁹.

En esta, la segunda modernidad, la supuesta relación de superposición entre estado y sociedad se fractura, al mismo tiempo que se destrona la territorialidad como principio de ordenamiento social. Con respecto al trabajo, éste se desintegra en su ejecución, se fragmenta en su organización, se diversifica en su existencia y se divide en su reorganización colectiva. Lo anterior como resultado de las defensivas estrategias ortodoxas que transforman a la sociedad laboral en una sociedad del riesgo, un riesgo incalculable tanto para el modo de vida de cada individuo como para el Estado y la esfera política. De dicho contexto, Beck deduce los siguientes escenarios laborales posibles:

En primer lugar, el tránsito de la sociedad del trabajo a la sociedad del saber, que bajo el marco conceptual de la economía clásica se presenta únicamente como un salto evolutivo. Así como en la marcha de la sociedad a la primera modernidad el sector agrario perdió fuerza y se expandió el sector industrial y posteriormente, el de los servicios, en la transición a la segunda modernidad se impone crear el paso a la sociedad del saber y la información, que cambia radicalmente no sólo el mundo laboral sino también el propio concepto de trabajo. El saber, ya no el trabajo, se convierte en la principal fuente de riqueza.

En segundo lugar, la aparición del empresario autónomo como símbolo de la libertad. Al respecto, Beck se refiere a las formas individualizadas de trabajo que circulan bajo el lema: “El empleado autónomo moderno es su propio jefe”. Para esto están precisamente las modernas etiquetas y solecismos del mundo de la administración que –en casi todos los idiomas- indican la evolución del trabajo: *subcontrating*, *outsourcing*, *consulting*, *downsizing* y *customizing*. No obstante, de allí surge un margen de acción de doble cara que vincula la oportunidad de mundos laborales precarios al riesgo: de un lado, la apertura de nuevos espacios de libertad en la elección del “propio trabajo” y la “propia vida”; mientras que del otro, se abren nuevas puertas correderas a la exclusión, en las que los riesgos del estado y la economía son cargados a cuenta de los individuos.

Un tercer escenario se refiere a la condena de la sociedad al tiempo libre. ¿Cómo se determina la identidad social del trabajador, que en la clásica pregunta de qué hace no

¹⁹ De esto puede deducirse que para Beck, la diferenciación entre la primera y la segunda modernidad no se funda en que en la segunda se aborden las cuestiones de la globalización, la individualización y el trabajo precario (y no se haga en la primera) sino en el cómo se perciben y elaboran todas estas cuestiones. La quiebra se fundaría en que las ideas maestras pierden su autonomía y poder de convicción: en la dimensión de la globalización, la idea de territorialidad; en la dimensión del trabajo desregulado, la idea del pleno empleo; y en la dimensión de la individualización, la idea de comunidad y jerarquía. BECK, Ulrich. *UN NUEVO MUNDO FELIZ: La precariedad del trabajo en la era de la globalización*. Ediciones Paidós. Madrid, 2000. Pág. 85 – 166.

puede contestar ya (ni a los demás ni a si mismo) con la alusión o descripción de su profesión? Para el autor que se está reseñando, el ocio forzoso, la condena a la inactividad, puede fácilmente convertirse en un infierno. Esto, porque la modernización reflexiva desintegra y sustituye los supuestos culturales de las clases sociales por formas individualizadas de la desigualdad social, esta última no fijada ya perpetuamente en amplias capas sociales claramente identificables, sino diseminada temporal, espacial y socialmente.

Finalmente, el último escenario posible se convierte en la propuesta inédita de Beck: *la antítesis de la sociedad laboral es la potenciación de una sociedad política de los individuos*, una sociedad civil activa en cada lugar concreto, una democracia a la vez local y trasnacional²⁰.

No obstante, a pesar de lo mágico que pueda resultar cualquiera de estos escenarios, todas las propuestas –según Beck- deben medirse en última instancia por el criterio de si ayudan realmente a aquellos que pretenden ayudar: a los amenazados de exclusión. Si por ejemplo, se habla de “sociedad del tiempo libre o del ocio” en su acepción positiva, puede que esto sólo valga para ese lugar de vida pública mundial que es Alemania, y en países latinoamericanos sólo para el círculo cada vez más reducido de trabajadores bien pagados y con contrato de larga duración, pero no para la gran masa de “precarios”. ¿Qué hacer por tanto para renovar el derecho fundamental al trabajo en vista de la desregulación y deshilachamiento de la sociedad laboral en la modernidad?

La respuesta de Beck es que los debates públicos abordan siempre las mismas crisis, explicaciones y propuestas, con objeto de dominar la situación. Se razona, y se actúa, sobre la premisa de la continuidad de las maestras dimensiones categoriales del sistema laboral (empresa, puesto de trabajo, profesión, salario, crecimiento económico, etc.) sin tener en cuenta que se está dando un cambio en el planteamiento del sistema de empleo. Por ejemplo, el surgimiento de un “sistema de subempleo” descentralizado, fragmentado y plural, cuya consecuencia principal es el desdibujamiento de los límites entre trabajo y no trabajo en su dimensión temporal, espacial y contractual²¹.

Lo anterior implica, para Beck, que el milagro del empleo se calcula vagamente según la eliminación de la desocupación mediante la exclusión, última subclase que ya no pasa por “parada” sino que es pensada estadísticamente como “subempleada” debido a la

²⁰ Con todo, esta idea parece muy lejana para gran parte de las sociedades en el mundo, en especial para la mayoría de la gente de los países del tercer mundo donde tal propuesta no es una alternativa próxima, por los efectos que esto tiene sobre los ingresos. Existe la posibilidad de que el trabajo devenga en otros sentidos, aunque por ahora no se puede negar que para la mayoría de la población tiene un sentido fundamental: obtener los recursos para cubrir las necesidades de la subsistencia. BECK, Ulrich. *Op. Cit.* Pág. 65.

²¹ Los contratos actuales son en su mayoría de corta duración y más fácilmente rescindibles o “renovables” como dicen. Cuando aumenta la demanda, las empresas deben organizar turnos extra; mientras que en época de calma pueden frenar la producción mediante los despidos y contratación temporal. Incluso, los expertos ya hablan de un crecimiento sin empleo en base a que cada vez se pueden producir más con menos trabajo, premisa que hace venir abajo la clásica interrelación entre productividad, crecimiento económico y empleo (toda productividad que se precie sigue significando supresión de trabajo humano). Así la forma jurídica y biográfica del trabajo pasa de la seguridad regulada al riesgo desregulado.

enorme capacidad de la economía informal para integrar a personas en la etiqueta de “no parado”: Como lo expresa Beck:

“Si se mira más de cerca, el milagro ocupacional parece más la consecuencia de métodos estadísticos y contables apañados que un cambio objetivo del volumen de la masa laboral. Contabilizando como empleados a quienes sólo trabajan una hora semanal, se ha logrado hacer disminuir estadísticamente el número de parados sin que haya mediado una mejora radical (...) Hay más empleo, pero no más trabajo retribuido. Hay más personas que trabajan en varios empleos, pero en general sin ganar más dinero por ellos. Por tanto, el número de empleados, de los empleos y volumen laboral son y deben ser magnitudes diferenciables. Cuando la masa salarial se mantiene relativamente constante, mientras que sube el número de empleos, entonces se gana menos por empleo estadísticamente hablando”²².

Esto último quiere decir que la desregulación y flexibilización del trabajo han introducido como normalidad lo que durante largo tiempo fue una catástrofe superable: el sector informal como el modo heterodoxo de asegurar unos ingresos en esa zona imprecisa situada entre lo legal y lo ilegal. En efecto, la descriminalización y el reconocimiento de una economía informal parece a muchos (al menos por lo que se refiere a la contracción estadística de la realidad) la vía ideal para salir del desempleo, creando seudopuestos de trabajo o haciendo de los parados a unos “buscadores de empleo”.

Lo anterior en razón a que el convencimiento de que se puede salvar al mundo con el libre mercado se ha convertido en un oficioso artículo de fe. El estereotipo americano del de *homo economicus* independiente, orientado a la competencia, flexible y móvil, comete sin embargo, el error de aislar la actividad económica de las condiciones sociales y culturales, porque la cultura laboral del sistema de empleos sólo puede tener éxito allí donde se ve favorecida por una cultura social correspondiente²³.

En consecuencia, los empleos se han vuelto inseguros, la gente tiene miedo. “*Sabemos, sentimos y comprendemos que todos somos desempleados o subempleados en potencia, trabajadores a tiempo parcial, jobbers en condiciones precarias*”²⁴, dice Beck. En consecuencia, las categorías usuales que pretenden identificar las características y los movimientos en el mundo laboral dejan de prestar utilidad, ya que sólo se trata de unas equivocidades inequívocas. Esto quiere decir que en la clasificaciones corrientes, el de arriba y el de abajo ya no polarizan axiomáticamente, ya no es “o esto o lo otro” sino “no sólo sino también”, ahora las categorías se solapan y entremezclan en una especie de riqueza o pobreza proyectada, es decir, *la pobreza se “dinamiza”*, se desmenuza y reparte en segmentos de la vida. En palabras de Beck:

²² BECK, Ulrich. *Op. Cit.* Pág. 78.

²³ GORZ, André citado por BECK, Ulrich. *Op. Cit.* Pág. 62

²⁴ BECK, Ulrich. *Op. Cit.* Pág. 83.

*“La transformación de la nueva sociedad (nacida de los desempleos masivos de los ochenta) implica una <<individualización de la desigualdad social>> que implica un cambio en la estructura y una quiebra en los nexos de vida de clase y familia. El destino de clase se ha fragmentado en su unidad más pequeña, en trozos de vida pasajeros... se convierte casi en un acontecimiento intermedio “normal” de la biografía profesional estándar de una generación (...) **Con los “nuevos riegos” se sustituye la distribución de riqueza por la distribución del riesgo.** (...) “Contienen un efecto bumerang que hace saltar por los aires el esquema de clases”, es decir, antes o después afectan también a quienes los producen o se benefician de ellos”²⁵.*

Por todo esto, en Beck la diferenciación apropiada no es entre economía industrial y posindustrial, o fordística y posfordística, sino entre economía de la seguridad, de una parte, y del riesgo y la incertidumbre de otra. Hablar de riesgos implica hablar de un fenómeno de transición, del principio de no nitidez que impregna la imagen del trabajo, la sociedad y la política en la segunda modernidad. Además, debe distinguirse entre los designados primero y tercer mundo, a los cuales subyacen unos antecedentes históricos divergentes, amén a unas causas y una dinámica actual, completamente distintos.

Lo interesante y especial de este planteamiento del régimen de riesgo no es que la sociedad se divida entre ganadores y perdedores (esto es válido para las sociedades de todas las épocas) sino que, hasta las propias reglas sobre cómo se gana y se pierde, se tornan borrosas e inaprehensibles para cada trabajador. En lugar del efecto *ascensor* se tiene el efecto *puerta giratoria*, que produce pocos ganadores y muchos perdedores²⁶, cuyos corolarios se dan cita, con marcas adscriptivas, ya no solamente en una clase social específica, sino también confusamente en el resto de la estructura social.

La dificultad estriba, entonces en que, en las supuestas circunstancias del cambio radical de la sociedad laboral, se necesita de nuevos marcos conceptuales y metodologías de identificación y medición estadísticas para que las nuevas realidades no se despachen con el término de simples anomalías o se barran debajo de la gran alfombra de “lo normal”, sino que se puedan nombrar y conocer como novedades en respectiva concreción diferentes a las tradicionales formas sociales que se han estudiado.

Como complemento de la anterior conceptualización, Giddens y Luhmann²⁷, han intentado precisar y cualificar el actual sistema de riesgos, a pesar de que como ellos mismos advierten, su propia naturaleza sea imperfecta. De esta manera, el riesgo aparece como un “*constructo social histórico*” inherente a la modernidad tardía, la cual se presenta a su vez, como la coexistencia ambigua de dos modernidades: la de la expansión de las opciones y la de la expansión de los riesgos. He aquí la contribución

²⁵ BECK, Ulrich. *LA SOCIEDAD DEL RIESGO. HACIA UNA NUEVA MODERNIDAD*. Paidós Editorial. Barcelona, 1998. Pág. 120. La negrita no es del texto original.

²⁶ WESTPHAL, Thomas citado por BECK, Ulrich. *Op. Cit.* Pág. 64.

²⁷ GIDDENS, Anthony y otros. *LAS CONSECUENCIAS PERVERSAS DE LA MODERNIDAD*. Editorial Arthropos. Barcelona, 1996.

más importante de estos autores: la modernidad reduce riesgos totales en ciertas áreas y modos de vida, pero, al mismo tiempo, introduce nuevos parámetros de riesgo desconocidos en épocas anteriores. Es decir, con la pretensión de realización de los fines de la modernidad (libertad, bienestar, democracia) a través de la racionalidad finalística -descrita por Weber- crece también la incontabilidad de sus consecuencias perversas. Es decir, la noción de seguridad ontológica se incrusta en la dimensión implícita de la conciencia práctica o, en términos fenomenológicos, en los presupuestos de la actitud natural en la vida cotidiana²⁸.

Por ejemplo, por un lado, se sigue pensando la sociedad industrial según las categorías de la economía centrada en el trabajo pero, por otro, la flexibilización ha modificado los límites entre el trabajo y el no-trabajo. En consecuencia, ya no se deduce de la posición laboral el estilo de vida de cada persona, sino que la vida social, los procesos de reapropiación y realización individual se entrelazan frecuentemente con fragmentación y pérdida. En general, las teorías de la sociedad (y económicas) habituales no se encuentran ya en una situación de privilegio para describir los actuales desarrollos.

Luhmann, por su parte, señala que la sociedad del riesgo inicia donde el sistema de normas sociales de provisión de seguridad falla ante los peligros desplegados por las nuevas lógicas de organización²⁹. No obstante, aunque la evaluación de los riesgos -para este autor- invita a la precisión y también a la cualificación, al ser el riesgo no *calculable* en su totalidad significa que deviene un mito alrededor de éste. Por tal razón, el ejercicio de *clasificación económica* ante esta perspectiva, radica en un acto de inclusión y exclusión que divide el mundo en dos: quienes pertenecen al nombre y quienes no, identidades que pueden ser incluidas en una clase sólo en la misma proporción en que son excluidas de otra. Ante tal planteamiento, la fragmentación y precarización del trabajo constituyen un problema: muchas personas se convierten en *los-todavía-por-nombrar*, o más bien, en los innombrables³⁰.

En resumen, la individualización del riesgo dentro de esta perspectiva denota un futuro quebrantamiento de situaciones normales, es decir, un enorme espacio de potencial vulnerabilidad. Vivir en las circunstancias de las instituciones sociales modernas, en las que los riesgos son reconocidos como tales, genera dificultades específicas para suministrar confianza en “posibilidades discontinuas” –posibilidades que aparecen como

²⁸ FREUD, Sigmund. *CONFERENCIAS INTRODUCTORIAS SOBRE EL PSICOANÁLISIS*. Harmondsworth, Penguin, 1974. Pág. 83.

²⁹ LUHMANN, Niklas. *LA MODERNIDAD CONTINGENTE*. En: GIDDENS, Anthony y otros. *Op. Cit.* Pág. 121 – 173.

³⁰ Sin duda se trata de terrenos minados, pues detrás de unas categorías laborales aparentemente homogéneas se esconden unas realidades contradictorias, que nadie puede reducir a un común denominador. Hasta la emergencia de la crisis generada a partir de los años setenta, la distinción entre las categorías ocupacionales relacionadas a la fuerza de trabajo poseía límites precisos y la cualidad de presentar estabilidad y permanencia en el tiempo. Empero, con los procesos de reconversión laboral, comienza a denotarse un mayor dinamismo interno entre estas categorías, que muestran fronteras más difusas: un número cada vez mayor de personas se encuentran en una situación ambigua, en una intersección, o en el proceso de pasar de una categoría ocupacional a otra, sin adoptar la forma de desempleo en el sentido clásico de la palabra. Estos ya no son solo colectivos (expresados en categorías de ingresos, títulos habilitantes, etc.): se hacen más individualizados y evolutivos. Empero, Luhmann reconoce el aporte que la economía ha ofrecido al tradicional tratamiento estadístico de los cálculos de riesgo, a los cuales se han añadido las aplicaciones de la teoría de la decisión y de los juegos que se ocupan especialmente del grado de subjetivización oportuna de expectativas y preferencias.

irrelevantes para la autoidentidad y propósitos del individuo. La modernidad, por tanto, configura una representación social de encadenamiento precario entre la tradición y el futuro; la continuidad de los modelos significativos del pasado es contestada por la *discontinuidad* instituyente de un horizonte con nuevas opciones que configuran una aceleración de los intervalos de cambio económico, político, social, cultural, etc.

En este orden de ideas, es ineludible tomar en cuenta la conceptualización trabajada por Fitoussi y Rosanvallon refiriéndose a la “la nueva era de las desigualdades”³¹ como la emergencia de formas inéditas de padecimiento socialmente individualizadas. En el mundo desarrollado persisten las llamadas desigualdades tradicionales o estructurales producto de la jerarquía de ingresos entre categorías sociales –dicen estos autores; pero además de ello aparecen *nuevas desigualdades* que proceden de la recalificación de diferencias dentro de categorías a las que antes se juzgaban homogéneas.

La dimensión plural de la desigualdad, observada por estos autores en Francia, los lleva a confeccionar un “repertorio de desigualdades” fundadas en: i) la desaparición del modelo clásico de trabajo asalariado, bajo el efecto de la subocupación masiva que afecta diferencialmente a todos los individuos, ii) la integración de las mujeres a la economía pero aceptando numerosas diferencias en materia de precarización del trabajo, iii) las desigualdades socio-geográficas entre regiones de un país o áreas en una ciudad que se expresan territorialmente, iv) las prestaciones sociales condicionadas a los recursos del beneficiario potencial; v) las facilidades u obstáculos para acceder al sistema financiero; y vi) la situación diferencial frente a la vida cotidiana.

De este análisis, su mayor aporte es distinguir dos tipos de desigualdades: primero, las persistentes que corresponden a la visión clásica de la desigualdad, cuando se construyeron los primeros sistemas estadísticos. Es decir, un momento en que el riesgo de desocupación era menor y, por tanto, la desigualdad en las probabilidades de encontrar empleo no perturbaba la interpretación que podía hacerse de los datos sobre distribución de ingresos. No obstante, en lo sucesivo se agregan a ellas nuevas formas de desigualdad, puestas en marcha por la dinámica en el cambio de carácter del trabajo, tanto más *individualmente* experimentadas: desigualdades ante el trabajo y la condición salarial, incluso ante el endeudamiento, las molestias urbanas, las conductas inciviles, las consecuencias de la implosión del modelo familiar, las nuevas formas de violencia, etc. que movilizadas por la dinámica de la subocupación o de la evolución de las condiciones de vida, son vividas como mutaciones subterráneas, de manera silenciosa, y muchas veces ajenas a la política que se ocupa de ellas.

³¹ Aporte realizado en dos publicaciones principales: FITOUSSI, Jean P. y ROSANVALLON, Pierre. *LA NUEVA ERA DE LAS DESIGUALDADES*. Ediciones Manantial. Buenos Aires, 1997; y FITOUSSI, Jean P. *EL DEBATE PROHIBIDO*. Ediciones Manantial. Buenos Aires, 1997.

Los autores coinciden en que con el desarrollo de la globalización surgen relaciones inéditas entre economía, política y sociedad. En la actualidad se vive ciertamente una mutación económica decisiva y, claramente, el agotamiento de cierto tipo de regulación; pero al mismo tiempo se entiende que el problema es más amplio. Se vive a la vez el agotamiento de un modelo y el final de un antiguo marco de inteligibilidad del mundo, proceso que se presenta como un gran punto de inflexión de la modernidad.

La fase globalmente positiva del individualismo moderno se agota gradualmente con mayor velocidad. Lo que había aparecido como un espacio de progreso y liberación, en efecto, tiende a ser acompañado por un doble destructor. La reinención positiva de un vínculo social más personal se acompaña insensiblemente de un mecanismo de desconexión y “desafiliación” social. Esto último, puesto que la inseguridad se ha convertido en la palabra clave: todos a la vez expresan temor a un mañana incierto. La generalización de un modelo de trabajo precario que oscila entre el temor y la duda se convierte en lo sucesivo en el referente negativo, el lugar del castigo social, la figura moderna de la denegación de la justicia. Es sobre este terreno de vulnerabilidad que se despliegan las nuevas formas de desigualdad.

¿Cómo ser alguien en una sociedad de trabajadores sin trabajo? se preguntan Fitoussi y Ronsavallon. Las personas se sienten económica y socialmente más vulnerables, pero también más frágiles síquicamente al vivir en un universo más aleatorio y menos organizado. Todo el mundo lo percibe con claridad: se vive un período de transición, pero el problema es que nadie sabe muy bien hacia donde va. Cuando los mecanismos económicos y sociales de regulación no funcionan más, los individuos se sienten “peloteados” en una sociedad que les ofrece menos puntos de referencia. Y cuando la maquinaria económica parece, con razón o sin ella, estar demasiado gobernada por las fuerzas impersonales de los mercados, se instala lógicamente un sentimiento de miedo.

En palabras de los autores en cuestión: *“la coexistencia del trabajo seguro con el mundo del trabajo precario no es nueva. Lo que sí lo es, en cambio, es el carácter, que de aquí en más se percibe como aleatorio de la asignación del individuo a uno u otro de esos mundos. Antes, cada universo se reproducía de cierta manera en sí mismo y, si se producían movimientos, iban del mundo precario al mundo seguro. Esta situación crea, en consecuencia, un padecimiento tanto más profundo por ser sociológico antes que económico, ya que se vincula la inseguridad y el temor al modo de vida común”*³².

Es así como la desagregación social oscurece las referencias, fracciona los grupos sociales y crea diferencias entre quienes antes eran semejantes. Más allá del fenómeno del desempleo masivo, el que sufre con ello una total conmoción es el modelo tradicional de trabajo como el vector privilegiado de la inserción social y de la ciudadanía, y como el

³² FITOUSSI, Jean P. y ROSANVALLON, Pierre. *Op. Cit.* Pág.86.

mecanismo principal de distribución de ingresos. El nuevo malestar, sin lugar a dudas, se vincula a la pérdida de referentes en el mundo del trabajo, cuya persistencia alimenta la doble sensación de una pérdida de identidad y una incertidumbre creciente sobre el futuro, que están siendo aprehendidas socialmente en la doble modalidad de la resignación y el rechazo ciego. *“El sentimiento de inseguridad e incertidumbre es, sin duda, el fruto de la globalización económica y de la individualización sociológica, nacidas del cumplimiento mismo del programa moderno”*, como lo dicen Fitoussi y Rosanvallon.

La ruptura es innegable. La diversidad fundamental de los seres humanos con respecto de su pasado produce considerables desigualdades en el espacio de las “libertades de realización de los proyectos³³”, de la que las desigualdades de ingreso no contienen ninguna huella; realidad que, pese a no haber sido todavía cartografiada estadísticamente, no por ello es menos tangible. Todavía hace unos veinte años, dicen los autores, los puntos de referencia eran relativamente claros: coincidían con las categorías sociales de profesiones y territorios y la política podía apoyarse sobre esos datos económicos y sociológicos. Empero, en la actualidad, las diferencias se deshacen poco a poco. El sentimiento de identificación social ha retrocedido.

Paradójicamente, hoy con un número siempre creciente de estadísticas, se choca ante la dificultad de ver la sociedad menos legible en su conjunto, más difícil de descifrar. ¿Cómo explicar esta paradoja? La respuesta es simple para estos autores: los instrumentos de conocimiento estadístico -las nomenclaturas que producen, las categorías que utilizan, los conceptos que los organizan- fueron concebidos en los años cincuenta para captar una sociedad de clases, compartimentada y de movimientos relativamente lentos. Ya no captan sino una parte limitada de la sociedad actual. Es posible que dentro de las distintas categorías, la dispersión de las situaciones aumente sin que se modifique la media, pero se puede llegar a un punto en que las diferencias aparecen finalmente como ilegítimas. Los agentes económicos, en efecto, los individuos, aunque sea dentro de una misma categoría social, no se enfrentan ya a las mismas situaciones, por lo que se crean así multitud de fragmentaciones intra e intersecciones intercategoriales y hasta el desdibujamiento de algunas fronteras entre unos y otros.

Estas razones son suficientes en los autores reseñados para no reducir la transformación actual a los meros fenómenos de extensión e internacionalización de los mercados. Si la globalización produce los efectos desestructurantes de los cuales se ha hablado, es también porque tiene lugar en el marco de una transformación a largo plazo de las sociedades en su orden interno. Éstas últimas son particularmente vulnerables al impacto de la globalización porque están atravesadas por nuevas fragilidades y nuevas formas de desigualdad, debido a que fallan simultáneamente las instituciones que hacen funcionar el vínculo social y la solidaridad (la crisis del estado de providencia), las formas

³³ Libertades en el sentido del análisis de Amartya Sen, que es tomado en varias ocasiones por estos autores.

de relación entre la economía y la sociedad (la crisis del trabajo) y los modos de constitución de las identidades individuales y colectivas (la crisis del sujeto).

Estas múltiples distorsiones -a juzgar por Fitoussi y Rosanvallon- significan una sociedad caracterizada por una enorme reorganización de los modos de diferenciación y jerarquización social que ya no son exclusivamente colectivos, sino además *individualizados y evolutivos*. De allí la sensación de pasar de una diferenciación “dura” a una diferenciación “vaga”³⁴ en la que la mayor parte de los actos de la vida cotidiana escapan a una codificación precisa. En consecuencia, el conocimiento tradicional fundado sobre el concepto de *clasificación* va perdiendo pertinencia y lo que hay que describir ahora ya no son únicamente identidades colectivas relativamente estables, sino también trayectorias individuales y sus variaciones en el tiempo.

En suma, la desregulación económica y el cambio estructural del carácter del trabajo introducen un problema de denominación. La inadaptación del lenguaje va además a la par con la menor pertinencia de las estadísticas y el desfase de las políticas, mientras que la multiplicación de los desperfectos en lo social también va a la par con la ruptura de la sociedad de clases bien ordenada.

En realidad, las nuevas desigualdades no se pueden observar más que a costa de un seguimiento de las trayectorias efectivas de los individuos. Por tales razones, una de las propuestas de este enfoque radica en la formulación de nuevas encuestas que permitan medir la frecuencia real de las trayectorias de descalificación o, al contrario, de ascenso o “cicatrización” sociales. Cabe señalar, sin embargo, la salvedad que hacen los autores acerca de que la estadística puede ayudar a medir dichas transformaciones, sin llegar a ser, sin embargo, útiles para definir y estabilizar una representación.

La segunda propuesta de estos autores respecto de la política se refiere a la recuperación del papel de la misma en la consagración a formalizar este diagnóstico y las perspectivas a las que conduce, incluyendo la mejora de las estadísticas para captar los fenómenos de precariedad, el sentimiento creciente de inseguridad y las formas múltiples de fragilización del vínculo social. Tal sería, en efecto, el sentido de un retorno de lo político: la capacidad recuperada de descifrar las inquietudes, de compartir un marco de interpretación de las mutaciones en curso, con sus consecuencias benéficas y sus efectos perversos, y de proponer, por último, una trayectoria colectiva capaz de establecer los términos renovados de un contrato social duradero³⁵.

³⁴ COMTE, Maurice. *LAS CIFRAS COMO UNA ILUSIÓN ESTADÍSTICA*. Autrement, 1992. Pág. 22 y ss.

³⁵ No es suficiente una política clásica de los derechos del hombre, hay que desarrollar -dicen los autores- una “política del mundo privado” que tenga en cuenta y se haga cargo de toda la intensidad antropológica de las nuevas formas de padecimiento social. Esto último puede verse con claridad en materia de empleo: no basta decretar medidas para que produzcan los efectos previstos. En efecto, son millares de microdecisiones o iniciativas locales las que producen efectos generales.

1.3 De la ética del trabajo a la estética del consumo y de la “nueva pobreza” como residuo de la modernidad líquida – Enfoque sociológico

En este apartado quien tiene la palabra es Zigmunt Bauman, con su fértil análisis sociológico de la modernidad. Como complemento, se incorpora al final la contribución argentina sobre la *nueva pobreza* elaborada por el sociólogo Alberto Minujin.

“La era de la modernidad sólida ha llegado a su fin” argumenta Bauman³⁶. Por eso la metáfora de la liquidez es la adecuada para aprehender la naturaleza de la que Beck llama *segunda modernidad*. El advenimiento de la modernidad líquida exige repensar los viejos conceptos que solían articularla y como dice Bauman, *Unsicherheit*³⁷ en alemán resulta el mejor término para ello, ya que por su complejidad obliga a utilizar tres palabras para traducirlo: incertidumbre, inseguridad y vulnerabilidad... o quizá *precariedad*, entendida esta última como la inestabilidad generalizada y asociada a la desaparición de los antiguos puntos fijos de referencia de la modernidad sólida. Es el momento de la desregulación, la flexibilización y la liberalización de todos los mercados; no hay pautas estables ni constantes en esta versión privatizada de la modernidad. Y cuando lo público ya no existe como sólido, el peso de la construcción de pautas y la responsabilidad del fracaso caen fatalmente sobre los hombros del individuo.

¿Acaso la modernidad no fue desde el principio un proceso de licuefacción? Se pregunta Bauman³⁸. Comenzó con el deseo de descubrir o inventar sólidos cuya solidez fuera -por una vez- duradera pero llevaba en sus entrañas el dinamismo suficiente para generar el desenlace en la modernidad líquida, donde nada puede mantener su forma a lo largo del tiempo, entre otras razones inmediatas, porque la lucha por la libertad negativa (libertad de) no encuentra su correlato en la búsqueda y realización de la libertad positiva (libertad para), citando a Isaiah Berlin.

La modernidad sólida era también, de hecho, la época del capitalismo pesado, del vínculo entre capital y trabajo fortalecido por su compromiso mutuo, donde ninguno de los dos podía ir muy lejos por su cuenta. En la actualidad las cosas han cambiado. Probablemente la versión “licuada y desregulada” de la modernidad no augure el divorcio y finalmente la ruptura, pero sí el advenimiento de un capitalismo liviano y flotante, signado por el debilitamiento de los lazos entre capital y trabajo. Uno de los términos de la ecuación adquiere una autonomía que probablemente siempre haya deseado en secreto; el capital se suelta a pasos agigantados del vínculo que lo ataba al trabajo³⁹.

³⁶ BAUMAN, Zigmunt. *MODERNIDAD LÍQUIDA*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 2003.

³⁷ *ES TIEMPO DE PRECARIEDAD*. Entrevista por Gamper a Bauman. Op. Cit. Pág. 2.

³⁸ BAUMAN, Zigmunt. *Ibid.* Pág 8-9. “Porque «si el espíritu era «moderno», lo era en tanto estaba decidido a que la realidad se emancipara de la «mano muerta» de su propia historia [...] y eso sólo podía lograrse derritiendo los sólidos (es decir, según la definición, disolviendo todo aquello que persiste en el tiempo y que es indiferente a su paso e in mune a su fluir)”.

³⁹ Es este sentido que vale la pena cuestionarse por los razonamientos microeconómicos de la producción que -aún y con mayor peso cada día- se usan para analizar el comportamiento de la economía,

Así pues, el trabajo es relevado de la categoría de máximo valor y de su extraordinaria habilidad para dar forma a lo informe y duración a lo efímero. La flexibilidad se convierte en el slogan de la época que, cuando es aplicado al mundo del trabajo anuncia, el arribo de relaciones que no ofrecen ninguna seguridad por sí mismas sino que se rigen por la cláusula de “hasta nuevo aviso”. Por ende, el carácter del trabajo ha cambiado y, en consecuencia, se ha divorciado del magno diseño de la misión común y universal de la humanidad y del no menos grandioso diseño de la vocación de la vida.

Como lo señala Bauman, cuando la *unsicherheit* se vuelve algo permanente y así es percibida, estar-en-el-mundo ya no produce la sensación de un encadenamiento de acciones lógicas, consistentes y acumulativas. La franja de tiempo llamada futuro se encoge y las estrategias y los planes de vida sólo pueden ser “a corto plazo”. El trabajo ya no puede ofrecer un huso seguro en el cual fijar el eje *ético* de la vida social ni individual. En cambio, para Bauman, el trabajo ha adquirido un significado mayormente *estético*: “Se lo mide y evalúa por su valor de diversión y entretenimiento, que satisface no tanto la vocación ética de un productor, como las necesidades y deseos estéticos de un consumidor, un buscador de sensaciones y coleccionista de experiencias”⁴⁰. En la etapa industrial de la modernidad había un hecho incuestionable: antes que cualquier cosa, todos debían ser -antes que nada- productores, mientras que en esta “segunda modernidad”, la primera e imperiosa obligación es ser consumidor.

Lo anterior quiere decir que la ética del trabajo ha sido desplazada y transformada por la estética del consumo. En la primera, el tipo de trabajo realizado definía el lugar al que podía aspirarse. En una sociedad reconocida por su talento para categorizar y clasificar, el tipo de trabajo era factor decisivo a partir del cual se seguía todo lo que resultara de importancia para la convivencia, los estándares de vida, el esquema familiar, la actividad de relación y los entretenimientos, las normas de propiedad y la rutina diaria. El trabajo ocupaba un lugar central en la construcción de la identidad y de su misma defensa. Era una de esas “variables independientes” que, a cada persona, le permitía dar forma y pronosticar, sin temor a equivocarse demasiado; era el principal punto de referencia, alrededor del cual se planificaban y ordenaban otras actividades de la vida.

No obstante, a pesar de que, inicialmente, el trabajo apareció como la principal herramienta para encarar la construcción del propio destino, hoy la elección de una carrera laboral -regular, durable y continua- y la definición de una identidad permanente en función del trabajo desempeñado ya no está abierta para todos. En su lugar, como bien lo señala Bauman, hoy la sociedad es *sociedad de consumidores*, no por el hecho trivial de que todos consuman, sino porque la forma en que esta sociedad moldea a sus integrantes está regida, ante todo, por la necesidad de desempeñar el papel de

⁴⁰ BAUMAN, Zigmunt. *TRABAJO, CONSUMISMO Y NUEVOS POBRES*. Gedisa Editorial. Barcelona, 1999. Pág. 47.

consumidor, cuyo requisito indispensable es la elección permanente⁴¹. En palabras de Bauman: “los caminos para llegar a la propia identidad, a ocupar un lugar en la sociedad y a vivir de un modo reconocido como significativo exigen, entonces, ir de una atracción a otra como un libre ejercicio de voluntad ejercida cada vez que se visita el mercado”⁴².

Este último fenómeno implica, además de sus consecuencias en el trabajo mismo, que la identidad sea temporaria y de corto plazo. Desde esta perspectiva, sea cual fuere la identidad que se busque y desee, deberá tener -en concordancia con el mundo laboral contemporáneo- el don de la flexibilidad. Las identidades, así como los bienes de consumo, se presentan sólo para ser consumidas y desaparecer nuevamente, por lo cual no tiene sentido buscarlas en otra parte que no sea en el mercado.

Ahora bien, definir una norma es definir, también, lo que queda fuera de ella. Según Bauman, la ética del trabajo encerraba, por ejemplo, el fenómeno del desempleo: no trabajar era “anormal”. En consecuencia, la existencia de los pobres se explicaba alternativamente por la falta de trabajo o de disposición para trabajar, pero la sola noción de “pobres que trabajan” aparecía como una evidente contradicción en sí misma. Por ende, el crecimiento del capital activo y del empleo eran objetivos principales de la política, y el éxito o el fracaso de esa política se medía en función de su cumplimiento.

Empero, en la modernidad líquida, también la pobreza debe ser vista desde una perspectiva más amplia. La *nueva pobreza* no se reduce, en palabras de Bauman, a la falta de comodidades y al sufrimiento físico, sino que es también una condición social y psicológica: puesto que el grado de decoro se mide por los estándares establecidos por la sociedad, la imposibilidad de alcanzarlos es en sí misma es causa de zozobra, por lo cual la angustia de *ser pobre significa también estar excluido de lo que se considera una “vida normal”*. La pobreza implica, también, tener cerradas las oportunidades para una “vida feliz”⁴³, no poder aceptar los ofrecimientos de la vida; ser considerados como consumidores defectuosos o expulsados del mercado⁴⁴.

Estas nuevas trayectorias descritas por este enfoque, encuentran concordancia en el ámbito político. El Estado-Benefactor resultaba necesario para sostener la ética del trabajo como norma y medida de la salud social minimizando, paralelamente, los efectos adversos de poner en práctica esa norma en forma constante y universal. No obstante, en la segunda modernidad, puesto que la igualdad de las libertades esenciales es el fin último del liberalismo, éste puede y debe ser usado como el poder organizado de la

⁴¹ Cuanta mayor sea la libertad de elección, y sobre todo, cuanto más se la pueda ejercer sin restricciones, mayor será el lugar que se ocupará en la escala social, mayor el respeto público y la autoestima que puedan esperarse. La importancia principal de la riqueza y el ingreso reside en que abren el abanico de elecciones disponibles.

⁴² BAUMAN, Zigmunt. *Ibid.* Pág. 52.

⁴³ Ver BAUMAN, Zigmunt. *LA SOCIEDAD SITIADA*. Cap 4 “La (in) felicidad de los placeres inciertos”.

⁴⁴ BAUMAN, Zigmunt. *TRABAJO, CONSUMISMO Y NUEVOS POBRES*. Op. Cit. Pág. 65. En una sociedad de consumo, la “vida normal” es la de los consumidores, siempre preocupados por elegir entre la gran variedad de oportunidades. Una “vida feliz” es aquella en la que todas las oportunidades se aprovechan, dejando pasar muy pocas o ninguna. Como en cualquier comunidad, los pobres de la sociedad de consumo no tienen acceso a una vida normal; menos aun, a una existencia feliz.

comunidad para incrementar los derechos de los individuos visión que, en consecuencia, *acepta la pobreza como un flagelo inevitable originado en defectos personales*⁴⁵.

Lo importante de la descripción precedente es la tendencia que demarca. Así las cosas, simultáneamente crecerá la brecha entre quienes desean y pueden satisfacer sus deseos y quienes también han sido seducidos pero, sin embargo no pueden actuar del mismo modo. Considerada la naturaleza del juego actual, la vulnerabilidad y la exclusión -que en otros tiempos fue considerada una desgracia provocada colectivamente y que por lo tanto, debía ser solucionada por medios colectivos- sólo puede ser redefinida como un delito individual.

La pobreza, entonces, deja de ser tema de política social para convertirse en asunto de justicia penal, los pobres ya no son los vulnerables de la sociedad de consumo, derrotados en la competencia feroz, sino los enemigos declarados de la sociedad. Se culpa a los excluidos de su propia exclusión. Los pobres que carecen de un ingreso aceptable, que no tienen tarjetas de crédito ni la perspectiva de mejorar su situación, quedan al margen como una subclase *dentro* de una sociedad que ha dejado de ser integral, que renunció a incluir a todos sus integrantes y ahora es más pequeña que la suma de sus partes. En consecuencia, la norma que violan los pobres hoy es la que obliga a estar capacitado para consumir, no la que impone tener un empleo; los nuevos pobres son “no consumidores” más que empleados precarios o desempleados. La respuesta es: fuera del mundo de los deberes éticos.

De la misma forma, Bauman advierte que, la misma flexibilidad de la definición de pobre se presta para ser usada como rótulo estigmatizador de todos los pobres, independientemente de sus características concretas en la sociedad. Se trata por igual a un grupo sumamente heterogéneo y diverso, lo cual obedece a una simple *decisión clasificatoria* que debe ser ampliada y no a las consecuencias necesarias de los hechos.

La propuesta de este autor es por tanto, retomando a Offe, la idea de que el derecho a un ingreso individual no puede ser dissociado de la capacidad real de obtener un ingreso. Bastante radical. Sin embargo hay más: Bauman, adicionalmente, propone distinguir el trabajo del mercado de trabajo, el cual se restringe a las actividades que se venden y se compran, que tienen valor en el mercado, y también distinguir a la calidad de vida del concepto de estándar de vida, ya que si es posible ser pobre y, a pesar de ello, vivir dentro de los límites aceptados, entonces deben ser otros los factores por los que una

⁴⁵ En la sociedad de consumo, una regla muy poco objetada es que la libertad de elección requiere capacidad tanto habilidad y como decisión para usar el poder de elegir, libertad que no implica que todas las elecciones sean correctas. El tipo de elección que se realice demuestra si se cuenta o no con aquella capacidad. De este modo, la clase marginada aparece como la suma de muchas elecciones individuales erróneas por “falta de capacidad para elegir”; es decir, los pobres se equivocan en su escala de valores, ponen al “no trabajo” por encima del trabajo y cometen así el peor de los delitos. Esta justificación de la pobreza sirve para librar la conciencia de quienes permanecen dentro de los límites aceptados de la sociedad; para eximirlos de la culpa por haber arrojado a la desocupación permanente y el trabajo precario a un gran número de sus conciudadanos. MEAD. Laurence. *LAS NUEVAS POLÍTICAS DE LA POBREZA*. Nueva York, 1992. Pág. 78 – 159.

persona puede hacer parte de la clase vulnerable o marginada. Como mejor lo expresa Bauman:

“La emancipación del trabajo de los cálculos centrados en el mercado –y de las restricciones que esos cálculos imponen- exigiría reemplazar la ética del trabajo, moldeada a favor del mercado de trabajo, por una ética del trabajo bien realizado. Hay que renunciar a unos cuantos supuestos hoy sagrados como eso que se llama “crecimiento económico” –que estadísticamente puede definirse como “más hoy que ayer”- y que es bueno en sí mismo, también, sin importar los daños que produzca”⁴⁶.

La contribución del autor reseñado a este marco conceptual es, indudablemente, amplia. En primer lugar, porque conceptualiza el cambio del carácter del trabajo sobre las nuevas lógicas del proceso a nivel histórico y socioeconómico y, en segundo lugar, porque ofrece una caracterización nueva y coherente acerca de la pobreza, esta última ligada al moderno desmembramiento de la ética del trabajo. Ciertamente, las reflexiones interpretativas y explicativas de Bauman han despertado el interés de otros autores por el descubrimiento del reciente perfil diferenciado de la pobreza. Es en este contexto, que nace esa expresión -no estrictamente definida ni estudiada a profundidad hasta el momento- referida a la “nueva pobreza” o a los “nuevos pobres”. En seguida, se hará referencia al aporte más relevante sobre el particular.

Para entender los rasgos de la pobreza, primero hay que hablar de “las pobreza” resaltando el plural en razón a las diversas situaciones que la integran, explica Minujin. Luego, es preciso tener en cuenta la acción de dos procesos: primero, el de *polarización* en el que los pobres estructurales profundizan sus carencias, los sectores medios divergen pero con dispersión y los ricos se hacen más ricos; y otro de *heterogeneidad* que se resume en la categorización de pobres estructurales y nuevos pobres.

¿Quiénes son los nuevos pobres? El sociólogo argentino, Alberto Minujin -a quien aquí se parafrasea- es quien, en sentido pragmático, más cerca ha estado del tema. Los *nuevos pobres o sectores medios empobrecidos* son una nueva forma oculta de expansión de la pobreza, una emergencia y un proceso diferenciado de la profundización de la pobreza estructural, que al mismo tiempo aumenta sus dimensiones: *“Los nuevos pobres son aquellas personas que antes no eran pobres, que poseen características educacionales, sociales o culturales propias de la clase media y que al caer sus ingresos o no encontrar vínculos reales de inserción social no pueden seguir llevando el estilo de vida precedente”⁴⁷*, afirma Minujin.

Lo anterior quiere decir que en la sociedad se ha producido la incorporación al mundo de la pobreza de grupos que anteriormente no estaban en ella. Cuando se habla de “nuevas

⁴⁶ BAUMAN, Zigmunt. *TRABAJO, CONSUMISMO Y NUEVOS POBRES*. Op. Cit. Pág. 72.

⁴⁷ MINUJIN, Alberto. *NUEVA POBREZA EN ARGENTINA*. Editorial Planeta, Buenos Aires, 1995. Pág. 45.

pobrezas", se hace referencia, entonces, a las personas y colectivos que han accedido a una situación de precariedad no desde la pobreza clásica, sino desde situaciones culturales y económicas estables⁴⁸. La heterogeneidad es el rasgo central de la nueva pobreza, que ha incorporado bajo su jurisdicción a nuevos contingentes de sectores empobrecidos provenientes de las capas medias que experimentan una abrupta caída.

Así pues, en la nueva modernidad, los fenómenos sociales van más allá de la pobreza estructural: la pobreza se extiende a sectores medios con otra cara, o más bien sin cara, en una forma poco visible, escondida en el ámbito doméstico y diluido territorialmente en diversas áreas de las ciudades. Este fenómeno que por poco visible no es menos real y tangible en la compleja problemática social referida a la caída de las condiciones de vida, al cambio en las prácticas socioculturales y a la vulnerabilidad de la identidad y del futuro de diversos individuos. Los sectores medios transitan por distintos niveles de vulnerabilidad asociados a los distintos procesos de inclusión o exclusión parcial.

También los modos de vivir en la pobreza estructural y en la nueva pobreza constituyen fenómenos sociales cualitativamente diferentes que reflejan profundas discrepancias, a pesar de que, para Minujin, los sujetos inmersos en estos procesos tienen algunos rasgos en común tales como las situaciones o las relaciones afines que desarrollan. Los sectores medios de nuevos pobres comparten con los pobres estructurales el deterioro de sus condiciones de trabajo e ingresos y desarrollan prácticas adaptativas similares para enfrentarlo -como las referidas a la incorporación extensiva al mercado de trabajo, la generación de autoempleo, la reorganización doméstica y el ajuste del consumo.

Sin embargo, el contraste entre unos y otros radica -principalmente- en que mientras los sectores medios empobrecidos viven las tensiones propias de la caída desde una posición de ascenso social y económico, los sectores de la pobreza estructural quiebran la ilusión de una posible salida de esta situación.

Es decir, la emergencia de este nuevo segmento de pobres da cuenta de un fenómeno diferente al de la pobreza estructural, ya que los sectores medios empobrecidos y vulnerables orientan las prácticas de reproducción con otros valores y disponen de medios efectivos para atenuar su caída o, dicho de otra manera, tienen acumulados ciertos recursos culturales y sociofamiliares disponibles para satisfacer sus necesidades en algún grado. La disponibilidad de tales recursos es variable y permite a los hogares de los sectores medios empobrecidos incorporarse a ciertos ámbitos de reproducción y no a otros, entrar y salir de la situación de pobreza, enfrentar una mayor o menor intensidad en sus carencias: se encuentran en una situación de permanente vulnerabilidad que constituye el rasgo central de su condición social.

⁴⁸ Los nuevos pobres se parecen a los no pobres en algunos aspectos socioculturales (educación, capital, etc.) y a los pobres de vieja data, en los aspectos de la crisis: el desempleo, la precariedad laboral, la falta de cobertura de salud, entre otros. Los nuevos pobres constituyen un grupo heterogéneo, compuesto por personas que provienen de diversos tipos de trabajo: profesionales, comerciantes, obreros calificados, trabajadores autónomos, etc.

En lo que se refiere a las principales causas desencadenantes de la caída (o empobrecimiento) son resumidas por Minujin así: i) la caída del ingreso real, lenta, sin cambios bruscos, como un deslizamiento imperceptible, a lo largo del cual se consumió capital económico y social hasta quedar en la pobreza, ii) la pérdida de la ocupación o iii) el cambio a una ocupación que parecía más prometedora y resultó no serlo. Este proceso de empobrecimiento se ve complejizado y en estrecha relación con los cambios estructurales y sus consecuencias en el mundo del trabajo.

No sólo es el ingreso el que define la vida de los nuevos pobres. Una diversidad de recursos se transforman en sus herramientas principales, una vez que se encuentran en la pobreza. Por ejemplo, el capital social, que depende básicamente de las distintas trayectorias sociales y orígenes familiares, y el capital cultural determinado por el origen social, la educación recibida, el tipo de experiencias y la posición ocupada en los distintos ámbitos sociales que se han transitado. Estas herramientas forjan modos casi inconscientes de mirar el mundo y de representarse su propio lugar en él, lo cual origina disposiciones a percibir, actuar, reflexionar y demandar que varían según la clase social.

Sin embargo, como el capital social no se acumula y selecciona con un criterio estratégico y previsor, entonces puede ayudar a solucionar algunos problemas pero no otros, por lo cual, pueden sufrir exclusión en algunas áreas y no en otras. Otra de las características de la nueva pobreza es su invisibilidad; mientras que los viejos pobres se distinguen ante la sociedad y son reconocidos por todos, los nuevos pobres pueden encontrarse en cualquier lugar, se trata –en palabras de Minujin- de una pobreza privada, de “puertas adentro”.

En consecuencia, los nuevos pobres constituyen un estrato híbrido: se trata de un grupo social caracterizado por la combinación de prácticas, costumbres, creencias, carencias y consumos asociados a diferentes sectores sociales. Esta hibridez resulta de tres procesos simultáneos: i) carencias y necesidades insatisfechas del presente, ii) bienes, gustos y costumbres que quedan en el pasado y iii) posibilidad de suplir algunas carencias gracias al capital social y cultural acumulado. Así entonces, los nuevos pobres deben encontrar nuevos significados para una situación frente a la cual no tienen respuestas, ni en su historia familiar ni en las experiencias comunes de la sociedad.

Lo anterior implica que el empobrecimiento conlleva dos movimientos simultáneos y de sentido inverso: por un lado, se deben reformular hábitos relacionados de algún modo con lo económico, mientras que, por el otro, se deben buscar alternativas antes desconocidas para obtener nuevas opciones de consumo, ingresos o cualquier oportunidad de mejorar la situación. Es decir, se debe “*aprender a ser pobre a través de un constante ensayo y error*”⁴⁹. De este modo, el empobrecimiento al desestructurar lo

⁴⁹ MINUJIN, Alberto. *Ibíd.* Pág. 49.

cotidiano, erosiona lentamente las bases en las que se sostiene la identidad social del individuo, vinculada esta última a la desconexión total o parcial de la sociedad, a la caída del poder adquisitivo, a la contracción del consumo, entre otras.

Finalmente, Minujin advierte que la crisis social descrita se agudiza con los ajustes económicos asociados a la integración a la nueva economía global. La pobreza derivada de dichas políticas es acompañada por nuevas lógicas excluyentes y por el aumento de las desigualdades sociales, éstas no como una simple versión ampliada y profundizada de un fenómeno estructural, sino como la representación de una problemática social diferente, diversa y compleja, con un fuerte sesgo *urbano* y una expresión particular en las grandes áreas metropolitanas. Nuevos sectores sociales hacen más heterogéneo el mundo de la pobreza, a la vez que la vivencia incorpora dimensiones subjetivas del conflicto social donde las percepciones de desigualdad y de bloqueo del futuro, así como temores de ese nuevo presente, dan pie a una extendida sensación de malestar social.

1.4 La lectura del trabajo desde los procesos de precarización - Enfoque de las nuevas formas de trabajo

A pesar de que los estudios en materia laboral han abordado de manera preferente los temas de trabajo típico industrial, también existen debates sobre el trabajo atípico. En las líneas siguientes se presentan algunas de las miradas analíticas más relevantes.

Para Offe⁵⁰, por ejemplo, el fin de la centralidad del trabajo como espacio estructurador de la sociedad se define a partir de dos grandes transformaciones: por un lado, el cambio en la estructura de la economía hacia el sector terciario en menoscabo del industrial y, en especial, de las ocupaciones⁵¹. El otro argumento más teórico de Offe remite a la fragmentación de los mundos de vida de los trabajadores, en particular entre el mundo del trabajo y el de la familia, el tiempo libre y el consumo; se trataría también de la pérdida de importancia del mundo del trabajo en la conformación de identidades y subjetividades. Es decir, para Offe, la anulación de capacidades transformadoras amplias de los trabajadores, o de sujetos que tengan su centro en el trabajo, parte de su propia heterogeneidad y, de manera más profunda, de la fragmentación de sus mundos de vida.

Al respecto, Bourdieu afirma que actualmente la *precariedad* se encuentra dispersa en todas partes, pues existe un proceso (flexibilización del trabajo) que pretende convertir a la mayoría de los trabajadores en precarios. Pone especial atención en los efectos de este fenómeno: *“La precariedad genera invisibilidad, porque desarticula y presiona, hace que los seres humanos vivan en constante incertidumbre. Es una inseguridad*

⁵⁰ OFFE citado por DE LA GARZA, Enrique. *PROBLEMAS CLÁSICOS Y ACTUALES DE LA CRISIS DEL TRABAJO* En: Trabajo, sujetos y organizaciones laborales. Publicación CLACSO. Buenos Aires, 2003.

⁵¹ Esto último se refiere a: más cuellos blancos que azules, las diferencias entre pequeñas y grandes empresas, la extensión de las ocupaciones no manuales en detrimento de las manuales. Todo esto dentro de los procesos productivos y en los mercados de trabajo.

*administrada que destruye todo lo que toca*⁵². En este sentido, los efectos son nuevas formas de organización social y nuevos (sin)sentidos de vida.

Asimismo, a dichos cambios se integran modificaciones en el significado y en la forma en que se realiza el trabajo, y en las posibilidades que se generan cuando los límites entre el trabajo y el no trabajo -en sus múltiples esferas- se rompen o diluyen. Touraine⁵³, por ejemplo, explica que con esto se crean posibilidades de acción de los sujetos sociales en esos nuevos espacios liberados, salidas construidas por los individuos que, al hacerse conscientes de su historicidad, se constituyen nuevos sujetos. Finalmente, el trabajo se transforma y, con éste, los sujetos que lo realizan. Las formas que adquiere la práctica, el significado y el sentido del trabajo deben ser interpretados en el proceso que sigue cada individuo y en las determinaciones a las que es sometido.

En complemento de tal interpretación, de acuerdo con Mückemberg⁵⁴, el trabajo precario es aquel en el que la empresa y el Estado trasladan el riesgo a los empleados, sin que éste sea retribuido. Otras características que se le atribuyen es que deja de estructurar el tiempo cotidiano, así como su inestabilidad, flexibilidad e inconsistencia, tanto material como inmaterial. De este modo, los beneficios se ubican más en la posibilidad de trabajo independiente o en opciones de tipo personal. Mediante programas de flexibilización o formas de trabajo que en apariencia son por cuenta propia, las empresas logran deshacerse de los costos y compromisos del trabajo asalariado. De allí se deduce que los rasgos esenciales de la precariedad son la inestabilidad y el riesgo individual.

Desde otra perspectiva, el aspecto que se muestra relevante es la pérdida de importancia del trabajo vivo en el proceso de producción mediante la aplicación de la tecnología, que sustituyendo la mano de obra obliga a un gran número de personas a permanecer empleados temporalmente o peor aún, en el desempleo. A decir de algunos autores como Rifking⁵⁵, es el uso y aprovechamiento del trabajo acumulado que implica la tecnología en el marco de una racionalidad expresada en la búsqueda de la ganancia lo que propicia el desplazamiento del trabajo. La fuerza laboral pierde importancia para las organizaciones en tanto éstas hacen uso de los nuevos paradigmas gerenciales.

De este mismo lado, otros investigadores como Castells proponen así el surgimiento de una nueva división del trabajo caracterizada por “nueva clase de servidores no calificados” que realizan trabajo precario y cuya función es servir a los que tienen algún empleo estable y/o conforman la clase privilegiada. No obstante, a través de este análisis se expone que la tecnología en sí no es la causa de los métodos de organización del

⁵² BOURDIEU, P. *SOCIOLOGÍA Y CULTURA*, Grijalbo, México. 1990. y BOURDIEU, P. *ACTUALMENTE LA PRECARIEDAD ESTÁ EN TODAS PARTES* En: *Contrafuegos*, Anagrama. Barcelona, pág. 120-128.

⁵³ TOURAINE, A. *CRÍTICA DE LA MODERNIDAD*, Fondo de Cultura Económica. México, 1999.

⁵⁴ MÜCKEMBERG, U. *HACIA UNA NUEVA DEFINICIÓN DE LA RELACIÓN DEL EMPLEO RELACIÓN* En: *International Labour Review*, vol. 135, núm. 6, pág. 683-695.

⁵⁵ RIFKING, Jeremy. *EL FIN DEL TRABAJO*. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo. Ediciones Paidós. Madrid, 2000.

trabajo, sino que es ésta en conexión con la estrategia empresarial, la organización de la producción, los entornos culturales e institucionales y los sistemas de gobierno los que determinan el nuevo conjunto. Esta concepción definitivamente, tiene un referente empírico claro, aunque no aporta muchos elementos para explicar la nueva conformación del mundo del trabajo. De ello se deriva su utilidad, más descriptiva que explicativa, en que permite observar formas de trabajo con diversas configuraciones.

Las visiones precedentes sobre los cambios en el mundo del trabajo pueden ser resumidas en cuatro tesis fundamentales propuestas por De la Garza⁵⁶, así:

La primera tesis implica un *cambio en la estructura ocupacional*. La transformación de la estructura de la economía hacia los servicios en detrimento de la industria, y en particular de las ocupaciones, ha generado una gran heterogeneidad entre los trabajadores dentro y fuera de los procesos productivos (en este renglón están los trabajos precarios, los temporales, por cuenta propia y los eventuales) que se traduce en valores y actitudes diferenciadas -con características y demandas distintas- que obstruyen la conformación de sujetos amplios de trabajo.

La segunda tesis plantea *un nuevo individualismo* basado en la fragmentación de los mundos de vida de los trabajadores y la pérdida de importancia del trabajo en la conformación de subjetividades. Se trata del *fin* de la centralidad del trabajo como estructura ordenadora de las identidades individuales y colectivas, y considera que el mundo extralaboral ha tomado mayor valor en la conformación de las mismas. En este sentido, resulta interesante preguntarse por el lugar del trabajo cuando está mezclado con una serie de actividades que no entran en su categoría tradicional pero que, a su vez, forman parte de la reproducción de las personas, sus hogares y sus familias. Es relevante observar que tanto esta tesis como la anterior coinciden en que los cambios en el trabajo tienden a la precarización del mundo laboral.

La tercera tesis arguye que, actualmente en la sociedad post-industrial, *la riqueza social ya no depende del trabajo* como sucedía antes, sino que se crea en el sector financiero global y comercial. Es decir, la riqueza se genera mediante acciones especulativas realizadas por organismos que resultan ser entidades imposibles de enfrentar, ya que, de hecho, el capital ya no tiene nombre, como abstracción ha llegado al máximo de su despersonalización, sigue su lógica acumulativa (o de casino) independientemente de los sujetos sociales en los que se encarna y sin conexión estricta con el mundo de la producción. Es de resaltar que esta tesis y la anterior restan importancia al trabajo en la vida de los sujetos y en cuanto elemento indispensable en la producción de la riqueza.

Por último, la cuarta tesis considera que *la crisis del trabajo es un problema político* que implica la decadencia del movimiento obrero, debido principalmente al triunfo de las

⁵⁶ Ver: DE LA GARZA, Enrique. *¿FIN DE TRABAJO O TRABAJO SIN FIN?* Ediciones Mimeo. México, 1998. Pág. 5-14 y DE LA GARZA, Enrique. *PROBLEMAS CLÁSICOS Y ACTUALES DE LA CRISIS DEL TRABAJO*. Op Cit. Pág. 12 y ss.

estrategias de los empresarios para garantizar la ausencia del conflicto y adherir a sus fines a los trabajadores haciéndoles ver que el enemigo no es el capital sino las empresas competidoras; también es por la transformación hacia el Estado (neo)liberal, que ha apoyado (legalmente) la flexibilidad, descentralización y desregulación del mercado de trabajo, que se han traducido frecuentemente en precarización. Así pues, la declinación del trabajo se presenta sobre todo como una crisis de *deslegitimación*.

De esta revisión analítica, es importante indicar que la crisis del trabajo es una realidad, no como *fin* del trabajo, sino como pérdida de legitimidad del mismo. Por todo lo anterior, el concepto resultante es aquel que incluye la inestabilidad, la desprotección, la inseguridad y las debilidades sociales y económicas, como una conjunción de factores articulados de maneras diversas en el proceso de precarización del trabajo, junto con las relaciones a su alrededor que han hecho posible tal proceso. Es posible establecer algunos puntos de consenso en torno a la transformación del mundo del trabajo, sobre todo en lo relativo a un mundo laboral signado por la mayor incertidumbre, lo que da la pauta para abordar las nuevas formas de trabajo, objeto de este estudio.

1.5 De la vulnerabilidad como categoría relevante

La multiplicidad de estudios que, en los últimos años, focalizan el análisis de la exclusión y la vulnerabilidad, evidencia un nuevo tratamiento de la "cuestión social" en la reflexión sobre la pérdida de cohesión y la ruptura de los vínculos sociales. Por lo tanto, se considera necesario hacer referencia y ligar a esta línea conceptual algunas nociones de *vulnerabilidad* tratadas por dos autores, uno ya mencionado: Minujin y Castel.

La exclusión ha sido entendida como un concepto relativo, que varía espacial e históricamente, y negativo porque se explica en lo que no es: se está excluido de *algo* cuya posesión implica un sentido de inclusión. Pese a ello, no se trata de un concepto dicotómico que divide la sociedad en dos, ya que existe una serie de situaciones intermedias entre ambos estados. Estas situaciones hacen parte de la importante noción de vulnerabilidad social, la cual se convierte en un referente clave para caracterizar condiciones objetivas y subjetivas de incertidumbre, para entender los espacios fronterizos entre exclusión e inclusión difíciles de delimitar y para entender las constantes oscilaciones de la movilidad social de comunidades, hogares y personas.

En este sentido, un concepto dinámico y abarcativo de vulnerabilidad refiere a aquella diversidad de "situaciones intermedias" y también, al proceso por el cual se está en riesgo de engrosar el espacio de exclusión, a partir de ciertas debilidades constatadas en el presente⁵⁷. De esta forma, la noción de vulnerabilidad social ayuda a identificar individuos y grupos sociales que, por su menor disponibilidad de activos materiales y no

⁵⁷ En su sentido amplio la vulnerabilidad refleja dos condiciones: la de los "vulnerados" que se asimila a la condición de pobreza, es decir que ya padecen una carencia efectiva que implica la imposibilidad actual de sostenimiento y desarrollo y, una debilidad a futuro a partir de esta incapacidad; y la de los "vulnerables" para quienes el deterioro de sus condiciones de vida no está ya materializado sino que aparece como una situación de alta probabilidad en un futuro cercano a partir de las condiciones de fragilidad que los afecte

materiales, están *expuestos* a sufrir alteraciones violentas y significativas en sus niveles de vida. Es decir, resulta útil para distinguir las diferencias y las heterogeneidades, para des-cubrir y describir situaciones de riesgo, debilidad, fragilidad y precariedad futura, para comprender el *fenómeno* y para diseñar acciones posibles en materia de política.

Según lo anterior, y dada la posibilidad de que la vulnerabilidad se convierta en un concepto ambiguo, la definición que vale la pena reseñar es la que refiere Minujin "*como una condición social de riesgo o dificultad, que inhabilita e invalida, de manera inmediata o en el futuro, a los grupos afectados, en la satisfacción de su bienestar -en tanto subsistencia y calidad de vida- en contextos sociohistóricos determinados*"⁵⁸. La idea de "condición social de riesgo" implica una gama de dimensiones referidas, tanto a la posición como a la percepción de riesgo y privación que, a su vez, implica la posibilidad de concreción de convertirse de vulnerable en vulnerado. La idea de "satisfacción del bienestar en tanto subsistencia y calidad de vida" es más amplia que la de "necesidades básicas" y se orienta a incluir elementos significativos en la vida de carácter no material.

Un concepto de vulnerabilidad en el sentido planteado, alude a situaciones de debilidad social, de precariedad en la inserción laboral y de fragilidad en los vínculos relacionales. Asimismo, estos niveles se vinculan, como bien lo describe Minujin, a pensar desde una metáfora espacial, a través de limitaciones que operan "desde arriba" -el régimen económico, político y social de acumulación- y "desde abajo" -los atributos individuales.

Al respecto, Castel considera las situaciones de riesgo o carencia en relación a dos ejes: un eje de integración-no integración con relación al trabajo, es decir la relación con los medios por los cuales un individuo logra o no reproducir su existencia en el plano económico y el otro, vinculado a la inserción, o no, en una sociabilidad socio familiar, es decir la inscripción o la ruptura con respecto al sistema relacional en el seno del cual reproduce su existencia en el plano afectivo y social. La intersección de los dos ejes genera, para Castel, como se mencionara con anterioridad, tres zonas más o menos identificables: de integración, de vulnerabilidad y de exclusión⁵⁹.

Según esta concepción, los individuos basculan de unas zonas a otras en un proceso en el que tiene un peso importante la relación con el mercado laboral. Desde la dimensión del trabajo, la zona de vulnerabilidad ocupa una posición bien estratégica, no sólo porque ésta, según el autor, es la que "provoca las situaciones extremas a partir del basculamiento que se produce en sus fronteras" sino también porque significa una

⁵⁸ MINUJIN, Alberto. *Op cit.* Pág. 51.

⁵⁹ CASTEL, Robert. *LA METAMORFOSIS DE LA CUESTIÓN SOCIAL: una crónica del asalariado*. Editorial Paidós. Barcelona, 1997. Estas clases se caracterizan así: i) *Zona de integración, seguridad o estabilidad*: Corresponde a la situación típico-ideal de la población con trabajo y protección social asegurada y sólida relación familiar y vecinal. Aunque en este grupo existen grandes desigualdades sociales, éstas no suponen una amenaza para la estabilidad social. ii) *Zona de vulnerabilidad, precariedad o inestabilidad*: Se caracteriza por la fragilidad, la inseguridad de las relaciones laborales precarias y la inadecuación de los soportes familiares y sociales. iii) *Zona de exclusión o marginación*: Se caracteriza por una retirada del mundo laboral, la ausencia de otro tipo de protección social y aislamiento social; este grupo sufre la más extrema pobreza y carece de acceso a las formas normalizadas de participación social. Para este autor, la principal categoría de diferenciación entre estas tres zonas corresponde al nivel de precarización de las condiciones de trabajo de cada una, planteando así la aparición de "una nueva matriz de desigualdades: la desigualdad ante la precariedad". Así pues, desafiliación y vulnerabilidad son fenómenos que deben ser comprendidos desde un horizonte más amplio.

precarización del empleo y con ello, un debilitamiento del vínculo social. La situación actual está mostrando cada vez más la ascensión de la vulnerabilidad a través de la aleatoriedad del trabajo, asegura Castel. En síntesis, la vulnerabilidad individual y colectiva producida por el cambio del sistema de trabajo en el capitalismo contemporáneo es la base de las nuevas condiciones de desigualdad social, que incluso, pueden llevar a un amplio sector de la población a una situación de exclusión.

Esta reestructuración claramente obedece a un profundo cambio político y económico en la naturaleza de las relaciones de empleo, que puede estar abriendo espacio hacia un nuevo régimen laboral, sustentado en el empleo precario, tal como lo sostiene Castel. La pérdida inexorable de las garantías salariales y laborales converge en lo que Sassen⁶⁰ llama la casualización del trabajo, que crea un estado de contingencia laboral presentado a través del trabajo precario, cuyo componente informal, temporal y subcontratado crece progresivamente en la economía como vía alternativa al cierre de las vías legitimadas.

En términos de Minujin, mientras que *“la inclusión social es la posibilidad real de acceder a los derechos sociales, la exclusión se refiere a la imposibilidad o a la no habilitación para acceder a los derechos sociales sin ayuda, sufrimiento de la autoestima, inadecuación de las capacidades, riesgo de estar relegado por largo tiempo a sobrevivir del asistencialismo, y estigmatización”*. En consecuencia, dentro de este enfoque, la vulnerabilidad refleja, por un lado, situaciones intermedias de exclusión en algunos aspectos e inclusión en otros y situaciones de variadas formas y grados de falta de inclusión en una misma esfera que no dan lugar a la exclusión y, por otro lado, el riesgo de caer en exclusión por acumulación de factores excluyentes.

Los dos autores referidos están de acuerdo en que hay muchas fuentes de vulnerabilidad social. Una de las más importantes es el mundo del trabajo, donde los riesgos se manifiestan en la creciente precariedad y fragmentación laboral. Otra fuente de incertidumbre surge de la volatilidad de los ingresos y la inequidad social en la distribución de los activos para buena parte de la población. Adicionalmente, la capacidad de respuesta y las habilidades adaptativas de los actores sociales constituyen otro factor importante de determinación de la vulnerabilidad social; los cuales también tienen un peso relevante en las formas de movilización dentro de la sociedad.

Es necesario señalar, en este momento, que tanto Minujin como Castel establecen la diferencia y la relación entre inclusión/exclusión política, económica y social. *La política “está directamente ligada con lo que puede denominarse ciudadanía formal y con la participación o no como ciudadanos en la marcha de la sociedad”, la económica “está relacionada con la participación en la vida colectiva (...) que se refiere al empleo y la protección social” y la social “está relacionada con la participación en la vida colectiva*

⁶⁰ Sassen, Saskia citada por CASTEL, Robert. *Op. Cit.* Pág. 186.

(...) que toma en cuenta las interrelaciones individuales y agrupadas en el contexto de lo que se ha denominado capital social”.

Finalmente, lo más relevante de este acápite que vale la pena repetir es la aceptación indiscutible acerca del valor del trabajo como uno de los mecanismos de identidad centrales de la sociedad. No obstante, el trastoque de esta creencia a partir de la individualización de los riesgos –principalmente, a través de la fragmentación del trabajo- ha empezado a generar, por supuesto, desajustes y borrosidades en la identificación del ciudadano-trabajador y de su conciencia como clase específica, tanto así como la pérdida de sus soportes y referencias institucionales. Es a partir de estos planteamientos que se encuentra el vínculo entre trabajo, riesgo y desigualdad social.

Hasta aquí la descripción del concepto que más adelante será de gran utilidad en la búsqueda del vínculo entre las nuevas formas modernas del trabajo y la ruptura consecuencial de la inserción social.

1.6 Recapitulando

La exposición de un marco conceptual del perfil anterior, que a muchos puede parecer una distracción, tiene el objeto precisamente contrario: contemplar un proceso poliédrico desde sus diferentes vistas, sin ser reducido o abstraído a un modelo unidimensional. Quizá suene pretencioso, pero lejos de ello la intención real es ir, por poco, un milímetro más allá de las concepciones convencionales que se han usado para estudiar los cambios y trayectorias del mundo del trabajo en este país. En tal línea de análisis, cada uno de los enfoques relacionados aporta desde su interior elementos específicos a la construcción de un orientador concepto multidisciplinario al respecto.

En ese sentido, lo primero que revela la integración conceptual realizada es que el proceso de *precarización* del trabajo no es un fenómeno aislado en sí mismo, ni tampoco un “novo” sin antecedentes. Se vive necesariamente como parte integral de la mutación global de nuevo cuño y se vislumbra con claridad, al mismo tiempo, en el agotamiento y deslegitimación de un modo de regulación -tanto económico, como social y político- precedente. De este modo, la transformación del carácter del trabajo no puede ser visto de otra manera, sino como inmerso y parte de un nuevo modo de acumulación capitalista regido por el principio de la flexibilidad -hablando en términos del enfoque regulacionista; o bien como corolario del desarrollo de la fase líquida de la modernidad -a la que se refiere Bauman y Beck- signada por la retracción social del Estado⁶¹, la pérdida de estabilidad social y la profundización de riesgos e incertidumbres a cargo del individuo.

⁶¹ Con el fin de adecuar los arreglos institucionales internos a las pautas de la economía global. En el período donde la responsabilidad del desarrollo era esencialmente atribuida al Estado (y no al crecimiento económico y la iniciativa privada), el enfoque de la política social respondía a una estrategia de acumulación basada en la ampliación del mercado interno, la creación de empleo y el mantenimiento del salario real. Así, el trabajo y el ingreso se constituían en las puertas para el acceso a los beneficios sociales y a los servicios del Estado (salud, educación, previsión social, ciudadanía, etc.) y la “sociedad salarial” no era tan sólo definida en función a

Lo anterior implica que el conjunto de certezas antes sujetas al trabajo se derrumban por la precariedad, tal y como bien lo describen varios de los autores reseñados. Por ello, el proceso de precarización del trabajo y la forma en la que los riesgos están siendo trasladados -por parte del Estado, las empresas y el mercado- a los trabajadores se convierten en elementos fundamentales para explicar y comprender el mundo laboral, cuyos rasgos también se constituyen en un factor crucial a la hora de explicar emergentes formas de pobreza, vulnerabilidad y exclusión social.

Los enfoques reseñados están de acuerdo en que la precariedad permea transversalmente el mundo laboral -tanto el denominado típico como atípico- y fractura los mecanismos de inclusión y adhesión social garantizados antaño por el trabajo. No hace falta demasiada imaginación para hacerse una idea de lo inciertas y frágiles que se han vuelto las vidas de aquellos que no han encontrado una relación estable o han quedado fuera del *mercado* de trabajo. El trabajo se ha hecho temporal y transitorio por definición, por decisión y por el costo pragmático de su impacto. Los empleos permanentes en empresas seguras se tornaron solamente nostálgicas historias, nadie puede presumir de tener una garantía razonable contra la racionalización o reestructuración, contra los erráticos cambios de demanda del mercado y las presiones de la “productividad, competitividad y eficiencia”.

A este proceso de fragmentación del trabajo, individualización de la relación laboral y desestructuración del conjunto de certezas que antes garantizaban la inclusión social del ciudadano-trabajador, se ha consensuado llamar “flexibilización”. A pesar de ello, como se mencionara anteriormente por Bauman, *precariedad* es mejor término, entendido éste como la inestabilidad asociada a la desaparición de los antiguos puntos fijos de referencia. Los teóricos hablan de precariedad, riesgo, inestabilidad, vulnerabilidad, etc., pero el fenómeno que todos estos conceptos intentan aprehender y articular es la experiencia combinada de *inseguridad* (de nuestra posición, derechos y medios de subsistencia), de *incertidumbre* (de nuestra continuidad y futura estabilidad) y de *desprotección* (del propio cuerpo, del propio ser y de sus atenciones: posesiones, vecindario, comunidad).

Así pues, integrando las conceptualizaciones estudiadas, *precarización* se entiende como el fenómeno de degradación de las condiciones de trabajo y empleo padecido por personas y colectivos, que dificulta desarrollar la libertad y que impide el ejercicio de derechos ciudadanos plenos. Este fenómeno entraña, como resultado, una situación de dependencia, vulnerabilidad y fragilidad en la obtención de ingresos y bienes necesarios para un proyecto de vida completo, y supone una situación de riesgo de empobrecimiento -en diferentes intensidades- e incluso de exclusión social.

que la generalidad de los trabajadores eran dependientes, sino sobre todo porque, a partir de la preeminencia de este tipo de organización social y productiva, los sujetos obtenían su renta, estatus, protección, identidad y reconocimiento social *permanentes*.

Al respecto de esto último, si bien la pobreza no se considera un fenómeno nuevo, su intensidad, extensión y heterogeneidad si se consideran de una naturaleza diferente. Diversas dinámicas de exclusión que operan en el ámbito (léase *mercado*) del trabajo⁶², como producto de su desregulación y de la retracción social del Estado, contribuyen al avance de estas nuevas formas de empobrecimiento, vulnerabilidad y desigualdad, que como bien lo han descrito Bauman y Minujin, llevan a un conjunto heterogéneo de la sociedad a experimentar lo que en este capítulo se ha descrito como “nueva pobreza”, producto del estancamiento de la movilidad social ascendente y la fractura en los mecanismos de vinculación a la sociedad. De esta manera, la política de precarización se ve auxiliada y reflejada en las políticas de vida generadas por el malestar social.

Todo lo anterior, podría resumirse en que el trabajo (y el empleo) ha ido cambiando de ser un derecho a convertirse en un privilegio, razón por la cual, no puede hablarse exclusivamente de ocupados y desocupados, formales e informales, pobres y no pobres, sino de diversas dinámicas de fragmentación social que configuran identidades laborales y sociales necesarias de identificar y que requieren análisis específicos. Como señala Castel se trata de ver las principales transformaciones en el trabajo, en tanto **soporte privilegiado de inscripción en la estructura social** y la creciente diferenciación social resultante en términos de inclusión, vulnerabilidad y exclusión social, así como los procesos de circulación o tránsito -individual y colectivo- dentro de estas zonas. He aquí el vínculo del mundo del trabajo, sus características y la generación de nuevas formas de desigualdad y pobreza en la modernidad.

⁶² Estas dinámicas funcionan a través del deterioro de las condiciones laborales, el retroceso del trabajo asalariado, el avance de la informalidad asociada a la sobrevivencia y el desempleo.

2. REESTRUCTURACIÓN EN AMÉRICA LATINA Y REFORMA LABORAL EN COLOMBIA: EL CONTEXTO DE LA CRISIS SOCIAL DEL TRABAJO EN LA CIUDAD

*¿Cuál es el mejor gobierno? Aquel que nos enseña
a gobernarnos a nosotros mismos. J. W Goethe.*

En concordancia con los planteamientos conceptuales precedentes, la primera alusión que tiene que realizarse es al contexto dentro del cual se desarrolla la actual crisis social del trabajo. Esta crisis se difunde en el marco de las profundas transformaciones introducidas en la globalización, la cual resalta la mayor competitividad, apertura e inserción de las economías nacionales y locales a las redes de carácter global, inspira nuevas formas de regulación (que afectan los mecanismos de inclusión social) y orienta procesos de reestructuración económica, política y territorial. Además, entender por qué y cómo se heterogenizan el empobrecimiento y la desigualdad social en la Colombia del nuevo siglo remite también, en primera instancia, a los procesos de reestructuración promovidos por la globalización; proceso que a su vez sujeta significativamente a las ciudades, como nodos mercantiles, a los impactos derivados de su funcionamiento.

No obstante, este capítulo dista de ser un análisis profundo de las reformas estructurales o de la búsqueda de sus efectos sobre el empleo en América Latina y el país, a pesar de que se hagan referencias al respecto. En su lugar, debido a que la crisis del trabajo no puede considerarse un fenómeno sin precedentes, el presente capítulo tiene por objeto contextualizar el problema de estudio en procesos evidentemente más amplios. Es decir, no está en cuestión si la precarización del trabajo tiene que ver o no con las recientes reformas, ya que de hecho ambos procesos se conectan entre sí. Lo que está en cuestión es la caracterización de la situación que, como se expuso anteriormente remite, en primera instancia, a los procesos de globalización y reestructuración como marcos envoltorios en los cuales se ha desarrollado.

2.1 La deconstrucción de América Latina: El proceso de ajuste estructural

El intento en América Latina de una nueva forma de inserción global se concretó en el plan de ajuste y apertura de la economía de 1989 conocido como el *Consenso de Washington*, así como en los ajustes de distinto tipo que, con diferente intensidad, se aplicaron hasta avanzados los noventa. Tales procesos evidenciaron el abandono definitivo del modelo económico ligado a la sustitución de importaciones y al rol interventor y benefactor del Estado. Algunos autores como Tokman, señalan al respecto, que este proceso se generó, en parte, debido a la gran liquidez internacional que se canalizó a la región con el explosivo endeudamiento externo⁶³, el cual marcó la evolución de las sociedades latinoamericanas en los 80's, junto a la interacción con las entidades multilaterales de crédito y las indicaciones emitidas por éstas.

⁶³ TOKMAN, Víctor. *PROGRESO TÉCNICO, EMPLEO Y DESARTICULACIÓN SOCIAL* en: Revista de la CEPAL No. 24. Santiago de Chile, 1997. Pág. 26.

En la historia reciente de América Latina, el contenido del ajuste se ha transformado notablemente. Durante la crisis de la deuda “ajustar” significaba adoptar una política recesiva que contrajera las importaciones y generara un excedente comercial con el cual pagar, al menos parcialmente, el servicio de la deuda. El esfuerzo que requería el ajuste era entonces únicamente momentáneo⁶⁴. Pero, a partir de la segunda mitad de los años 80 y durante los 90 con la prolongación de los problemas de financiamiento externo, el ascenso del neo-liberalismo y la creciente presión de los actores multilaterales, el énfasis pasó a la noción de *ajuste estructural*, entendido este último como un proceso de políticas y reformas que apuntaba, como lo expresa Ocampo⁶⁵, a crear ciertas condiciones básicas en América Latina para poner en marcha otra modalidad de desarrollo, *coherente* con el emergente marco de la internacionalización económica.

Así pues, los países latinoamericanos fueron inducidos a aplicar *reformas estructurales* que contribuirían a insertarlos en el proceso de la globalización y que, en teoría, los inducirían a concentrarse en ramas competitivas en el plano internacional. Lo anterior se argumentaba por sus promotores en que, en ese tiempo, los mercados de la región no estaban funcionando bien como resultado de políticas públicas disfuncionales lo cual, a su vez, llevaba necesariamente a redefinir el papel del Estado y del mercado. En consecuencia, la década del noventa fue un período de grandes cambios en las políticas económicas, las cuales se orientaron particularmente a facilitar el funcionamiento de los mercados en nombre de la libertad, la eficiencia y el crecimiento económico.

Con tal propósito y con cierto grado de variabilidad entre países en cuanto a profundidad, como lo anota Weller⁶⁶, se adoptaron las siguientes reformas: i) liberalización y desregulación de los sistemas financieros, ii) mayor apertura comercial, iii) privatización de empresas y activos públicos, iv) reformas tributarias, v) políticas anti-inflacionarias, vi) flexibilización y desregulación laboral y vii) reducción y reorientación de la intervención del Estado en la economía. Se fue dando un progresivo retiro estatal de la estrategia de desarrollo e integración social correspondiente al modelo anterior, un desplazamiento de su rol en la conducción de la economía, así como una progresiva desregulación, especialmente, del mercado de trabajo. Este cambio incluyó nuevas formas de intervención estatal para asegurar, tal como lo afirman Cariola y Lacabana, el funcionamiento del nuevo modelo económico, es decir, una rearticulación de las relaciones Estado-economía⁶⁷: menor intervención estatal y mayor papel del mercado.

⁶⁴ *Ibid.* Pág. 78. Frente a un costo que se decía bien acotado en el tiempo, no valía la pena enfrentar los problemas de largo plazo que, se decía, acarrearían una moratoria. En teoría, había una secuencia óptima para tales medidas. Se admitía que se generarían costos sociales, pero se suponía que éstos serían no solamente transitorios, sino también breves: las reformas no tardarían en dar lugar a una expansión significativa de la inversión, el crecimiento y, por consiguiente, del empleo y las remuneraciones.

⁶⁵ El contenido de estas reformas figuraba muchas veces como condición para el apoyo financiero que requirieron los países de la región. OCAMPO, José A., TOVAR, Camilo y LASSO, Francisco. *CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCION DEL INGRESO: Colombia en la década de los noventa*. Trabajo elaborado para el proyecto PNUD-CEPAL-BID sobre “Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento”. Mundi-Prensa. Madrid, 1998.

⁶⁶ Véase al respecto, WELLER, Jurgen. *TENDENCIAS DEL EMPLEO EN LOS AÑOS NOVENTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE*. En: Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000. Pág. 23 y ss.

⁶⁷ El Estado privilegió una acción social particularista, implementando políticas sociales compensatorias de corto plazo focalizadas en los grupos más perjudicados por el ajuste. Esta acción se asocia a la caída del gasto social y a los cambios institucionales donde el

En síntesis, según lo señala Tokman⁶⁸, tres procesos principales, caracterizaron el escenario emergente: *globalización, privatización y desregulación*. La globalización, en sentido estricto, se refiere a los importantes cambios ocurridos en la economía internacional en materia de comercio, finanzas e información, como parte integral de un conjunto de políticas que combinan medidas de ajuste interno con cambios en la forma de inserción de los países en la economía internacional. La privatización como segunda característica disminuye el tamaño y las funciones del gobierno y aumenta la importancia del sector privado y los mercados en la inversión, administración y asignación de los recursos; todo como resultado de la necesidad de reducir los déficit fiscales. Finalmente, la desregulación como tercer proceso significa la reducción de la protección y la intervención del gobierno en el comercio, las finanzas y los mercados de trabajo, proceso promovido, en parte, por grandes reformas jurídicas, pero también por un importante aumento espontáneo de la flexibilidad, efecto de la operación irrestricta de los mercados.

Desde este análisis, el triple proceso de globalización, privatización y desregulación se refuerza íntimamente entre sí: la globalización no podría haber prosperado si no hubiese estado acompañada de otros componentes del ajuste que reducen la protección comercial y laboral, así como por la liberalización financiera y la privatización, que abren posibilidades de crecimiento del comercio y de las corrientes de capitales. Esto se explica, a la manera de Aquevedo⁶⁹, en que el principio cardinal que contextualiza dicho fenómeno triangular es la centralidad de la regulación mercantil, donde el mercado no sólo se convierte gradualmente en el único regulador de la *economía*, sino también en el regulador central de la *sociedad*, dentro de la cual, la globalización aparece como una *resultante* esencial y, al mismo tiempo, como la *forma o modalidad concreta* asumida por el proceso de mercantilización indicado.

Los anteriores elementos permiten situar en un contexto más amplio fenómenos como los procesos de reestructuración y flexibilización registrados en el último período, en el marco de la edificación de *un nuevo orden económico internacional* -como lo diría Lipietz- soportado en un modo (o modos) de regulación flexible como la orientación decisiva de política. Tal como se esbozó en el capítulo anterior, el Enfoque de la Regulación plantea que para la sostenibilidad de los procesos de acumulación en un contexto histórico específico es indispensable que exista un conjunto de instituciones coherentes; pues bien, la institucionalidad laboral es un elemento de esa organización⁷⁰. Por

desmante de lo público a favor de lo privado es la norma. CARIOLA, Cecilia y LACABANA, Miguel. *IMPACTO SOCIO-AMBIENTAL DEL AJUSTE ESTRUCTURAL: TRABAJO, POBREZA Y MEDIO AMBIENTE URBANO* En: Temas para la Discusión No.5. Cendes. Caracas, 1999.

⁶⁸ TOKMAN, Víctor. *LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL BAJO TENSIÓN EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN*. En: Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000.

⁶⁹ AQUEVEDO, Eduardo. *REESTRUCTURACIÓN, FLEXIBILIDAD Y TRABAJO EN AMÉRICA LATINA* En: Papeles de POBLACIÓN No. 26. CIEAP/UAEM. Buenos Aires, 2000.

⁷⁰ La institucionalidad laboral abarca -entre otras- la regulación de las condiciones laborales, los mecanismos de su establecimiento y control, las organizaciones de los agentes en el mercado de trabajo, las instituciones que afectan la disponibilidad y las características de la fuerza de trabajo, los sistemas de información y la organización del trabajo en el interior de las empresas. RODGERS, Gerry. *INSTITUCIONES DEL TRABAJO Y DESARROLLO ECONÓMICO* En: IIEL. 1993. No obstante, las instituciones laborales, entendidas en un sentido amplio como reglas, son mucho más que las normas legales, lo que el análisis del funcionamiento del mercado de trabajo y del impacto de ciertas reformas en él debe tener en cuenta.

ello, también surgió en América Latina la necesidad de replantear dicha institucionalidad para que respondiera en forma *eficiente* a las nuevas condiciones socio-económicas.

En este sentido, en el marco de la reestructuración latinoamericana se suscitó también un cuestionamiento de las regulaciones laborales surgidas durante el modelo anterior, a pesar de que dichos sistemas de regulación, en muchos casos relativamente complejos, eran menos rígidos de lo que frecuentemente se suponía. En varios países, se dio una flexibilización de hecho, debido al menor impacto de las políticas públicas en el mercado de trabajo y al debilitamiento del poder sindical en el sector privado. Adicionalmente, sobre todo en los años noventa, como lo observa Rodrik, varios de los países introdujeron reformas laborales de importancia: Argentina (1991), Colombia (1991), Guatemala (1990), Panamá (1995), Perú (1991) y Venezuela (1998)⁷¹. De este modo, la institucionalidad laboral cambia, en parte por procesos de flexibilización de hecho y en parte por reformas cuya meta principal es flexibilizar el mercado de trabajo por medio de la eliminación o transformación de normas específicas de la legislación laboral⁷².

Dichas reformas introducidas durante los últimos años en América Latina hacen énfasis, según Weller⁷³, en cuatro direcciones. Primero, ampliar la gama de contratos disponibles, añadiendo al contrato *típico* de duración indefinida una serie de contratos de duración determinada, ampliando el uso del período de prueba y facilitando modalidades de subcontratación. La segunda tendencia consiste en el abaratamiento del despido, destacándose en éste la ampliación de la definición de causa justa y la introducción de sistemas de protección al desempleo por medio de cuentas individuales. En tercer lugar, una reducción del impacto del salario mínimo por medio de una política salarial conservadora⁷⁴ y finalmente, la tendencia a la baja de la participación del empleo público, con lo que se reduce su impacto sobre las negociaciones laborales en general. De esta manera, las reformas se dirigieron, principalmente, a aumentar la flexibilidad numérica interna y externa, así como la flexibilidad de los costos laborales.

Lo anterior implica que los débiles factores de integración socio-laboral en América Latina perdieron aún más vigor, tanto en el mercado de trabajo como a nivel institucional (bajo el criterio que las instituciones del mercado de trabajo cumplen un papel de cohesión social al tener el doble objetivo de contribuir a la eficiencia y proteger a los

⁷¹ Al respecto, el estudio referenciado que considera la flexibilidad de la legislación en cuatro aspectos: i) facilidad de contratación, ii) facilidad de despido, medida según el costo esperado de despido, iii) flexibilidad de la jornada laboral, medida según los sobre costos por jornadas extras, y iv) contribuciones a la seguridad social (como proporción de los salarios), señala que los mercados laborales más flexibles se encuentran en Jamaica, Trinidad y Tobago, Nicaragua, **Colombia** y Brasil. RODRIK, Dani. ¿POR QUÉ HAY TANTA INSEGURIDAD ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA? En: Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000. Pág. 10 y ss.

⁷² Este último proceso se enmarcó en lo que el Banco Mundial llamó las *reformas de segunda generación*, las cuales se promulgaron con el fin de aumentar la eficiencia del mercado de trabajo (incluyendo el aumento del empleo) y, además, el mejor funcionamiento de las economías de la región. El argumento básico detrás de tales políticas era que las regulaciones vigentes encarecían la mano de obra por encima del *equilibrio*, a la vez que hacían ineficiente la capacidad de ajuste del mercado de trabajo por debajo de su potencial.

⁷³ WELLER, Jürgen. *LOS RETOS DE LA INSTITUCIONALIDAD LABORAL EN EL MARCO DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA MODALIDAD DE DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA*. Serie de Reformas Económicas. CEPAL, 1998. Pág. 34 y ss.

⁷⁴ Esto puede observarse en el hecho que en la mayoría de los países de la región en 1995 todavía los salarios mínimos reales se encontraban por debajo del nivel alcanzado en 1980, ampliando la brecha entre los salarios mínimos y los salarios medios. CEPAL. *ESTUDIO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1997-1998*. Santiago de Chile, 1998.

actores estructuralmente desfavorecidos). Es decir, varios componentes integrativos de la institucionalidad laboral -antes vigentes sólo para una parte de la población- perdieron efectividad: verbigracia, en muchos países los salarios mínimos reales se redujeron fuertemente y perdieron su peso como orientadores de negociación, los sistemas tradicionales de seguridad social entraron en crisis y los trabajadores se vieran inexorablemente abocados al riesgo.

En consecuencia, el análisis de los cambios de la institucionalidad laboral muestra que éstos han reflejado, y a la vez han reforzado, los procesos de heterogenización de la estructura ocupacional. Los *reflejan* en el sentido que los cambios en el ámbito económico influyen de múltiples maneras en las instituciones laborales, como por ejemplo en la organización a nivel de empresa y en la cobertura de la legislación. Y los *refuerzan* sobre todo al flexibilizar las regulaciones sobre la contratación y el despido, y en su contribución a la generación o acentuación de nuevas formas de trabajo no típico.

De hecho, las reformas mencionadas anteriormente en materia de contratación implican al menos dos orientaciones básicas. Por un lado, se amplían significativamente las situaciones que justifican recurrir a la contratación temporal, mientras que por otro, se otorga explícitamente una mayor facilidad *legal* para recurrir a la subcontratación de trabajadores, ya sea a través de empresas privadas de colocaciones o incluso, en algunos casos, de cooperativas. De acuerdo con estudios concordantes, los resultados que se pretenden alcanzar con dichas reformas son esencialmente cuatro: i) posibilitar que el empleador ajuste el trabajo con mayor flexibilidad y menor costo a los requerimientos variables de la demanda; ii) reducir el costo de contratación; iii) generar un aumento de la demanda de trabajadores temporales debido a su menor costo relativo; y iv) como resultado de lo anterior, aumentar de manera general de la elasticidad ingreso-empleo asalariado, esto es, la mayor creación de puestos de trabajo⁷⁵.

Así, esta nueva orientación -muy propia y característica de la denominada *nueva economía* en gestación- ha producido modificaciones profundas en los mercados de trabajo de cada país. Según datos aportados por la CEPAL⁷⁶, hay evidencias cada vez más sólidas en el sentido de que se avanza hacia mercados más segmentados caracterizados, por un lado, por un núcleo progresivamente declinante de trabajadores con contratos más estables, coberturas sociales más amplias, condiciones de trabajo más dignas y, desde luego, salarios en promedio más altos, y, por otro, un sector creciente de trabajadores de menor calificación, con contratos a tiempo parcial, temporales, o incluso sin contrato, y con salarios, en general, notoriamente más bajos.

⁷⁵ Por lo pronto, este último resultado tiende a verificarse en la creación de una masa creciente de *ocupados pobres*, aunque se argumente que favorecen a los desocupados, es decir, de empleados con muy bajos ingresos. Hoy, en efecto, la categoría de pobreza se refiere a una subcategoría de ocupados o empleados en trabajos de baja calidad, a diferencia del pasado en que la pobreza era estrictamente sinónimo de desempleo.

⁷⁶ CEPAL. *PANORAMA SOCIAL DE AMÉRICA LATINA 1999 – 2000*. Ed. Naciones Unidas. Este mismo estudio constata que el grado de precarización resultante del crecimiento de los trabajadores temporales, con o sin contrato, ha aumentado en todas las ramas de actividad –principalmente en el comercio y servicios- y en todos los países.

Una característica central de estas nuevas evoluciones en las sociedades latinoamericanas, como parte de los mencionados procesos de reestructuración y flexibilización de las relaciones laborales, es el crecimiento del trabajo por tiempo determinado, y particularmente del trabajo temporal. Ésta es, sin duda, la coordenada principal que determina y explica los procesos de precarización del *empleo* en el sentido que lo argumenta Sotelo⁷⁷.

Así entonces, al observar detenidamente los resultados logrados y no sólo esperados, se pueden destacar tres tendencias principales: Un primer logro importante, como ya se dijo, es el aumento del número de asalariados urbanos con contrato temporal⁷⁸. Un segundo resultado es el importante aumento de la proporción de trabajadores urbanos sin contrato de trabajo⁷⁹. Un tercer logro ha sido una indiscutible reducción de los costos salariales, vía aumento, en particular, de las dos tendencias anteriores⁸⁰. De manera general, podría afirmarse que el costo laboral es decreciente según si el trabajador es contratado por tiempo indefinido o por un periodo determinado, o bien si no posee contrato alguno, lo que configura, en total, los dos segmentos, señalados al comienzo, de los nuevos mercados de trabajo en América Latina. Así, la flexibilización de los contratos han incidido en una precarización del trabajo.

Adicionalmente, resaltan también los cambios ocurridos en la estructura del empleo: por un lado disminuye la importancia del sector público y de la gran empresa privada como generadores del empleo y, por el otro, aumenta la importancia de las pequeñas empresas y de los trabajadores por cuenta propia no profesionales⁸¹. Además, en los años más recientes aumentan la terciarización e informalización del trabajo, que siguen deteriorando la calidad de los empleos, compuestos en su mayor parte por empleos generados en el sector de los servicios⁸².

⁷⁷ Adicionalmente, la extensión creciente del empleo temporal tiene como contrapartida, en América Latina, la afirmación del *empresario subcontratista* como figura central, esto es, como intermediario privilegiado mediante el cual la empresa externaliza una parte importante de sus costos, reduce en particular los gastos salariales y una parte considerable de los riesgos vinculados. SOTELO, Adrián. *GLOBALIZACIÓN Y PRECARIEDAD DEL TRABAJO EN MÉXICO*. Editorial El Caballito. México, 1999.

⁷⁸ Según AQUEVEDO, Eduardo. *Op. Cit.* Pág. 97, en Colombia, esta categoría de trabajadores pasaron de 11.2% en 1989, a 16% en 1998. Si a los trabajadores temporales con contrato se agregan los asalariados sin contrato, en total los aumentos de la categoría de trabajadores sin protección e inestables, es decir, precarios, aumenta alrededor de 23%, dos subcategorías que en conjunto representan alrededor de 45% del empleo total; es decir, según estas definiciones, la precarización del trabajo de gran magnitud.

⁷⁹ Según la fuente indicada inmediatamente anterior, por ejemplo, en la industria y servicios, la proporción de asalariados privados urbanos sin contrato en Colombia pasó de 21.9% del total de la fuerza de trabajo privada en 1990, a 33% en 1998, situación que explica el aumento del empleo total en 149.4%. Los datos disponibles parecen mostrar que esta anomalía se debe, en suma, a una simple sustitución de asalariados sin contrato por trabajadores con contrato temporal, especialmente en las microempresas.

⁸⁰ Según AQUEVEDO, Eduardo. *Op. Cit.* Pág. 106, si se consideran solamente los casos de Argentina, Colombia, Chile y Perú, se constata, por ejemplo, que el costo de contratar a un asalariado temporal equivale entre 57 y 66% del contrato de un trabajador permanente, en Colombia, específicamente, el costo se reduce alarmantemente a 34%. Esta situación, que en sí es ya bastante desmedrada, es, sin embargo, bastante más positiva que la de los *trabajadores sin contrato*, que representan una porción también importante de la fuerza de trabajo en estos mismos países. En efecto, en Colombia el salario de esta categoría de trabajadores representaba, en 1998, 94% del sueldo del trabajador temporal y 62% por ciento del permanente.

⁸¹ Esas dos categorías, sumadas al servicio doméstico, pasan de 40% del total del empleo en 1980, a 52% en 1990 y 67% en 1998, según AQUEVEDO, Eduardo. *Op. Cit.* Pág. 6 Esta tendencia no se ha corregido en los últimos años, y de mantenerse seguirá influyendo en la estructura del empleo. En efecto, según el Informe del BID para el año 2005, en la región de cada 100 nuevas ocupaciones generadas entre 1995 y 2002, 81 se concentraron en el sector informal y en la microempresa; consolidándose la informalidad como la mayor fuente de generación de empleo en la región. Esto indica que el ritmo de crecimiento del empleo agregado pasa así a depender básicamente de la capacidad que tenga cada país para absorber fuerza de trabajo en las actividades informales.

⁸² En este sector se pueden identificar dos tipos de empleo: los puestos asociados a las comunicaciones, la internacionalización de los mercados financieros, el comercio exterior y la mayor movilidad de las personas que constituyen sólo el 10% de los nuevos empleos; los

Ciertamente, según lo señalado, las formas tradicionales de contratación laboral han sido en parte desplazadas por nuevos arreglos (principalmente la subcontratación de servicios y el empleo temporal) que deterioran el bienestar de los trabajadores y por lo cual, a menudo se las asocia con empleos *precarios*, en medio de la razonable tendencia de las firmas a depender menos del empleo estable, dada la exposición en el comercio internacional a una demanda cada vez más frágil e impredecible.

Uno de los esfuerzos de recolección de opiniones sobre los efectos laborales y sociales de las reformas más reciente fue llevado a cabo por la Red Internacional de Revisión Participatoria del Ajuste Estructural (SAPRIN), la cual mediante métodos participativos analizó las experiencias de nueve países, tres de ellos latinoamericanos. Según este estudio los efectos laborales de las reformas estructurales han sido predominantemente negativos: *“El aumento en las privatizaciones y la introducción de medidas de flexibilización han incrementado el desempleo y la inseguridad laboral, y en muchos casos se han deteriorado las condiciones de trabajo”*⁸³, se señala en el documento.

Asimismo, un ambicioso proyecto participativo llevado a cabo recientemente por el Banco Mundial en 23 países en desarrollo recogió las opiniones de los *pobres*, quienes manifestaron claramente su preocupación por los efectos laborales de las reformas, especialmente en materia de incremento de su inseguridad. En palabras de Narayan y Petesch: *“Un tema común subyace en las opiniones expresadas [...]: la calidad de sus vidas se ha deteriorado. En las zonas urbanas atribuyen mayormente el deterioro al desempleo y la criminalidad. De sus palabras surge una dramática imagen de las consecuencias personales y sociales de las reformas de mercado”*.⁸⁴ De igual forma, en el sistema de encuestas Latinobarómetro resulta reveladora la percepción de inseguridad laboral que tienen muchos latinoamericanos.⁸⁵

El temor de que la globalización está aumentando permanentemente la inestabilidad del empleo se sustenta en las opiniones de destacados académicos, como Dani Rodrik⁸⁶, quien ha argumentado que, como las empresas pueden ahora remplazar con menor dificultad el uso de insumos nacionales por importados y como pueden, incluso, contratar por fuera de la firma una mayor parte del proceso de producción, la inestabilidad tiende a recaer sobre los trabajadores.

servicios informales, de mala calidad, responden por el 90% de los nuevos empleos. Por otro lado, 85 de cada 100 nuevos empleos creados en el conjunto de la economía se localizan en el trabajo por cuenta propia no profesional, la microempresa y el servicio doméstico creados en el sector servicios. Aunque no todos los empleos existentes en las microempresas y en los servicios son de mala calidad, las condiciones de trabajo en las mismas suelen ser bastante precarias: entre el 65 y el 95% no tiene contrato de trabajo; entre el 65 y el 80% no está afiliado a sistemas de salud ni de pensiones; las jornadas de trabajo son frecuentemente superiores a las legales; existen mayores riesgos de trabajo; y es frecuente que no se respeten los derechos laborales básicos. Para los países con mercados laborales más rígidos en la región, como Venezuela o Colombia antes de la reforma, la participación del empleo en empresas de más de cinco trabajadores tiende a aumentar. OIT, *PANORAMA LABORAL '2002*. OIT Informa. Lima, 2002.

⁸³ Structural Adjustment Participatory Review International Network (SAPRIN). *THE POLICY ROOTS OF ECONOMIC CRISIS AND POVERTY*. SAPRIN. Washington, D.C., 2002. Pág., 180.

⁸⁴ NARAYAN, Deepa y PETESCH, Patti. *VOICES OF THE POOR: FROM MANY LANDS*. Banco Mundial; Washington, D.C., 2002. Pág. 34.

⁸⁵ Para 17 países en 2001, 63% de personas consideraban que tenían una alta probabilidad de perder su empleo. BID. *Op. Cit.* Pág. 167.

⁸⁶ RODRIK, Dani. *Op. Cit.* Pág. 57.

Las reformas efectivamente aumentaron la productividad y el crecimiento económico en América Latina, señala Rodrik, pero de forma modesta y posiblemente temporal, quizá a raíz de que no produjeron las grandes reasignaciones de recursos productivos, incluyendo el trabajo, que podían preverse sobre la base de la teoría, razón por la cual las reformas han tenido repercusiones mixtas en la calidad del trabajo. La apertura pretendía reasignar recursos de los sectores anteriormente protegidos hacia sectores más eficientes, especialmente de exportación. En casi todos los países de la región las exportaciones tuvieron, efectivamente, un desempeño mucho mejor en los noventa que en la década anterior. Sin embargo, la opinión predominante es que los sectores exportadores no lograron compensar la destrucción del empleo en los sectores previamente protegidos y que los empleos creados han sido inferiores en términos de remuneración, estabilidad y otras condiciones laborales, según lo señala la Red SAPRIN, ya mencionada.

Al respecto, según Tokman, se pueden identificar en América Latina cuatro procesos principales relacionados entre sí⁸⁷: privatización, terciarización, informalización y precarización. Desde este punto analítico, la privatización introdujo un cambio de comportamiento significativo en la creación de empleos en América Latina, dado el papel histórico del sector público como empleador de último recurso y como contribuyente importante al desarrollo de las clases medias, lo cual tuvo una influencia importante en la estratificación social de América Latina. En muchos casos pueden haber mejorado la condición de los trabajadores que fueron empleados públicos, pero en otros, los despidos se tradujeron en una movilidad descendente. En efecto, en algunos países, funcionarios despedidos sufrieron un proceso de empobrecimiento y de pérdida de condición social.

El segundo fenómeno, el de la terciarización se refiere a la evolución del empleo desde los sectores productores de bienes hacia los servicios, en una visión concordante con la expuesta en párrafos anteriores. La expansión del empleo en los sectores de servicios no puede interpretarse de antemano como un traslado a empleos de baja productividad, ya que algunos de estos empleos forman parte de los procesos de modernización y globalización, como servicios de finanzas, comunicaciones y comercio, donde la productividad suele ser más alta y puede expandirse más rápidamente. Por desgracia, señala Tokman, ésta no ha sido la situación de América Latina en el pasado reciente, ya que 9 de cada 10 empleos nuevos creados en los años noventa fueron de servicios, de los cuales el 70% eran servicios de baja productividad, principalmente en el sector informal. Así, la terciarización en este contexto significa, también, el deterioro de la calidad del empleo.

El tercer fenómeno, la informalización, se refiere al cambio de empleos formales a empleos informales, que fue un cambio importante en la estructura del empleo en el los

⁸⁷ TOKMAN, Víctor. *LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL BAJO TENSION EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN*. Op. Cit. Pág. 13.

90. Como se mencionó, la limitada capacidad de la economía formal, pública y privada, para absorber trabajadores dejó a cantidades crecientes de personas sin más alternativa que crear sus propias ocupaciones en el sector informal⁸⁸. En última instancia, la creciente precariedad del trabajo se expresa como consecuencia del aumento de la competitividad en un ambiente laboral más flexible. Se introdujeron contratos atípicos para las nuevas contrataciones como alternativa de menor costo y más flexible.

En América Latina se asiste, en consecuencia, a una rápida transformación de los mercados de trabajo, en el sentido ya indicado de una creciente segmentación y precarización, lo que ha permitido al empresariado reducir costos, incrementar sus niveles de rentabilidad y, en algunos casos, también aumentar las tasas de acumulación. Las estrategias de flexibilización aplicadas en América Latina parecen, pues, exitosas en tal sentido. Sin embargo, a través de estas vías, el mundo del trabajo se fragmenta y atomiza, reduciendo el segmento asalariado y obstaculizando no sólo las posibilidades de reivindicación laboral sino también la construcción de identidades colectivas para una gran mayoría de trabajadores, dado que en la mayoría de los países latinoamericanos la protección está generalmente vinculada a la ocupación y no tener trabajo significa no solamente no tener ingresos, sino también estar desprotegido.

Los resultados no son suficientemente claros todavía y los instrumentos de política evolucionan constantemente, pero es evidente que la región está hoy más abierta e integrada en la economía mundial, más privatizada y menos regulada que antes de 1980. Los resultados en términos de dinamismo económico pueden ser aceptables: hubo durante los años 90 un crecimiento algo nítidamente superior al de los 80, además la región consiguió reducir notablemente su tasa de inflación. Ahora bien, esta visión sumamente agregada no destaca debidamente la existencia de grandes disimilitudes sectoriales. Es preciso registrar la existencia de sectores más dinámicos, entre los que se cuentan aquellos que, o bien tuvieron algún tipo de reaseguro en cuanto a su rentabilidad, o bien se posicionaron dentro de una estrategia de integración sub-regional, que sin embargo no ha sido suficiente, dadas su magnitud y sus características, para arrastrar al conjunto de la economía ni para generar suficientes empleos de calidad.

En conclusión, la precariedad y fragmentación social actual se ve fuertemente influenciada por los nuevos modelos de desarrollo y las estrategias de flexibilización, que generan una activa u *ofensiva* exclusión social que se expande con diferente intensidad mediante el desempleo, la precarización y la informalización en el mundo del trabajo. El desempleo constituye la exclusión extrema mientras la precarización y la informalización diversifican las modalidades de *semi-inclusión* o *inclusión precaria* en la estructura social, en el sentido en que Castel define el trabajo como soporte privilegiado de la

⁸⁸ Según el informe del BID de 2004, para la región en su conjunto, 61 de cada 100 empleos generados en los años noventa fueron informales, que dejan mucho que desear por sus condiciones de trabajo, estabilidad laboral y protección social, a pesar de que algunos de ellos significaron un mayor nivel de ingresos.

inscripción social, lo cual permite asociar vulnerabilidad y exclusión laboral con vulnerabilidad y exclusión social.

Las afirmaciones de este capítulo también son relevantes para los analistas e investigadores. Muchos de los efectos de las reformas estructurales fueron inesperados. Posiblemente la apertura produjo efectos favorables (aunque modestos) sobre la productividad y el crecimiento, como se dijo anteriormente, pero no los cambios que se esperaban en la composición de la producción o el empleo ni en las remuneraciones laborales. La crisis económica de los años 80, así como las medidas de ajuste estructural, han deteriorado la situación laboral en la región, lo cual indica que América Latina no ha logrado avanzar en la superación del problema de la absorción productiva de la fuerza de trabajo.

De otro lado, el objetivo de una mayor equidad social ha sido tanto o más esquivo que el de un crecimiento económico dinámico y sustentable, tal y como frecuentemente lo señalan los estudios realizados al respecto. Así, el segundo componente de una modalidad de desarrollo, esto es, la construcción de un consenso político y social en torno a una forma de producir, acumular y distribuir, se vuelve problemático. Ha aumentado la heterogeneidad, los efectos no han sido homogéneos. No todos los sectores ni los grupos sociales se han visto afectados de la misma forma y, al interior de estos mismos, el impacto y las formas de asumirlo ha sido diferente.

Los procesos descritos se tradujeron en deterioro de la calidad del trabajo en el decenio de 1990, y de ahí en adelante lo cual, en cierto grado, podría ayudar a explicar la evolución de la pobreza y la equidad en América Latina⁸⁹. Para abordar la cuestión planteada, es inevitable pensar en lo que ha pasado en el campo social a partir de los años 80 en términos de costos sociales, es preciso descubrir los mecanismos y las estructuras socioeconómicas sobre las que se apoya y que la alimentan.

⁸⁹ Según el estudio de Tokman, tanto el empleo como el ingreso por trabajador aumentaron en los años noventa, pero la distribución del ingreso favoreció a las familias del 20% superior. El empleo creció más rápidamente en los hogares pobres, seguido por los hogares del 20% más rico. Los grupos de ingresos medios fueron los menos favorecidos. El ingreso medio, sin embargo, se elevó con rapidez mayor en el grupo de ingresos más altos, algo más lentamente en los grupos medios y con suma lentitud en el grupo de hogares más pobres. Esto es resultado del acceso segmentado al empleo por diferentes grupos de ingreso. Los pobres, con escaso capital humano, tienden a ingresar a empleos informales, mientras que las familias de ingresos altos tienden a acceder a ocupaciones mejores mientras que en el caso de los sectores medios obtuvo la mayor tasa de informalización. Tanto los pobres como los grupos medios disminuyeron su participación en el ingreso total, y sólo el 20% más rico la aumentó. En todos ellos, los ingresos por trabajador crecieron más rápidamente en el grupo de ingresos más elevados. La situación se hace más heterogénea en relación con los grupos pobres y medios. El empleo creció más rápidamente entre el 40% más pobre que en el 40% de ingresos medios, en la mayoría de los países, también como resultado del acceso diferenciado al empleo. Es necesario señalar sobre el particular, la notable diferencia en la densidad ocupacional (cantidad de personas ocupadas sobre el total del hogar) entre los hogares catalogados como ricos y pobres. Si el promedio de los distintos países se sitúa en torno a una densidad de 0,40, en el decil más pobre, la densidad varía entre 0,15 y 0,30, mientras que en el más rico supera en general 0,60. BID. *SE BUSCAN BUENOS EMPLEOS*. Informe de Progreso Económico y social en América Latina. Washington, D.C.: BID, 2004. Así, hogares caen en situación de pobreza o salen de ella en función de cuántos de sus integrantes están empleados: si sólo uno de sus miembros está ocupado, la probabilidad de que el hogar se encuentre en situación de pobreza es superior a 80%; si hay más de un miembro ocupado, la probabilidad de que el hogar no sea pobre supera 60%. Pero si a través del empleo pueden salir de situaciones de pobreza, les resulta muy difícil concretar una movilidad social hacia niveles iguales o superiores al ingreso medio. En cambio, la caída en la pobreza no solamente es muy posible (y en ello influye la coyuntura económica), sino que genera costos a largo plazo. De este modo, los grupos vulnerables encuentran nuevos obstáculos para mejorar su situación en el largo plazo. La concentración del ingreso en América Latina ha sido históricamente la más alta del mundo.

Para ello, las categorías sociales -instrumentos claves para el análisis de la estratificación social y la inclusión social antiguamente- están siendo sometidas a un cambio conceptual fundamental. El problema hoy no es de clase, ni de ideología, ni de regiones, como lo sostiene correctamente Castañeda⁹⁰, porque el nuevo escenario y el cambio mundial hacen más borrosas las clasificaciones del pasado. Los grupos sociales estructurados por ocupaciones en el pasado tienden a perder significado cuando prevalece la heterogeneidad, más aún cuando las personas están vinculadas económica y socialmente diferencialmente con los intereses nacionales e internacionales.

En este punto, es significativo mencionar que la evolución de la estratificación social en América Latina fue, hasta el decenio de 1970, un proceso relativamente lineal en que la fuerza de trabajo experimentaba una clara movilidad social ascendente estructural, desde ocupaciones de baja productividad a las de mayor productividad, como muy bien lo estudia Tokman. Esto ya no parece seguir siendo así, ya que uno de los resultados de las políticas de ajuste y de la globalización de las economías nacionales ha sido el desarrollo de características heterogéneas.

Como se vio con anterioridad, la estructura social en América Latina ha estado bajo tensión a partir del período de la reforma. Esta tensión ha afectado la coherencia social y se ha traducido en un aumento de la heterogeneidad. Como en todos los procesos, ha habido quienes ganan y quienes pierden, la diferencia es que los cambios ahora son significativos y afectan estructuralmente, no sólo el presente, sino también el futuro de la sociedad, influenciada substancialmente por la inestabilidad y precariedad del trabajo. No sorprende que la mayor preocupación de las personas hoy en la región sea el empleo y su mayor temor la inestabilidad y la pérdida de la protección laboral como lo señalaron las encuestas de Latinobarómetro.

2.2 Ajuste en la legislación laboral: Colombia en el contexto de la reestructuración

Al igual que el conjunto de economías latinoamericanas, la colombiana vivió un proceso de reestructuración y apertura desde finales de los años 70's, que se profundizó a partir de 1990 cuando se emprendió la tarea de inserción del país en el escenario del mercado internacional⁹¹. Como lo señala Ocampo, el tránsito se dio de un modelo de desarrollo "hacia adentro" con injerencia estatal hacia otro orientado hacia el mercado inter e intranacional con el sector privado como agente protagonista⁹². Este proceso tuvo las características generales de la región, que se expusieron en la sección precedente.

Tanto la reestructuración del Estado como de la economía colombiana, también aparecen como componente visible de la lógica de reestructuración capitalista a nivel

⁹⁰ CASTAÑEDA, Jours. *CINCO ENSAYOS SOBRE UN "AMOR" OBLICUO*. Ed. Aguilar. México, D.F., 1996.

⁹¹ A partir de 1974 se abandonó la política de sustitución de importaciones y promoción de exportaciones aplicada con mayor intensidad en el periodo 1966-1970 con lo cuál se desprotegió a la industria nacional frente a la competencia extranjera.

⁹² OCAMPO, José A. *MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN COLOMBIA EN LOS AÑOS NOVENTA*. Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000.

mundial. Uno de los acontecimientos más notorios que ocurriera en Colombia desde finales de siglo pasado fue la adopción de un paquete de reformas estructurales que comprendía: apertura comercial y financiera, desregulación y desreglamentación, flexibilización, reforma laboral y a la seguridad social, reforma tributaria, privatización de empresas estatales (incluyendo fondos de pensiones y cesantías, etc.), entre otras. Lo anterior, fundamentado por sus promotores en la ideología internacional que expresa que la intervención en la economía y en el mercado es fuente fundamental de crisis e ineficiencias, y por lo tanto, el Estado es demasiado grande y asume costos improductivos crecientes. Con base en ello, se propone la configuración de un Estado con mínima injerencia en la sociedad y en los “eficientes” mecanismos de mercado⁹³.

Fue en 1987 cuando se emprendieron los primeros pasos en lo que respecta al cambio de modelo económico vigente en el país. En ésta vía, con la ejecución del plan de desarrollo se empezó a gestar el abandono paulatino de la intervención estatal y a otorgarle un papel prioritario a la inversión del sector privado. Dos años más tarde se recibe el crédito *Challenger* y se hace público un informe del Banco Mundial que recomienda la adopción de reformas estructurales para Colombia. Sin embargo, la generalización de la apertura y la puesta en práctica del modelo como tal inicia con firmeza y profundidad durante la Administración Gaviria (1990-1994).

La adopción formal del nuevo modelo inició en 1990 con la aprobación del PMEC por parte del COMPES. Es preciso recalcar que desde la visión de sus partidarios, se trataba de reestructurar el sistema productivo buscando viabilizar y profundizar la inserción colombiana en el mercado mundial. Se partía del principio según el cual cada país debería incorporar las pautas de producción, intercambio y consumo dominantes a nivel mundial para obtener una óptima y eficiente asignación de recursos, tal y como se expuso en la sección anterior.

En el caso colombiano, dentro de la transformación global del Estado, la descentralización, la desregulación y la privatización, según Restrepo, constituyen las tres estrategias fundamentales⁹⁴, los cuales se materializan en la constitución de 1991 que institucionaliza la liberalización económica nacional y la nueva concepción del Estado, le asigna nuevas competencias a los entes territoriales, a los organismos representativos, al sector privado y a los individuos, en el marco de una nueva fase de desarrollo capitalista. Empero, al mismo tiempo se consagra en el Artículo 53 de la Constitución Política de Colombia de 1991 que: *“La ley correspondiente al trabajo tendrá en cuenta por lo menos los siguientes principios básicos: igualdad de oportunidades para los trabajadores, remuneración mínima vital y móvil, proporcional a la cantidad y calidad de trabajo, estabilidad en el empleo, irrenunciabilidad a los beneficios mínimos*

⁹³ Véase, AHUMADA, Consuelo. *EL MODELO NEOLIBERAL Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA*. Ancora Ediciones. Bogotá D.C., 1995.

⁹⁴ RESTREPO, Darío. *DESCENTRALIZACIÓN Y NEOLIBERALISMO: UN BALANCE DEL PROCESO*. Fondo Ed. CEIR. Santa Fé de Bogotá. 1992. Pág. 10 y ss.

establecidos en normas laborales, facultades para transigir y conciliar sobre derechos inciertos y discutibles, garantía ala seguridad social, capacitación, adiestramiento y descanso necesario, protección especial a la mujer, a la maternidad y al trabajador menor de edad. La ley, los contratos, los acuerdos y convenios de trabajo no pueden menoscabar la libertad, la dignidad humana ni los derechos de los trabajadores”.

En referencia al trabajo, hasta finales de la década del ochenta, la estabilidad se erigía en el principio básico consagrado en el Código Sustantivo del Trabajo que rigió hasta dicha época y en las ideas *proteccionistas* predominantes, tales como los elevados costos de despido, las cláusulas de reintegro y severas restricciones a la contratación a término fijo⁹⁵. No obstante, la reforma laboral y la flexibilidad en sus diferentes aspectos, se convierten desde entonces en la frase mágica y de variados contenidos, apta para resolver los problemas del empleo⁹⁶.

En 1990, dentro del paquete de reformas, se llevó a cabo una reforma laboral en Colombia conocida como Ley 50, entre cuyos rasgos principales se encuentran la introducción de contratos de duración determinada y su regulación, la determinación del ámbito de trabajo de las agencias de trabajo temporal, la supresión de la reintegración forzada de los trabajadores con diez años de servicios en caso de despido sin causa justa, la regulación de los despidos colectivos, la creación de fondos de cesantía que se nutren de cuentas individuales y son administradas por empresas especializadas, algunos cambios en la jornada de trabajo y en la licencia por maternidad, y cierto reforzamiento de la capacidad negociadora sindical.

El propósito de la reforma laboral aprobada en diciembre de 1990 que buscaba *organizar* el trabajo de acuerdo a las exigencias del nuevo modelo internacional, fue explicado y justificado en los siguientes términos: *“la reforma laboral responde a la necesidad de un reajuste estructural orientado a adaptar los principios laborales a la realidad contemporánea y a la modernización e internacionalización de la economía. Es necesario hacer más flexible el “régimen” laboral, con el fin de volver más competitivos a nuestros productos, proveer la inversión y aumentar la creación de empleo”*⁹⁷. A nivel internacional, esta tendencia corresponde al llamado proceso de reestructuración económica global que desregula y flexibiliza los procesos de trabajo y de producción.

⁹⁵ No obstante, tal y como lo argumenta el CID en su Observatorio de Coyuntura Socioeconómica, si bien la evasión de las normas contempladas en el Código de trabajo era muy generalizada en las pequeñas y medianas empresas, dentro del sector moderno o formal estas normas operaban ampliamente lo cual le otorgaba una gran rigidez al empleo. Empero, desde los primeros años de la década del ochenta la aplicación del principio de estabilidad a los contratos de trabajo empieza a deteriorarse con la aparición de las Empresas de Servicios Temporales de Empleo que servían como intermediarias en los mercados de trabajo. A través de estas empresas, los empleadores podían eludir las normas prohibitivas sobre contratos a término fijo y vincular trabajo bajo este tipo de contratos. Gracias a esa intermediación los mercados de trabajo lograban un mayor grado de flexibilidad en la contratación de fuerza de trabajo.

⁹⁶ Una reforma por tanto podrá ser considerada como un éxito en función de varios parámetros combinados y no sólo por que se produzca un aumento relativo de la productividad. Una reforma que mejora el nivel de calidad de los empleos, que evita la conflictividad, que fortalece las instituciones laborales y los principios de un estado democrático, debe ser considerada exitosa pues un derecho no será mejor o peor en su concepción, sino en relación a sus efectos sobre el colectivo al que se aplica.

⁹⁷ *REFORMA LABORAL* En: Presidencia de la República y DNP: La Revolución Pacífica: Modernización y Apertura de la Economía. Vol 1. 1991. Pg. 343.

La reforma laboral de 1990 introdujo las siguientes novedades:⁹⁸

- La posibilidad de hacer reducciones salariales por la eliminación de algunos pagos como parte del salario (viáticos, bonificaciones) en la introducción del llamado *salario integral* para los trabajadores que devengan más de 10 salarios mínimos, en el que se incluye toda prestación legal y extralegal, con excepción de las vacaciones.
- La posibilidad abierta para los despidos colectivos. Se precisó el concepto de despido colectivo, cuya definición estaba a total discrecionalidad del Ministerio de Trabajo.
- La reforma al régimen de cesantías que incluyó la suspensión en la retroactividad de para los trabajadores vinculados a partir de 1991 y para quienes se acogiesen al nuevo régimen, mediante la afiliación a un fondo privado de cesantías.
- La modificación de la jornada y la semana laboral, abriendo la posibilidad de pactar 6 horas diarias, 4 turnos y 36 horas semanales de manera temporal o definitiva, que a cambio de un salario equivalente al de la jornada de 8 horas, no da lugar al recargo nocturno ni al de trabajo dominical o festivo.
- La posibilidad de generalizar y ampliar los contratos temporales (a término fijo) aumentando su duración de uno a tres años. Eliminó la duración mínima de un año para la contratación a término fijo y con ello las limitaciones que sólo lo permitían para labores ocasionales o transitorias.
- La legalización de las agencias de empleo temporal.
- El debilitamiento de la organización sindical y de la negociación colectiva al aplicar el principio de *democracia participativa* a las decisiones sindicales, lo que implica la votación directa y la eliminación de la posibilidad de elección de representantes sindicales. Se eliminó además la etapa de conciliación en los procesos de negociación. Abolió la acción de reintegro y la pensión sanción, que obligaban a los patronos a reintegrar los trabajadores despedidos sin justa causa (y a pagarles los salarios dejados de percibir hasta su reincorporación) o a hacerse cargo del pago de su pensión hasta llegar a la edad de jubilación.
- La facilitación del despido para trabajadores con antigüedad mayor a 10 años a cambio de mayor indemnización e intervención del gobierno en los procesos interiores de las organizaciones sindicales.
- La posibilidad de que las partes decidan libremente que prestaciones extralegales se incorporan al salario y cuáles no, disminuyendo así la base para la liquidación de los aportes legales y parafiscales.
- Postergó por 10 años la unidad de empresa, de forma que los salarios y prestaciones más altos, vigentes en una compañía que establece una nueva planta sólo podrán aplicarse a estas últimas una vez transcurridos 10 años de iniciada la nueva actividad.

Adicionalmente, la Ley 4 de 1992 facultó al ejecutivo para hacer despidos masivos en el proceso de *modernización del Estado*. En diciembre de 1993 se aprobó la ley 100 conocida como “Reforma a la Salud y a la Seguridad Social”, la cual propugna el

⁹⁸ Ver: AHUMADA, Consuelo. *Ibíd.* Pág. 56. y ZERDA Sarmiento, Álvaro. *EFFECTOS DE LA LEGISLACIÓN LABORAL COLOMBIANA SOBRE ALGUNOS ASPECTOS DEL EMPLEO*. OIT/Oficina Subregional para los Países Andinos. Perú, 2003.

debilitamiento del estado como provisor de servicios sociales, la entrada de la inversión privada y la competencia en el sector y, además la transferencia a los municipios y a la comunidad de la responsabilidad de proveer éstos servicios. Más tarde, argumentos similares a los de la ley 50 de 1990, llevan a la aprobación de la ley 789 de 2002 que introdujo una normatividad laboral que contempló los siguientes módulos básicos.⁹⁹

El primero establecía un programa de apoyo a los afiliados a las Cajas de Compensación que perdieran su empleo, a través de la asignación de un subsidio que entregarían estas entidades en bonos que dieran derecho a ciertos servicios de las cajas, equivalente a un 50% del salario mínimo¹⁰⁰. El segundo incluía la creación de “estímulos” para la generación de empleos en las micro, pequeñas y medianas empresas, consistentes en subsidios al empleo, recursos de crédito, y exención de parafiscales.

En el tercero se le quita el monopolio de la formación para el trabajo al SENA y se reglamentan los contratos de aprendizaje con una remuneración por debajo del salario mínimo y estableció la obligatoriedad de contratar aprendices a las empresas con 15 o más trabajadores, o como alternativa, la cancelación de una cuota monetaria destinada a financiar un fondo para la promoción empresarial del SENA. Finalmente, en el cuarto módulo se adoptaron medidas para disminuir costos laborales: se amplió la jornada de trabajo ordinario hasta las 10 de la noche, se disminuyó el sobrecargo para el trabajo durante festivos y dominicales, y se redujo a la mitad la indemnización por despido sin justa causa.

De esta manera, la reforma laboral aprobada en Colombia mediante la Ley 789 de 2002, la cual buscaba crear 2,4 millones de puestos de trabajo a un promedio de 600.000 por año, se propone ante todo reducir los costos laborales por considerar algunos de ellos excesivos, aspirando por este medio a vincular población joven al sector económicamente activo, disminuir las altas tasas de desempleo, pero al mismo tiempo debilitando los procesos de negociación colectiva, que no pueden hacerse extensivos a los aprendices. La Ley 50, de 1990, sin embargo, terminó con un objetivo insatisfecho: no logró aumentar el empleo en la cantidad propuesta, pero sí garantizó formas precarias de relación a través de contratos a término fijo y empresas de servicios temporales, cuyas modalidades constituyeron una característica permanente en la precarización del mercado laboral.

En consecuencia, como lo argumenta Zerda¹⁰¹, con la reforma laboral de 1990 se dio un paso más hacia el desmoronamiento de la estabilidad como principio rector de las relaciones laborales. Según este autor, el papel desempeñado por las Empresas de

⁹⁹ Véase al respecto, GUTIÉRREZ José. *LA REFORMA LABORAL NO GARANTIZA EL EMPLEO: PREVALECE EL SIMPLISMO*. En: Semestre Económico No.11. U. de Medellín. 2003. y NÚÑEZ, Jairo. *ÉXITOS Y FRACASOS DE LA REFORMA LABORAL EN COLOMBIA*. Documento Cede 2005-43 Issn 1657-7191 (Edición Electrónica) Julio de 2005.

¹⁰⁰ Más tarde, en el Decreto 933 de abril de 2003 se considera al contrato de aprendizaje como instrumento esencial de contratación, al definir sus características como una forma especial de vinculación dentro del derecho laboral y por un plazo no mayor a dos años.

¹⁰¹ ZERDA, Alvaro. *Op. Cit.* Pág. 14.

Servicios Temporales había abonado el camino hacia la flexibilización mientras que el nuevo clima ideológico y legislativo creado con los procesos de liberalización y de apertura de la economía otorgó un mayor apoyo a este principio. Con la reforma, entonces, el principio que entraba a regular las relaciones laborales era el de la flexibilidad -en términos de salario real y de empleo- a través de la superación de las condiciones que imponían una gran rigidez al trabajo, principalmente bajo la posibilidad de celebración de contratos de corta duración y de prestación de servicios.

Todo el proceso anterior, puede entenderse en el contexto de los procesos de liberalización y apertura económica, a partir de los cuales se esperaba que la economía ingresara en una fase de profundas transformaciones y de reasignación de recursos intra e intersectorial, pero que por su naturaleza exigía a su vez un alto grado de movilidad del trabajo; donde la rigidez del empleo que entraña el principio de estabilidad aparecía, entonces, como un obstáculo al proceso de transformación estructural, a la vez que limitaba la introducción de las modernas formas de organización a nivel empresarial.

Ante tales premisas, el principal resultado de la reforma laboral –como lo señala Zerda– se manifestó principalmente en la reducción de la duración del empleo y del desempleo, particularmente en los nuevos contratos y en la fuerza de trabajo con bajos grados de antigüedad¹⁰². Esta evidencia sugiere que la legislación laboral, al establecer una menor rigidez del empleo, actuó negativamente sobre la estabilidad laboral y positivamente sobre una mayor tasa de rotación del empleo. En general, lo que se deduce es que la reforma laboral al favorecer los contratos de corta duración y reducir así los costos de despido, propició una menor duración del empleo, es decir un mayor grado de inestabilidad en la fuerza de trabajo, especialmente con menor antigüedad y más joven¹⁰³.

Adicional a ello, entre los cambios más destacados a los que dieron lugar las comentadas reformas según Ahumada sobresalen¹⁰⁴: la posibilidad del manejo de las pensiones de los trabajadores por parte del sector privado (asociación de fondos de pensiones) a través del sistema de capitalización individual, el aumento en la contribución de los proveedores de seguridad social, el incremento en la edad de jubilación tanto para hombres como para mujeres (además del aumento en las semanas

¹⁰² Una menor duración del empleo significa que los trabajadores están sometidos a una mayor frecuencia de desempleo. En el caso colombiano algunos estudios han ofrecido evidencia acerca de los impactos de la reforma laboral sobre la reducción en las tasas de sobrevivencia del empleo (antigüedad en el empleo con un mismo empleador). Algunos autores como Lora y Henao en *EFFECTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DE LA LEGISLACIÓN LABORAL*, *Coyuntura Social*, No. 13, noviembre de 1995., muestran que estas tasas tendieron a reducirse a partir de los años noventa. Las conclusiones a que llegan estos autores, son consistentes con la reducción en la duración del empleo y del desempleo que se observa a partir de los años noventa, en la medida que cambios en esta duración expresan modificaciones en la tasa de rotación y en el grado de estabilidad del empleo.

¹⁰³ El período de vacancia, según información del DANE para 2003, en las condiciones actuales del mercado laboral incierto llegan en promedio hasta un año. Adicional a esto, la mayor flexibilidad permitida por la Ley 50 se manifiesta en toda la economía como una porción cada vez más grande de trabajadores temporales contratados, al punto de abarcar más de una cuarta parte del total ocupado. Otra de las manifestaciones de la mayor flexibilidad es el aumento de las actividades subcontratadas por parte de los establecimientos, que alcanzan al 40% en promedio de los gastos industriales, según datos aportados por ZERDA., *IOp. Cit.* Pág. 17.

¹⁰⁴ Ver, AHUMADA, Consuelo. *Op. Cit.* Pág. 237-241.

de cotización del trabajador) y el fortalecimiento del sector financiero privado con las transferencias de los fondos de seguridad social del sector público al privado.

Una primera interpretación al respecto, podría relacionar esa evolución con la naturaleza de las instituciones laborales existentes en las dos grandes épocas de la legislación, así: los costos internos de operación al interior de las organizaciones (entiéndase estabilidad) se fueron haciendo más altos que los costos de transacción en el mercado, llevando a que los empresarios desarrollaran mecanismos alternativos de uso del trabajo, como la subcontratación o el empleo temporal. La nueva legislación, entonces, buscó legitimar esas prácticas pero, además, establecer condiciones para que el nuevo modelo de mercado flexible en gestación se consolidara.

No obstante, esas mismas instituciones se manifestaron por completo disfuncionales para épocas de contracción de la economía, especialmente para uno de los actores fundamentales de la relación social: los trabajadores, que ante la mayor flexibilidad rápidamente pierden sus puestos y además, ante la carencia de oportunidades en el mercado no pueden incorporarse prontamente, según se indicó con anterioridad. No obstante, la reforma sí fue efectiva en introducir elementos de flexibilidad al mercado laboral¹⁰⁵. De esa forma queda revelada una de las falencias del cuadro institucional a la manera como fue adoptado en el país; mayor aún en cuanto toca con la calidad de los puestos de trabajo generados en el sector formal y la creciente porción de trabajadores en la informalidad¹⁰⁶.

Dos argumentos se han planteado básicamente para tratar de explicar la crisis del empleo en el país. Uno, el de Sarmiento¹⁰⁷, autor comprometido con el análisis crítico de la manera en que se adelantó el proceso de apertura económica en los años noventa, se refiere a ésta y a las mismas reformas, como los gérmenes que dieron origen a la crisis. El segundo, si bien no descarta los factores de la crisis económica, considera, en sentido casi contrario, que la reforma laboral no se llevó a cabo de manera completa en cuanto al bajo grado aplicado de flexibilidad y disminución de los costos empresariales, según lo interpreta Lora¹⁰⁸, un autor defensor a ultranza de los procesos de liberalización comercial y reducción de la acción estatal en la economía colombiana.

Colombia no ha sido ajena a los fenómenos internacionales de los planos económico y laboral, que tienen que ver con el proceso de consolidación de un nuevo modelo a nivel

¹⁰⁵ Es necesario considerar también, sobre el particular, la carencia de instituciones con la suficiente capacidad para contrarrestar los impactos negativos de la transformación productiva y la reestructuración a nivel económico y laboral. Una política de creación de empleo como la que se quería definir requiere de la real y coordinada participación del Estado y el sector privado, un compromiso financiero importante y sobre todo, un compromiso estable de parte de la sociedad, el cual no suele darse cuando ésta última experimenta debilitamiento o fragmentación en sus condiciones laborales.

¹⁰⁶ Nunca en las tres últimas décadas el país había llegado a una informalidad del 60% y tasas de subempleo superiores al 30%.

¹⁰⁷ SARMIENTO, E. duardo. *ALTERNATIVAS ANTE LA ENCRUCIJADA NEOLIBERAL*. Ed, Ecoe. Bogotá, 1998.

¹⁰⁸ LORA, Eduardo. *¿POR QUÉ TANTO DESEMPLEO? ¿QUÉ SE PUEDE HACER?*, Ponencia al Seminario Internacional sobre Empleo. Banco de la República, Bogotá, 2001. Esta evidencia no ofrece la última palabra, ya que está limitada por la falta de información, por el escaso tiempo para observar algunos efectos de la apertura y por barreras conceptuales y técnicas para interpretar los resultados. Además, la evidencia está muy restringida por las preferencias de la investigación académica, que no coinciden necesariamente con las preocupaciones y los temores del público.

internacional, cuya característica principal es la disminución de los requerimientos de trabajo por unidad de producto, con la consecuencia de una flexibilización gradual del trabajo. El proceso, de hecho, se ha traducido en una especie de *trade off* entre cantidad y calidad de empleo, en donde lo que importa no es cuánto trabajo contratar sino su capacidad para responder a las nuevas exigencias que formula este nuevo modelo, todo lo cual constituye el reto que se plantea al mundo del trabajo. Todo lo anterior indica que la problemática laboral en Colombia es mucho más compleja de lo sugerido por la segunda explicación, según la cual el yerro está en los elevados costos salariales. Es decir, el actual problema del trabajo en Colombia obedece a factores de largo plazo, marcados por la estructura económica, social y política del país; de mediano plazo por el nuevo patrón de acumulación y el comportamiento empresarial, y de coyuntura, marcada por la situación económica internacional y el diseño de política económica local, los cuales deben descubrirse para ofrecer una interpretación más coherente.

Igualmente, como señalan varios especialistas en el tema, la desregulación del mercado de trabajo, como un eje importante de la reestructuración económica que acompaña el proceso de globalización, trae aparejados cambios en las relaciones de trabajo y en las formas de contratación que buscan hacer más flexibles las condiciones laborales (incluyendo la estabilidad ahora transformada en fragilidad), disminuir costos salariales e individualizar la negociación colectiva, lo cual genera otra fundamental cuestión respecto a que las profundas transformaciones en el mundo del trabajo están en la base de los procesos de cambio social caracterizados por la emergencia de nuevas formas de exclusión y desigualdad.

Así pues, nuevas dinámicas y contenidos de segregación urbana nacen o se refuerzan ligados a los procesos reestructuradores en el marco de la globalización. El avance de los procesos de reestructuración económica y del Estado¹⁰⁹ produce profundos cambios en el mercado de trabajo y en la estructura social colombiana. Estas transformaciones inciden en la forma como se estructura y vive la ciudad, a la vez que se interrelacionan con la especialización funcional de cada segmento urbano de acuerdo a su grado de articulación a la red global de relaciones económicas, y con la segmentación institucional intensificada por el proceso de descentralización administrativa. El impacto en el mercado de trabajo de tales transformaciones ha sido intenso y se visualiza en que el aumento de la flexibilidad laboral sí facilitó el ajuste, pero a costa de un nivel de empleo más irregular, una retracción del empleo formal, el crecimiento del sector informal y una mayor precariedad laboral; comportamientos que a su vez han contribuido a hacer más heterogénea la pobreza.

¹⁰⁹ La reestructuración también está relacionada con el cambio de arquetipo tecnológico y las nuevas formas de organización del trabajo y la producción; a pesar de que dicho proceso en Colombia haya sido parcial y tardío. Algunos autores han dado en llamar a ese proceso la "reprimarización de las economías latinoamericanas" tal como lo señala, por ejemplo, ECHEVERRÍA, F. *DESARROLLO REGIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA. TENDENCIAS Y PERSPECTIVA EN LATINOAMÉRICA* En: ALBURQUERQUE, MATTUS y otros. *Revolución Tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. Buenos Aires, ILPES/ONU, IEU/PUC. Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Políticos y Sociales. 1990. Pág. 26.

Este concepto de crisis social referido en última instancia, pone el énfasis en los excluidos pero cuestiona al conjunto de la sociedad que abarca también a vulnerables e incluidos. De allí la importancia de considerar la *retracción social del Estado*, en el marco de la reestructuración como el otro proceso central en la configuración de dicha crisis, el cual implica nuevas formas de intervención estatal para asegurar el funcionamiento del nuevo modelo económico, es decir, de una rearticulación de las relaciones Estado economía, donde prevalece lo macroeconómico como ámbito de acción del Estado y lo microeconómico como ámbito del mercado.

En fin, la dinámica de las relaciones laborales presenta un quiebre decisivo en la década de los noventa desde el punto de vista de la normatividad pues pasa de proteger al trabajador a regular el mercado laboral de modo más acorde a las necesidades de un ambiente más abierto y confundido entre la eficiencia, la productividad y al competitividad. Desde el principio, y desde muy distintas perspectivas, se consideró que la flexibilidad en este sentido era positiva y necesaria¹¹⁰. Desde la perspectiva de la empresa se consideró que formas más flexibles de organizar el tiempo de trabajo incrementarían la productividad y la competitividad; desde la perspectiva de la política económica se consideró que la flexibilidad era una forma de dinamizar el mercado laboral, de crecer y crear más empleo. Curiosamente, la perspectiva menos tomada en cuenta en la mayoría de estos debates es la de los protagonistas de esta flexibilización: la perspectiva de los propios trabajadores.

En efecto, el análisis está motivado, en buena medida, por el contraste entre lo que esperaban los partidarios de las reformas, sobre la base de las predicciones de la teoría económica, y las críticas que desde diversos ángulos se han hecho a las reformas estructurales por sus efectos laborales. Lo anterior, en relación a la importancia que ya se planteó, de la legislación laboral y sus reformas como parte del conjunto de instituciones laborales, las cuales se perciben como facilitadores de procesos organizativos del mercado de trabajo con efectos variados en la oferta, demanda e intermediación laboral, pero también en las condiciones de trabajo, en la productividad y en la distribución. Distribución cuyas características dependen, en gran parte, del papel desigual que los diferentes agentes pueden jugar en el proceso de su definición y donde, por lo tanto, el resultado puede divergir de una regulación eficiente y sostenible. No obstante, en este contexto es importante recalcar también, que el grado de flexibilidad del mercado de trabajo no se deriva directa ni exclusivamente del nivel regulatorio ya que, una parte importante del mercado laboral no está cubierta por las regulaciones existentes, hecho que incide en la flexibilidad y precariedad laboral.

En este contexto surge un interrogante sobre las políticas necesarias para mejorar el desempeño del país y de la región en términos laborales: ¿Cuáles serían las

¹¹⁰ Desde 1991, la estrategia económica se ha sustentado en un diagnóstico según el cual los problemas del mercado de trabajo derivan, por una parte de la "rigidez" de la regulación previa en cuanto a contratación y despido, y por otra, de los "altos costos laborales", considerados como los principales obstáculos a la generación de empleo.

características de una institucionalidad laboral acorde con las nuevas condiciones económicas y que cumpla con el doble objetivo de contribuir a la eficiencia del mercado de trabajo y de proteger a los actores estructuralmente menos fuertes en este mercado?

De otra parte, los procesos de ajuste de las economías nacionales y la subsiguiente integración económica al mundo internacional han tenido un impacto significativo en el sistema de estratificación social, debido a que como se indicó anteriormente, el sistema se basa principalmente en la estructura ocupacional, la que, a su vez, también se ha transformado. Es así como nuevas desigualdades en el mercado de trabajo se superponen a las típicas del modelo previo relativas a los ingresos, particularmente las que se desarrollan frente a los riesgos de desempleo y degradación de las condiciones laborales representados por la precariedad. La precariedad de las relaciones de trabajo se convierte en expresión de la desigualdad, en un contexto de desregulación del mercado de trabajo en el que prevalecen la incertidumbre y el corto plazo, en el que el proceso de ascenso social se ha ido deteniendo a pesar de la mayor escolarización, y en el que el empleo es cada vez menos un proyecto de vida dada la reducción de su estabilidad y sus garantías.

Adoptar esta perspectiva analítica, significa enfatizar en la necesidad de comprender las formas y significados que adopta la precarización y fragmentación del trabajo, más allá de los esfuerzos por medir la dimensión que estos fenómenos alcanzan. En el contexto de la desprotección social y del debilitamiento de los canales de inclusión, avanzan nuevas desigualdades que se superponen a las tradicionales apuntando hacia la conformación de sociedades cada vez mas fragmentadas, heterogéneas y complejas: se intensifica la pobreza y se suman a ella sectores de nuevos pobres, trabajadores y ex-trabajadores de sectores medios ascendentes cuya caída parece no detenerse, la polarización social avanza, pero con una gran heterogeneidad intervenida donde la vulnerabilidad es la condición social dominante.

Por lo tanto, la nueva crisis social no sólo replantea y recoge los elementos derivados de los problemas estructurales sino que incorpora desequilibrios y problemas emergentes. No se trata solamente de un mayor número de personas en situación de *deslaborización* o pobreza, sino de la transformación del perfil social que se vuelve cada vez más heterogéneo y polarizado. Por todo ello, se insiste nuevamente en que ya no puede hablarse exclusivamente en términos de empleados y desempleados, o de pobres y no pobres, dado el surgimiento de variadas situaciones de fragmentación y desintegración social que requieren de análisis específicos, dentro de los cuales este trabajo constituye un primer intento.

3. EL ASCENSOR DETENIDO: TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO EN COLOMBIA

*Los que trabajan tienen miedo a perder el trabajo.
Los que no trabajan tienen miedo de no encontrar trabajo.
Es el tiempo del miedo, del miedo "global".
Eduardo Galeano. (Patatas arriba)*

El conjunto de transformaciones de diferente naturaleza que se está evidenciando en el mundo del trabajo, ha estado íntimamente ligado a las nuevas formas de inserción de la economía en el proceso de globalización que derivaron en la reestructuración económica y del Estado, tal y como se expuso en el capítulo precedente. Dichas transformaciones en Colombia -a partir de la década del noventa- han sido variadas, heterogéneas y con un impacto perentorio en la generación de nuevas formas de diferenciación social; efectos comprobados primariamente por los expertos en el resultado contractivo sobre el mercado de trabajo que se superpuso a los corolarios de las políticas de ajuste, especialmente en lo que tiene que ver con la reducción del ritmo de creación de empleos en relación con la producción y el capital.

A pesar de que los problemas en el mundo laboral constituyen en Colombia un continuo temporal que suma más de dos décadas, se asiste actualmente a procesos cualitativamente diversos. Multiplicidad de fragmentos del mercado laboral con trabajadores sin posibilidad de acción colectiva, flexibilización externa y desregulación de hecho, caída y creciente desigualdad de ingresos, retroceso en el proceso de salarización, creciente informalidad, terciarización, subempleo y cuentapropismo, ineficiente o inexistente seguridad social y laboral, desvalorización profesional, pérdida de identidad y ruptura subjetiva con el mundo del trabajo aparecen como elementos determinantes de esta diversidad que, en definitiva, da cuenta de niveles diferenciados de vulnerabilidad y exclusión laboral -mas allá de la exclusión extrema reflejada por el desempleo- y, por lo tanto, de vulnerabilidad y exclusión social.

En este sentido, no puede (o no debería) hablarse exclusivamente de ocupados y desocupados, formales e informales, pobres y no pobres, sino de diversas dinámicas de fragmentación social que configuran grupos laborales y sociales necesarios de identificar -cuantitativa y cualitativamente. No obstante, este último objetivo se encuentra fuertemente truncado por la estructura de las estadísticas nacionales, que aún se enmarcan en modelos y enfoques que poco a poco han perdiendo pertinencia para revelar las vicisitudes actuales del mundo laboral anteriormente mencionadas, en el sentido que Fitoussi, Ronsavallon y Beck muy bien lo expresan. Pese a ello, las nuevas lógicas laborales pueden observarse -muy en principio- a través de la evolución de algunos componentes del mercado laboral como los tipos de empleo, niveles salariales, informalización, subempleo, niveles de ingresos, cobertura en

seguridad social, tipo y duración de la vinculación contractual, entre otros. Sobre el particular, la OIT¹¹¹ y la CEPAL¹¹² están de acuerdo, en que a nivel regional, los cambios del mercado laboral aún no se reflejan plenamente en las estadísticas, aunque a través de los indicadores vigentes salgan al descubierto ciertas desventajas en los trabajadores, tales como la flexibilización de los contratos -cuando éstos existen- y los niveles inferiores de seguridad social, de derechos laborales y de remuneraciones.

Teniendo en cuenta el marco conceptual de este trabajo, pueden identificarse cuatro criterios para la determinación de la precariedad del trabajo: De acuerdo con el primer recorte conceptual, la situación de desprotección laboral y social del trabajo. Segundo, la extensión temporal y la consecuente inestabilidad e incertidumbre del vínculo laboral. En tercer lugar, la consideración de la vulnerabilidad de la condición del trabajador en determinados sectores de la economía¹¹³, y por último, la concepción del riesgo laboral y social inscrito en la aleatoriedad del mercado de trabajo, cuando existe un gran riesgo de caer en el desempleo y por lo tanto, en condiciones de pobreza. En total comprende el concepto de precariedad las dimensiones de inestabilidad, carencia de protección, inseguridad, insuficiencia, así como debilidades sociales y económicas.

Sin embargo, a los efectos de la descripción teórica de la cuestión, la vulnerabilidad social del trabajador es definida por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, institución que orienta conceptos y lineamientos de medición a nivel internacional) como *“un estado de elevada exposición a determinados riesgos o incertidumbres, combinado con una capacidad disminuida para protegerse o defenderse de ellos y para hacer frente a sus consecuencias negativas”*¹¹⁴, la cual se encuentra vinculada regularmente a las condiciones de inserción al mercado de trabajo; así:

Cuadro No. 2. Grado de Vulnerabilidad Social de los Trabajadores

VULNERABILIDAD	RELACIÓN DE TRABAJO	EMPRESA	CALIFICACIÓN
BAJA	Patrón Asalariado Asalariado Cuenta Propia	Todas Grande (>5 trab.) Pública -	Todos Todos Todos Nivel Superior
ALTA	Asalariado Informal y Cuenta Propia Sin salario o Desocupado	Pequeña (<6 trab.) - -	Todos Sin nivel superior Todos

Fuente: OIT. Panorama Laboral en América Latina, 2003.

¹¹¹ OIT. *EL EMPLEO EN EL MUNDO 1996/97: Las políticas nacionales en la era de la mundialización*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. 1996. Pág. 54 y ss.

¹¹² CEPAL. *DESARROLLO SOSTENIBLE, POBREZA Y GÉNERO, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: medidas hacia el año 2000*, CEPAL, Santiago de Chile. 1998. Pág. 60 y ss.

¹¹³ En este caso, la vulnerabilidad del trabajador es definida por el hecho de que esos empleos pertenecen a unidades productivas pequeñas y por lo tanto, son fácilmente destruidos por la falta de vigor y competitividad del sector económico que los genera.

¹¹⁴ OIT - Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL). *LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN AMÉRICA LATINA*. OIT. Lima, Perú. 1.995. Pág. 78. Es importante de resaltar esta visión es

En consecuencia, pero reducidamente, según la definición proporcionada por la OIT, empleo precario es una *“relación laboral donde falta la seguridad de empleo, uno de los elementos principales del contrato de trabajo. Este término comprende el contrato temporal y a tiempo fijo, trabajo a domicilio y la subcontratación”*¹¹⁵. Es interesante destacar que esta definición alude a una sola dimensión: la de la inseguridad en la informalidad. Cabe preguntarse por qué no han sido consideradas otras dimensiones, como la insuficiencia de los ingresos, la inestabilidad, la incertidumbre, el riesgo o el grado de protección legal, independientemente del sector de la economía. La respuesta es: los sistemas de estadísticas nacionales no dan para más.

Desde tal perspectiva, puede afirmarse que en un primer momento, el ajuste estructural de los noventa –en materia de trabajo- en Colombia no se dio únicamente por el incremento del desempleo abierto a dos dígitos, sino además por la caída de ingresos del trabajo, el incremento de la precariedad laboral y el sector informal, la profundización del proceso de terciarización del empleo urbano, la caída del empleo público y la escasa creación de empleo formal privado.

3.1 Población y trabajo: principales características del mercado laboral

Al respecto, es importante señalar la fuerte incorporación de la población metropolitana al mercado laboral que se verifica en el crecimiento -tanto en términos relativos como absolutos- de la fuerza de trabajo (26.2%) y consecuentemente de la tasa de actividad de 57.5% a 64.4% entre 1989 y 2004¹¹⁶. El aumento de la actividad femenina (28.6%), mayor a la masculina (0.9%) en el período 1989 - 2000, explica en gran medida el incremento de la Población Económicamente Activa (PEA) que aumentó de un 43.6% en 1989 a 57.1% en 2002¹¹⁷. (Anexo 1. Gráficos 1 y 2).

La fuerza laboral colombiana se ha caracterizado según el DNP por un incremento rápido desde mediados de siglo. La principal razón de éste ha sido el componente poblacional: de 1973 a 2000, la tasa anual promedio de crecimiento de la población fue de 2.1% menor a la de la fuerza laboral que creció 3.1%¹¹⁸. A su vez, este último proceso se liga estrechamente a otros dos: primero, al llamado *fenómeno del trabajador adicional* que responde a la necesidad de generar mayores ingresos en la familia como una estrategia de sobrevivencia para hacer frente a la caída de los mismos (mujeres y jóvenes en su mayoría), y segundo, la mayor concentración de la población en las áreas urbanas que para 2000 alcanzó al 76.4% de la población total frente al 56.8% en 1989, alimentado fundamentalmente por la continuidad del proceso

¹¹⁵ OIT. *TERMINOLOGÍA DEL TRABAJO, EL EMPLEO Y LA FORMACIÓN*,. OIT. Ginebra, 1998. Pág. 35.

¹¹⁶ Datos comparables según modelo econométrico de empalme de cifras entre Encuesta Nacional de Hogares (ENH) y Encuesta Continua de Hogares (ECH) en estudio realizado por LASSO, Francisco Javier. *NUEVA METODOLOGÍA DE ENCUESTA DE HOGARES. ¿MÁS O MENOS DESEMPLEADOS?* Documento 213, Archivos de Economía, DNP. Noviembre de 2002. Pág. 60.

¹¹⁷ *Ibid.* Pág. 62.

¹¹⁸ SANTAMARÍA, Mauricio y ROJAS, Norberto. *LA PARTICIPACIÓN LABORAL: ¿QUÉ HA PASADO Y QUÉ PODEMOS ESPERAR?*. Archivos de Economía. Documento 146. DNP. 23 de Abril de 2001. Pág. 6.

de migración rural-urbana producto de la búsqueda de mejores oportunidades laborales y de ingresos o bien, como desplazamiento inducido por el conflicto armado¹¹⁹. Esto refuerza el crecimiento del porcentaje de fuerza laboral que reside en las zonas urbanas en Colombia, como uno de los más altos de la región (Anexo 1. Gráfico 3).

Sobre este último aspecto, en Colombia, el proceso de urbanización ha sido portador de múltiples y complejos problemas que han impactado la forma en que se ha generado el crecimiento de las ciudades y en la manera en cómo ha sido afectada la vida de sus pobladores. Este proceso, es un crecimiento que indica más urbanización, pero menos ciudad, como lo dice Ontiveros. Se caracteriza, porque los inmigrantes rurales pasan a sumarse a la oferta en los mercados de trabajo urbano, y por ende al desempleo o al trabajo informal, convirtiéndose así, aunque no en la única fuente de generación de la pobreza urbana, sí en un importante componente de la misma¹²⁰.

Del mismo modo, como lo anota Ocampo, las formas que asumió la incorporación de la población al mercado laboral refleja su funcionamiento excluyente en la década de los noventa: una parte de esta nueva fuerza de trabajo pasa a engrosar las filas de la desocupación (de 5,9% a 7%), especialmente en el caso de las mujeres cuya tasa de desocupación tuvo un sustancial incremento, y la otra accede en condiciones de precariedad al sector informal, principalmente a cuenta propia, mientras la tasa de salarización disminuye en forma sensible (de 89,4% a 67,2%), resultado de las fuertes caídas en las tasas de ocupación y de la tendencia ascendente de las tasas de participación¹²¹. Esa nueva dinámica se tradujo en un aumento acelerado de la tasa de desocupación a partir de 1996, que alcanzó en el año 2000 los niveles más altos en el país. A partir de entonces, los niveles de desempleo se redujeron un poco a raíz del descenso en la TGP, pero no dejan de ser alarmantes pues además de estar entre los más altos de la región ponen al descubierto que cerca de 3 millones de personas no tienen ningún tipo de empleo.

En Colombia disminuyó el desempleo a partir del 2000 pero, a diferencia de otros países de la región, fue resultado de una caída de la oferta laboral, la misma que contrarrestó el efecto de un descenso de la demanda laboral. La tasa de desempleo en Colombia (trece áreas metropolitanas) se redujo hasta llegar a 13.4% en 2005, pero como resultado de una disminución de la tasa de participación (cayó 1.6 puntos porcentuales), y no de un aumento de la demanda de mano de obra, ya que la tasa de ocupación también mostró una leve caída en el período (0.9 puntos porcentuales)¹²².

¹¹⁹ ONTIVEROS, T. *METRÓPOLI Y TERRITORIALIDAD POPULAR CONTEMPORÁNEA* En: Urbana. N° 13. Universidad de Venezuela, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, Julio de 2001. Pág. 72.

¹²⁰ *Ibid.* Pág. 69-76.

¹²¹ OCAMPO, José A. *MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN COLOMBIA EN LOS AÑOS NOVENTA*. Op. Cit. Pág. 46.

¹²² OIT. *Panorama Laboral 2005: América Latina y el Caribe*. OIT. Perú, 2005. Pág. 27-28.

Aun así, según el BID, a fines de los años noventa más del 40% del desempleo en Colombia, era de largo plazo¹²³. Es necesario señalar, en este momento, que aunque la economía colombiana experimentó un importante crecimiento en los periodos 1992-1995 y 2003-2004 la tasa de ocupación no respondió de la misma manera y mostró una tendencia descendente en el periodo post-apertura. Para el conjunto del país, las tasas de ocupación urbana se redujeron del 59.3% en la primera mitad de la década de los 90's a poco menos del 55% a partir de la segunda mitad, lo cual pone de manifiesto la creciente incapacidad para absorber –de manera productiva o improductiva- la creciente fuerza de trabajo que participa en el mercado en Colombia. (Anexo 1. Cuadro 1.)

Pasar de tasas negativas de crecimiento de la economía, como la registrada en 1999 de -4.3%, a tasas positivas del 4.02%, 3.96% y 5.1% para el 2003, 2004 y 2005 respectivamente, necesariamente tenía que impactar de forma positiva sobre el empleo. Sin embargo, sólo en el 2003 se presentó un incremento significativo del empleo (874 mil) incrementando la tasa de ocupación en 4.52%, que se debió ante todo al despeje de las expectativas que en los agentes económicos había despertado las posibilidades de recuperación económica, como efectivamente ocurrió a partir el 2001. En el 2004, sin embargo, sólo se generaron 111 mil puestos de trabajo y entre 2005 y lo corrido de 2006 apenas 289 mil¹²⁴. Es decir, que mientras la economía crece a tasas de alrededor del 4%, la tasa de ocupación lo hace alrededor del 1%; situación que sugiere que el crecimiento económico en el marco de la nueva modalidad de acumulación se ha dado sin incorporación dinámica de fuerza de trabajo, configurando situaciones de *crecimiento sin empleo o crecimiento con exclusión*.

Tal conclusión, se verifica en los resultados del indicador resumido de la capacidad de asignación laboral que calcula el BID para diferentes países¹²⁵ para el período 1990-2003, sobre el cual Colombia, en el primer lugar, muestra los peores resultados de América Latina. (Anexo 1. Gráfico 4).

3.2 La duración de la desocupación-ocupación y la magia de las nuevas metodologías de medición económica

Adicional a lo que se hasta aquí se ha mencionado sobre el desempleo, merece la pena hacer un análisis complementario. Una de las situaciones que expresa más

¹²³ BID. *SE BUSCAN BUENOS EMPLEOS*. Informe de Progreso Económico y social en América Latina. Washington, D.C.: BID, 2004. Pág. 19.

¹²⁴ Dane. ECH. 2000-2005. La disminución de la tasa de desempleo se debe, fundamentalmente, al crecimiento de la población inactiva como lo señala el BID: Entre 2002 y 2005 la población inactiva se incrementa en 1.310 mil personas, un crecimiento del 10.49%. El incremento de los 922 mil puestos de trabajo significó una tasa de crecimiento del 5.52%, la mitad del índice de la población inactiva. De los 922 mil nuevos empleos, 577.041, es decir, el 62%, se generaron entre la categoría de los trabajadores del sector informal.

¹²⁵ Cuanto más alto el valor de este índice, mejores son los resultados del mercado laboral, en tanto que un valor bajo es indicativo de dificultades en la asignación de los trabajadores a los puestos de trabajo (combinación de desempleo más alto, mayor duración del desempleo, y brechas del desempleo más pronunciadas que Estados Unidos, el país de referencia:). BID. *Op. Cit.* Pág. 28.

claramente la relación entre exclusión laboral y social es el desempleo, particularmente el de larga duración -que se extiende por un período mayor a un año. En la década del noventa, y en estrecha relación con el funcionamiento excluyente del mercado de trabajo, la cesantía de larga duración se incrementó en Colombia sustancialmente (73.3%), pasando de un 24% a un 42.4% del total de cesantes¹²⁶, al mismo tiempo que el desempleo de corto plazo se disminuyó en un 24.2% en el mismo período, lo cual indica que un 17.4% de desempleados de corto plazo se convirtieron en desempleados de largo plazo durante la década del noventa.¹²⁷ (Anexo1.Cuadro 2 y 3).

Aún sin disponer de una perspectiva sobre la crisis actual y, por lo tanto, de una percepción del mercado de trabajo y la exclusión social durante todo el período analizado, datos como los aportados por el BID acerca de la tasa de crecimiento del desempleo para Colombia entre 1990 y 2002 por encima del 1%, mientras que el empleo mostró decrecimiento promedio anual de -0.4%, denotan la precariedad creciente del mismo desempleo y la pérdida gradual de opciones de inserción laboral. (Anexo 1. Gráfico 5)

De otro lado, también se evidencia el impacto de las reformas laborales sobre la reducción de la duración del empleo. Algunos autores, como Lora y Henao¹²⁸, por ejemplo, demuestran que la legislación laboral -al establecer una menor rigidez del empleo- actuó negativamente sobre la estabilidad laboral y positivamente sobre una mayor tasa de rotación del empleo, llegando los dos autores a la misma conclusión: a partir de los años noventa se registra en el país un mayor grado de movilidad del trabajo.

Estos autores observan que la duración media del empleo es una función creciente de la edad del trabajador y que, en general, a menor duración del empleo, mayor probabilidad de perder el empleo pero también, a menor período de desempleo mayor probabilidad de salir del desempleo. Para los años mencionados se encuentra que la duración media del empleo tendió a caer particularmente en los grupos de edad comprendidos entre 30 y 44 años. Frente a estos comportamientos, se deduce que las barreras a la contratación y despido han tendido a caer dentro de la población trabajadora más joven y con menor antigüedad, en tanto que se han elevado para la más adulta y con mayor antigüedad. (Anexo 1. Gráfico 6, Cuadro 4)

¹²⁶ *Ibid.* Anexo Estadístico.

¹²⁷ Estos datos concuerdan con los datos del Dane para el mismo período, según los cuales el desempleo con duración de seis meses y más para las siete áreas metropolitanas ascendió en un 49.5% al pasar de un 43.6% a un 65.2% del total de desocupados. La cifra de duración promedio en el desempleo fue de 8 semanas para los ocupados y de 13.5 meses para los desocupados.

¹²⁸ LORA, Eduardo y HENAO, M. citados por el Observatorio de Coyuntura Económica (CID) En: *ESTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD DEL EMPLEO EN LA DÉCADA DEL NOVENTA*. Documento de Trabajo. Universidad Nacional de Colombia. Noviembre, 2002. Pág. 83.

Un resultado similar se observa en las tasas de retención histórica de la ocupación o del empleo¹²⁹. Se observa que la retención tendió a reducirse, la probabilidad tan solo se incrementó en aquellos trabajadores que en 1992 contaban con una antigüedad inferior a cuatro años o ya tenían una alta antigüedad entre 16 a 19 años (Anexo 1. Cuadros 5 y 6). Esta mayor inestabilidad del empleo significa para los trabajadores -particularmente aquellos que laboran en empresas privadas- un mayor riesgo de quedar desempleados. Ante la ausencia de mecanismos de protección al desempleo, este mayor riesgo le otorga al desempleo una nueva dimensión social, ya que supone, tanto la intensificación de cuadros patológicos asociados a la tensión que genera, como una proclividad al comportamiento a-social y fuera de la ley.

En este punto, es ineludible mencionar el cambio de metodología del DANE en las Encuestas de Hogares, dadas sus implicaciones sobre los indicadores que acaban de observarse. Definitivamente, a medida que ocurren en el mundo del trabajo transformaciones como las hasta ahora descritas, los enfoques de medición oficial deberían ser reformados de acuerdo a ello, con el fin de intentar identificar dichos fenómenos en su complejidad. No obstante, este no parece ser el caso de Colombia.

En el año 2000 el DANE introdujo cambios importantes en la metodología mediante la cual se obtiene la información sobre la magnitud y utilización de la fuerza de trabajo. La anterior Encuesta Nacional de Hogares¹³⁰ (ENH) fue sustituida por la Encuesta Continua de Hogares (ECH), cuyas principales modificaciones tienen que ver con la cobertura de aplicación, la frecuencia¹³¹, el contenido de los formularios y la compatibilidad entre las variables¹³², generando cambios profundos sobre la mayor parte de las poblaciones objetivo.

La ECH retiene casi completamente la definición de las personas ocupadas, excepto por el hecho de que los trabajadores familiares requieren trabajar, sin remuneración, solamente una hora a la semana, en lugar de quince, para ser considerados como ocupados. El efecto de este cambio es reducir la tasa de desempleo (abierta y oculta) y captar empleo adicional que antes era considerado como parte de la PEI¹³³.

¹²⁹ Estas tasas permiten estimar la estabilidad del empleo –probabilidad de permanencia en el empleo de un trabajador con un mismo empleador- y reflejan los cambios en la duración del empleo.

¹³⁰ Bajo la metodología de la ENH se consideraban ocupadas las personas que durante la semana de referencia ejercían una actividad remunerada al menos una hora en la semana, los familiares que, sin remuneración, laboraban al menos 15 horas en la semana, y aquellas personas que aunque no habían trabajado la semana de referencia tenían un trabajo. Por otra parte, se consideraban desocupadas las personas que durante la semana de referencia no tenían empleo pero lo estaban buscando activamente o estaban esperando los resultados de algún trámite; también se incluían aquellas personas que en la semana de referencia no habían hecho ninguna diligencia para buscar trabajo pero que en las últimas 52 semanas lo habían buscado y aún se mostraban interesadas en trabajar.

¹³¹ El trabajo de campo se realiza de forma ininterrumpida a lo largo del año, razón por la cual, la información se obtiene mediante un período de referencia móvil y diferente para cada uno de los hogares encuestados dependiendo de la fecha de la entrevista.

¹³² Un recuento de los antecedentes de la sustitución de la ENH por la ECH se encuentra en DANE. *METODOLOGÍA DE LA ENCUESTA CONTINUA DE HOGARES*, 2001. Véase también, SUÁREZ, Alvaro y BURITICÁ, Abel. *EMPALME DE LAS SERIES DE TASA DE DESEMPLEO, OCUPACIÓN, Y PARTICIPACIÓN ENTRE LA ENCUESTA TRANSVERSAL Y LA CONTINUA*. Dane, Enero 2002, y LASSO, Francisco Javier. *Op. Cit.*

¹³³ El efecto colateral de este cambio metodológico es el aumento en el subempleo por horas ya que muchas de estas personas probablemente expresaron su deseo y disponibilidad por trabajar una mayor jornada a la semana.

Adicionalmente, en la nueva ECH se excluyen del *Desempleo*: i) los desempleados en condición de *Desempleo Abierto y Oculto* que no habían hecho alguna acción para conseguir empleo en la semana de referencia, al ampliar dicho período al último mes, y ii) los desempleados en condición de *Desempleo oculto* que no deseaban conseguir un trabajo remunerado o instalar un negocio, o que no tenían una razón válida de desaliento en el último mes, o no estaban disponibles para empezar a trabajar en la semana de referencia. En general, metodológicamente se aumenta la Población Ocupada y la PEI, al tiempo que se disminuye la población desocupada¹³⁴. (Ver Anexo 1, Diagrama 1 donde se muestra subrayadas las categorías de la PET afectadas por los cambios hechos en la ECH).

Ahora bien, estas modificaciones llevaron al resultado esperado: En promedio por trimestre la población desocupada disminuyó (metodológicamente) en 250 mil personas durante el año 2000, es decir, una disminución de la tasa de desempleo en 2.9 puntos porcentuales en promedio por trimestre. Adicionalmente, con la corrección de las cifras de la ENH del año 2000 hacia atrás, realizada por Lasso¹³⁵, desde marzo 1984 a diciembre de 2000, en promedio la tasa de desempleo disminuyó en 1.2 puntos porcentuales por trimestre, o lo que es lo mismo, un aumento promedio trimestral de 0.32 puntos porcentuales en la Tasa de Ocupación (TO) y una disminución de 0.43 puntos porcentuales en la TGP¹³⁶. Todo ello, debido al proceso de calibración y ajuste metodológico del DANE, que puede explicar la gran caída que muestra la tasa de desempleo medida con la ECH a partir del año 2000. (Anexo 1. Gráficos 7 y 8). Esta modificación de la metodología -que se sustentó con el argumento simplista de la necesidad de modernizar el sistema- resulta preocupante en la medida que evidencia, de una parte, el manejo de las estadísticas con criterio político y, de otra, la incapacidad de los esquemas institucionales actuales de asumir el fenómeno de la precarización laboral y, por tanto, el de su posible superación.

Así pues, como bien lo expresan Beck y Fitoussi, situaciones laborales tan heterogéneas como las actuales no pueden ser identificadas empíricamente a través de indicadores tan rígidos y aglomerados como los que se utilizan en las encuestas de hogares. Por demás, en lugar de buscar modificaciones en pro de la identificación de la multiplicidad de vicisitudes que se evidencian intuitivamente, se está configurando

¹³⁴ Adicionalmente, si se piensan los cambios realizados de una manera integral, se puede deducir que la nueva ECH como tal aumenta estadísticamente la probabilidad de que el encuestado caiga en la categoría de Ocupado o bien, de Inactivo; a la vez que se disminuye la probabilidad de que caiga en la categoría de Desocupado. En primer lugar, por la mayor frecuencia de aplicación de la encuesta y la ampliación de los rangos temporales para la asignación del individuo en cada categoría y en segundo lugar, por la definición de razones válidas y no válidas de desaliento para estar desempleado, distinción con la que se expulsa gran cantidad de desempleados a la PEI que no ejerce presión (estadística) alguna sobre el mercado laboral. De acuerdo con lo anterior, los indicadores de las dos encuestas (ENH y ECH) no son compatibles entre sí.

¹³⁵ LASSO, Francisco JAVIER. *Op. Cit.* Pág. 22 – 74.

¹³⁶ En promedio durante todo el período que se corrigió, se sumaron como nuevos ocupados por trimestre 30.073 TFSR que trabajaron menos de quince horas en la semana de referencia, y 68.761 antiguos desocupados a la PEI. Adicionalmente, se observa un mayor desplazamiento en la serie de la tasa de desempleo con respecto a las series TO y de la TGP, debido a que la PET es mayor aproximadamente 1.7 veces a la PEA. con la corrección.

la situación descrita por Beck: en el afán de disminuir las tasas de desempleo, se está haciendo estadísticamente el milagro de convertir a los desocupados en unos buscadores de empleo o en unos *seudo-ocupados*. Por tanto, el estudio de la precarización, la desestabilización laboral y la destrucción del empleo impulsa a una reconstrucción, elaboración y control de nuevos indicadores que permitan un acercamiento real al fenómeno en cuestión.

3.3 La segmentación sectorial del trabajo y el avance de la informalidad

Como un todo, las anteriores tendencias se tradujeron en un aumento acelerado de la participación de los empleos no transables en el empleo total, que se elevó de 54.1% en 1991 a 63.7% en el año 2004, siendo importante y creciente la participación que en éstos tuvieron los sectores terciarios del comercio y los servicios¹³⁷. Del mismo modo, el crecimiento del empleo asalariado e independiente generó cambios en la participación de estos grupos de trabajadores en la fuerza laboral: los primeros, pasaron de representar el 54,2% en 1990 al 48,3% en 2002, mientras que los trabajadores independientes pasaron de representar el 24,4% de la PEA ocupada en 1990 al 37,7% en 2002¹³⁸. (Anexo 1. Cuadro 7)

De la misma forma, tal y como lo señala el Centro de Investigaciones para el Desarrollo de la Universidad Nacional de Colombia (CID), dejando a un lado las personas dedicadas al sector doméstico y a los trabajadores familiares sin remuneración, que en conjunto suman alrededor de 1.7 millones de colombianos, la estructura de la ocupación entre 1992 y 2002 muestra una convergencia entre los asalariados y los no asalariados, con un extraordinario incremento de estos últimos¹³⁹, producto, como se ya se mencionó, del amplio incremento de trabajadores independientes. (Anexo 1. Gráfico 9). La evidencia muestra que en Colombia no se está generando empleo, por el contrario, se le está destruyendo y reemplazando por el trabajo independiente como bien se puede observar en la mayor proporción de trabajo por cuenta propia (38,4%) sobre los asalariados dependientes de las empresas privadas (35,4%).

Así mismo, esta tendencia refleja que la dinámica de la ocupación y del empleo sigue dependiendo, principalmente, de lo que ocurre en el sector privado, ya que dada la estructura organizativa del Estado, el empleo público disminuye gradualmente su participación en el empleo total, la cual pasó –según datos de la OIT- de 9.6% en 1990 a 6.1% en 2004. (Anexo 1. Cuadro 7). Los cambios más significativos en el

¹³⁷ Los estudios sobre estructura ocupacional que se han hecho, han demostrado que la economía urbana se caracteriza por ser eminentemente terciaria ante el fuerte predominio que tienen las actividades vinculadas al comercio y a la prestación de servicios sociales, comunales y personales.

¹³⁸ OIT. *PANORAMA LABORAL 2005*. Op. Cit. Anexo Estadístico.

¹³⁹ Centro de Investigación y Desarrollo (CID). *BIEN-ESTAR Y MACROECONOMÍA. Informe de Coyuntura Contraloría General de la República*. Bogotá, 2003. Pág. 30.

mercado laboral se están presentando en el sector privado. Allí se destruye la mayor proporción de empleos estables, transformándose en contratos de obra o por servicios, mientras que en el sector público se han perdido entre 40.000 y 50.000 empleos en los últimos años, pues el Estado también ha intensificado los contratos por servicios propiciando el aumento de los “cuenta propia”. Todo este panorama es consistente con la directriz de la economía de fortalecer las actividades menos transables, como se señaló al principio de este acápite.

Paralelamente a la terciarización de la estructura del empleo se dio una tendencia hacia el incremento del subempleo y la informalización del mercado laboral¹⁴⁰. En efecto, en los primeros años del nuevo milenio Colombia cuenta con una tasa de subempleo que supera al 30% de la población ocupada y alrededor del 60% de su fuerza de trabajo se encuentra ocupada de manera informal (Anexo 1 Cuadro 8.) Esto, además de mostrar la incapacidad para hacer absorción productiva de trabajo, indica que más de la mitad de los trabajadores ante la imposibilidad de encontrar buenas alternativas de empleo tuvo que situarse en ocupaciones de baja productividad e ingresos, donde generalmente no existen contratos ni seguridad social.

Analizando la tendencia reciente, se puede afirmar que los sectores de Comercio y Servicios son los que presentan mayor capacidad de absorción laboral, en la medida que existe un mayor porcentaje de ocupados que recientemente han llegado a tales ramas de actividad. Estos dos sectores, en la década del noventa albergaron un poco más del 60% del total del empleo, mostrando una tasa de crecimiento anual promedio durante el mismo período de 3% y 5% respectivamente. (Ver Cuadros 9, 10 y 11). Así mismo se reafirma la tendencia de cambios en los sectores productivos hacia los servicios personales, con la destrucción en las actividades industrial y de la construcción. En el mismo sentido, en el largo plazo, Mayorga¹⁴¹ -quien hace uso del proceso de Harkov- constata que las mayores probabilidades de absorción de fuerza de trabajo por parte de cada rama de actividad se ubican en los sectores de Comercio (28%) y Servicios (26%). (Anexo 1. Cuadro 12).

Recapitulando el panorama anterior, se puede decir que, frente a la insuficiente absorción de empleo asalariado por parte de los sectores modernos tanto privado como público, el sector informal urbano se ha transformado en una alternativa para la sobrevivencia familiar, actuando como esponja que absorbe el excedente de mano de obra urbana en actividades –mayoritariamente- de baja productividad. La evaluación para las siete áreas metropolitanas revela un incremento superior a 500 mil empleos durante el período comprendido entre 1994 y 2002, con una destrucción de 160 mil

¹⁴⁰ El predominio del sector informal en la generación de empleos significa que el sector moderno ha tenido un papel secundario en la dinámica global de la ocupación.

¹⁴¹ MAYORGA, Wilson. *DETERMINANTES SECTORIALES DEL DESEMPLEO*. Archivos de Economía. Documento 293. DNP. 3 de Octubre de 2005. Pág. 11.

puestos de trabajo formal y la creación de 675 mil en la informalidad, haciendo esta última el tránsito, como se dijo anteriormente, del 45.7% en 1990 al 61% en el último año. (Anexo 1. Cuadro 7).

La evaluación para las siete áreas metropolitanas revela una sustancial contribución (79.8%) del sector de los servicios personales a los nuevos empleos, seguido del sector Comercio con el 31.8% (Anexo 1. Cuadro 13). No obstante, sería exagerado sostener que todo el sector informal urbano es precario. En efecto, al interior de este sector coexisten franjas que han alcanzado niveles aceptables de productividad que generan remuneraciones a veces muy por encima de los salarios pagados por el sector moderno. Pero estas son actividades del sector informal urbano para las cuales la facilidad de entrada ya no es muy amplia.

Así, la situación puede caracterizarse de la siguiente forma: por un lado, crecieron las actividades económicas formales vinculadas a esas nuevas gráficas de inserción global, principalmente localizadas en las ciudades y relacionadas con los servicios financieros. De otro lado, y en mayor proporción a la anterior, se diversificó y amplió el crecimiento del sector informal de baja productividad y bajos ingresos, así como las diferentes formas de trabajo por cuenta propia que suplantaron la pérdida y la falta de creación de trabajo en el sector formal.

Una distinción que podría ser de utilidad al respecto -que sin embargo no puede ser descubierta para Colombia a través de las cifras existentes- es la que hacen Portes, Castells y Benton al clasificar las actividades informales en tres grupos: de *subsistencia*, *explotación dependiente*, y *crecimiento*¹⁴². No obstante, la mayoría de quienes estudian el tema de la informalidad coinciden en señalar que las personas inmersas en estos trabajos son proclives a estar expuestos a situaciones sociales de vulnerabilidad, ya que en su mayoría no forman parte de un plan para salir de la situación de pobreza, sino son casi siempre *trabajos* que permiten únicamente seguir viviendo y no generan ingresos para la acumulación¹⁴³.

La informalidad y su rápida expansión es un fenómeno que hace años se convirtió en una característica estructural de la ocupación laboral colombiana, y como es sabido, se trata de una modalidad de empleo donde, en la mayoría de las veces, las garantías básicas para el bienestar del trabajador, como la protección social, el ingreso

¹⁴² Los tres tipos de actividades económicas estarían llevadas a cabo al margen de las regulaciones del Estado, aunque con finalidades distintas. Las primeras estarían enfocadas a lograr la subsistencia del individuo o del grupo familiar mediante la producción directa de dicha subsistencia o por medio de la venta de bienes y servicios. Las segundas están orientadas hacia una mayor flexibilización gerencial y menores costos laborales en empresas del sector formal, como las contrataciones no registradas o las subcontrataciones del sector informal. Y las terceras serían las pequeñas empresas que se forman con el fin de lograr acumulación de capital mediante relaciones solidarias. Los tres tipos de actividades informales no son excluyentes uno de otro, por el contrario, en algunas ocasiones coexisten en los mismos entornos y dependen unas de otras. Y la diferencia entre estos tres tipos de informales no se debe principalmente a la motivación de los actores, sino a sus niveles de organización social.

¹⁴³ Generalmente se dice que el trabajo informal no constituye una elección laboral sino una manera de *rebuscársela*. Son respuestas adaptativas frente a los llamados procesos de reestructuración económica: Frente a la caída de los ingresos reales y a la escasez de empleo los sectores urbanos activan los mecanismos de sobrevivencia y la generación de autoempleo.

adecuado y la estabilidad, son muy precarias, o en el peor de los casos, no existen¹⁴⁴. Todas esas circunstancias hacen que los trabajos informales sean inferiores, cualitativamente, a los empleos formales. En Colombia el carácter de la informalidad¹⁴⁵ según el DNP, es anticíclico¹⁴⁶. Sin embargo, en el caso del país se debe reconocer y estudiar con más profundidad el hecho de que, pese a que la economía recobre un aceptable sendero de crecimiento, como en efecto se ha dado en los últimos cuatro años, puede ser complicado bajar los niveles de informalidad, por cuanto ésta también depende de otros factores de mayor complejidad, tales como problemas estructurales de tipo social y político, bajos niveles educativos, pobreza, entre otros. Esto quiere decir, que la informalidad no puede considerarse como un proceso de transición para llegar a tener empleos formales.

En ese sentido, Colombia no solo tiene un muy alto nivel de desempleo sino también un mercado laboral regido por la informalidad como se ha mostrado hasta el momento. De acuerdo con la posición ocupacional, los trabajadores por cuenta propia y los obreros y empleados particulares conforman la inmensa mayoría de la población informal urbana, las cuales representan, en promedio, el 78% del empleo informal y el 45% del total de ocupados de las trece áreas metropolitanas del país desde el año 2000. A las anteriores posiciones les siguen los empleados domésticos y los patronos o empleadores. (Anexo 1. Gráfico 10). Del mismo modo y confirmando la tendencia, los trabajadores por cuenta propia aumentaron del 25.3% al 32.7% de la Población Ocupada Total entre 1991 a 2005.

El empleo informal en las trece ciudades y áreas metropolitanas se concentra, en su respectivo orden, en las actividades de comercio y servicios, y en menor medida, en la industria. A partir de 2001 estas dos actividades, en conjunto, representaron el 78,8% del empleo informal en las trece principales ciudades (Anexo 1. Cuadro 14). Cabe mencionar, como dice Henao, que la mayoría de estudios sobre el tema han encontrado cómo las actividades de producción informal desarrolladas en esas ramas son de pequeña escala, con un pobre uso de capital y organización deficiente¹⁴⁷.

A pesar de lo alarmante que puede ser el diagnóstico anterior, si se consideran las condiciones de trabajo y de vida que enfrenta el sector informal, sin ser suficiente se

¹⁴⁴ Al respecto, ver: LÓPEZ, Hugo. *EL EMPLEO INFORMAL URBANO EN COLOMBIA, UN BALANCE DE LOS CAMBIOS ACAECIDOS ENTRE LOS OCHENTA Y LOS NOVENTA*. Corporación para el Desarrollo de la Investigación y la Docencia, CIDE, 1996 y DNP. *UNA MIRADA AL MERCADO LABORAL COLOMBIANO*. Boletines de Divulgación económica No 2, 2000.

¹⁴⁵ El DANE incluye en la ocupación informal a los empleados del servicio doméstico; a los trabajadores por cuenta propia (excepto profesionales independientes, como médicos, abogados, ingenieros, odontólogos, etc., o técnicos); a los empleados y obreros particulares, excluyendo a los del Gobierno, que laboren en empresas de hasta 10 trabajadores en todas sus agencias y sucursales, y a los patronos o empleados que ocupen hasta 10 trabajadores, incluyendo los respectivos patronos. Si bien se ha dado una amplia discusión sobre el concepto de sector informal, en este trabajo se utiliza la definición operativa que ha prevalecido en las metodologías señaladas.

¹⁴⁶ DNP. EMPLEO Y DESEMPLEO EN COLOMBIA. DNP, 2003. Pág. 8.

¹⁴⁷ HENAO M y otros. *EL MERCADO LABORAL URBANO Y LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA: EVOLUCIÓN RECIENTE*. Documentos de Trabajo, No. 5. 1999. Pág. 7.

suma al fenómeno otra importante característica estructural de la ocupación urbana: el subempleo. Esta última condición afecta a la fecha al 37% de los trabajadores ocupados (31% de la PEA), principalmente en materia de empleos inadecuados por ingresos (25.4%), a lo cual se le suma la insuficiencia de horas de trabajo (12.7%) e inconveniencias por competencias (3.7%)¹⁴⁸. Estas cifras muestran la precaria inserción en el mercado laboral de una importante cantidad de población colombiana. Por lo general, ante una situación así, los trabajadores se ven abocados a un creciente y rápido deterioro en la calidad de sus ocupaciones, con serias implicaciones sobre el ingreso y el bienestar de los hogares. Pero el hecho más dramático, que hasta ahora no ha sido objeto de análisis y que indica consecuencias aún más graves, consiste en el grueso de trabajadores que tienen la doble condición de ser al mismo tiempo subempleados e informales.

El examen del subempleo y la informalidad permite ver con más detalle la magnitud y la precariedad de los problemas de la ocupación laboral, en especial lo que tiene que ver con la dimensión y el peso de la informalidad. El cuadro 15 presenta la población subempleada con ocupación informal y formal, según posición ocupacional. Lo primero que salta a la vista es que, algo más del 70% del total de subempleados son informales, lo que corresponde a un 25.8% del total de ocupados. Dentro de los informales subempleados, los trabajadores por cuenta propia, en especial, y los empleados particulares constituyen las posiciones de mayor peso, representando el 84,1% en promedio de 2001 a 2005. Además, se puede ver que durante el mismo período, la variación absoluta del subempleo total se debe, principalmente, al impacto de las variaciones del nivel de los trabajadores informales. (Anexo 1. Gráfico 11).

Así entonces, si se suma la tasa de desempleo a la del subempleo, alrededor del 45% de la PEA, es decir, casi 10 millones de colombianos, llevan una vida indigna, porque o no trabajan o medio trabajan. En forma análoga si se suman las tasas de desempleo y la de informalidad, es el 76% de la PEA que está excluida o inserta precariamente en el mercado de trabajo. Es decir, del total de ocupados el 37.5% son subempleados y el 61% informales, mientras que como proporción de la PEA estas categorías representan el 31% y 22% respectivamente. En suma, como afirma la CEPAL, la creación de empleos a partir de los noventa es en su mayoría de baja calidad y además insuficiente¹⁴⁹. Esta marcada incapacidad de asegurar por la vía del empleo formal y estable condiciones de vida razonablemente adecuadas para un segmento importante de la fuerza de trabajo ocasiona marcadas diferencias salariales, así como polarización, segmentación y marginación para un elevado número de trabajadores.

¹⁴⁸ Cálculos propios basados en Dane. ECH. 2001- 2005.

¹⁴⁹ CEPAL. *LA BRECHA DE LA EQUIDAD. AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y LA CUMBRE SOCIAL*. Naciones Unidas – CEPAL. Santiago, Chile. 1997. Pág. 38.

3.4 Más perdedores que ganadores: dispersión de ingresos y desigualdad

La dispersión de ingresos es un indicador de desigualdad laboral y social. Consiste en ver como se distribuyeron y distribuyen las pérdidas generales de ingreso entre los ocupados en los distintos segmentos del mercado de trabajo y entre los diferentes grupos de ocupación. La gran dispersión de ingresos observada señala el aumento de la desigualdad entre los que más ganan y los que menos ganan. Estos últimos son los *grandes* perdedores del proceso y son los que se incorporan al mundo de la pobreza estructural y al de la nueva pobreza. Las mayores pérdidas se dieron entre los del sector informal que son los que tienen los más altos niveles de precariedad laboral tanto por los bajos ingresos como por la falta de regulación y seguridad.

Desde el punto de vista de los ingresos medios de la población ocupada, para el período comprendido entre el 2001 y 2005, pueden destacarse tres aspectos: primero, los ingresos laborales de los trabajadores informales son marcadamente inferiores a los devengados por los formales; segundo, aunque un trabajador ocupado sea de tipo formal o informal, los ingresos masculinos siempre son superiores a los femeninos, y tercero, en cada uno de los años para el total, los trabajadores formales han devengado ingresos superiores en más del doble al que reciben los informales. Lo anterior corrobora que, mientras el crecimiento del ingreso real de los formales fue de 1,6%, el de los informales sólo fue de 0,6%¹⁵⁰. (Anexo 1. Cuadro 16).

Como consecuencia de esta doble tendencia -contratos de servicios no asalariados y ocupaciones en actividades menos productivas- los ingresos promedio de los colombianos se reducen, el subempleo aumenta y la precariedad resultante contribuye a ahondar la pobreza. El fenómeno afecta a diferentes posiciones ocupacionales, pero sobre todo a los “cuenta propia”. Como señala el CID, en todos los grupos los ingresos comienzan aumentando y después caen, con un comportamiento heterogéneo por ocupación. En el 2002 los ingresos promedio de los patronos duplican el de los asalariados y son cuatro veces superiores al de los trabajadores cuenta propia, que ahora reciben solamente el 63% de los ingresos que tenían hace diez años¹⁵¹. (Anexo 1. Gráfico 12).

No obstante, la precariedad del trabajo por concepto de ingresos se observa mejor mediante otros indicadores. Por ejemplo, el BID señala que en los años noventa las

¹⁵⁰ Cálculos propios en base a ECH. Dane. No obstante, los promedios esconden tras de sí las profundas y nuevas desigualdades al interior de las categorías en cuestión.

¹⁵¹ CID. *Op. Cit.* Pág. 34. Además, según el índice de las remuneraciones en la industria manufacturera, calculado por el CID, El revela que un obrero nacional cuesta 17% menos en el año 2000 que en 1997. La mano de obra colombiana es más barata que antes, o más competitiva en términos cambiarios. La situación se muestra similar en el caso de los empleados, quienes a finales del 2002 costaban 15% menos que en 1999. Estos resultados, se oponen totalmente al diagnóstico del DNP en el cual se arguye el creciente y alto costo laboral unitario en el país (aumento de 319% entre 1990-2000), y por tanto, la justificación de la necesidad de un nuevo ajuste en la legislación laboral para *dar al sector productivo instrumentos más ágiles, que les permitan generar puestos de trabajo en el corto y mediano plazo, como medida adicional al crecimiento económico*. (DNP. *ELEMENTOS PARA MEJORAR LA ADAPTABILIDAD DEL MERCADO LABORAL COLOMBIANO*. Archivos de Economía. Documento 154. Agosto de 2002. Pág. 4-11.

tasas de incumplimiento del salario mínimo fueron en promedio superiores al 20% en Colombia, al mismo tiempo que presenta los mayores porcentajes de trabajadores que ganan menos que del mínimo en toda la región latinoamericana. (Anexo 1. Gráfico 13 y 14). Adicionalmente, como para agravar las implicaciones de las anteriores cifras, se pone en evidencia que el salario mínimo como proporción del ingreso per cápita se redujo en un 17.6% al caer de del 85% que representaba en los ochenta al 70% en la década del noventa. (Anexo 1. Gráfico 15).

Sobre el particular, según los datos del DANE, durante la década del noventa la población ocupada con ingresos menores a un salario mínimo pasó del 23.2% al 37.1%, representando un incremento de casi el 60% en la tasa de participación sobre el empleo total; mientras que los sectores con ingresos medios se vieron reducidos en un 16.6%, una disminución mucho menor a la experimentada por los sectores de ingresos altos (1.1%). (Anexo 1. Cuadro 17). Estas cifras detallan la movilidad en la distribución de ingresos del trabajo a favor de quienes reciben mayores niveles de ingresos en detrimento de los sectores medios y bajos. Ahora bien, para 2003 y 2004, según datos reportados por FENALCO, en Colombia más de la mitad de la población ocupada, el 52.29%, recibe ingresos inferiores a un salario mínimo legal, y el 85% reciben ingresos inferiores a dos salarios mínimos legales vigentes¹⁵². (Anexo 1. Cuadro 18). Sin ser suficiente, una de las más dramáticas expresiones de la insuficiencia de ingresos es el grave fenómeno del trabajo infantil; en Colombia trabajan más de 1.5 millones de niños entre los 13 y los 17 años, según cifras del DANE¹⁵³.

El resultado de esta conjunción de factores, que promueven la *deslaborización* y la flexibilidad, no puede ser otro que agravar los problemas de distribución del ingreso, que colocan a Colombia como uno de los países que presenta las mayores desigualdades en el continente; así lo señala José Antonio Ocampo: *“en América Latina el único país que, mezclando indicadores nos supera claramente es Brasil, que es una de las economías más desiguales del mundo. Moralmente no es tolerable que el 10% más rico de la población tenga ingresos 58 veces superiores a los del 10% más pobre”*¹⁵⁴.

¹⁵² Según cálculos de la Escuela Nacional Sindical, para acceder al valor de la canasta familiar de ingresos bajos se requieren 2.1 salarios mínimo, lo cual significa que en una familia se requieren por lo menos dos personas recibiendo los ingresos correspondientes al salario mínimo legal, para al menos tener un ingreso que asegure un cierto nivel de vida digno. Para la mayoría de los hogares esto no es posible: o bien, escasamente cuentan con un miembro de la familia que trabaja recibiendo el tipo de ingresos que hemos señalado, o bien, y en el mejor de los casos, cuando varios miembros de la familia trabajan, el ingreso total apenas les permite cubrir los gastos del hogar. Y la razón estriba en las características del empleo y de las remuneraciones que hemos venido analizando.

¹⁵³ 794.976 niños y niñas entre 5 y 14 años que trabajan, 750.531 niños y niñas entre 5 y 17 años que realizan oficios del hogar por más de 15 horas a la semana y 512.344 niños y niñas vinculadas en el comercio. DANE. ECV. 2003. Los niños trabajan en las calles de las ciudades ofreciendo todo tipo de servicios y ello permite incrementar el ingreso familiar, a la vez que supone el abandono de las actividades escolares y/o de la capacitación a temprana edad. Su presencia es un síntoma inequívoco de pobreza urbana y exclusión social. Castells (En: *LOCAL Y GLOBAL: La gestión de las ciudades en la era de la información*) pone especial énfasis en la infantilización de la pobreza urbana diciendo que se trata de una negación del progreso en una economía segregante.

¹⁵⁴ OCAMPO, José A. *DESARROLLO HUMANO: Un desafío para el milenio*. En: OBSERVAR No. 13. Diciembre de 2004. Pág. 3.

Una mirada sectorial sobre este fenómeno nos muestra que, entre 2003 y 2004, las condiciones más precarias las tienen, en su orden, los trabajadores del sector de la construcción, con el 55.64% de trabajadores que devengan menos de un salario mínimo, seguido del comercio que expone un 54.15% de sus población trabajadora a esa misma condición. Sólo aquellos sectores que tienen un alto componente de formalidad en sus actividades, como el sector financiero y el de electricidad, presentan porcentajes muy bajos de personas devengando menos del salario mínimo legal, donde más del 40% de los trabajadores ganan más de dos salarios mínimos. (Anexo 1. Cuadro 19).

El deterioro en que se encuentra la mayoría de los trabajadores, incluyendo los profesionales es evidente: trabajando por uno o dos salarios mínimos o menos, teniendo ellos mismos que pagar su propia seguridad social y sin posibilidad de cuestionar estas situaciones. En sectores como la salud y la manufactura, por ejemplo, los bajos ingresos tienen que ver con las estrategias empresariales de reducir costos laborales, vía modificación de las condiciones de contratación. Es común observar que en gran cantidad de unidades económicas de estos sectores, se reemplacen sus nóminas de trabajadores con contrato a término indefinido, por trabajadores subcontratados a través de Cooperativas de Trabajo Asociado.

Como un argumento más, puede analizarse el comportamiento del salario promedio por hora. En el cuadro 20 se aprecia el comportamiento de la remuneración nominal por hora de trabajo durante la década del noventa; como resultado se tiene que es en el quintil 1, según el CID¹⁵⁵, donde dicha remuneración ha caído sustancialmente por debajo del salario mínimo hora y por lo tanto, del salario promedio-hora del total de la población ocupada. Si se comparan estos resultados con los obtenidos por el BID para el mismo período de tiempo, pueden observarse las tendencias al respecto del total de la población ocupada: las mayores diferencias entre salario promedio por hora se presentan en los extremos de la estructura ocupacional, es decir entre el decil 9 y el decil 1, en razón a que en promedio durante la década del noventa, los primeros ganaron 11 veces más que los segundos; seguido de la diferencia entre el decil medio (5) y el inferior (1) con una relación de 4, por encima de la diferenciación entre el decil 9 y el 5 que alcanzó una relación de 2.78 (Anexo 1. Cuadro 21 y 22). Por si fuera poco, según la última fuente mencionada, un 49,6% de la población ocupada durante la década del 90 hacía parte del cúmulo de individuos con bajos salarios, es decir que ganaron menos de un dólar -en función de la paridad de poder adquisitivo (PPP)- por hora durante dicho período, cuadro que adquiere un alto grado de dramatismo si se recuerda que el coeficiente de Gini promedio (ingreso del trabajo por hogar per. capita) en la década fue de 0.50¹⁵⁶.

¹⁵⁵ Observatorio de Coyuntura Económica (CID). *Op. Cit.* Pág. 15.

¹⁵⁶ BID. *Op. Cit.* Pág. 38 - 60.

A pesar de las implicaciones económicas de los fenómenos expresados en las cifras precedentes, allí no concluye la descripción de situaciones que se relacionan -directa o indirectamente- con ellos. Podría decirse que, es a partir de estas condiciones de diferenciación económica -procedentes del mercado de trabajo- que parte una gran proporción de diferenciación y malestar social. La precariedad y la pobreza van más allá de los ingresos: para un sector muy amplio de la población colombiana aunque percibe ingresos, estos resultan insuficientes para asegurar un nivel de vida digno (quizá mínimo), ejercer activa y de manera autónoma la ciudadanía y, como lo señala Sen¹⁵⁷, llevar el tipo de vida que se valora y que se tiene razones para valorar. Al contrario, el nivel de ingresos que tiene la mayoría de la población trabajadora del país, como se mostró con anterioridad, expone a una vida de vulnerabilidades y exclusiones, donde la noción de igualdad que establece la Constitución Política se presenta a menudo quebrantada.

3.5. Insuficiencia de la Seguridad Social

En Colombia la mayor parte de los derechos en Seguridad Social tiene bastantes problemas de realización y concreción. Respecto de la población ocupada total, la afiliación al sistema de seguridad social a 2005 es la siguiente: la proporción más alta está en el régimen contributivo de salud: 64.6%; le sigue la afiliación al régimen pensional¹⁵⁸ con el 39.5%, y finalmente, riesgos profesionales, con el 26.1%¹⁵⁹. De otro lado, en el sector informal, donde trabajan 61 de cada 100 personas, apenas el 46.1% está afiliado al régimen de salud en el sistema contributivo, los demás (26.1%) tienen que demostrar muy bajos ingresos para que los afilien al régimen subsidiado, mientras que el 27.8% restante, es decir, casi un 1.400.000 trabajadores -y sus familias- sencillamente no tienen seguridad social. En materia de pensiones, en este sector sólo el 13.7% están afiliados, lo que indica que de la mayor parte de la población informal trabajadora seguramente no va a tener ingresos que le permitan vivir una vejez con dignidad, o bien, no alcanzará a tener el ahorro previo o los años en el sistema para una pensión mínima. (Anexo 1. Cuadro 24).

Los altos niveles de desafiliación de los trabajadores respecto del sistema de seguridad social están relacionados con varios problemas. El primero es la alta proporción de personas que trabajan en el sector informal, la mayoría trabajadores por cuenta propia, que tienen ingresos bajos e inestables y para quienes, en el mejor de

¹⁵⁷ El premio Nóbel de economía Amartya Sen insiste, con sobrados argumentos, en los impactos negativos que tiene la pobreza por falta de ingresos o por ingresos muy precarios, entre ellos señala *“los daños psicológicos, la pérdida de motivación para trabajar, de cualificaciones y de confianza en uno mismo, el aumento de las enfermedades y de la morbilidad (e incluso de las tasas de mortalidad), la perturbación de las relaciones familiares y de la vida social, el aumento de la exclusión social y el empeoramiento de las tensiones sociales y de las asimetrías entre los sexos”*. SEN, Amartya. *DESARROLLO Y LIBERTAD*. Ed. Planeta, 2000. Pág. 85.

¹⁵⁸ La Superintendencia Bancaria ha señalado que del total de afiliados a los fondos de pensiones, 49.9% son activos y 50.1% son inactivos. Estos últimos son los que no han efectuado cotizaciones en por lo menos los últimos seis meses. La República, Jueves 11 de Noviembre de 2004.

¹⁵⁹ Estos niveles de afiliación revelan una gran proporción de evasión respecto de un derecho que puede tener enormes implicaciones en caso de accidentes de trabajo

los casos, el único acceso que tienen al régimen de seguridad social es por medio del régimen subsidiado de salud. (Anexo 1. Cuadro 25). Por añadidura, el hecho que tres de cada cuatro de quienes trabajan en la microempresa lo hagan sin contrato laboral alguno, afecta seriamente las posibilidades de acceso a la cobertura de salud y a un sistema de pensiones, lo cual significa que se transfiere a la familia la gestión de tales riesgos.

Un segundo factor que incide en la desafiliación de la seguridad social de un gran segmento de trabajadores es el gran fenómeno de evasión y de elusión en que incurren muchos empleadores en relación con la obligación de hacer las contribuciones respectivas a la seguridad social. En general, en el sector del empleo formal de la economía un 10% y un 24.8% de los trabajadores no están afiliados a salud y a pensiones, respectivamente; situación que se torna más crítica del sector privado: aquí los índices de desafiliación suben al 23.2% y al 43.6% en salud y pensiones, respectivamente.

La desafiliación al sistema de seguridad social está relacionada también con las *nuevas* formas de contratación que se están imponiendo en el mercado de trabajo. Las características que tienen los afiliados al régimen pensional ilustra claramente lo que está ocurriendo con estos sistemas de contratación: la Superintendencia Bancaria ha señalado que de los 12 meses del año, el 51% de los afiliados a los fondos de pensiones sólo cotiza la mitad o menos. Este bajo nivel de cotización es consecuencia de las condiciones precarias en las que muchas personas trabajan: empleos de corta duración, empleos informales, empleos derivados de procesos de subcontratación a través de terceros, de cooperativas o de contratos civiles. En muchos de estos empleos es el trabajador mismo quien debe pagar la totalidad de la afiliación a la seguridad social.

Tales condiciones precarias de contratación exponen a muchas personas a largos períodos de desafiliación al sistema, de donde entran y salen permanentemente, expuestos a los riesgos de no tener la seguridad de contar siempre con los servicios de salud cuando estos son necesarios. En el caso del derecho a una pensión, la consecuencia para estas personas es que, así se esfuercen en cotizar al régimen de pensiones cada vez que les resulta un empleo, les sea muy difícil adquirir el derecho pleno a su pensión: se necesitan 1.300 semanas de cotización al sistema, lo que supone una vida laboral activa de 25 años continuos de cotización, resultado muy improbable por las tendencias de contratación precaria que se están imponiendo en el mercado de trabajo.

En los últimos cinco años, no puede negarse el avance en la vinculación de población ocupada a la seguridad social, la cual se ha presentado en mayor proporción por el

lado de la ocupación informal. La información del Cuadro 24 (Anexo) permite verificar que el crecimiento de la cobertura en salud de los informales registró una tasa de 42%, mientras que la de los trabajadores formales fue de 19%. Ahora bien, tanto para los empleados formales como para los informales, en especial para los primeros, las afiliaciones al régimen subsidiado son las que más han contribuido a la ampliación de la seguridad en salud registrada, cuyas tasas de crecimiento entre el 2001 y el 2005 fueron, respectivamente, 92.3% y 89.5%. Respecto a las afiliaciones al régimen contributivo, cabe señalar que su expansión se ha producido principalmente dentro de los trabajadores informales, quienes tuvieron un crecimiento, en ese tipo de afiliaciones, superior en 4 puntos porcentuales al exhibido por los formales. Sin embargo, el colosal aumento experimentado en las tasas de crecimiento de la afiliación al sistema, como se anotó anteriormente, no debe ocultar dos cosas importantes: primero, las proporciones y las tasas de crecimiento pueden resultar algo engañosas, o más bien demasiado optimistas, si se analizan los datos en niveles absolutos, donde se muestra que a pesar del aumento en la vinculación al sistema es mayor aún la cantidad de personas ocupadas y por ende, de sus hogares, que no tienen acceso al sistema de seguridad social. En segundo lugar, la vinculación formal al sistema –sobre todo al régimen subsidiado- no implica directamente el acceso a los servicios, como lo demuestra el hecho que personas *afiliadas* al sistema no puedan hacer uso de sus beneficios o lo hagan en detrimento de la calidad de los mismos.

3.6. A término Fijo ... y sin contrato...

En la perspectiva de los debates actuales de la sociología del trabajo la entronización del mercado como instrumento básico de regulación social facilitado por la flexibilidad en la forma de producción, en la estructura organizacional y en el mercado de trabajo generan una mayor flexibilidad numérica, funcional y financiera sobrellevada por los trabajadores. Con estos métodos se traspasa a los trabajadores el riesgo y el costo tanto del trabajo como de las variaciones en la demanda. No obstante, esta flexibilidad positiva asociada con cooperación, calificación y autonomía en el trabajo es indisociable de la flexibilidad negativa a nivel de la contratación, la cooperación de los trabajadores con los nuevos esquemas de producción está estrechamente relacionada con el efecto disciplinador que tiene su nueva vulnerabilidad contractual.

De acuerdo al Código Sustantivo del Trabajo Colombiano, actualmente existen tres modalidades de contratación de trabajadores: contrato a término indefinido, contrato a término fijo y contrato de trabajadores mediante el uso de Empresas de Servicios Temporales¹⁶⁰. Pese a la inexistencia de series oficiales acerca de la evolución de

¹⁶⁰ Se hace referencia a las modalidades más recurrentes de contratación, a la luz de sus costos y de la generalidad de su aplicación. Sin embargo el Código Sustantivo del Trabajo, en su Título III, reconoce otros tipos de contrato de trabajo aplicables a situaciones particulares: Trabajo a Domicilio, Agentes Colocadores de Pólizas de Seguro, Representantes y Agentes Viajeros o Vendedores, Trabajadores de Oficinas de Registro Público Privadas, Profesores de Establecimientos Particulares de Enseñanza y Choferes de Servicio Familiar.

dichos tipos de contrato, la evidencia empírica ha mostrado que desde principios de la década del noventa son los dos últimos tipos de contratos los que han aumentado como forma de vinculación laboral en el país.

Aunque el contrato escrito de trabajo viene siendo utilizado de tiempo atrás en el país, tampoco existen series históricas que contengan estadísticas agregadas sobre el número de ocupados con dicho contrato; solamente en el módulo de capacitación de la Encuesta de Calidad de Vida (ECV) realizada en 1997 con cobertura nacional, fueron incluidas preguntas relacionadas con el carácter contractual (verbal, escrito) del empleo. De acuerdo con dicha información, el 60.7% de los ocupados (79.2% de la PET), respecto del empleo total nacional, lo son sin contrato escrito de trabajo. Del 39.33% restante que laboraba entonces con contrato de trabajo, el 31.91% correspondía a contratos a término fijo, mientras que únicamente el 7.42% estaba vinculado al mercado laboral con contrato a termino indefinido. (Anexo 1. Cuadro 26). Tales cifras, que por intuición deben haberse agravado a la fecha, muestran el elevado nivel de riesgo e incertidumbre bajo el cual los trabajadores se encuentran insertos en el mundo laboral, y por tanto, en la sociedad.

Algunas cifras, que pueden revelar algo al respecto, se contienen en la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) realizada por el DANE, en la cual se muestra la evolución de la contratación industrial de personal remunerado discriminada por vinculación permanente y temporal. Tal información revela que para el período comprendido entre 1990 y 2002, el empleo temporal aumentó en un 129.87%, mientras que el permanente decayó en un 37.71%; estos fenómenos se relacionan del mismo modo a la reducción en un 25.89% del personal remunerado y una caída del 13.93% en el número de establecimientos industriales. (Anexo 1. Cuadro 27). Con las mismas tendencias y en el mismo orden, las tasas correspondientes a cada variable para el período 2000-2002 son: 16.66%, -8.93%, -4.34% y -5.04%. A pesar de sus diferencias cronológicas y de cobertura sectorial las estadísticas contienen información de interés y reflejan algunos hechos estilizados del mercado laboral. Los datos hablan por sí solos, se comprueban los marcos conceptuales desarrollados por los estudiosos del tema de la precarización del trabajo: el trabajo estable entra en decadencia para ceder el lugar al trabajo incierto.

De las exiguas cifras disponibles para Marzo y Junio de 2000 en la ECV se puede concluir que, para el total de las siete ciudades, se reduce el número de ocupados a término indefinido y la creación de empleo se da a través de contratos a término fijo y sin contrato. Del total de la PET, sólo el 20.8% cuenta con un contrato de trabajo, aunque este porcentaje es puramente descriptivo, pues el análisis debe enfocarse a los individuos ocupados. Para dicho grupo la incidencia se incrementa a un 35.8%.

Dos cosas interesan al respecto. Lo primero, es lo relacionado con la reducción del número de trabajadores con contrato a término indefinido, el cual se descompone en tres posibilidades: la contratación de nuevo mediante un contrato a término fijo, la búsqueda de empleo como cesante, o la desvinculación de la fuerza de trabajo. Respecto de la primera posibilidad, las explicaciones se dan desde el punto de vista del empleador (el contrato a término fijo tiene menores costos de despido) dado que es esta modalidad contractual la más flexible. El otro aspecto que resulta particularmente preocupante es la baja incidencia de la relación contractual escrita y su presencia relativamente baja en el mercado laboral colombiano, que bien podría explicarse por el alto componente de trabajadores independientes, informales y por cuenta propia, como se analizó anteriormente. Por último, la contratación temporal, como es sabido, tiene entre otros efectos relevantes, como la inestabilidad económica y la reducción de los niveles de protección tanto social como laboral.

3.7. De profesión “contratista”... o a tiempo parcial...

Según Valero¹⁶¹, desde comienzos de los noventa hasta el presente, se advierte en las más diversas actividades de casi todas las ramas un progresivo incremento del trabajo realizado por medio de subcontratistas. Este proceso ha originado un panorama complejo y heterogéneo de modalidades que se aplica tanto en empresas muy diferentes como en trabajo calificado y no calificado, que generalmente hace parte de planes para reducir el costo laboral y el empleo a término indefinido. Muchas son las opciones respecto al nivel de calificación del contratista, continuidad de los vínculos, situación laboral, etc. De modo que existen muy diversas formas de disponer de esta forma productiva, pero al igual que la categoría que intentó describirse en la sección anterior, la información oficial al respecto es nula, en parte debido a que no puede ser identificada mediante las metodologías y sistemas estadísticos vigentes.

Por ahora, puede decirse que esta forma privilegiada de vinculación del trabajo a al esfera económica, se refuerza en la conocida tendencia –por elección o por condición– de los trabajadores a la independencia, a ser patronos de sí mismos, al trabajo por cuenta propia en pequeñas empresas y el concomitante proceso de tercerización o informalización de la economía¹⁶². Así entonces, la abundancia de trabajadores independientes y pequeñas empresas -la mayoría marginales y débiles económicamente- es una condición favorable a la difusión de la subcontratación, sobre la cual se transfiere la incertidumbre y los costos del ajuste.

¹⁶¹ VALERO, Edgar. *SUBCONTRATACIÓN, REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL Y EFECTOS LABORALES EN LA INDUSTRIA*. En: Globalización, Apertura Económica Y Relaciones Industriales En América Latina. Arango, Luz Gabriela y LOPEZ, Carmen Marina (Comp). Universidad Nacional, Colección CES. Bogotá, Enero de 1999. Pág. 92 – 117.

¹⁶² Algunos de los cambios introducidos por la reforma laboral de 1990 reflejan el auge de esta forma de organizar el trabajo y la facilitan ampliamente, así por ejemplo, en el art. 2 sobre presunción de contrato laboral, se diferencia la situación de los profesionales liberales o los servicios personales, de modo que puedan configurarse como una prestación de servicios de asesoría o consultoría independiente regulada por contrato civil o comercial: del mismo modo, el art. 32 da vía libre a las conocidas formas de subcontratación mediante establecimientos satélites.

Vale la pena mencionar en este momento, uno de los hechos más evidentes en el mundo del trabajo: el proceso sintetizado en la palabra flexibilización de las relaciones de trabajo ha tenido como resultado desdibujar los límites entre asalariados e independientes a través de la subcontratación. Esta diferenciación es la base de la mayor parte de las conceptualizaciones y clasificaciones estadísticas. Es Thelma Galvez quien se ha dedicado a estudiar estas relaciones para un caso de América Latina¹⁶³ y se ha aventurado a proponer, no con poca suerte, nuevos enfoques y metodologías -cuantitativas y cualitativas- para la identificación de las nuevas formas de trabajo a nivel oficial y nacional. Esta autora, está de acuerdo con varios de los autores reseñados en el marco conceptual de este estudio, en que las nuevas formas de organización tienen un gran impacto sobre el mercado de trabajo aumentando la diversidad de formas de contratación de manera tal que los estándares sobre los cuales se basaban los contratos laborales se hacen cada vez menos aplicables a las situaciones concretas¹⁶⁴. Respecto de la subcontratación, demuestra que como nuevo modelo de contratación hace al contratista formalmente menos dependiente y se desdibuja su oposición con el empleador. En palabras de Supiot: *“por medio de la subcontratación, el trabajo asalariado cede el terreno a lo que se puede llamar la autonomía en la subordinación, mientras que recíprocamente el trabajo no asalariado se abre a lo que se puede llamar el vasallaje de la independencia”*¹⁶⁵. Los bordes de la dependencia y la independencia se hacen difusos y dificultan la definición de categorías claras en todos los sectores.

Al respecto, Valero¹⁶⁶ señala que de las formas de subcontratación utilizadas en Colombia se concluye lo siguiente: primero, que las estrategias de subcontratación están siendo usadas en la mayoría de las actividades económicas; segundo, que las actividades realizadas por medio de subcontratación puede ser periféricas o centrales a la firma; y tercero, que los niveles salariales en la mayoría de los trabajadores subcontratados son inferiores a las de los trabajadores permanentes. Valero también afirma que la difusión de modalidades de subcontratación en Colombia, motivadas en el paradigma de la eficiencia, tienen un efecto general de deterioro y cambio de las condiciones laborales, las garantías y las seguridades del trabajo, produciendo una

¹⁶³ Es en Chile y Argentina, los países donde más la academia, la investigación y las organizaciones oficiales se han preocupado por los nuevos fenómenos que están atravesando el mundo del trabajo. Los aportes de esta autora son muy interesantes. Al respecto, ver: GÁLVEZ, Thelma. *PARA RECLASIFICAR EL EMPLEO: LO CLÁSICO Y LO NUEVO*. Cuaderno de Investigación No. 14. Departamento de Estudios del Trabajo, Gobernación de Chile. Santiago de Chile, Diciembre de 2001; GÁLVEZ, Thelma. *MEDICIÓN DE LA CALIDAD Y PRECARIEDAD DEL EMPLEO* En Estudio estructural de Chile 2002. Departamento de Estudios del Trabajo, Gobernación de Chile. Santiago de Chile, Diciembre de 2002; y GÁLVEZ, Thelma. *VENEDORES CUENTAN*. Cuaderno de Investigación No. 26. Departamento de Estudios del Trabajo, Gobernación de Chile. Santiago de Chile, Julio de 2005.

¹⁶⁴ Son fenómenos frecuentes la “modernización” con disminución de los funcionarios públicos estatales, las contrataciones de plazo fijo por tareas acotadas, la contratación de servicios profesionales o técnicos para funciones específicas, la externalización de algunos servicios. Se ha llegado a situaciones en que en el mismo sector público existen relaciones salariales encubiertas a las que no se aplican plenamente los derechos laborales.

¹⁶⁵ SUPIOT, Alain. *TRABAJO ASALARIADO Y TRABAJO INDEPENDIENTE. INFORME PARA EL VI CONGRESO EUROPEO DE DERECHO DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL*. Varsovia, 13 – 17 septiembre de 1999.

¹⁶⁶ VALERO, Edgar. *Op. Cit.* Pág. 111 y ss.

preocupante precarización tal en el mismo, que aproxima a quienes se encuentran en esta situación a las condiciones de los sectores mas desregularizados o informales, con excepción de sólo contadas experiencias.

En Colombia, una de las tendencias en subcontratación son las nuevas formas de organización del proceso de trabajo, entre las que se incluyen especialmente la externalización de funciones u outsourcing, lo que ha permitido el surgimiento y desarrollo de un amplio abanico de empresas de servicios al productor por medio de estrechas relaciones técnico-económicas y donde laboran actualmente un porcentaje creciente de profesionales y técnicos medios. A este fenómeno es que Leborgne y Lipietz ha denominado *cuasi-integración vertical*, según el marco conceptual desarrollado en el primer capítulo de este estudio. No obstante, tampoco se encuentran cifras oficiales sobre el particular que permitan cuantificar el proceso.

De otro lado, hay una muy abundante evidencia que demuestra que el empleo a tiempo parcial es de peor calidad y peores condiciones que el trabajo a tiempo completo, en la mayoría de los países en los que se ha estudiado. Al respecto, el BID muestra que la proporción de trabajo parcial urbano involuntario desde principios del noventa ha venido en flagrante aumento, al pasar de 3.8% del total de ocupados al 9.7% en 1999. (Anexo 1. Cuadro 28). Sin embargo, existen dificultades en Colombia para la medición del trabajo a tiempo parcial, puesto que los instrumentos nacionales que proporcionan tal información son insuficientes para obtener toda la información necesaria respecto a esta modalidad de trabajo, a lo que se suma el hecho de que las modificaciones que se han realizado en el último tiempo –explicadas anteriormente– han ido en desmedro de la cuantificación del mismo.

3.8. La última evidencia: migración al exterior

El fenómeno de las migraciones internacionales¹⁶⁷ a pesar de no ser un indicador directo de la precarización del trabajo, constituye un elemento de proximidad al mismo. Garay y el CID, al respecto, están de acuerdo en que las migraciones de colombianos al exterior representan un desafío en cuando indican que las economía nacional no es capaz de ofrecer empleos, ingresos y condiciones laborales suficientemente atractivas a sus habitantes para que estos desarrollen sus capacidades laborales y de creación de riqueza en su país de origen: *“Si los países de destino tienen una productividad promedio más alta, en general ofrecerán mejores salarios, un mayor estándar de vida material y probablemente servicios sociales mejores que en el país de origen, elevando así el bienestar económico del*

¹⁶⁷ Sobre el tema de las remesas y las migraciones, ver: GARAY, Luis y RODRÍGUEZ Adriana. LA EMIGRACIÓN INTERNACIONAL EN EL AREA METROPOLITANA CENTRO OCCIDENTE COLOMBIA. CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA POBLACIÓN EMIGRANTE Y EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES, OIM, Bogotá, 2005. Garay y Rodríguez encuentran que las remesas mejoran la distribución del ingreso, reduce el desempleo, la pobreza y la indigencia.

*inmigrante*¹⁶⁸”. Estas aseveraciones permiten utilizar la evolución de la migración a otros países como un elemento de aproximación a las dimensiones de la precarización del trabajo.

Podría afirmarse entonces, que la pobreza reciente genera pesimismo y acentúa las tendencias migratorias en busca de oportunidades diferentes. En el último medio siglo, las tendencias poblacionales demuestran que somos un país expulsor de población, ya que los emigrantes superan a los inmigrantes. Según las cifras de la Cancillería y del DAS, el resultado neto de la migración colombiana entre 1996 y 2002 es de 1,5 millones de personas; el 55% salió entre 1999 y 2001, como consecuencia de la crisis, impulsados sin duda a hacerlo por el diferencial en el nivel de remuneraciones respecto con el país destino, sumado a coyunturas de alta probabilidad de desempleo o empleo precario en el país.

De acuerdo con lo anterior, según lo estudiado por el CID, el fenómeno de la migración internacional es reciente: el 80% de los emigrados salió después de 1994 y más del 60% después de 1999. (Anexo 1. Cuadro 29). Igualmente, las remesas de trabajadores enviadas a Colombia desde el exterior han registrado un fuerte incremento desde 1999 pasando de US\$745 millones en 1996 a US\$3.857 millones en 2004, con una tasa de crecimiento anual promedio de 25% durante ese lapso, representando un 2.3% como fracción del PIB%.

3.9 Recapitulando

Las nuevas características que describen la economía actual han cambiado radicalmente las experiencias tanto personales como sociales del trabajo. Se cuestiona la centralidad las formas convencionales del trabajo en la vida social, basadas en un empleo de tiempo completo, tareas ocupacionales bien definidas y un modelo de carrera laboral a lo largo de la vida, que se van erosionando poco a poco.

En consecuencia, la nueva “carrera laboral” se hace mediante cambios sucesivos de empleo -una movilidad que ocurre con frecuencia entre trabajos (o contratos) temporales que encierran algún grado de precariedad- o bien, generando autoempleo en el sector informal. Adicionalmente, se han modificado las formas de contrato de trabajo, se ha expandido el así llamado empleo *atípico* y existe una proporción nada despreciable de trabajadores que laboran sin un contrato escrito de trabajo, lo que los deja en una situación de fuerte desprotección social. También disminuye la importancia relativa de los convenios y negociaciones colectivas, y ganan relevancia las formas de negociación individuales¹⁶⁹ y por ende, desiguales, las cuales

¹⁶⁸ CID. *BIENESTAR Y MACROECONOMÍA III*. 2006. Pág. 14 y ss.

¹⁶⁹ En Colombia, las relaciones contractuales y las negociaciones entre trabajador y empleados se realizan en su gran mayoría de modo individual. El mercado laboral presenta una muy baja tasa de sindicalización y las negociaciones colectivas cubren solo el

generalmente le transfieren al trabajador la responsabilidad de acceder a la protección social por la vía de la “autoimposición”.

Esta perspectiva del nuevo mundo laboral, la relación asalariada se hace cada vez menos importante y las nuevas oportunidades de trabajo están asociadas a la figura del “cuenta propia”, la informalidad o a modalidades de contratación por servicios. Por tanto, los cambios en el mundo del trabajo, no se reducen solamente al problema del desempleo, sino que tienen que ver también con el proceso de profundización de la precarización que atraviesa la siempre periferia precaria del trabajo y además la desestabilización de los antes considerados estables. Ambos hechos han permitido la conformación de una sociedad marcada por la presencia –como diría Beck- de amplios grupos abandonados a su propia suerte. En ese sentido, la resolución de los problemas de desempleo y la generación de ingresos se trasladan de la responsabilidad solidaria a la responsabilidad individual y a las iniciativas individuales de la fuerza laboral.

Al mismo tiempo, adicional a lo que se desarrolló a lo largo del capítulo, pierden vigencia los mecanismos tradicionales de movilidad social mediante la educación a la vez que se degradan algunas ocupaciones y profesiones que tradicionalmente aseguraron ingresos adecuados y pertenencia a las zonas de inclusión social¹⁷⁰, a pesar de que en el país para el período 1990 – 2005 se incrementara sustancialmente el nivel educativo de la fuerza de trabajo ocupada así como la tasa de empleo en los niveles de educación superior (Anexo 1, Cuadros 30, 31 y 32).

En conclusión, la característica central del mercado de trabajo es *un continuo de precariedad laboral* que cruza todos los segmentos del mismo y da cuenta de niveles diferenciados de exclusión laboral, más allá de la exclusión extrema reflejada por la desocupación de larga duración. Por demás, la precariedad laboral y la vulnerabilidad ocupacional tienen dimensiones subjetivas que no se expresan en los pocos indicadores que aquí se expusieron, tales como la inseguridad y la inestabilidad o el temor al desempleo, a descender en la escala laboral y a la exclusión social a través mercado de trabajo. Una medida no exacta pero cercana a tales subjetividades se revelan en las encuestas de Latinobarómetro referenciadas por el BID, en las cuales

7.8% de la población ocupada. PUIG, Julio y HARTZ, Beatrice. *LA EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN COLECTIVA EN COLOMBIA*. En: En América Latina. Arango, Luz Gabriela y LOPEZ, Carmen Marina (Comp). Universidad Nacional, Colección CES. Bogotá, Enero de 1999. Pág.339-365. Sobre el sindicalismo en Colombia ver: CARDENAS, Miguel Eduardo. *COLOMBIA: UN SINDICALISMO ERRANTE TANTEE SU FUTURO*. *Ibid*. Pág. 222 – 248.

¹⁷⁰ La desvalorización de las calificaciones frente a un mercado de trabajo cambiante es una de las nuevas situaciones que deben enfrenar los sectores sociales, especialmente aquellos que ven rotas sus expectativas de ascenso social y económico basadas en la educación y el trabajo. Según diversos estudios, la educación ha dejado de ser un medio efectivo para la movilidad social. La formación universitaria no asegura la incorporación plena al mercado de trabajo, el desempleo profesional se ha mantenido estable y muchos graduados terciarios deben optar por trabajos de bajos ingresos, descalificados, pero de fácil acceso, como el comercio informal. Al respecto ver: ROMERO, Alexis. *LA CRISIS DE LA MOVILIDAD SOCIAL A TRAVÉS DE LA TITULACIÓN*. En: Espacio Abierto. Volumen 15, número 1 y 2. Maracaibo, Enero – Junio 2003. Pág. 99 – 113.

se muestra que en Colombia el 86% de los ocupados tiene miedo de no encontrar trabajo o de perder el que tiene, al mismo tiempo que un 93% del total de la población considera como problema más importantes del país los referentes al trabajo¹⁷¹ (35% la inestabilidad laboral, 30% bajos salarios y 28% el desempleo) (Anexo 1. Gráfico 17 y 18). Estas respuestas son coherentes con el hecho de que actualmente en Colombia más de la mitad de la fuerza de trabajo esté desocupada, subocupada o contratada bajo condiciones precarias.

No puede dejar de relacionarse este panorama con el proceso de reestructuración económica y del Estado que inició en los noventa y que aún no ha encontrado –y quizá no encontrará- una forma de fijación para estabilizarse. En síntesis, puede decirse que las políticas de ajuste instauradas en el país han tenido efectos desiguales sobre la sociedad, ya que por un lado se ven logros a nivel macroeconómico pero por el otro, el crecimiento de la desocupación y la precarización del trabajo con su costado de exclusión, vulnerabilidad y pauperización. Numerosos estudios ponen de relieve el incumplimiento de la promesa de un mayor bienestar general incorporado al discurso con que se presentan las nuevas modalidades de desarrollo, cuya contrapartida parece haber sido un aumento de la incertidumbre y de la segmentación laboral. Como mejor lo afirma Klisberg: *"Los mercados libres lejos de equilibrar y solucionar los problemas sociales tienden a producir desigualdades crecientes."*

De hecho, tal situación deviene en que las antiguas polaridades no han desaparecido, sino que más bien se han tornado más polimórficas y socialmente fracturadas dentro de las fronteras sociales y las categóricas de clase, ingreso, ocupación y género, que generalmente se tienen en cuenta para analizar el problema. El dualismo que caracteriza a las propuestas sobre segmentación de los mercados de trabajo, ha evolucionado hacia características más complicadas, que reconocen no apenas dicha división bipolar, sino una compartimentalización más compleja que ha derivado en una mayor inseguridad y trayectorias laborales más confusas y variables. A través de este recorrido, tanto el trabajo como la ciudad se han quedado sin mapas, en el que todavía emergen algunas de las huellas del pasado, pero sobre el que se está trazando en el presente una nueva cartografía.

En Colombia, a través de las estadísticas disponibles, sólo se han apuntado algunos de esos cambios, que comprueban –parcialmente- una significativa fragmentación y heterogenización, no sólo en las formas que adopta el trabajo, sino también en las funciones y el significado del mismo. Estas transformaciones presentes o en curso, tal y como lo señalan los diferentes autores trabajados en el marco conceptual de este

¹⁷¹ Para muchos, la entrada, la salida y la permanencia en el trabajo están signadas por el sello de lo "aleatorio" como lo diría Castel.

estudio, penetran a fondo en la vida de los trabajadores, conllevando a su vez, cambios en el sistema de representaciones y en la articulación de las diversas lógicas de construcción de identidades. Es desde esta óptica desde donde se puede entender hoy en día la infinidad de situaciones en las que las personas transitan por el mercado laboral, por sus márgenes o totalmente fuera de él, tanto de una forma voluntaria, como también obligados por las circunstancias en las que se hallan.

Por ello, frente a la profunda erosión de los canales tradicionales de integración social vinculados al trabajo y experimentados a partir de los cambios socioeconómicos ocurridos en los últimos años, el concepto de vulnerabilidad aparece como un instrumento analítico clave para entender el proceso de emergencia de una estructura social desigual, excluyente y empobrecida que caracteriza la sociedad contemporánea que se han extendido con características particulares sobre amplios sectores de la sociedad. Evidentemente, tal esfuerzo choca con la dificultad que implica la carencia de formas efectivas de identificación y cuantificación de las trayectorias laborales y sociales en el país; pero al mismo tiempo todo ello llama a la reflexión y a la necesidad de creación de nuevos conceptos y metodologías para dar cuenta de estas nuevas realidades¹⁷².

¹⁷² En la mediación de estas dos instancias el método biográfico –tal como lo expresa y refleja la sociología- es una herramienta metodológica inigualable como mecanismo para hacer surgir el mundo social como conjunto de prácticas de identidad, de organización y de comunicación; pese a que a los economistas importen más la sumatoria y las cifras (a menudo incoherentes en sí mismas) que lo que implica cada una de ellas.

4. EMPOBRECIMIENTO Y VULNERABILIDAD EN COLOMBIA COMO PARTE DEL ROMPIMIENTO DE LOS CANALES DE MOVILIDAD SOCIAL VINCULADOS AL TRABAJO

*¿Habrá otro -entre sí decía- más pobre y triste que yo?
Y cuando el rostro volvió halló la respuesta, viendo
que iba otro sabio recogiendo las hojas que él arrojó."
Calderón de la Barca.*

Hasta aquí se ha sostenido que la amplia distribución de la precariedad forma parte integrante de las más recientes dinámicas de modernización; además fragmenta y altera los caracteres tradicionales del trabajo, individualiza y flexibiliza la relación laboral y desestructura el conjunto de certezas -en la forma de recursos y derechos- que antes garantizaban la inclusión social del ciudadano-trabajador. En el presente capítulo se desarrollará la última idea al respecto: la presunción de que una condición precaria de inserción en el mundo laboral produce condiciones de debilitamiento del estatus social de las personas y expone a sectores crecientes de la población activa a la vulnerabilidad, a riesgos de empobrecimiento y de exclusión social. Como lo señala Castel, se trata de ver las principales transformaciones en el trabajo, en tanto soporte privilegiado de inscripción en la estructura social a través de la creciente diferenciación social en términos de zonas de inclusión, vulnerabilidad y exclusión.

Para lograr el objetivo anterior, en primer lugar, es necesario reconocer el carácter extraeconómico del trabajo para el hombre. En este sentido y como afirma Grote¹⁷³, el trabajo, además de la significación económica por ser la principal fuente de ingresos de la mayoría de los hogares, es una de las actividades que más fuertemente organizan la cotidianeidad de los sujetos y las familias, es un factor muy importante de socialización de las personas y las provee de todo un mundo de relaciones y valoraciones personales. Es decir, que el trabajo, desde un punto de vista social, permite la evolución del hombre como especie y, desde un punto de vista psicológico, constituye un vínculo de unión entre la persona y la sociedad. El trabajo, puede ser visto como modo de organización material y social, a la vez histórico y cotidiano, que influye decisivamente en las formas de vida, en la cotidianeidad y en sus relaciones.

De esta manera, puede decirse que el trabajo no sólo es reconocido como un medio de subsistencia, sino también como un ámbito que otorga legitimidad individual y permite la integración social; es decir, que la estructura de inclusión económica está estrechamente vinculada con la de inclusión social. Así pues, el primer efecto social de la introducción de formas atípicas de contratación e inserción laboral precaria es la conformación de una área gris de inclusión social, que como lo explica Sennet¹⁷⁴,

¹⁷³ GROTE, Enrique. *TRABAJO, IDENTIDAD Y VIDA COTIDIANA* En: Cronía. Revista de Investigación de la Facultad de Ciencias Humanas. UNRC. Vol. II. N° 2. Argentina. 1998. Pág. 45-62.

¹⁷⁴ SENNET, citado por GOLOVANESKY, Laura en: *CULTURA DE LA POBREZA, CULTURA DE LA CAÍDA Y LAS IMPLICACIONES DE LAS TRANSFORMACIONES LABORALES EN LOS MODOS DE VIDA*. Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Julio. No. 24. Universidad de Jujuy. San Salvador de Jujuy (Argentina). Pág. 147- 164.

hace que el trabajador deba acostumbrarse a vivir bajo el lema de *nada a largo plazo*, al mismo tiempo que se genera el progresivo proceso de individualización¹⁷⁵ de las “carreras” laborales. En este contexto, el sujeto social, excluido total o parcialmente del mercado laboral, queda ubicado en una situación de *desinserción* social, de pérdida de referencialidad y de identidad. Se trata, en palabras de Ranci, de una condición de vulnerabilidad en la que “*la autonomía y la capacidad de autodeterminación de los trabajadores precarios es permanentemente amenazada por una inserción inestable dentro de los principales sistemas de integración social y de distribución de los recursos*”¹⁷⁶.

Esto quiere decir que el concepto de *vulnerabilidad social* es fundamental para analizar el peso de la “atipicidad” en las biografías de los trabajadores, entendiendo la precariedad laboral como unas de las fuentes fundamentales de desestabilización social. El concepto de vulnerabilidad social resulta particularmente útil por su dimensión de provisionalidad, ya que refiere a aquella diversidad de “situaciones intermedias” y al proceso por el cual se está en riesgo de engrosar el espacio de exclusión; esto, en la medida en que subraya cómo la exposición a condiciones de riesgo (en el sentido de marcada inestabilidad laboral) puede llevar a situaciones de pobreza de manera indefinida. En este sentido, es el concepto más apropiado para enfocar el proceso de empobrecimiento que interesa.

Desde el punto de vista expuesto, el concepto de vulnerabilidad es dinámico al reflejar las dos condiciones: la de los *vulnerados* que se asimila a la condición de pobreza, es decir que ya padecen una carencia efectiva que implica la imposibilidad actual de sostenimiento y desarrollo y una debilidad a futuro a partir de esta incapacidad; y la de los *vulnerables* para quienes el deterioro de sus condiciones de vida aparece como una situación de alta probabilidad en un futuro a partir de las condiciones de fragilidad que los afecte¹⁷⁷. Así entonces, este universo formaría parte del espacio donde se inscriben las distintas pobrezas e integraría algunas de sus dimensiones.

Por eso, como se demostró en el capítulo primero de este estudio, para entender los rasgos de la pobreza en los últimos años, primero hay que hablar de “las pobrezas”

¹⁷⁵ Si bien, el trabajo se considera una construcción social, es posible sostener, que ésta efectivamente ha sufrido una metamorfosis, sobre todo en lo que se refiere al derecho al trabajo, que se instaló en el mundo y en Colombia como uno de los derechos humanos fundamentales, y el cual se desdibuja del imaginario del trabajo de los ocupados y de los desocupados al surgir la concepción del trabajo como un bien escaso y como un *privilegio* que se obtiene por esfuerzos individuales. Se constata como señala Castel, que la instalación -no sólo en el mundo del trabajo sino también en el no trabajo- de la individualización se impone en el intercambio social a través de la particularización de los derechos sociales, en este caso del derecho al trabajo, que deja de ser un derecho colectivo. Los procesos de individualización se observan claramente en los mecanismos de búsqueda de empleo de los desocupados: las vinculaciones y contactos personales se definen como la principal herramienta de búsqueda de empleo, validando las interacciones individuales por sobre la especialización y experiencia del trabajador, y especialmente, por sobre el derecho al trabajo, que se desdibuja como tal ante las posibilidades individuales de interacción y los requisitos de relacionamiento social.

¹⁷⁶ RANCI, Constanzo citado por GENTILE, Alessandro. *TRAYECTORIAS DE VULNERABILIDAD SOCIAL. Barcelona, MayDay 2005: encuesta sobre jóvenes precarios*. Unidad de Políticas Comparadas (CSIC). Documento de Trabajo 05-09, Septiembre de 2005. Pág. 8.

¹⁷⁷ En ambos casos los efectos perversos de la precariedad laboral, como condición de vulnerabilidad, se descargan sobre el individuo, sobre las familias y sobre la sociedad en la forma de riesgo constante y cada vez más generalizado.

resaltando el plural como el fenómeno de la aleatorización en las posibilidades de hallarse entre los “perdedores” o los “ganadores” en correspondencia con lo señalado por Fitoussi y Rosanvallon, el apareamiento de una “nueva matriz de desigualdades ante la precariedad” en términos de Castel, o la heterogenización de la pobreza en “pobreza estructural” y “nueva pobreza” según Minujin. Lo cierto, y en lo que concuerdan estos autores, es en que aumentan los pobres como consecuencia del impacto de la reestructuración en el mercado de trabajo y su consecuente precarización, en el que la brecha entre pobres y no pobres se hace cada vez más grande, perdiendo la pobreza sus límites tradicionales para incorporar a sectores medios en descenso.

Aún no se conoce bien el rasgo de la heterogeneidad de la pobreza; sin embargo, es imposible ocultar que el empobrecimiento de un sector de la población es parte de un todo sistémico que incluye también el enriquecimiento, la desigualdad y el “degradé” de complejas situaciones de riesgo y vulnerabilidad social¹⁷⁸. Por ello, los conceptos de vulnerabilidad y exclusión¹⁷⁹ son pertinentes para América Latina, como también lo son los de pobreza y desigualdad, debido a la sumatoria de viejos problemas con otros nuevos provocados en el mundo del trabajo y en la retracción social del Estado.

4.1 La identidad social en jaque, mal de muchos

¿Cómo los individuos afectados por el empobrecimiento definen el lugar que ocupan en la sociedad? La autclasificación es una ubicación imaginaria en la estructura social y un posicionamiento respecto a otros grupos sociales con quienes se comparte el mundo social. Por ende, una mutación de la autclasificación puede entrañar un cambio en la visión de toda la estructura social. Al respecto, en Colombia la ECV en las respuestas que los hogares dan a preguntas directas sobre su percepción de estado de pobreza puede revelar algunas cosas¹⁸⁰. No obstante, una de las limitaciones de este análisis es la escasa información en el tiempo susceptible de comparación.

Así entonces, el primer dato revelador sobre cómo se *sienten* los colombianos en términos socioeconómicos, entre otras, lo otorga la respuesta a la pregunta *¿Usted se considera pobre?*, a la cual el 67% de los hogares en el país (60% en el sector urbano) respondió positivamente en 2003. Mirado por quintiles de ingreso per cápita,

¹⁷⁸ Lo que particulariza a este enfoque es que se centra en la integración social, ve a la exclusión o desafiación como producto de los procesos mismos que erosionan esa integración y no por fuera de la sociedad. A esta perspectiva le interesan los procesos que producen la desafiación, aquellos que erosionan el lazo social amenazando la cohesión social, en el centro de los cuales está, como se mencionara anteriormente, la crisis del mundo del trabajo.

¹⁷⁹ La exclusión social pone de manifiesto la “instalación en la precariedad” de una parte de la población, generando en el sujeto un nuevo status el de “interino permanente” en palabras de Castel. Se trata de personas que gravitan en el curso de la sociedad sin tener un lugar estable en el que afianzar su sociabilidad. Este hecho social se ve intensificado por la existencia de “déficit de lugares ocupables en la estructura social”.

¹⁸⁰ La información al respecto proviene de MERDP. Misión para el Diseño de una Estrategia para la Reducción de la Pobreza y la Desigualdad (MERDP). *METODOLOGÍA DE MEDICIÓN Y MAGNITUD DE LA POBREZA EN COLOMBIA*. DNP. Bogotá, febrero de 2006. Pág. 5-12 y DANE, *PRESENTACIÓN DE RESULTADOS ECV 2003*. Noviembre de 2003.

en el quintil uno, esta cifra fue de 91%¹⁸¹. No es sorprendente que la percepción de pobreza baje con el quintil, o que esta caída sea menos pronunciada al principio pero, en este caso, las diferencias no parecen ser importantes: entre el primer y el segundo quintil, la percepción de pobreza de los hogares baja solo del 91% al 82%, mientras que luego baja del 71% en el tercer quintil al 59% en el cuarto quintil, para bajar mucho más en el quinto quintil cuando llega al 33%¹⁸². (Anexo 1. Gráfico 19). Estas cifras indican que una cantidad impresionante de hogares en el país se autoidentifica con la pobreza, 75% concentrado en los sectores medios. No obstante, esta situación por sí misma no representa la mayor gravedad. Lo más grave es comparar tales resultados con los obtenidos en 1993, para ese entonces sólo el 33.5% de los hogares se consideraba pobre (Anexo 1. Gráfico 20). Esto quiere decir que, según la propia percepción de los hogares, en diez años un 33.6% de los hogares en Colombia pasó de considerarse *no pobre* a *pobre*. Esta situación indica, para el caso del país, lo que autores reseñados anteriormente afirman: la década de los noventa significó la caída de bastos sectores de la sociedad a condiciones de vulnerabilidad y pobreza. Tales resultados son coherentes con los analizados en el capítulo anterior respecto de la mayor dispersión de los ingresos y la desigualdad para el mismo período.

En segundo lugar, la ECV 2003 también hace una pregunta informativa sobre la calificación de las condiciones de vida en el hogar como muy buenas, buenas, regulares, o malas¹⁸³. Al respecto, sólo el 5% de los hogares colombianos consideró sus condiciones de vida como muy malas, así como muy buenas. Más bien, el gran compendio de la población se ubicó fuera de los extremos, considerando sus condiciones como buenas (46%) o regulares (44%). Una mirada por quintiles muestra que la percepción de buenas condiciones del hogar está fuertemente ligada al ingreso (Anexo 1. Cuadro 33). Sólo a partir del cuarto quintil se encuentra que más de la mitad de los hogares considera sus condiciones de vida como buenas (55%) o muy buenas (5%). En el primer quintil, el 60% respondió que las condiciones de su hogar eran regulares, mientras que el 13% (más del doble de la media de la población total) respondió que las condiciones de vida eran malas. De nuevo, las condiciones más precarias se ubican en los sectores medios de la población.

¹⁸¹ Es difícil pensar cómo una persona del quintil uno podría no sentirse pobre si la mediana del ingreso per cápita de esta población apenas supera los \$55.000 mensuales (pesos de 2003). Que el 9% de los hogares en este quintil no se sienta pobre se podría explicar en parte por el estigma de responder afirmativamente, o simplemente, que los bajos ingresos del mes de referencia fueron atípicos para el hogar. MERDP. *Op. Cit.* Pág. 6.

¹⁸² Que un tercio del quinto quintil del país se sienta pobre es verdaderamente preocupante, sus condiciones socioeconómicas no parecen ser congruentes con tan alto índice de percepción de pobreza. Aquí se podría intuir la influencia de la desigualdad interna de este grupo (la más alta entre todos los quintiles) tanto como la relatividad espacial y temporal para responder a la pregunta.

¹⁸³ Las cifras que se refieren a esta pregunta se deben mirar con cautela dado que no es claro a qué se refiere la expresión “condiciones de vida en su hogar”, se trata de respuestas totalmente subjetivas, por lo que consideraciones de “bueno” de una persona puede ser lo que otra considera como “malo”, debido a que la percepción de las condiciones de vida puede estar también afectada por efectos temporales o especiales.

Finalmente, la ECV tiene otra pregunta altamente ligada a la percepción de pobreza, la cual indaga sobre si la persona considera que los ingresos de su hogar no alcanzan para cubrir los gastos mínimos, sólo alcanzan para cubrir los gastos mínimos, o cubren más que los gastos mínimos¹⁸⁴. Si la pobreza se definiera únicamente como carencia de capacidades básicas, se podría decir que el no tener suficiente ingreso para cubrir “gastos mínimos” genera percepción de pobreza. Así pues, en el 2003, el 41.5% de los hogares colombianos consideró no tener suficientes ingresos para los gastos mínimos, mientras que el 50.6% manifestó que sólo le alcanzaba para cubrirlos; es decir, que el 92%¹⁸⁵ (91% a nivel urbano) de los hogares en el país percibe que sus ingresos son insuficientes o estrictamente los necesarios para cubrir sus necesidades mínimas¹⁸⁶. (Anexo 1. Cuadro 34). Este panorama es totalmente coherente con lo analizado en el capítulo anterior y pone sobre la mesa un inmanente problema de la población: si el 75% de la población activa se encuentra excluida o precariamente inserta al mercado de trabajo y el 85% de la población ocupada gana menos de dos salarios mínimo (56% menos de 1 SMLV), no es raro que el 91% de los hogares considere que sus ingresos son no alcanzan o son apenas suficientes para satisfacer sus necesidades mínimas; una analogía que cuestiona la invalidez de varios derechos constitucionales proclamados en el país. Del mismo modo, si tales resultados se compran con los obtenidos en la ECV de 1997 se tiene que las cosas no han variado, las percepciones son prácticamente iguales, incluso, pese al repunte en el crecimiento económico del país a partir del año 2000. (Anexo 1. Gráfico 21).

Adicionalmente, dos preguntas más de la ECV, relacionadas con la anterior, pueden aclarar algo acerca de lo que los hogares de cada quintil consideran como “gastos mínimos” y cómo los ingresos de su hogar se comparan con éstos¹⁸⁷. Los promedios por quintil de ingreso (expresados en ingresos per cápita) de las respuestas a estas preguntas se encuentran en el Anexo 1. Cuadro 35. Es evidente que el nivel de los ingresos clasificados como mínimos, excelentes, o malos, incrementa a medida que el quintil de ingresos sube. Este fenómeno se explica parcialmente por expectativas de un nivel más alto de vida a mayor quintil de ingresos. El comparar los ingresos

¹⁸⁴ Es importante también tener en cuenta que la definición de “gastos mínimos” no está incluida en la Encuesta; ésta está expuesta a la opinión subjetiva de la persona que responde.

¹⁸⁵ En este caso, la asociación con el quintil de ingreso es, por razones obvias, muy estrecha, pero también suficientemente no estrecha como para evidenciar que lo que las personas consideran como gastos mínimos está también ligado al quintil de ingreso; es decir, entre mayor el ingreso, mayor el valor de los gastos considerados como mínimos. Por ejemplo, que el 32% de los hogares del primer quintil alcance a satisfacer sus gastos mínimos, mientras que el 13% del quinto quintil no los pueda cubrir demuestra que, a medida que el quintil sube, la definición de gastos mínimos incrementa.

¹⁸⁶ Estas medidas entonces se deben tomar con cautela, pues las personas de los bajos quintiles que dicen sí poder cubrir sus gastos mínimos quizás lo logran simplemente por definir los gastos mínimos por debajo de lo que la sociedad en general considere como necesario para sobrevivir dignamente. Que haya personas conformes con su pobreza no necesariamente implica que éstas no sean pobres. Interesantemente, el 15% de los hogares que dijo no tener suficientes ingresos para cubrir sus gastos mínimos, declaró no considerarse pobre. Por otro lado, el 22% de los hogares que reportó tener ingresos mayores a sus gastos mínimos, manifestó que se consideraba pobre.

¹⁸⁷ Estas preguntas son: ¿Cuál considera usted que debería ser el ingreso mínimo mensual que requiere su hogar para satisfacer adecuadamente sus necesidades?” y “Si (respuesta a la anterior) es el ingreso mínimo mensual que requiere su hogar para satisfacer adecuadamente sus necesidades, ¿cuáles serían los ingresos que usted podría calificar de excelentes? ¿Malos?”

reportados como mínimos necesarios con los ingresos (o gastos) actuales de los hogares puede dar otra medida de pobreza. A nivel nacional, según la MERDP, es evidente que el porcentaje de personas que reportaron que sus ingresos no le alcanzan para cubrir los gastos mínimos (41.5%) es cercana al porcentaje de personas cuyos ingresos reportados son inferiores al monto considerado como “gastos mínimos” (48.1%). De allí que, las percepciones sean coherentes unas con otras y, que sus resultados no puedan ser desechados solo porque hacen parte de la subjetividad de quienes responden.

Finalmente, cabe anotar que estas medidas subjetivas de la pobreza aportan valiosas indicaciones; sugieren que la percepción de la pobreza puede ser, no tanto un concepto absoluto, sino relativo a los patrones de vida del entorno social y también a la historia reciente de los hogares. Se constata a partir de la información descrita que a caída de los ingresos y el incremento de las desigualdades en el mercado de trabajo –como se concluyó en el capítulo anterior- afectaron profundamente la posición que los sujetos perciben que ocupan en relación a la pobreza. Expansión, intensificación y mayor heterogeneidad son las características básicas del proceso de empobrecimiento, que se refleja también en las capas medias de la población.

4.2 Algunos cambios recientes en Colombia

Una de las principales consecuencias del impacto de la reestructuración en Colombia y del proceso de precarización del trabajo es la extensión y la heterogenización de la pobreza, principalmente evidentes en la caída de los ingresos y el incremento de las desigualdades en el mercado de trabajo. Sin embargo, las desigualdades no se expresan exclusivamente en los ingresos; el progresivo retiro del Estado de las políticas sociales, especialmente el abandono de una estrategia social de largo plazo y su reemplazo por políticas sociales compensatorias de la pobreza, la disminución del gasto social junto con la tendencia a la privatización de los servicios públicos, los problemas de financiamiento y gestión, el deterioro de la cobertura y calidad de los servicios públicos así como el incremento de los costos transferidos a los usuarios, ampliaron la brecha de necesidades insatisfechas desde inicios de la década de los noventa.

Tanto los pobres estructurales como los *nuevos pobres* –aunque en el país aún no se haya advertido la presencia de estos últimos o aún no se haya hablado mucho de ellos- han sido los perdedores en la Colombia de las últimas décadas. Todos tuvieron que resignar a algo, tanto bienes y servicios privados como públicos, en algunos casos, cosas vitales; en otros, cosas accesorias, pero todos han perdido.

No hay duda de que el concepto siempre es más amplio que cualquier medición. La transparencia informativa expresada en el indicador riñe con la complejidad del concepto ya que la medida necesariamente lleva a una mirada parcial del concepto. Si

bien, la información cuantitativa presenta debilidades en cuanto a su construcción misma y no permite observar la complejidad del proceso de cambio social; la misma es determinante en cuanto a mostrar -en primera instancia- el proceso de empobrecimiento generalizado sufrido por los pobres y los sectores medios¹⁸⁸.

En América Latina ha predominado el método del ingreso como metodología de cálculo, el método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) sólo se ha comenzado a utilizar más recientemente, mientras que últimamente se ha comenzado a reconocer el carácter complementario de ambos enfoques y se han intentado aproximaciones conjuntas. Por lo tanto, para visualizar los cambios en el perfil de la pobreza, en adelante, se tienen en cuenta la Línea de Pobreza (LP)¹⁸⁹ y la información existente sobre NBI¹⁹⁰. Las primeras ideas respecto al proceso de empobrecimiento de los sectores medios surgen al analizar conjuntamente la pobreza por NBI y por LP utilizando la información de la ENH, ECH y ECV.

El indicador de NBI es a veces calificado como una medida alternativa de pobreza; éste considera como pobre a aquellos hogares o personas que tengan insatisfecha al menos una de cinco necesidades definidas como básicas (pobreza por NBI) y como en miseria a aquellos hogares o personas que tengan al menos 2 necesidades insatisfechas (miseria por NBI)¹⁹¹.

Como se puede apreciar en el Gráfico 22 (Anexo 1) bajo esta medida, el porcentaje de pobres ha venido cayendo en Colombia a medida que mejoran las características de la vivienda, el hacinamiento, la cobertura en servicios básicos y la escolaridad y, que la demografía hace caer la tasa de dependencia. Entre 1985 y 2003, la población con una o más necesidades básicas insatisfechas pasó del 45,0% al 21,7% y con dos o más del 22,8% al 6,3%. Sin embargo, a partir de 1995 las mejorías en este índice han tendido a estancarse, presentando, más bien, durante la crisis del final de los años 90, un incremento importante en la pobreza y miseria medidas por este criterio. Además de ello, el desempleo es una de las principales causas de pauperización y

¹⁸⁸ La pobreza es un estado de privación del bienestar no solo material sino que se refiere también a otras esferas de la vida como muy bien lo muestra Sen en su concepción de la libertad de realización de capacidades. Dado ese carácter multidimensional, la pobreza puede ser medida de diferentes formas y no solamente con los indicadores que en este estudio se usan. Acerca de las metodologías usadas en Colombia, ver: GONZÁLEZ, Jorge Iván y otros. *INSERCIÓN PRECARIA, DESIGUALDAD Y ELECCIÓN SOCIAL*. CINEP. Ediciones Artropos S.A. Bogotá, abril de 2000, MERDP. *Op. Cit.* y ALVAREZ, María E. y MARTINEZ, Horacio. *EL DESAFÍO DE LA POBREZA*. Fundación Social. Siglo del Hombre Editores. Bogotá, 2001.

¹⁸⁹ Si bien existen críticas al cálculo de esta medida, tanto por ella misma como por los valores utilizados para calcular la canasta, lo cierto es que no existe otra información secundaria que permita descubrir alguna evidencia sobre el tema y además, cualquiera sea el punto de referencia que se tome lo resaltante es la tendencia a la extensión y profundización de la pobreza.

¹⁹⁰ En esta categoría, como siempre está el problema de determinar que se entiende por necesidad básica, por lo que se podría decir que tenemos el "principio de indeterminación de la pobreza".

¹⁹¹ Cada de estas cinco necesidades se consideran como insatisfechas bajo los siguientes criterios: i) *Vivienda inadecuada*: Vivienda con piso de tierra o material precario en las paredes. ii) *Vivienda sin servicios*: Hogar sin agua por acueducto o, en áreas urbanas, sin conexión a alcantarillado o pozo séptico. iii) *Hacinamiento crítico*: Número de personas por cuarto superior a 3. iv) *Inasistencia escolar*: Hogar con niños de 7 a 11 años que no asisten a la escuela. v) *Alta dependencia económica*: Hogar con más de tres personas por miembro ocupado y cuyo jefe tenga, como máximo, tres años de educación primaria aprobados. Todas las variables de NBI pertenecen al hogar.

miseria de las familias de los trabajadores, más del 40% de las familias con NBI a nivel nacional corresponden a trabajadores sin empleo, afirma el BID.

El índice de NBI es uno de los indicadores de pobreza más citados en Colombia, y es utilizado actualmente como variable influyente en la repartición de recursos a las entidades territoriales a través del Sistema General de Participaciones (SGP). Sin embargo, es importante tener en cuenta sus limitaciones. En primera instancia, es claro que la gama de necesidades que una sociedad puede considerar como necesarias es amplia, y las cinco necesidades básicas incluidas en este índice claramente no logran captar la privación que puede existir en una sociedad¹⁹². Por último, el índice de NBI no permite analizar que tan pobres son las personas consideradas como pobres, ni tampoco las desigualdades que pueden existir entre la población considerada como pobre, debido a que es un indicador simple.

En segundo lugar, se tiene el concepto de Línea de Pobreza (LP), la cual identifica a aquella población cuyo ingreso corriente está por encima o por debajo para adquirir, durante el período de tiempo que se estipule, una canasta básica de bienes y servicios¹⁹³ que, a su vez, deben ser elegidos respetando las pautas culturales de consumo de una sociedad en un momento determinado. Por el tipo de variables empleadas, este indicador es más sensible en el corto plazo a los cambios en el contexto macroeconómico que el de NBI, el cual identifica principalmente a los “pobres estructurales”, es decir a aquellos con dificultades para acceder a ciertos servicios que les permitan satisfacer sus necesidades básicas en condiciones mínimas y acordes a la dignidad humana¹⁹⁴.

En Colombia se usa el método de la canasta normativa de alimentos para determinar la Línea de Indigencia (LI)¹⁹⁵. A partir de esta última, se calcula la LP multiplicando la LI por la relación entre el consumo total y el consumo de alimentos (Coeficiente de Engel)¹⁹⁶ observado en la *población de referencia*. Con los valores mensuales de LI y

¹⁹² Cabe destacar que la nutrición, claramente una necesidad prioritaria, no está incluida en este índice.

¹⁹³ Se define una cantidad mínima o básica de alimentos y de otros bienes y servicios, tales como vestimenta, atención de salud, transporte, etc., a lo cual se les asigna un valor monetario, cuya suma total determina la línea de pobreza. La Línea de Indigencia constituye el valor de una canasta de alimentos compuesta por bienes seleccionados por su capacidad para cubrir adecuadamente las necesidades nutricionales a un costo mínimo. Las familias cuyos ingresos no alcanzan para comprar esa canasta son indigentes.

¹⁹⁴ El concepto de NBI está asociado a la idea de Pobreza Absoluta, que intenta medir los requerimientos mínimos que cualquier persona necesita le sean satisfechas para asegurar subsistencia; a diferencia de la Pobreza Relativa que compara situaciones en que se encuentran individuos de una misma sociedad en particular (SEN, Amartya. *SOBRE CONCEPTOS Y MEDIDAS DE POBREZA*. En: Comercio Exterior, Vol. 42, Número 4. México, Abril de 1992.)

¹⁹⁵ Este método requiere: a) una definición previa de estándares nutricionales por edad, sexo y otras condiciones personales (de esta labor se encarga la FAO), b) el conocimiento del contenido nutricional de los diversos alimentos, y c) la elección de una población de referencia para la determinación de los hábitos alimenticios en un año base (cantidades, precios). La canasta normativa debe satisfacer el patrón de necesidades nutricionales (calorías, proteínas y otros nutrientes) a un costo mínimo y ser “paladeable” (respetar los hábitos de consumo de los hogares de la población de referencia).

¹⁹⁶ A pesar de esta metodología, la CEPAL -conciente de que cada país hace sus propias estimaciones- cuando por sus funciones debe comparar la pobreza en los diferentes países de la región, interviene como regulador de la medida en el cálculo de LP, imponiendo un multiplicador para las LI (coeficiente Orshansky) común para todos los países (2.0 para el caso urbano y 1.75 para el caso rural).

LP, la incidencia de la indigencia y la pobreza se estima en base a las Encuestas de Hogares. Al respecto, el DANE ha realizado tres estimaciones diferentes de las líneas de pobreza e indigencia bajo tres metodologías respectivas (ver Anexo 1. Cuadro 36). La primera (1988) se basa en la información de la Encuesta de Ingresos y Gastos (EYG) de 1984/85. La segunda metodología (1998) se basa en la información de la EYG de 1994/95 en la cual cambió más radicalmente la metodología del cálculo. Finalmente, la tercera metodología (2005) es más reciente y pretende aplicar los mismos criterios metodológicos usados en 1988 a la EYG 1994/95, como también la misma forma de estimar el coeficiente de Engel. El Cuadro siguiente contiene el valor medio de las líneas de indigencia y de pobreza, calculados por la MERDP con la metodología (2005), para el tercer trimestre del 2005.

Cuadro 37. Valor (promedio) de las líneas de indigencia y pobreza por persona y por hogar. Colombia . III trimestre 2005

	Personas (UG) por hogar	Pesos por persona (UG)		Pesos por hogar promedio (UG)	
		Línea de Indigencia	Línea de Pobreza	Línea de Indigencia	Línea de Pobreza
NACIONAL	4.0	90.710	224.307	360.444	891.299
URBANO	3.9	97.440	246.055	379.325	957.867
RURAL	4.2	71.951	163.685	303.432	690.291

Fuente: MERDP. 2006.

Sobre el particular, dos aspectos interesan al objeto de este estudio: primero, sin poner atención a la metodología, analizar los resultados: para el área urbana el valor de la LP por hogar es de \$957.867; si se remite a la información suministrada por el DANE de la cantidad de hogares por ingreso y gasto mensual (ECH 2005 para 23 ciudades) y se hacen unos cálculos rápidos convirtiendo las cantidades en proporción, se tiene que el 87% de los hogares del área urbana en Colombia estarían por debajo de la LP, ya que tienen ingresos mensuales por debajo de \$986.999. Análogamente, para el caso de la LI, un 56.24% de los hogares estaría por debajo de ella. Estas alarmantes cifras son totalmente coherentes con el análisis realizado anteriormente acerca de la percepción de pobreza de los hogares y su relación con los ingresos salariales de la población ocupada; los porcentajes de ocupados según ingresos por trabajo son similares a los descritos inmediatamente. En segundo lugar, si la situación hasta aquí no parece preocupante, entonces hay que remitirse a la crítica que realiza el CID de los cálculos realizados por la MERDP, donde se argumenta que, la metodología utilizada por este último organismo subvalora las magnitudes reales de la pobreza al tener en cuenta una canasta básica, a su vez, subvalorada.

El Gráfico 23 (Anexo 1) expone la evolución de la pobreza en el país entre 1996 y 2004 de acuerdo con las cifras que resultan, según los cálculos del MERDP, de las tres metodologías examinadas antes (1988, 1998 y 2005). Sin discutir, por ahora, lo

tocante a las metodologías y la diferencia de sus niveles resultantes, se descubren las mismas tendencias: deterioro 1991, mejora 1992-1995, deterioro 1996-1999, reducción pasajera 2000, nuevo agravamiento 2001-2002, nueva reducción 2003, deterioro 2004 y nueva mejora 2005.

Parecería, según estas últimas cifras, y efectivamente así lo hace ver el DNP en sus afirmaciones, que el nivel de pobreza e indigencia ha logrado reducirse. No obstante, respecto a la línea de base (1991), tal y como lo señala el CID, los índices de pobreza LP e indigencia LI, sí mejoraron levemente en el 2005, en 1.2 y 3.4 puntos porcentuales, respectivamente, pero esto no quiere decir que hoy haya menos pobres e indigentes que entonces. Por el contrario, en virtud del incremento persistente de la población hay 5.02 millones más de pobres y 547 mil más indigentes que en 1991, según cálculos del CID. En términos reales, el 48.5% de la nueva población nació pobre y el 5.3% indigente, sin que la acción pública y el aparato productivo hayan hecho algo para sacarlos de esa situación.

Adicionalmente, el CID cuestiona fuertemente los resultados obtenidos por la MERDP y dice que tal cálculo se trata de un tema donde las decisiones se toman con un doble criterio: técnico y político. El procedimiento es, en sí mismo, eminentemente técnico, sin embargo, la decisión de aceptar un número mayor o menor de pobres es política y depende de los funcionarios que aprueban o desaprueban el cálculo realizado. El gobierno nacional, de hecho, solamente acepta y revela como oficiales las cifras calculadas por el DNP.

El conjunto de bienes y el valor de la canasta es el tema central de este debate. Por supuesto, las necesidades no son homogéneas y no hay una única forma de cumplir el mínimo nutricional. Por esta razón, la decisión sobre la naturaleza de la canasta es normativa, y debe incorporar los hábitos y costumbres. El CID no construyó ninguna de las tres canastas que circulan y asimiló las construidas por el DANE y la MERPD. La diferencia radica en que el CID considera más pertinente la Metodología (1998) que la Metodología (2005) utilizada por la MERDP. La diferencia en pesos entre las canastas de cada metodología es importante, como consecuencia del mayor contenido de bienes en la canasta 1998. El cambio representativo se encuentra en la canasta de los demás bienes, que en la versión 2005 se obtuvo como el inverso del Coeficiente de Engel, tomando como base el consumo del segundo cuartil de la población, del 25% al 50% más pobre; mientras que en la versión 1998 también se tomó el Coeficiente de Engel, pero con base en el consumo del primer 90% de la población, es decir, excluyendo al 10% más rico. Esta última medida es, para el CID, más adecuada porque revela las tendencias del consumo del mayor conjunto poblacional del país y no solamente de un segmento de pobres, el resultado final es una canasta compuesta más amplia y más exigente.

Así pu es, en la serie construida con la canasta 2005 empalmando las ENH, desde 1991 hasta el 2000, con las ECH del 2001 hasta el 2005, se encuentra lo que constituye la información oficial, presentada por el gobierno a los organismos internacionales (Anexo 1. Cuadro 38). Allí se observa una marcada estabilidad, influenciada por el comportamiento del ciclo económico y otros aspectos coyunturales. La línea de pobreza del período oscila entre un mínimo del 49.2%, obtenida en el 2005, hasta el máximo del 57.5%, en 1999, coincidentes con el último año de crecimiento importante (2005) y el impacto dejado por la gran recesión (1999). Un efecto similar, se tiene con la línea de indigencia, que oscila entre el 14.7% del año 2005 y el 25.4% del año 1999, también con diferentes altibajos.

Sin embargo, la cuestión no es acerca de los porcentajes, que como se anotó anteriormente reflejan las mismas tendencias. La cuestión radica en ¿Cuántos hay? Cuya respuesta depende de qué tanto se extremen o flexibilicen los cálculos de ingreso, así como de la canasta que se decida usar. A juzgar por el CID, en última instancia es una decisión técnica y política según la cual el número de pobres será mayor en el caso de que no se hagan todos los ajustes en el ingreso y no se tome la canasta 1998. En todo caso, las diferentes mediciones reflejan que, para el 2005, en el país hay un nivel de pobreza que oscila en un intervalo de entre el 51% (DNP) y el 66% (CID). Es decir, que más de la mitad de la población colombiana es pobre sin ninguna discusión, equivalente a 22,5 millones de personas, así como que otros 6,5 millones de colombianos oscilan alrededor de la línea de pobreza y son o no declarados como tales, según el cálculo que se elija.

A la orden del día hay tres discusiones, que además están relacionadas: i) ¿cuántos pobres hay?, ii) ¿cuál es la tendencia: reducción o incremento?, y iii) ¿cómo se reduce?. La primera discusión ya fue resuelta. ¿Qué tendencia hay? ¿La pobreza crece o se reduce? Afirmar lo uno o lo otro significa hacer una comparación en el tiempo con un instrumento similar. El CID lo hizo a partir de la ECV para los años 1997 y 2003, realizando los mismos ajustes en la función de ingresos y utilizando las dos canastas (1988 y 1998). El resultado es contrario al obtenido por la MERDP: tendencialmente, con cualquiera de las dos canastas, la pobreza aumentó entre los años 1997 y 2003, fiel reflejo del deterioro en el bienestar de los colombianos. Proporcionalmente, la pobreza creció mucho más con la canasta 1998, desde 55,8% hasta el 66,3%.

Cuadro 38. LP Colombia 1997 y 2003

Canasta 1988	1997	2003
LP (Valor en pesos)	\$105.795	\$185.118
LP (% población)	51.1%	56.6%
Canasta 1998		
LP (Valor en pesos)	\$122.629	234.622
LP (% población)	55.8%	66.3%

Fuente: CID, 2006.

Según el CID, el número absoluto de pobres depende de la tasa estimada de pobreza y las proyecciones de crecimiento de la población, de tal manera, que mientras la tasa de crecimiento natural de la población es positiva, una tasa de pobreza estable significa un mayor número de personas por debajo de la línea. La estabilidad relativa del nivel de la pobreza en los últimos tres quinquenios ilustra la diferencia entre la pobreza estructural y la pobreza coyuntural, así como el carácter limitado de las estrategias de crecimiento económico en su reducción. Asumiendo los cálculos efectuados con la canasta 2005 de la MERDP, el hecho innegable es el de encontrar que, en el mejor de los casos, el 49% de la población colombiana es considerada pobre por ingresos y que en los distintos escenarios de crecimiento nunca fue posible traspasar ese umbral. Para esa población, la pobreza obedece a razones estructurales relacionadas con su precaria vinculación al proceso productivo y a la distribución de activos, lo cual les genera una limitada obtención de ingresos. El comportamiento del ciclo explica el carácter coyuntural de la pobreza, que es el continuo entrar y salir de aquellos grupos de población que se encuentran alrededor de la línea, y que en los buenos momentos de la economía, dejan de ser pobres, para volver a caer en tal situación apenas ésta se desacelera, llegando al umbral más alto en plena recesión, y así... sucesivamente.

Este último análisis, en ausencia de un análisis estricto sobre los nuevos pobres, puede reflejar algo al respecto. La pobreza coyuntural hace parte del empobrecimiento al que se refiere Minujin y Castel en el capítulo primero de este estudio. Las estimaciones de la pobreza y la indigencia de la CEPAL para varios países de América Latina en el año 2002 ayudan a poner la magnitud de pobreza en Colombia en perspectiva. Lo observable era que la pobreza se incrementaba por la incorporación de familias que pasaban a estar bajo la LP pero no tenían NBI; el análisis de las características de esta población mostró un perfil diferencial respecto a la de los usualmente pobres. En efecto, en 1980 sólo un 3,9% de los hogares estaban por debajo de la LP y no eran NBI, en 1991 representaban el 10,6% y en el 2000 alcanzaban al 15,2%, según describe la CEPAL. El aumento y la heterogenización de la pobreza se relacionan con este grupo.

Más que la inclusión plena o la exclusión rotunda, como bien lo argumentan Minujin y Castel, la mayoría de los empobrecidos se mueve entre estos dos polos. Es en este marco donde se retoma el concepto de desafiliación de Castel, en tanto puede ser útil para pensar la nueva pobreza. No todo proceso de vulnerabilidad social tiene como conclusión inexorable la conformación de sujetos excluidos; sin embargo, el señalamiento de Castel orienta a prestar atención a las diferentes esferas de la vida social e interroga acerca de qué dinámicas de exclusión pueden estar funcionando en dichas esferas y con respecto a qué tipo de población.

En síntesis y a los efectos de la medición -siguiendo la metodología planteada por Cariola y Lacabana¹⁹⁷ que a su vez, retoman de Minujin- se consideran “empobrecidos” o “nuevos pobres” a los hogares de pobres ingresos pero que no tienen NBI, aún cuando sus ingresos no alcanzan una canasta básica de bienes y servicios. La utilización conjunta de ambos criterios, permite observar la evolución y composición de la pobreza a partir de la distinción de los siguientes tipos de hogares:

CRITERIO	INGRESO MENOR A LA L. P.	INGRESO SUPERIOR A LA L.P.
CON NBI	ESTRUC	TURALES
SIN NBI	NUEVOS POBRES	NO POBRES

Las medidas de política económica en contra de la pobreza han sido relativamente exitosas cuando se juzgan a la luz del indicador de NBI. Estos logros se reflejan muy bien en el NBI, como se mencionó anteriormente. Mientras tanto, la pobreza por LP aumentó (del 55% al 66%) a juzgar por los cálculos del CID que se consideran más apropiados con el objetivo que en definición persiguen, ya que este indicador es muy sensible al ciclo económico y a la dinámica del empleo e ingresos. La reducción de la pobreza por NBI no se refleja en un mayor poder de compra sobre los bienes de mercado, mientras que la pobreza medida por ingresos sí revela la pérdida del poder adquisitivo de los colombianos. El panorama desde la LP muestra el deterioro de los ingresos, y evidencia la necesidad de nuevas directrices en la política social.

Una visión integral de las dos mediciones de pobreza, del modo que lo propone Minujin, se obtiene con la Matriz Integrada de Pobreza (MIP) que integra NBI y LP. El Cuadro 40 presenta la diferencia entre los años 1997 y 2003. Durante este período la población aumentó en 3,87 millones (3,38 millones en las ciudades). Según el CID, gracias a la inversión pública, y al gasto social 1,47 millones de personas salieron de la pobreza por NBI, quedando todavía 9,12 millones de pobres. El deterioro de los ingresos fue de tal magnitud que volvió nuevos pobres a 5,35 millones de personas, un volumen superior al incremento natural de la población, para completar un total de 29 millones de personas con ingresos insuficientes para adquirir una canasta básica de bienes.

¹⁹⁷ Al respecto ver: CARIOLA, Cecilia y LACABANA, Miguel. *POBREZA, NUEVA POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL: Los múltiples rostros de Caracas*. Colección Economía y Finanzas. Banco Central de Venezuela. Caracas, 2005. Pág. 88 – 118.

Cuadro 39. Matriz Integrada de Pobreza. Colombia
Diferencias entre 1997 y 2003

Condiciones de Ingresos <i>Líneas</i>	Condiciones Sociales de Vida		Condiciones de Inclusión Social <i>Zonas</i>
	<i>NBI</i>	<i>NBS</i>	
LP	(-869.223)	No pobres Incluidos (-2.011.313)	Inclusión
	Pobres (-602.466)	Empobrecidos Nuevos Pobres (7.358.156)	Vulnerabilidad y Exclusión

Se examinan cuatro situaciones posibles:

Pobreza crónica. Cuando las personas son pobres simultáneamente por NBI y LP. En el período considerado, 602.466 personas dejaron de ser pobres crónicos, y la tendencia puede ser decreciente en la medida en que se alcance la cobertura universal en educación básica y se mejoren los servicios domiciliarios. El campo de la acción pública es grande, puesto que aún quedan 8,4 millones de personas que están en una situación de pobreza crónica.

Pobreza reciente. Cuando las personas se encuentran bajo la línea de pobreza por ingresos y no tienen NBI. Es la pobreza típica de los últimos años en Colombia. Es generada por el deterioro de los ingresos y revela la magnitud de la pérdida del poder adquisitivo de los colombianos y la estrechez de su demanda. En el período de referencia, el número de pobres aumentó en 7,4 millones. En conjunto, y dada la definición de pobreza reciente, en 2003 hay 20,6 millones de personas pobres por ingresos y sin carencias de NBI.

Pobreza inercial. Cuando las personas tienen ingresos suficientes para estar por encima de la LP, pero no han cubierto sus necesidades básicas. Es decir, son pobres solamente por NBI. En el período, 869.223 personas dejaron de ser pobres por NBI. No obstante, este tipo de pobreza persiste para 711 mil personas. Es la pobreza más fácil de reducir.

No pobres. Cuando las personas tienen ingresos suficientes y no tienen NBI. En esta casilla, el número de no pobres se redujo en 2 millones de personas.

De la tipología anterior se sigue que el mayor problema de la actual coyuntura es la pobreza reciente. La caída de los ingresos tiene sus raíces en el deterioro del aparato productivo, la precarización del trabajo, en los cambios en las modalidades de

contratación, en el creciente número de trabajadores independientes, en la extensión de la informalización y el subempleo, y en general, de las trayectorias descritas en el capítulo anterior. Entonces, la nueva pobreza aparece como el resultado de un doble proceso: la caída de todas las categorías ocupacionales y el aumento de las diferencias salariales en el interior de cada categoría ocupacional. Tal y como lo sostiene el CID, cuatro años después de la recesión de 1999, la evidencia empírica revela que se ha hecho muy poco por corregir la creciente pauperización. Así lo revelan los resultados del 2003: a pesar del mejor desempeño económico y de la creación de 874 mil nuevos puestos de trabajo, son en su mayoría precarios e, incluso, algunos sin ingresos monetarios.

Por lo tanto, si se considera que el empobrecimiento de grandes capas de la sociedad ha sido paralelo al retroceso del Estado y de numerosos sectores –económicos y sociales- se puede comprender que se asiste a un debilitamiento de la cohesión social. No asistimos hoy, claro está, a una eclosión inesperada, sino al desenlace de un proceso social, político y económico de más de dos décadas en que se ha ido desmontando paulatinamente una determinada matriz social que se va descubriendo; en la que el empobrecimiento fue la experiencia cotidiana de gran parte de la vasta población colombiana (de clase media puede asumirse según los planteamientos conceptuales). Mientras que la pobreza creció en 18% entre 1997 y 2003, de acuerdo con los cálculos del CID, cifra en la que se destaca un grupo, el de los *nuevos pobres*, se acrecentó en un 78%. A ellos se suman todos aquellos que las estadísticas oficiales no consideran pobres, pero cuyos ingresos sufrieron una caída muy significativa, obligándolos a un cambio total de sus estilos de vida.

Los datos indican también que la pobreza se caracteriza por la *polarización* y la *heterogeneidad*. En efecto, las estadísticas reflejan que los ingresos de todas las categorías ocupacionales cayeron de manera sensible. En consecuencia, la pobreza se constituye como un universo heterogéneo, con los “perdedores” de cada categoría profesional y nivel de ingresos¹⁹⁸.

La pauperización afecta fundamentalmente la vida cotidiana, trastornando el universo significativo de los individuos. En efecto, todas las prácticas cotidianas directa o indirectamente relacionadas con lo económico, son evaluadas, modificadas y a veces suprimidas. Ésta es una de las singularidades del empobrecimiento que los autores han llamado *la constante coacción al cambio*. En este sentido, el empobrecimiento se diferencia de una situación estable, donde las rutinas vigentes tienden a perpetuarse y el tiempo transcurre sin forzar a los individuos a tomar decisiones en forma constante;

¹⁹⁸ No obstante, la pobreza no se puede definir bajo ningún criterio absoluto, por ser un concepto culturalmente definido y no sólo una categoría para las personas que no cumplan ciertos atributos cuantitativos y cualitativos, preestablecidos generalmente por teóricos e investigadores. Lejos de la concepción estadística que se le da al concepto para poder cuantificarse, la pobreza está asociada a determinadas condiciones de vida. El pobre no se aleja de su condición por el simple hecho de superar en ingresos la predeterminada Línea de Pobreza, son las condiciones reales de vida y las expectativas de mejoría las que realmente lo definen.

se distingue también de la movilidad ascendente, donde el cambio existe, pero producto de una elección deliberada, del deseo de imprimir un rumbo particular a la existencia. Experimentan la pauperización se simultáneamente como una *dislocación personal* y como una *desorganización del mundo social* que los rodea.

Si esto aconteció con la nueva pobreza entre 1997 y 2003, hoy, octubre de 2005, cuando se realizan las conclusiones de este estudio, el país parece ser cualitativamente diferente al de tan sólo algunos años atrás. El estallido del modelo lleva a que nuevos contingentes poblacionales ingresen día a día en la pobreza, de un modo mucho más violento y con menos recursos que los que poseían los nuevos pobres que cayeron de modo paulatino en las últimas décadas.

En este sentido y del lado de las políticas públicas, se podría actuar antes de que se produzcan mayores deterioros de las condiciones de vida, aún si dichas dinámicas no tienen como desenlace la exclusión plena. Las actuales políticas públicas y sociales, salvo experiencias aisladas más a cargo de ONG's que funcionan a partir de recursos internacionales, "desconocen" la realidad de los Nuevos Pobres.

4.3 La desigualdad y la vulnerabilidad como contracara del proceso

Un proceso más refuerza y profundiza la situación descrita con anterioridad. La progresiva desigualdad hace del crecimiento económico un logro inequitativo. Según el CID y el mismo DNP¹⁹⁹, este fenómeno refleja y explica la brecha entre la pobreza observada y aquella que se hubiera dado con crecimiento neutro. Con crecimiento neutro, la incidencia de la pobreza urbana se hubiera reducido de 42.9% en 1996 a 37.3% en 2004, afirma el CID; mientras que con el crecimiento observado la pobreza mostró el comportamiento totalmente contrario: aumentó a 47.3% (Anexo 1. Gráfico 20). Estos resultados indican que la pobreza urbana no se redujo no por falta de crecimiento económico, sino por una inequitativa distribución del ingreso. En palabras del CID, se asiste a un "crecimiento pro-pobres"²⁰⁰.

La desigualdad social, de hecho, ha sido un componente constitutivo de la sociedad y la ciudad tanto latinoamericana como colombiana, pero la misma se ha aumentado durante las últimas dos décadas. Sobre el particular, y en concordancia con la idea central de este estudio, la CEPAL²⁰¹ afirma que los principales tipos de desigualdad que existen en la actualidad están fuertemente arraigados y obedecen a marcadas diferencias en el nivel de educación y en el acceso a los mercados de trabajo. Del mismo modo, la principal desigualdad corresponde a las diferencias de ingreso entre los trabajadores, las cuales tienden a incrementarse notablemente entre categorías

¹⁹⁹ CID, 2006. *Op. Cit.* Pág. 118 y ss; y NUÑEZ, Jairo y ESPINOSA, Silvia. *DETERMINANTES DE LA POBREZA Y LA VULNERABILIDAD*. Misión para el Diseño de una Estrategia para la Reducción de la Pobreza y la Desigualdad DNP. Bogotá, Mayo de 2005.

²⁰⁰ Al respecto ver: SARMIENTO Alfredo, GONZÁLEZ Jorge y otros. *CRECIMIENTO PRO-POOR EN COLOMBIA 1996-2004 EN: Coyuntura Social* No. 33. Diciembre 2005. Pág. 129-152.

²⁰¹ CEPAL, 1997. *Op. Cit.* Pág. 34.

laborales, tal y como se mostró en el capítulo anterior. La participación de cada decil de la población en los ingresos a partir del 2000, ilustra los niveles de desigualdad de la sociedad colombiana: i) como en ningún otro país, el 10% de la población más rica dispone de un ingreso (46.5%) tres veces superior al segundo 10% más rico (15.9%), restringiendo y empobreciendo el papel de la llamada “clase media”, ii) el 10% más rico (46.5%) concentra un ingreso superior al obtenido por el 80% de la población con menores ingresos (37.7%), lo que explica el elevado coeficiente Gini para el país, y iii) la magnitud de la pobreza estructural se ilustra en los limitados ingresos obtenidos por el 50% de la población más pobre (13.8%). De esta caracterización, se deduce que el crecimiento económico es una condición necesaria, pero no suficiente para reducir la pobreza y la desigualdad²⁰². Deben, por lo tanto, revisarse las políticas urbanas adoptadas para que éstas representen el papel que les corresponde: favorecer la equidad y la promoción de los derechos básicos de la ciudadanía.

De otro lado, como se visualizó en el marco de referencia conceptual, dado que la pobreza no significa un concepto estático y que la vinculación con el mundo laboral va perdiendo el carácter de la estabilidad, los trabajadores y sus hogares enfrentan diversos riesgos durante el ciclo de vida, y algunos de ellos padecen el peligro de caer en la pobreza. Esta dinámica se puede dilucidar a través de la concepción de la *vulnerabilidad*. Cualquier individuo, tanto pobre como no pobre, puede ser vulnerable.

Sobre el particular, Núñez y Espinosa²⁰³ realizaron un importante estudio que vale la pena traer a este análisis por los resultados obtenidos. Estos autores calculan la probabilidad de cada hogar de tener un ingreso esperado menor a la LP (vulnerabilidad), lo cual les permite clasificar los hogares colombianos en seis grupos dependiendo de su ingreso presente, su ingreso futuro y su grado de vulnerabilidad. Entre estos seis grupos se encuentran los pobres (crónicos y transitorios), los no pobres, los vulnerables y los no vulnerables. Los pobres crónicos son los pobres actuales cuyo ingreso esperado es menor a la LP, y quienes probablemente seguirán estando en pobreza en el futuro. Los pobres transitorios son los pobres actuales cuyo ingreso esperado es mayor a la LP, que para el objeto de este estudio se entienden como los nuevos pobres. Por su parte, las personas vulnerables se definen como

²⁰² Este panorama se refuerza con la evidencia reflejada en el índice de severidad de la pobreza medido por el CID, según el cual, en las zonas urbanas, el 60% de la población es pobre y se requiere un incremento del 47% en los ingresos para dejar de serlo. CID, 2006. *Op. Cit.* Pág. 67-68. Adicionalmente, el deterioro de los ingresos se refleja en la forma como los hogares ajustan el gasto, de acuerdo a la Ley de Engel: En el 2003 el 60,3% del gasto de los hogares se destinó a la compra de bienes básicos, mientras que en la población de menores ingresos los bienes básicos equivalen al 74% del gasto y en la de ingresos altos al 49,7%. Del mismo modo a partir de la ECV 2003 se muestra que, durante el período comprendido entre 1998 y 2003, las familias tuvieron que renunciar a diversos consumos con el fin de hacer frente a la pérdida de empleo y/o ingresos durante el mismo período. (Anexo 1. Gráfico 21).

²⁰³ NUÑEZ, Jairo y ESPINOSA, Silvia. *Op. Cit.* Estos autores siguen la metodología propuesta por Chaudhuri, Jalan y Suryahadi, que, sin ignorar las limitaciones obvias, permite establecer las características que hacen más probable que un hogar se encuentre en pobreza en un futuro. Núñez y Espinosa se basan en la definición de vulnerabilidad empleada por Chaudhuri, Jalan y Suryahadi: la vulnerabilidad es el riesgo ex-ante de que un hogar que en la actualidad es no-pobre caiga en pobreza en el futuro, o de que un hogar que en la actualidad es pobre permanezca en pobreza en el futuro. Este riesgo se calcula a través de la estimación del ingreso esperado y de la volatilidad de dicho ingreso, basado en una serie de características de los hogares y de los jefes de hogar.

aquellas que tienen una probabilidad alta de que su ingreso futuro se sitúe por debajo de la LP (sean pobres o no pobres), mientras que los no vulnerables son quienes experimentan la situación contraria²⁰⁴. Estas relaciones se muestran así:

Cuadro 40. Categorías de Pobreza y Desigualdad. 2003.

		Ingreso actual (y)			
		$y < lp$	$y \geq lp$		
Vulnerabilidad (v)	$v \geq 0.5$	16.6%	6.9%	$E[y] < lp$	Ingreso esperado $E[y]$
	$v < 0.5$	10.6%	16.4%	$E[y] \geq lp$	
				No vulnerables	
				Pobres Transitorios	

Fuente: NÚÑEZ y ESPINOSA, 2005.

Así entonces, el grupo de pobres está compuesto por los pobres crónicos o pobreza estructural que representa el 16.6% de los hogares en Colombia, y pobres transitorios o nuevos pobres, que corresponden al 31.3% de los hogares. Dentro de los pobres transitorios existen dos subgrupos dependiendo del nivel de vulnerabilidad: los nuevos pobres con alta vulnerabilidad, que corresponde al 10.6% de los hogares colombianos, y los nuevos pobres con baja vulnerabilidad, que corresponden al 20.7% de los hogares. En cuanto a los “no pobres”, éstos se pueden dividir en vulnerables y no vulnerables. Lo no pobres vulnerables corresponden a un 23.3% de los hogares; dentro de los cuales un 6.9% de los hogares tienen un ingreso futuro esperado que los ubicará en pobreza, y 16.4% tienen un ingreso esperado mayor a la LP. Por último, se encuentra el grupo de no pobres no vulnerables, que corresponde sólo a un 28.9% de los hogares en Colombia. En total, un 50.5% de los hogares colombianos en el 2003 son hogares vulnerables a la pobreza, un porcentaje levemente mayor a la estimación de la pobreza actual por parte de la MERDP.

El análisis precedente sobre la vulnerabilidad a la pobreza, se puede ampliar para estudiar la vulnerabilidad según las diferentes características de los hogares y las del jefe de hogar. El Gráfico 22 (Anexo 1) presenta los resultados de vulnerabilidad según el decil de ingreso de los hogares; los resultados muestran que los hogares de los deciles más pobres tienen una vulnerabilidad significativamente mayor a los hogares de los deciles más ricos (mientras el decil más pobre tiene una vulnerabilidad promedio de 0.58, la vulnerabilidad promedio del decil más rico es 0.09). Otra variable que tiene un efecto importante sobre la vulnerabilidad, según el estudio realizado por

²⁰⁴ La pobreza está dada por un ingreso actual menor a la LP, mientras que la vulnerabilidad está dada por una probabilidad mayor a 0.5 de quedar en pobreza en el futuro.

Núñez y Espinosa, es la proporción de personas en el hogar que trabaja: a menor número de miembros del hogar con un trabajo activo, mayor es el riesgo de vulnerabilidad. No obstante, una evidencia de que el trabajo no constituye actualmente garantía alguna de estabilidad de ingresos (ni social) es el hecho de que a pesar de que el jefe de hogar se encuentre empleado –según la clasificación de esta categoría por parte del DANE- la familia sufre un riesgo de vulnerabilidad de 53.9%²⁰⁵.

Este análisis muestra que el trabajo -tanto por su tenencia como por su calidad- se encuentra entre las variables que mejor explican las diferencias en el ingreso per-cápita de los hogares y su riesgo de caer en la pobreza o ser vulnerable. Del mismo modo, este análisis permite entender de una manera un poco más amplia la diferenciación social que siempre se ha limitado a dividir la sociedad en pobres y no pobres. A partir de una primera mirada a través del foco de la vulnerabilidad, se puede comprender alguna de las perspectivas de la reciente heterogenización de la sociedad; no solamente padece Colombia una pobreza que afecta alrededor del 50% de su población, no solamente un 17% de colombianos se ha sumado durante la última década a la Nueva Pobreza, sino que además un 18% transita riesgosamente espacios de vulnerabilidad social signados por la incertidumbre y el miedo de caer en condiciones de pobreza. Un aspecto central que debería analizarse en un futuro no muy lejano, corresponde a los procesos de circulación o tránsito de una zona a otra tanto de los individuos como de las familias, tal y como lo señala Minujin.

La vulnerabilidad se expresa como fractura entre presente y futuro, y también como fractura entre individuo y colectividad, ruptura de la unión social, es decir caída en el aislamiento social a causa de la creciente precariedad de las relaciones sociales, de la incertidumbre difusa y de la cada vez más escasa cobertura institucional con la cual se puede contar. Ser vulnerable es la condición de la precariedad como espacio albergador de potenciales *working poor* como ahora está de moda denominar a los trabajadores que no logran adquirir renta y calidades (personales, profesionales, relacionales, sociales, etc) superiores a las que marcan el umbral de la pobreza. El hecho de poder comprender a la población dependiendo de su permanencia en la pobreza y/o su riesgo de caer en ella, debería permitir una mejor orientación del tipo de políticas que deben seguirse para combatirlas en cada caso respectivo.

4.4 Recapitulando

A causa de la complejidad del fenómeno de la “precariedad”, de las múltiples formas de su composición y manifestación, de las estrategias y los escenarios sociales que define, y de su complementariedad - alteridad con la tradicional forma de estructurar el mercado de trabajo, el principal objetivo de este capítulo constituyó destacar aquellas

²⁰⁵ NÚÑEZ, Jairo y ESPINOSA, Silvia. *Op. Cit.* Pág. 25. La probabilidad de ser pobres confirma este resultado: la probabilidad de ser pobre se reduce en 16% al ingresar una persona del hogar al mercado laboral. En contraste, la probabilidad de ser pobres se incrementa en 7% si el jefe de hogar es desempleado. Sin embargo, este análisis no incluye absolutamente ninguna percepción acerca de la calidad o estabilidad del trabajo.

nuevas geografías de debilidad y desigualdad social que la precariedad laboral produce y difunde. En este sentido, la puesta en marcha de las políticas de ajuste para llevar adelante la reestructuración económica y política del país en el marco de la globalización ha reforzado la *expansión* de la pobreza urbana, en términos de ampliar el número de hogares pobres; la intensificación de los niveles de pobreza, expresada en el incremento de la pobreza crítica; y la *heterogenización* de la pobreza con la incorporación de nuevos contingentes de sectores empobrecidos; procesos que dan cuenta de una situación de permanente vulnerabilidad que constituye el rasgo central de la condición social en Colombia.

La vulnerabilidad, derivada en buena parte de condiciones precarias de trabajo, expone a sectores crecientes de la población activa a riesgos de empobrecimiento y exclusión social y laboral. Sin embargo ha sido también posible observar cómo la precariedad lleva consigo una doble naturaleza dentro la cual oscila el destino del trabajador, entre salidas del túnel del malestar y el riesgo de hundirse en situaciones críticas como la pobreza. Este tipo de riesgo puede ser tanto un recurso, en la forma de “oportunidad” (para pocos), como también uno estatus de probabilidad efectiva de caída vertical en situaciones de dificultad persistente, no controlables ni previsibles. En ambos casos los efectos perversos de la condición de vulnerabilidad, se descargan sobre el individuo, sobre las familias y sobre la sociedad en la forma de riesgo constante y cada vez más generalizado.

De otro lado, puede decirse que la pobreza aumenta tanto por efecto de la concentración de la riqueza en pocas manos como por la mayor desigualdad en la distribución del ingreso y la exclusión de la mayoría de la población del acceso a un trabajo estable como fuente regular de ingresos. Si bien los medios de vida están sustentados por una multiplicidad de fuentes, el trabajo y los ingresos que provienen del trabajo juegan un papel crucial como recurso para el mejoramiento de las condiciones de vida, no sólo a nivel regional sino también nacional, tal y como se anotó en el capítulo tercero. Estas razones hacen que los rasgos del mundo laboral en la actualidad se conviertan en un factor concluyente a la hora de explicar el mayor empobrecimiento de la sociedad.

Sin embargo, como siguiente paso para abordar el problema de la relación entre trabajo y producción de la pobreza convendría percibir ambos fenómenos como algo más que una descripción de las condiciones de vida de una población, la cuantificación de sus necesidades básicas y la construcción de indicadores sobre ingreso y permanencia en las relaciones salariales. Los números, no poseen una carga valorativa, no son buenos ni malos en sí mismos, pero pueden mostrar realidades incompletas. Estos mecanismos de medición quedarían insertos en la esfera del diagnóstico, importante sin duda pero insuficiente para comprender los procesos de relación entre ambas dinámicas, en gran medida debido a que la producción de la pobreza y el trabajo no son un estado, sino el resultado de un recorrido de relaciones sociales en un tiempo histórico determinado.

REFLEXIONES FINALES

*Estamos con el mapa en la mano parados en un mundo que ya no es.
Ya no es aquel que se había medido para construir nuestro mapa.
Y no sabemos para dónde ir, estamos perdidos o confundidos
como en un lugar extraño, como extranjeros.
Mariana Chavez.*

El actual problema social y económico del mundo laboral ha trascendido los límites de la desocupación progresivamente estructural y ha empezado a transitar terrenos ubicados entre diferentes y nuevas configuraciones de trabajo y no-trabajo. Estas últimas están signadas por la fragmentación, la incertidumbre y la inestabilidad. A este conjunto de procesos, interpretado por diferentes autores y desde diferentes perspectivas, se ha llamado en este estudio “precarización”:

Indudablemente, el proceso de precarización del trabajo se encuentra inserto en procesos más amplios, tales como la globalización a nivel mundial y la reestructuración económica y del Estado a nivel nacional. Estos procesos en América Latina y, por tanto, en Colombia que buscaban dotar de una mayor eficiencia y competitividad al conjunto de la economía, han implicado -en los últimos veinte años- una conciliación de la administración del poder entre el Estado y el mercado. El Estado nacional de los países latinoamericanos abandona el rol activo en los procesos de desarrollo para concentrarse en las definiciones macroeconómicas y en el diseño de las reglas que rigen y definen la participación de los actores del mercado, entre ellas, las referentes al mercado de trabajo que, para este caso, se tradujeron en desregulación y flexibilización.

Sobre el último aspecto mencionado, la dinámica de las relaciones laborales -desde el punto de vista de la normatividad- presenta un quiebre decisivo en la década de los noventa, pues pasa de proteger al trabajador a regular el mercado laboral de modo más acorde a las necesidades de un ambiente más abierto y confundido entre la eficiencia y la productividad. Se ha reducido la capacidad de generación de empleo de calidad y se han impulsado procesos de desregulación de la normatividad laboral para favorecer un uso flexible de la fuerza de trabajo.

Como resultado, las tasas de desempleo se han elevado hasta niveles de dos dígitos, se ha aumentado el grado de movilidad laboral y se ha generado un explosivo aumento del trabajo precario-eventual o con duración definida, sujeto a bajos salarios y sin prestaciones de salud y seguridad social. Paralelamente, el aumento del subempleo y del empleo informal y terciario han pasado a adquirir dimensiones alarmantes, agudizando tanto el cuadro de desprotección social de la fuerza laboral como de la dispersión y desigualdad de los ingresos. En este sentido los derechos

ciudadanos son transferidos al mercado. La precarización de las relaciones laborales excluye a los trabajadores del goce de ciertos beneficios que históricamente formaban parte de su ciudadanía social. Este cambio en la protección institucional es otro síntoma de como el trabajo está cambiando de un mecanismo de integración a uno de vulnerabilidad y exclusión.

En síntesis, puede decirse que las políticas de ajuste instauradas en el país han tenido efectos desiguales sobre la sociedad, ya que por un lado se ven logros a nivel macroeconómico pero por el otro, el crecimiento de la desocupación y la precarización del trabajo con su costado de exclusión, vulnerabilidad y pauperización. Numerosos estudios ponen de relieve el incumplimiento de la promesa de un mayor bienestar general incorporado al discurso con que se presentan las nuevas modalidades de desarrollo, cuya contrapartida parece haber sido un aumento de la incertidumbre y de la segmentación laboral. Por ello se postula que las características más relevantes del mercado de trabajo se refieren a un *"continuo de precariedad laboral"*.

Así entonces, las dinámicas excluyentes que operan en el mercado de trabajo como producto de su desregulación y las resultantes de la retracción social del Estado, unidas a la caída y desigualdad sostenida de los ingresos, actúan como factores principales de empobrecimiento y vulnerabilidad social. El funcionamiento excluyente del mercado de trabajo a través del desempleo, la precarización y el deterioro de las condiciones de empleo, el retroceso del trabajo asalariado y el avance de la informalidad asociada a la sobrevivencia, afecta las condiciones materiales de reproducción, no solamente a través de la caída de los ingresos reales, sino también por reducir la adscripción a la seguridad social y a la protección de la salud. Desde el punto de vista de la subjetividad, estos procesos conllevan un sentimiento de inseguridad (particularmente el temor al desempleo) y de frustración ante la exclusión laboral (deterioro de las condiciones laborales y el cierre de las oportunidades de empleo), reforzando, así, la percepción de la desigualdad como un fenómeno que contribuye al malestar social.

Esta dualidad (constituida por la centralidad del mercado laboral y su simultáneo deterioro), aparece como una de las causas del aumento de la desigualdad. Si se considera que un factor central de la problemática de la exclusión social y de la pobreza está en la incapacidad de los individuos para acceder al mercado de trabajo con un empleo que les permita no solamente obtener ingresos, sino también la protección social asociada a un empleo de calidad, la *creación de empleo productivo y de calidad* se transforma en un eje principal de una política orientada al desarrollo social. La generación de empleo productivo de calidad posibilita la emancipación de los individuos respecto del asistencialismo estatal y, desde esta perspectiva, es una dimensión central en la construcción de ciudadanía.

Además, junto al avance de la pobreza se acentúa la tendencia a la desigualdad socioeconómica expresada no solamente en la regresiva distribución de los ingresos y en el acceso a los bienes y servicios sociales, sino también en la emergencia de nuevas desigualdades producto de diferenciaciones al interior de un mismo sector o campo social, como el laboral, profesional, de género y otras que inciden en una mayor polarización social. No obstante, el fenómeno es aún más complejo, ya que la polarización social, producto del distanciamiento de los sectores sociales extremos (los que concentran proporciones crecientes de riqueza y los que se empobrecen), va acompañada de una gran heterogeneidad social asociada al empobrecimiento de los sectores medios, los cuales se desplazan hacia la zona de pobreza y se integran a la sociedad con distintos niveles de vulnerabilidad.

Este proceso es central para entender la génesis de la pobreza y las posibilidades de superarla. Considerar que la desigualdad es un factor reforzador de la pobreza y que la redistribución es un factor clave en una política orientada a erradicarla, coloca el énfasis en una posición antagónica a la sustentada por la política social prevaleciente en los últimos años, donde la pobreza es un problema solamente de productividad y de crecimiento económico y se trata de “gotear” los beneficios del crecimiento hacia los pobres. Considerar la perspectiva de la desigualdad supone que la política social debe ser más que el apéndice de una política económica orientada hacia un crecimiento económico general y requiere orientarse por objetivos de desarrollo social que busquen la igualdad de oportunidades para el conjunto de la población.

Por ello, la política social es más que una serie de programas orientados a la mitigación de la pobreza. Considerar la perspectiva de la inclusión y de la igualdad remite a una *estrategia de desarrollo social* donde no se fraccione la acción hacia los pobres con el peligro de reproducir el asistencialismo y la compensación. Reconocer la *heterogeneidad social*, así como la diversidad de situaciones de vulnerabilidad social supone avanzar también en políticas sociales específicas para estos sectores y grupos, dentro del marco de la estrategia general de desarrollo social. Los ejes centrales de la política social urbana pasan por la generación de empleo productivo, la construcción de la ciudadanía social y el fortalecimiento de la cultura ciudadana.

Éstos son algunos elementos para aportar al debate de un tema central en la actualidad. El desafío de construir una propuesta de política social urbana no se enfrenta solamente desde el quehacer académico, es esencialmente una tarea política en la cual deben participar los múltiples actores que hacen y viven la ciudad.

Por ello, consecuentemente con el objetivo general de este estudio respecto de la política, se formula que la recuperación del papel de la misma debe consagrarse a formalizar este diagnóstico y las perspectivas a las que conduce: la capacidad de

descifrar las inquietudes, de formalizar y hacer compartir un marco de interpretación de las mutaciones en curso, con sus consecuencias benéficas y sus efectos perversos, y de proponer, por último, una trayectoria colectiva capaz de establecer los términos renovados de un contrato social duradero; incluyendo la mejora de los indicadores estadísticos para captar los fenómenos de precariedad, el sentimiento creciente de inseguridad y las formas múltiples de fragilización del vínculo social; redefinición en la que no sólo están interesados núcleos académicos y gubernamentales, sino la sociedad en general, dado que la incertidumbre está rayando cada vez más en el miedo y el riesgo de cada individuo a sufrir la exclusión social, perspectiva teórica que varios estudiosos vienen intentando analizar.

Un paso importante es la adaptación de un sistema de información, que no tiene que ser a nivel nacional, sino regional e incluso local, que en países como Argentina, Chile e incluso, Venezuela ya se han empezado a reformular. Sin embargo, visto a la distancia, uno de los primeros aportes centrales en estos países fue el de generar un *quantum* de discusión creativa en torno al tema.

Hasta la emergencia de la crisis generada a partir de los años setenta, la distinción entre las categorías ocupacionales relacionadas a la fuerza de trabajo poseía límites precisos y la cualidad de presentar estabilidad y permanencia en el tiempo. Empero, con los procesos de reconversión laboral, comienza a denotarse un mayor dinamismo interno entre estas categorías, que muestran fronteras más difusas: un número cada vez mayor de personas se encuentran en una situación ambigua, en una intersección, en la pertenencia al mismo tiempo a dos categorías o en el proceso de pasar de una categoría ocupacional a otra, sin adoptar la forma de desempleo en el sentido clásico de la palabra.

De allí la tendencia a dejar que una población se borre detrás del problema que la define²⁰⁶, situación que sólo es superable si se comprende de otra manera lo social. No es suficiente una política clásica de los derechos del hombre, hay que desarrollar -como lo sostienen Fitoussi y Rosanvallon- una “política del mundo privado” que tenga en cuenta y se haga cargo de toda la intensidad antropológica de las nuevas formas de padecimiento que describe este enfoque. Esto último puede verse con claridad en materia de empleo: no basta de decretar medidas para que produzcan los efectos previstos. En efecto, son millares de microdecisiones o iniciativas locales las que producen efectos generales.

Finalmente, y mirando el estudio de manera retrospectiva, sólo queda decir que el terreno de investigación sobre el tema en Colombia, a nivel sectorial, regional, local –y

²⁰⁶ Se habla de la pobreza más que de los pobres, de la desocupación más que de los desocupados, de la exclusión más que de los excluidos. En este caso, una lógica de conocimiento social debe sustituir al proceso clásico de representación.

desde todas las perspectivas que se lo quiera mirar- es más que virgen. Las líneas de investigación que se pueden generar alrededor de estas disertaciones son tantas como la capacidad del investigador alcance a visualizar. En términos positivos, son necesarios en una etapa siguiente estudios mejorados en referencia a perspectivas de género, por ejemplo, o de ciertos sectores poblacionales como los jóvenes, considerados grupos afectados en mayor proporción por los fenómenos aquí descritos. Igualmente, serían muy interesantes y de gran utilidad estudios realizados con un enfoque sectorial o regional.

En segunda medida, es preciso indagar más profundamente acerca de las características que presenta la precariedad laboral en el país acentuada en los últimos años, en relación a conceptos que débilmente se trabajaron en este estudio, tales como duración de los contratos y existencia de los mismos, subcontratación, intermediación laboral por medio de *outsourcing* y cooperativas de trabajo asociado, etc. Seguramente estos análisis arrojan mejores resultados si se trabajan a nivel local o regional.

En tercer lugar, es necesario avanzar en la conceptualización e identificación de la nueva pobreza para Colombia; sobre lo cual existe una amplia experiencia acumulada y metodologías (cuantitativas y cualitativas) en otros países latinoamericanos que pueden guiar tales análisis. Se trata de un campo totalmente desierto aún en el país, excepto por una conferencia aislada que se llevó a cabo en Bogotá hace unos dos años, que sólo publicó unas veinte líneas al respecto a través de la página web de la Alcaldía Mayor.

Por último, y lo que al parecer del autor de este estudio resulta más interesante, es adelantar investigaciones de corte multidisciplinario en espacios geográficos específicos, que permitan levantar evidencia de los nuevos procesos que atraviesan tanto el mundo del trabajo como de la estructura social en materia de seguimiento biográfico y seguimiento de trayectorias. Al respecto el aporte del método sociológico integrado al método del análisis económico puede resultar en un loable y necesario trabajo.

Tal vez el logro más importante del presente trabajo esté en abrir las puertas a los cuestionamientos que en adelante se puedan despertar. ¿Hemos pensado en la sostenibilidad en términos humanos? ¿Es sostenible la vida cuando la humanidad padece la fragmentación del trabajo? ¿Puede la humanidad perpetuarse a sí misma si cada vez aumentan los fenómenos de vulnerabilidad y exclusión social? Lo determinante del proceso –vulnerabilidad y exclusión- es el hecho de que el trabajo deja de ser el gran integrador. Se trata de un proceso de descongelamiento, de desestabilización de lo estable, de vulnerabilización de posiciones antes seguras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALVAREZ, Maria Eugenia y MARTINEZ, Horacio. *EL DESAFÍO DE LA POBREZA*. Fundación Social. Siglo del Hombre Editores. Bogotá, 2001.
- AHUMADA, Consuelo. *EL MODELO NEOLIBERAL Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA*. Ancora Ediciones. Bogotá D.C., 1995.
- AQUEVEDO, Eduardo. *REESTRUCTURACIÓN, FLEXIBILIDAD Y TRABAJO EN AMÉRICA LATINA* En: Papeles de POBLACIÓN No. 26. CIEAP/UAEM. Buenos Aires, 2000.
- ARANGO, Luis; POSADA, Carlos y CHARRY, Alejandro. *LA PARTICIPACIÓN LABORAL EN COLOMBIA SEGÚN LA NUEVA ENCUESTA: ¿CAMBIAN SUS DETERMINANTES?*. Subgerencia de Estudios Económicos Banco de la República. Junio de 2002.
- ARANGO, Luz Gabriela y LÓPEZ, Carmen (Comp): *GLOBALIZACIÓN, APERTURA ECONÓMICA Y RELACIONES INDUSTRIALES EN AMÉRICA LATINA*. Utópica Ediciones. Bogotá, 1999.
- Banco Interamericano de Desarrollo. 2004. *SE BUSCAN BUENOS EMPLEOS* Informe de Progreso Económico y social en América Latina. Washington, D.C.: BID.
- Banco Mundial. 1995. *EL MUNDO DEL TRABAJO EN UNA ECONOMÍA INTEGRADA*. Informe sobre el desarrollo mundial 1995. Washington, D.C.
- BATTAGLIA, Felice. *FILOSOFÍA DEL TRABAJO*. Editorial Revista de Derecho Privado. Madrid, 1955.
- BAUMAN, Zigmunt. *MODERNIDAD LÍQUIDA*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 2003.
- BAUMAN, Zigmunt. *TRABAJO, CONSUMISMO Y NUEVOS POBRES*. Gedisa Editorial. Barcelona, 1999.
- BAUMAN, Zigmunt. *MODERNIDAD LÍQUIDA*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 2003.
- BECK, Ulrich. *UN NUEVO MUNDO FELIZ: La precariedad del trabajo en la era de la globalización*. Ediciones Paidós Ibérica S.A. Madrid, 2000.
- BECK, Ulrich. *LA SOCIEDAD DEL RIESGO. HACIA UNA NUEVA MODERNIDAD*. Paidós Editorial. Barcelona, 1998.
- BENKO, Georges y LIPIETZ, Alain (Comp): *LAS REGIONES QUE GANAN*. Edicions Alfons el Magnànim. España, 1994.

- BUSTELO, Pablo. *ENFOQUE DE LA REGULACIÓN Y ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL: ¿PARADIGMAS CONVERGENTES?* En: Revista de Economía Mundial No. 8, 2003. Pág. 2-32.
- BUXEDAS, Martin. *EXCLUSIÓN SOCIAL Y MERCADO DE TRABAJO*. Presentación al seminario organizado por ANONG "Exclusión Social, Territorio y Empleo, Hacia una agenda Pública de las ONG's". CIEDUR - Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo. Uruguay, 15 de octubre de 2002.
- CALDERÓN, Fernando y SMUKLER, Alicia. *LA POBREZA Y LAS NUEVAS CONDICIONES DE LA DESIGUALDAD SOCIAL* En: Nueva Sociedad No. 149, Caracas, 1997. Pág.
- CARIOLA, Cecilia y LACABANA, Miguel. *POBREZA, NUEVA POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL: Los múltiples rostros de Caracas*. Colección Economía y Finanzas. Banco Central de Venezuela. Caracas, 2005.
- CARIOLA, Cecilia y LACABANA, Miguel. *TRANSFORMACIONES EN EL TRABAJO, DIFERENCIACIÓN SOCIAL Y FRAGMENTACIÓN DE LA METRÓPOLI: EL ÁREA METROPOLITANA DE CARACAS* En: Cuadernos del Cendes No. 43. Caracas, 2000.
- CARIOLA, Cecilia y LACABANA, Miguel. *CALIDAD DE EMPLEO Y CALIDAD DE VIDA. REFLEXIONES SOBRE PRECARIEDAD LABORAL Y POBREZA* En: Cuadernos del Cendes No. 27. Caracas, 1994. Pág.
- CARIOLA, Cecilia y LACABANA, Miguel. *IMPACTO SOCIO-AMBIENTAL DEL AJUSTE ESTRUCTURAL: TRABAJO, POBREZA Y MEDIO AMBIENTE URBANO* En: Temas para la Discusión No.5. Cendes. Caracas, 1999.
- CASTEL, Robert. *LA METAMORFOSIS DE LA CUESTIÓN SOCIAL: UNA CRÓNICA DEL ASALARIADO*. Editorial Paidós. Barcelona, 1997.
- CASTELLS, Manuel. *LA ERA DE LA INFORMACIÓN. Economía, sociedad y cultura. Vol. 1 LA SOCIEDAD EN RED* Cap. 4: La transformación del trabajo y el empleo: trabajadores en red, desempleados y trabajadores a tiempo flexible. Alianza Editorial. Madrid, 1997. Pág. 229-309.
- CASTELLS, Manuel. *GLOBALIZACIÓN, TECNOLOGÍA, TRABAJO, EMPLEO Y EMPRESA* En: La Factoría No. 7, Octubre de 1998.
- CASTAÑEDA, Jours. *CINCO ENSAYOS SOBRE UN "AMOR" OBLICUO*. Ed. Aguilar. México, D.F., 1996.
- Centro Internacional de Investigaciones para el desarrollo. *TRABAJO INFORMAL Y POBREZA URBANA EN AMÉRICA LATINA*. Director: Francois Basile. IDRC. Canadá, 1992.
- Centro de Investigación y Desarrollo (CID). *BIEN-ESTAR Y MACROECONOMÍA II. Informe de Coyuntura Contraloría General de la República*. Bogotá, 2003.

- Centro de Investigación y Desarrollo (CID). *BIEN-ESTAR Y MACROECONOMÍA III. Informe de Coyuntura Contraloría General de la República*. Bogotá, 2006.
- CEPAL. *ESTUDIO ECONÓMICO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1997-1998*. Santiago de Chile, 1998.
- CEPAL. *PANORAMA SOCIAL DE AMÉRICA LATINA 1999 – 2000*. Ed. Naciones Unidas
- CEPAL. *DESARROLLO SOSTENIBLE, POBREZA Y GÉNERO, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: medidas hacia el año 2000*, CEPAL, Santiago de Chile. 1998.
- CEPAL. *LA BRECHA DE LA EQUIDAD. AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y LA CUMBRE SOCIAL*. Naciones Unidas – CEPAL. Santiago, Chile. 1997.
- COMTE, Maurice. *LAS CIFRAS COMO UNA ILUSIÓN ESTADÍSTICA*. Autrement, 1992.
- Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales: CLACSO. *TRABAJO Y PRODUCCIÓN DE LA POBREZA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURAS, DISCURSOS Y ACTORES*. Sonia Alvarez Leguizamon (Comp.). Buenos aires, 2005.
- CLACSO/CROP/CEDLA. *TRABAJO Y PRODUCCIÓN DE LA POBREZA EN LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE: ESTRUCTURAS, DISCURSOS Y ACTORES*. Memorias del Seminario Internacional. Santa Cruz, Bolivia 14 al 16 de abril de 2004.
- DANE. Encuesta Nacional de Hogares.
- DANE. Encuesta Continua de Hogares.
- DANE. Encuesta de Calidad de Vida.
- DNP. *UNA MIRADA AL MERCADO LABORAL COLOMBIANO*. Boletines de Divulgación económica No 2, 2000
- DNP. *ELEMENTOS PARA MEJORAR LA ADAPTABILIDAD DEL MERCADO LABORAL COLOMBIANO*. Archivos de Economía. Documento 154. Agosto de 2002
- DE LA GARZA, Enrique. *PROBLEMAS CLÁSICOS Y ACTUALES DE LA CRISIS DEL TRABAJO* En: Trabajo, sujetos y organizaciones laborales. Publicación CLACSO. Buenos Aires, 2003. Pág.
- DE LA GARZA, Enrique. *¿FIN DE TRABAJO O TRABAJO SIN FIN?* Ediciones Mimeo. México, 1998
- DE MATTOS Carlor, RIFFO Luis y otros. *REESTRUCTURACION DEL MERCADO METROPOLITANO DE TRABAJO Y CAMBIOS TERRITORIALES EN EL GRAN*

SANTIAGO. Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales, Pontificia Universidad Católica de Chile. Santiago, 2005.

- ESCOBAR, Arelly. *TRABAJO, DESOCUPACIÓN Y CONFIGURACIÓN DE LA SUBJETIVIDAD LABORAL EN LA REGIÓN DEL BIOBÍO-CHILE* En: Trabajo y Sociedad Nº 7, vol. VI. Santiago del Estero. Junio- Septiembre de 2005. Pág.
- FITOUSSI, Jean Paul. *EL DEBATE PROHIBIDO*. Ediciones Manantial. Buenos Aires, 1997.
- FITOUSSI, Jean Paul y ROSANVALLON, Pierre. *LA NUEVA ERA DE LAS DESIGUALDADES*. Ediciones Manantial. Buenos Aires, 1997.
- FREUD, Sigmund. *CONFERENCIAS INTRODUCTORIAS SOBRE EL PSICOANÁLISIS*. Harmondsworth, Penguin, 1974.
- GÁLVEZ, Thelma. *PARA RECLASIFICAR EL EMPLEO: LO CLÁSICO Y LO NUEVO*. Cuaderno de Investigación No. 14. Departamento de Estudios del Trabajo, Gobernación de Chile. Santiago de Chile, Diciembre de 2001
- GÁLVEZ, Thelma. *MEDICIÓN DE LA CALIDAD Y PRECARIEDAD DEL EMPLEO* En Estudio estructural de Chile 2002. Departamento de Estudios del Trabajo, Gobernación de Chile. Santiago de Chile, Diciembre de 2002
- GARAY, Luis Jorge. *COLOMBIA: DIÁLOGO PENDIENTE*. Artropos Ediciones. Bogotá, Junio de 2005.
- GENTILE, Alessandro. *TRAYECTORIAS DE VULNERABILIDAD SOCIAL. Barcelona, MayDay 2005: encuesta sobre jóvenes precarios*. Unidad de Políticas Comparadas (CSIC). Documento de Trabajo 05-09, Septiembre de 2005.
- GIDDENS, Anthony. *CONSECUENCIAS DE LA MODERNIDAD*. Alianza Editorial S.A. Madrid, 1993.
- GIDDENS, Anthony y otros. *LAS CONSECUENCIAS PERVERSAS DE LA MODERNIDAD*. Editorial Arthropos. Barcelona, 1996.
- GOLOVANESKY, Laura en: *CULTURA DE LA POBREZA, CULTURA DE LA CAÍDA Y LAS IMPLICACIONES DE LAS TRANSFORMACIONES LABORALES EN LOS MODOS DE VIDA*. Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Julio. No. 24. Universidad de Jujuy. San Salvador de Jujuy (Argentina). Pág. 147-164.
- GÓMEZ María, SABER, Graciela y otros. *VULNERABLES: TRABAJO Y CONDICIONES DE VIDA* En: Trabajo y Sociedad Nº 2, vol. II. Santiago del Estero. Mayo - Julio de 2000. Pág. 15-28.
- GONZALEZ, Jorge Iván y Otros. *INSERCIÓN PRECARIA, DESIGUALDAD Y ELECCIÓN SOCIAL*. Cinep. Editorial Artropos. Bogotá, abril de 2000.

- GROTE, Enrique. *TRABAJO, IDENTIDAD Y VIDA COTIDIANA* En: Cronía. Revista de Investigación de la Facultad de Ciencias Humanas. UNRC. Vol. II. N° 2. Argentina. 1998. Pág. 45-62.
- GUTIÉRREZ José. *LA REFORMA LABORAL NO GARANTIZA EL EMPLEO: PREVALECE EL SIMPLISMO*. En: Semestre Económico No.11. U. de Medellín. 2003.
- HELLER, A. *SOCIOLOGÍA DE LA VIDA COTIDIANA*. Editorial Península. Barcelona, 1977.
- HENAO M y otros. *EL MERCADO LABORAL URBANO Y LA INFORMALIDAD EN COLOMBIA: EVOLUCIÓN RECIENTE*. DNP. Documentos de Trabajo, No. 5. 1999
- KAZTMAN, Rubén y WORLMALD, Guillermo. *TRABAJO Y CIUDADANÍA. LOS CAMBIANTES ROSTROS DE LA INTEGRACIÓN Y EXCLUSIÓN SOCIAL EN CUATRO AREAS METROPOLITANAS DE AMÉRICA LATINA*. Fundación Ford – Pontificia Universidad Católica de Chile – Universidad Católica de Uruguay. Santiago de Chile, 2002.
- LACABANA Miguel, JUNGUEMANN Beate y Otros. *REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, NUEVA POBREZA Y MÁS EXCLUSIÓN*. Ponencia presentada al III Seminario Internacional “Impactos territoriales de los procesos de reestructuración”. La Rábida - Huelva. España. 23-25 septiembre 1996.
- LASSO Valderrama, Francisco. *NUEVA METODOLOGÍA DE ENCUESTA DE HOGARES. ¿MÁS O MENOS DESEMPLEADOS?* Documento 213, Archivos de Economía, Departamento Nacional de Planeación. Noviembre de 2002.
- LIPIETZ, Alain. *DESPUÉS DEL FORDISMO Y SU ESPACIO*. En: Ciencias Económicas. Vol.IX, No. 1 y 2, Pág. 21-41.
- LÓPEZ, Hugo. *EL EMPLEO INFORMAL URBANO EN COLOMBIA, UN BALANCE DE LOS CAMBIOS ACAECIDOS ENTRE LOS OCHENTA Y LOS NOVENTA*. Corporación para el Desarrollo de la Investigación y la Docencia, CIDE, 1996
- LÓPEZ Castaño, Hugo. *ENSAYOS SOBRE ECONOMÍA LABORAL COLOMBIANA*. Fonade Carlos Valencia Editores. Bogotá, 1996.
- LORA, Eduardo. *¿POR QUÉ TANTO DESEMPLEO? ¿QUÉ SE PUEDE HACER?*, Ponencia al Seminario Internacional sobre Empleo. Banco de la República, Bogotá, 2001.
- MARTINEZ, Hermes. *¿CUÁNTO DURAN LOS COLOMBIANOS EN EL DESEMPLEO Y EN EL EMPLEO? UN ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA*, DNP. Archivos de Economía. Documento 236. Septiembre de 2003.
- MAYORGA, Wilson. *DETERMINANTES SECTORIALES DEL DESEMPLEO*. Archivos de Economía. Documento 293. DNP. 3 de Octubre de 2005.

- MEAD, Laurence. *LAS NUEVAS POLÍTICAS DE LA POBREZA*. Nueva York, 1992
- Misión para el Diseño de una Estrategia para la Reducción de la Pobreza y la Desigualdad DNP. *METODOLOGÍA DE MEDICIÓN Y MAGNITUD DE LA POBREZA EN COLOMBIA*. Bogotá, febrero de 2006.
- MÜCKEMBERG, U. *HACIA UNA NUEVA DEFINICIÓN DE LA RELACIÓN DEL EMPLEO RELACIÓN* En: *International Labour Review*, vol. 135, núm. 6, pág. 683-695.
- NARAYAN, Deepa y PETESCH, Patti. *VOICES OF THE POOR: FROM MANY LANDS*. Banco Mundial; Washington, D.C., 2002.
- NUÑEZ, Jairo y ESPINOSA, Silvia. *DETERMINANTES DE LA POBREZA Y LA VULNERABILIDAD*. Misión para el Diseño de una Estrategia para la Reducción de la Pobreza y la Desigualdad DNP. Bogotá, Mayo de 2005.
- NUÑEZ, Jairo. *EXITOS Y FRACASOS DE LA REFORMA LABORAL EN COLOMBIA*. Documento CEDE 2005 – 43. ISSN 1657-7191 (Edición Electrónica). Julio de 2005.
- OCAMPO, José A. *DESARROLLO HUMANO: Un desafío para el milenio*. En: *OBSERVAR* No. 13. Diciembre de 2004.
- OCAMPO, José A. *MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN COLOMBIA EN LOS AÑOS NOVENTA*. Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000.
- OCAMPO, José A., TOVAR, Camilo y LASSO, Francisco. *CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCION DEL INGRESO: Colombia en la década de los noventa*. Trabajo elaborado para el proyecto PNUD-CEPAL-BID sobre “Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento”. Mundi-Prensa. Madrid, 1998.
- Oficina Internacional del Trabajo. *EL TRABAJO DECENTE Y AL REDUCCIÓN DE LA POBREZA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL*. Director: Juan Somavia. Ginebra, Abril de 2000.
- Oficina Internacional del Trabajo. *EL TRABAJO DECENTE Y EL TRABAJO INFORMAL EN LOS PAISES DEL ISTMO CENTROAMERICANO*. Director: Juan Diego Trejos. Ginebra, 2002.
- Oficina Internacional del Trabajo. *PANORAMA LABORAL 2005 América Latina y el Caribe*. Ginebra, 2005.
- OIT. *Panorama Laboral 2005: América Latina y el Caribe*. OIT. Perú, 2005.
- OIT. *EL EMPLEO EN EL MUNDO 1996/97: Las políticas nacionales en la era de la mundialización*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. 1996.

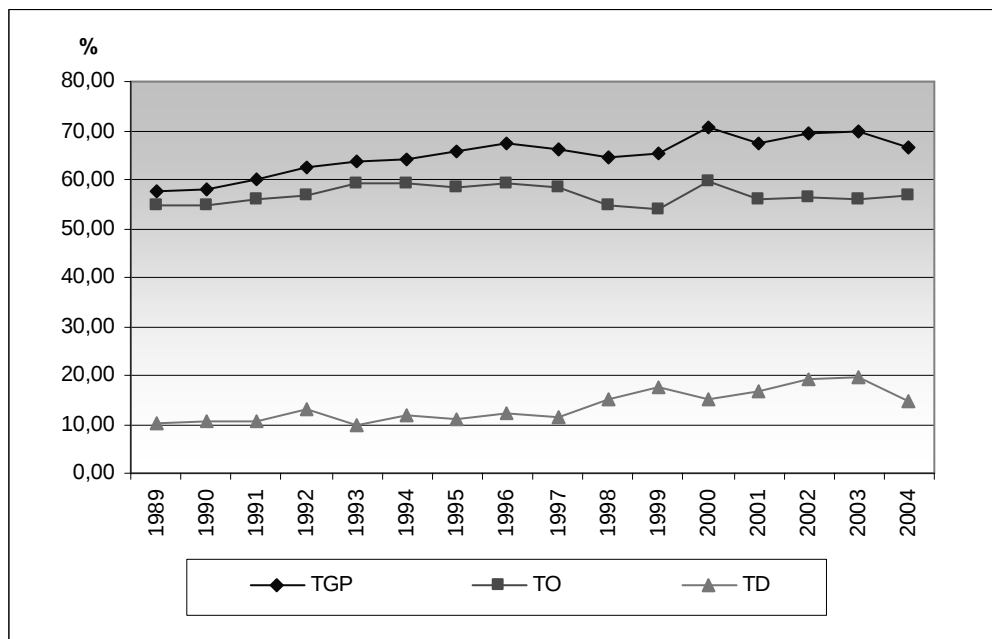
- OIT - Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL). *LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN AMÉRICA LATINA*. OIT. Lima, Perú. 1.995.
- OIT. *TERMINOLOGÍA DEL TRABAJO, EL EMPLEO Y LA FORMACIÓN*,. OIT. Ginebra, 1998.
- ONTIVEROS, T. *METRÓPOLI Y TERRITORIALIDAD POPULAR CONTEMPORÁNEA* En: Urbana. N° 13. Universidad de Venezuela, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, Julio de 2001.
- PEREZ, J.P. *ALGUNAS HIPÓTESIS SOBRE DESIGUALDAD SOCIAL Y MERCADO DE TRABAJO: Reflexiones desde Centroamérica*. FLACSO. Costa Rica, 2000.
- PIÑERO, Fernando. *EL MODO DE DESARROLLO INDUSTRIAL FONDISTA – KEYNESIANO: CARACTERÍSTICAS, CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITALISMO* En: Contribución a la Economía. Eumed, Junio de 2004.
- RAMOR, Xavier. *LA DISTRIBUCIÓN SALARIAL DEL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO: UN ANÁLISIS DE LA INFORMALIDAD*. Tesis Doctoral. Programa de Doctorado en Economía Aplicada. Universidad Autónoma de Barcelona . Bellaterra, Junio de 2005.
- RAYA, Esther. *EXCLUSIÓN SOCIAL Y CIUDADANÍA: CLAROSCUROS DE UN CONCEPTO*. En: Aposta Revista de Ciencias Sociales. No. 9. ISSN 1696-7348 (Versión Electrónica). Junio de 2004.
- RESTREPO, Darío. *DESCENTRALIZACIÓN Y NEOLIBERALISMO: UN BALANCE DEL PROCESO*. Fondo Ed. CEIR. Santa Fé de Bogotá. 1992.
- ROJAS, Bruno y GUAGUA, Germán. *EL EMPLEO EN TIEMPOS DE CRISIS* En: Serie Avances de Investigación N° 24. CEDLA, Marzo de 2004.
- RIFKING, Jeremy. *EL FIN DEL TRABAJO. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Ediciones Paidós Ibérica S.A. Madrid, 2000.
- RODGERS, Gerry. *INSTITUCIONES DEL TRABAJO Y DESARROLLO ECONÓMICO* En: IIEL. 1993
- RODRIK, Dani. *¿POR QUÉ HAY TANTA INSEGURIDAD ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA?* En: Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000.
- SALAMA, Pierre. *RIQUEZA Y POBREZA EN AMÉRICA LATINA: La fragilidad de las nuevas políticas económicas*. Fondo de Cultura Económica. México, 1999. Pág. 163-220.
- SANTAMARÍA López, Elsa. *SOBRE LA DIVERSIDAD DE EXPERIENCIAS SOCIALES EN EL TRABAJO EN CONTEXTOS URBANOS* En: Papeles del CEIC # 3, Marzo de 2002. Pág. 12-32.

- SANTAMARÍA, Mauricio y ROJAS, Norberto. *LA PARTICIPACIÓN LABORAL: ¿QUÉ HA PASADO Y QUÉ PODEMOS ESPERAR?*. Archivos de Economía. Documento 146. DNP. 23 de Abril de 2001.
- SARMIENTO, E. duardo. *ALTERNATIVAS ANTE LA ENCRUCIJADA NEOLIBERAL*. Ed, Ecoe. Bogotá, 1998.
- SEN, Amartya. *SOBRE CONCEPTOS Y MEDIDAS DE POBREZA* En: Comercio Exterior, Vol. 42, Número 4. México, Abril de 1992.
- SOTELO, Adrián. *GLOBALIZACIÓN Y PRECARIEDAD DEL TRABAJO EN MÉXICO*. Editorial El Caballito. México, 1999.
- SOLOW, Robert. *EL DESEMPLEO MASIVO COMO UN PROBLEMA SOCIAL: La elección, bienestar y desarrollo*. Clarendon Prensa. Oxford, 1995. Pág. 116 – 138.
- Structural Adjustment Participatory Review International Network (SAPRIN). *THE POLICY ROOTS OF ECONOMIC CRISIS AND POVERTY*. SAPRIN. ,Washington, D.C.,2002.
- SULTAN, Paul. *ECONOMÍA POLÍTICA DEL TRABAJO*. Centro Regional de Ayuda Técnica para el Desarrollo Internacional. México, 1964.
- SUPIOT, Alain. *TRABAJO ASALARIADO Y TRABAJO INDEPENDIENTE. INFORME PARA EL VI CONGRESO EUROPEO DE DERECHO DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL*. Varsovia, 13 – 17 septiembre de 1999.
- TOKMAN, Víctor. *LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL BAJO TENSIÓN EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN*. En: Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000.
- TOKMAN, Víctor. *PROGRESO TÉCNICO, EMPLEO Y DESARTICULACIÓN SOCIAL* en: Revista de la CEPAL No. 24. Santiago de Chile,1997.
- TOURAINE, A *CRÍTICA DE LA MODERNIDAD*, Fondo de Cultura Económica. México, 1999
- URRUTIA Montoya, Miguel. *EMPLEO Y ECONOMÍA*. Memorias del seminario Banco de la República. Bogotá D.C. Marzo de 2001.
- WELLER, Jorgen. *TENDENCIAS DEL EMPLEO EN LOS AÑOS NOVENTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE* En: Revista de la CEPAL No. 72. Santiago de Chile, 2000.
- WELLER, Jorgen. *LOS RETOS DE LA INSTITUCIONALIDAD LABORAL EN EL MARCO DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA MODALIDAD DE DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA*. Serie de Reformas Económicas. CEPAL, 1998.
- ZERDA Sarmiento, Alvaro. *EFFECTOS DE LA LEGISLACIÓN LABORAL COLOMBIANA SOBRE ALGUNOS ASPECTOS DEL EMPLEO*. Organización Internacional del Trabajo OIT. Perú, 2003.

ANEXO (1)

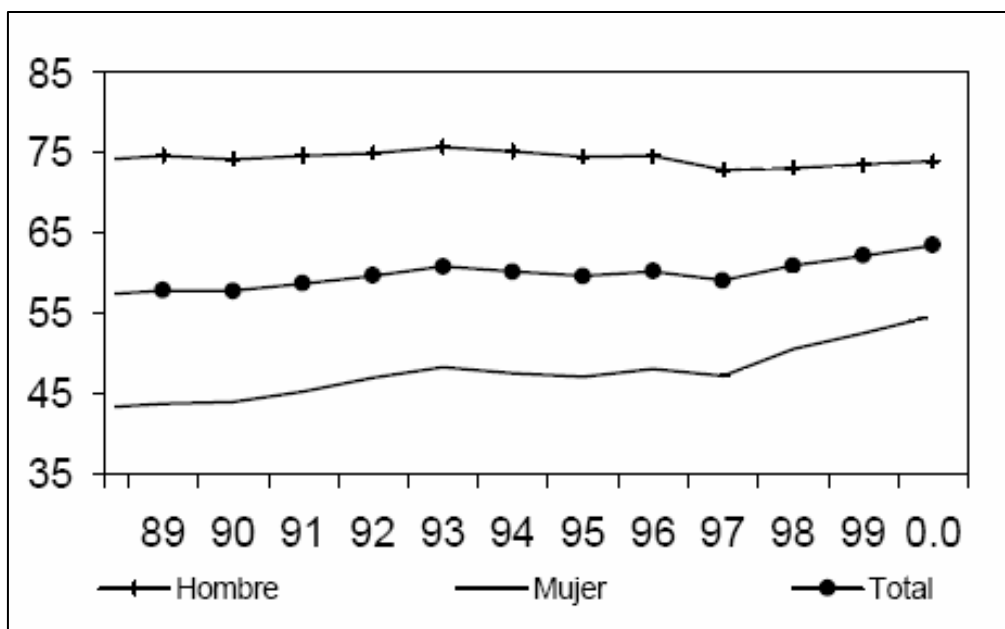
CUADROS Y GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución principales indicadores Mercado Laboral Colombia. Zonas Urbanas. 1989 - 2004



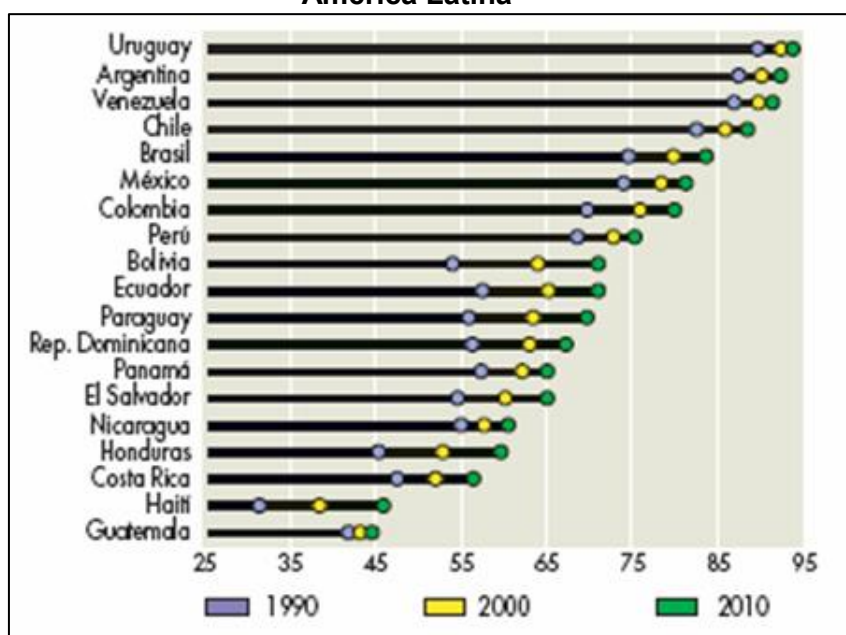
Fuente: Dane. ENH – ECH.

Gráfico 2. Evolución Tasas de Participación por sexo. Colombia. Zonas Urbanas. 1989 - 2000



Fuente: DNP. Archivos de Economía. Documento 146. Abril de 2001.

**Gráfico 3. Proporción de la fuerza laboral que reside en zonas urbanas.
América Latina**



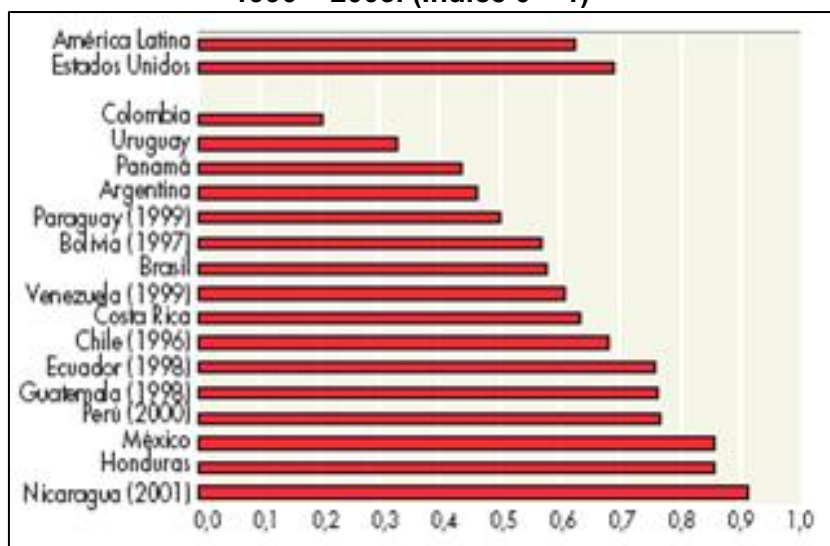
Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

**Cuadro 1. Tasa de Ocupación Urbana.
Colombia. 1990-2000**

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
62.4	59.3	58.7	59.6	57.2	59.9	57.9	58.2	57.6	55.9	54.6

Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

**Gráfico 4. Medida resumen de la asignación de recursos humanos
1990 – 2003. (Índice 0 – 1)**



Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

**Cuadro 2. Duración del desempleo urbano.
(Como % de desempleo total). Colombia. 1990-2000**

No. Meses	(0 - 1]	[1 - 3)	(3 - 6]	(6 - 12]	(12+)	Total
1990	35,4	21,3	6,6	12,7	24,0	100,0
1991	32,2	14,9	7,7	11,9	33,3	100,0
1995	24,8	23,9	7,9	16,2	27,1	100,0
1996	16,2	21,1	8,9	16,7	37,0	100,0
1997	21,7	24,4	8,1	18,0	27,8	100,0
1998	14,6	20,9	7,5	21,4	35,6	100,0
1999	10,8	16,5	7,0	24,0	41,6	100,0
2000	10,2	15,3	6,9	25,2	42,4	100,0

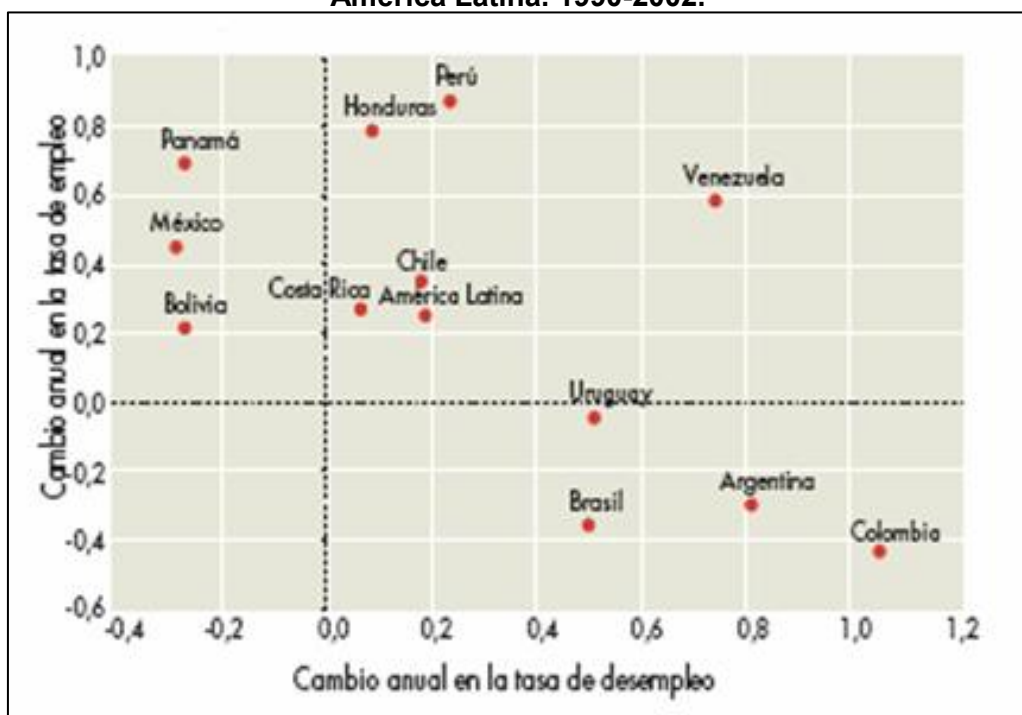
Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004

**Cuadro 3. Población desocupada según semanas que ha estado
buscando trabajo (%). Colombia.
Siete áreas metropolitanas. 1991 - 2000**

No. Meses	Hasta 4	De 5 a 8	De 9 a 24	25 y más	No informa	Total
1991	25,0	13,9	17,2	43,6	0,3	100,0
1992	24,9	12,9	17,4	44,4	0,5	100,0
1993	28,0	15,5	17,7	38,5	0,4	100,0
1994	25,8	15,0	19,3	39,8	0,2	100,0
1995	26,3	13,1	18,2	42,0	0,4	100,0
1996	23,7	13,4	20,4	42,3	0,1	100,0
1997	21,9	13,1	18,2	46,8	0	100,0
1998	18,4	11,5	19,3	50,8	0	100,0
1999	13,8	9,1	18,7	58,4	0	100,0
2000	11,3	9,4	14,2	65,2	0	100,0

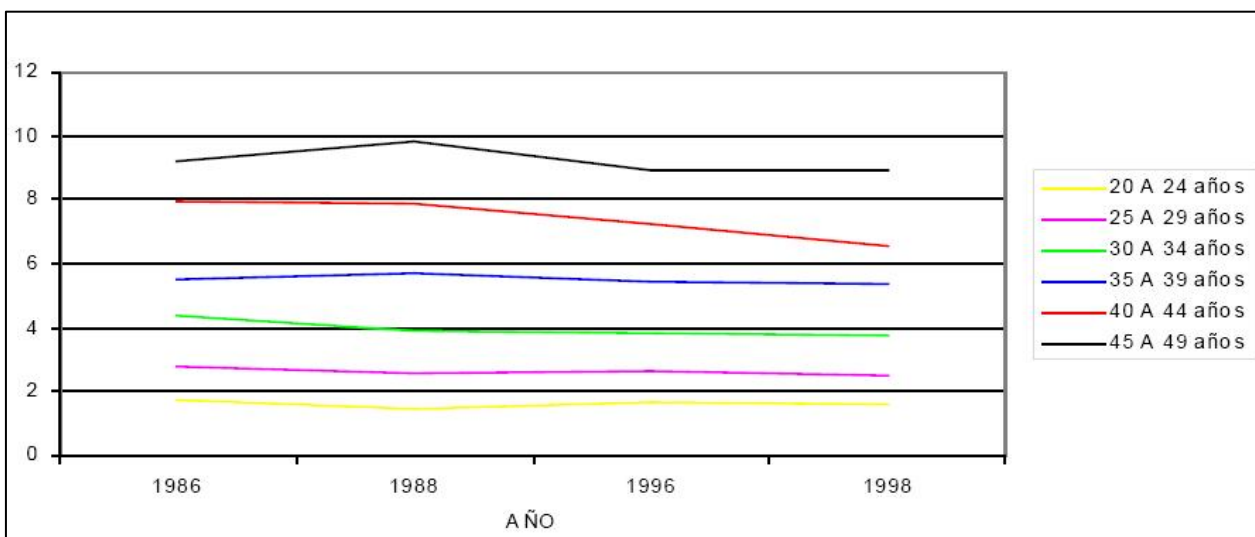
Fuente: Dane. ENH 1991 – 2000.

**Gráfico 5. Cambio anual en las tasas de empleo y desempleo
América Latina. 1990-2002.**



Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

**Gráfico 6. Duración Promedio del Empleo en años del sector privado
Colombia. 1986-1998.**



Fuente: Cálculos Observatorio de Coyuntura Socioeconómica, CID. 2002.

**Cuadro 4. Duración del empleo, período de búsqueda y tasa de desempleo
para el total de trabajadores por grupos de edad
Colombia. 1986 – 1998.**

Edad	Duración del empleo en años				Período de Búsqueda en semanas			
	1986	1988	1996	1998	1983	1988	1996	1998
20 – 24 años	1.88	1.69	1.83	1.82	8.8	5.2	5.3	5.5
25 – 29 años	3.09	3.07	3.81	2.92	10.1	7.3	5.4	7.2
30 – 34 años	5.03	4.79	4.74	4.47	13.1	7.9	7.2	8.1
35 – 39 años	6.81	6.96	6.57	6.48	15.6	9.4	9.8	9.5
40 – 44 años	8.77	9.25	8.92	8.21	16.4	8.9	8.5	11.6
45 – 49 años	10.31	10.88	10.92	10.41	15.6	9.6	11.3	11.8
50 – 55 años	12.06	12.87	13.13	12.06	18.2	10.4	13.2	13.0
55 años y más	15.52	15.79	16.79	15.79	21.8	13.5	15.5	18.0

Fuente: Cálculos Observatorio de Coyuntura Socioeconómica, CID. 2002.

**Cuadro 5. Tasas de Retención Histórica del empleo
(10 años) según rango de edad. Colombia.**

Tenencia	1984-1994	1988 - 1998
15 – 19 años	1.2	1.0
20 – 24 años	6.5	5.1
25 – 29 años	13.2	10.2
30 – 34 años	15.9	12.5
35 – 39 años	15.5	16.1
40 – 44 años	20.2	15.0

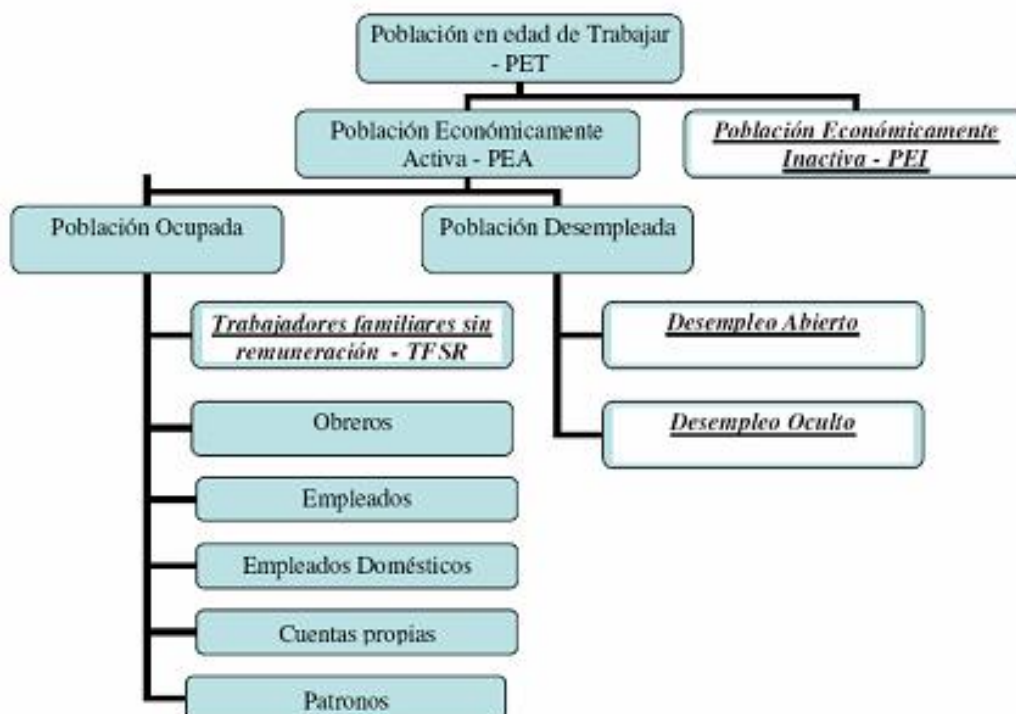
Fuente: Cálculos Observatorio de Coyuntura Socioeconómica, CID. 2002.

**Cuadro 6. Tasas de Retención Histórica. Tenencia del empleo
igual a 4 años (%). Colombia.**

Tenencia	1988-1992	1992 - 1996
0 – 3 años	24.2	26.0
4 – 7 años	54.6	46.7
8 – 11 años	61.5	53.7
12 – 15 años	49.3	39.9
16 – 19 años	96.4	116.3
20 – 23 años	43.0	38.2

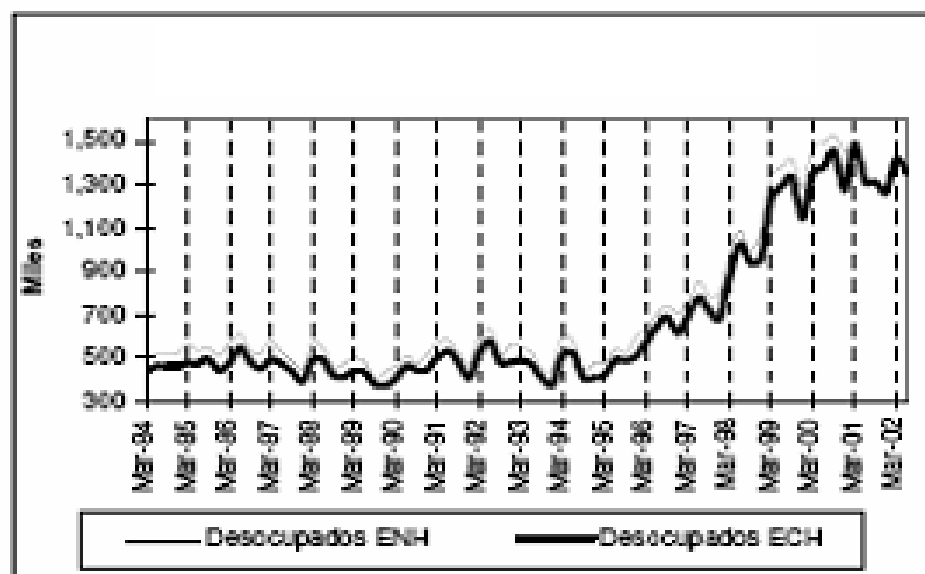
Fuente: Cálculos Observatorio de Coyuntura Socioeconómica, CID. 2002.

Diagrama 1. Distribución de la Población en Edad de Trabajar



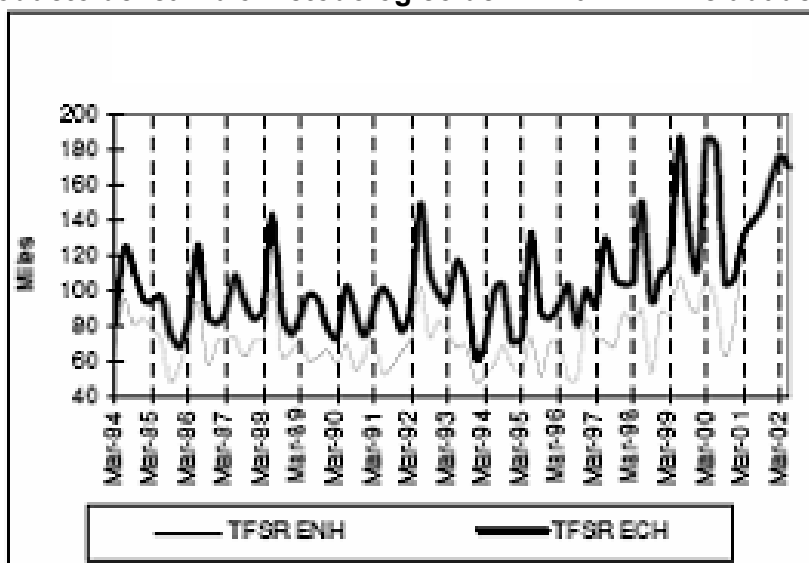
Fuente: LASSO, Francisco Javier. 2002.

Gráfico 7. Desplazamiento de las series de número de desocupados producto del cambio metodológico de ENH a ECH. 7 ciudades



Fuente: LASSO, Francisco Javier. 2002.

Gráfico 8. Desplazamiento de las series de número de ocupados TFSR, producto del cambio metodológico de ENH a ECH. 7 ciudades



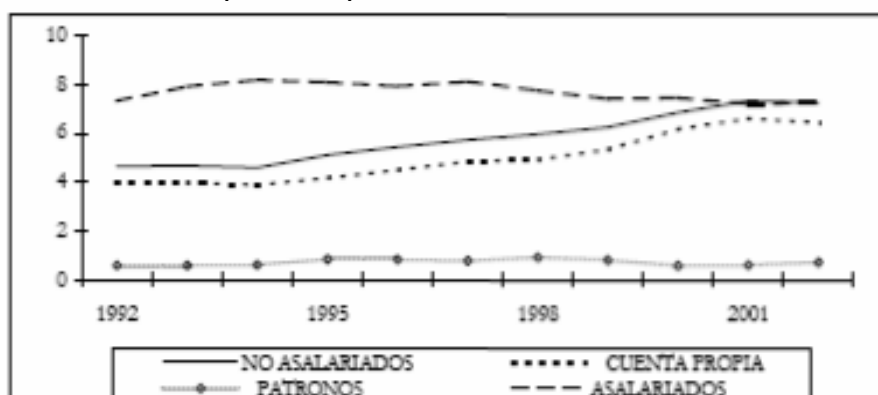
Fuente: LASSO, Francisco Javier. 2002.

Cuadro 7. Estructura de empleo no agrícola. Colombia. 1990 – 2004

Año	SECTOR INFORMAL				SECTOR FORMAL		
	Total	Trabajador Independiente	Servicio Doméstico	Microempresa	Total	Sector Publico	PYMES y grandes empresas privadas
1990	45.7	24.1	2.0	19.5	54.3	9.6	44.7
1998	49.0	28.1	2.1	18.8	51.0	8.2	42.8
2000	55.6	32.2	5.3	18.1	44.4	7.0	37.3
2003	61.4	38.7	6.3	16.5	38.6	7.7	30.9
2004	59.9	37.7	11.8	16.6	40.1	6.1	32.4

Fuente: OIT. Panorama Laboral. 2005

Gráfico 9. Nivel de Ocupación por posición ocupacional. (Millones) Colombia. 1992 – 2002.



Fuente: CID. 2003

**Cuadro 8. Tasas de Subempleo e Informalidad.
Colombia. 13 Áreas Metropolitanas. 2000 - 2005**

Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tasa Subempleo	31.7	34.9	35.1	33.1	31.6	31.8
Tasa Empleo Informal	59.9	60.5	61.3	60.6	58.8	61.0

Fuente: DANE - ECH

Cuadro 9. Distribución porcentual de la población ocupada, según rama de actividad económica. Siete áreas metropolitanas. 1991 - 2000

Rama de actividad y sexo	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Industria	23,4	23,6	23,3	22,9	22,5	22,4	20,4	19,4	18,4	20,2
Construcción	5,4	6,3	7,0	7,5	8,0	6,4	6,2	6,2	4,8	4,5
Comercio	26,0	25,5	25,3	26,3	25,7	25,1	25,5	25,3	26,3	26,0
Transporte	6,0	6,2	6,6	6,7	6,9	7,4	7,4	7,3	7,8	6,8
Servicios financie.	7,6	7,1	7,4	7,7	7,9	8,9	9,3	9,2	8,9	8,1
Servicios comuna., socia. y personales.	28,8	28,6	28,0	26,5	27,0	27,5	28,9	30,6	31,5	32,3
Otras ramas	2,6	2,5	2,2	2,4	2,0	2,3	2,0	1,9	2,0	1,9
No informa	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,3	0,1

Fuente: DANE - ENH

**Cuadro 10. Tasa de crecimiento anual del empleo, según rama de actividad
Colombia. Siete áreas metropolitanas. 1992 - 2000**

Rama de actividad	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	4,7	5,7	1,8	1,5	-0,9	4,5	0,0	-0,3	4,8
Industria	5,2	4,5	-0,2	-0,1	-1,6	-4,7	-4,7	-5,4	14,9
Construcción	21,6	18,8	8,5	8,1	-20,7	1,3	0,6	-23,5	-1,5
Comercio	2,6	4,9	5,7	-0,6	-3,4	6,1	-0,6	3,6	3,5
Transporte	7,1	13,7	3,4	3,4	6,2	4,4	-1,1	7,4	-9,0
Servicios financieros	-2,3	10,4	5,3	4,0	11,9	9,8	-1,7	-3,7	-3,7
Servicios comuns, socia. y personal.	4,0	3,2	-3,3	3,1	1,2	9,6	5,7	3,0	7,4
Otras ramas	1,3	-8,8	12,4	-12,8	10,9	-8,8	-6,6	7,0	1,9

Fuente: DANE - ENH

Cuadro 11. Evolución del empleo por rama de actividad en los noventa Colombia. Tasa de crecimiento anual

Rama	Variación
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	0.7
Explotación de minas y canteras	-6.1
Electricidad, gas y agua	-0.1
Construcción	2.0
Comercio, restaurantes y hoteles	3.3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3.8
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	6.0
Servicios comunales, sociales y personales	4.1
TOTAL	2.4

Fuente: MAYORGA, Wilson. DNP. 2005

Cuadro 12. Probabilidad de Ocupación por Rama de Actividad Colombia. (%)

Minas	0.4
Electricidad	0.5
Agropecuaria	1.3
Construcción	4.0
Transporte	10.3
Serv. Financieros	10.7
Industria	18.9
Servicios	26.3
Comercio	27.8

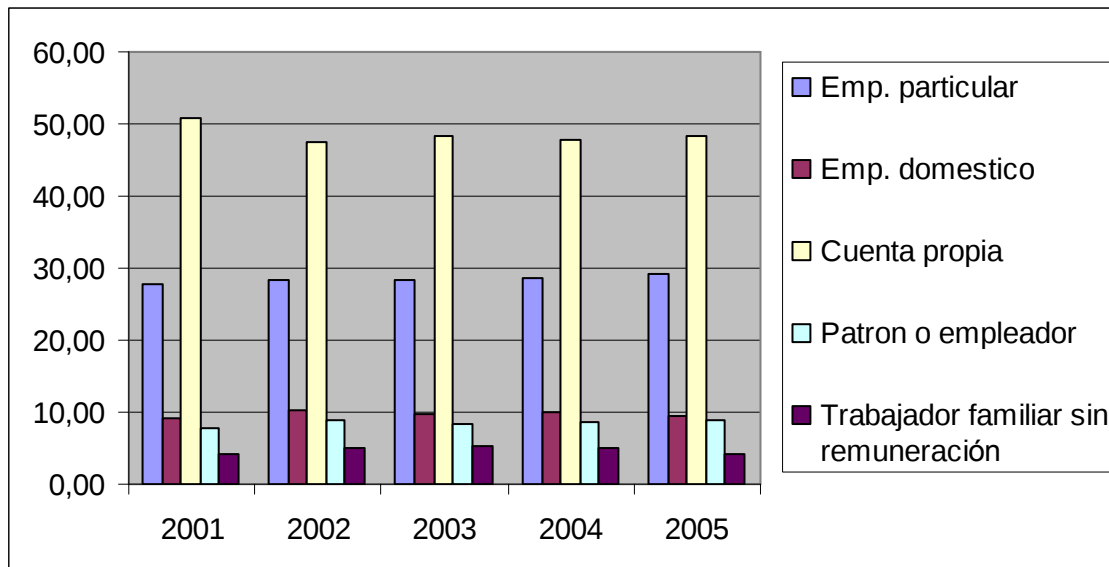
Fuente: MAYORGA, Wilson. DNP. 2005

Cuadro 13. Contribución a los nuevos empleos entre 1994 y 2002 Colombia. Siete áreas metropolitanas

Sector	Total	Formal	Informal	Contribución (%)
Agricultura	-1347	-4.107	2.760	-0.3
Minas	-550	-2.115	1.565	-0.1
Industria	-119.589	-144.796	25.207	-23.3
Electricidad	12.345	4.774	7.571	2.4
Construcción	-112.296	-98.554	-13.742	-21.8
Comercio	163.665	-69.321	232.986	31.8
Transporte	81.700	7.572	74.128	15.9
Ss Financieros	69.875	33.098	36.777	13.6
Ss Personales	410.857	96.382	314.475	79.8
Total	514.762	-160.764	675.526	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en Dane, ENH – ECH.

Gráfico 10. Informalidad por posición ocupacional. (%)
Colombia. Trece áreas metropolitanas. 2001 - 2005



Fuente: Elaboración propia con base en Dane, ECH

Cuadro 14. Distribución porcentual de la población ocupada informal según rama de actividad económica. Trece áreas metropolitanas. 2001 - 2004

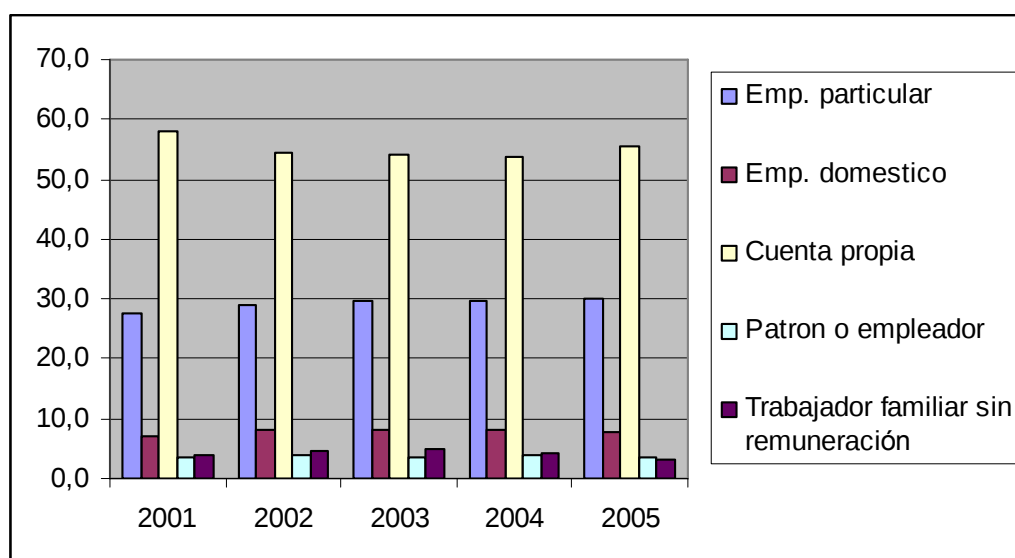
	2001	2002	2003	2004
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Industria	15,8	16,3	16,7	16,4
Construcción	5,5	6,3	6,4	6,3
Comercio	35,7	39,7	40,0	39,1
Transporte	7,9	8,4	8,3	9,1
Servicios financieros	4,1	0,5	0,6	0,8
Actividad inmobiliaria.		5,8	6,1	5,9
Servicios	29,3	21,3	20,3	20,7
Otras ramas	1,6	1,7	1,5	1,7

Fuente: Dane, ECH.

Cuadro 15. Distribución de la población subempleada total, informal y formal, según posición ocupacional. Trece áreas metropolitanas. 2001 - 2005

Posición ocupacional	2001	2002	2003	2004	2005
	Total	Total	Total	Total	Total
Total subempleados	100	100	100	100	100
Informales subempleados	71,2	70,2	70,3	70,1	69,3
Formales subempleados	28,8	29,8	29,7	29,9	30,7
Informales subempleados	100	100	100	100	100
Emp. particular	27,6	28,9	29,7	29,8	30,0
Emp. domestico	7,2	8,0	8,0	8,3	7,8
Cuenta propia	57,9	54,5	54,2	53,9	55,4
Patron o empleador	3,5	3,9	3,4	3,8	3,6
TFSR	3,8	4,6	4,8	4,2	3,2
Formales subempleados	100	100	100	100	100
Emp. particular	74,8	72,0	75,5	71,1	75,6
Emp. gobierno	9,8	9,0	8,0	11,0	7,8
Cuenta propia	13,7	17,0	14,9	14,6	14,7
Patrono empleador	0,7	0,5	0,6	0,5	0,3
Otro	1,0	1,4	1,0	2,7	1,6

Gráfico 11. Población informal subempleada por posición ocupacional. (%) Colombia. Trece áreas metropolitanas. 2001 - 2005



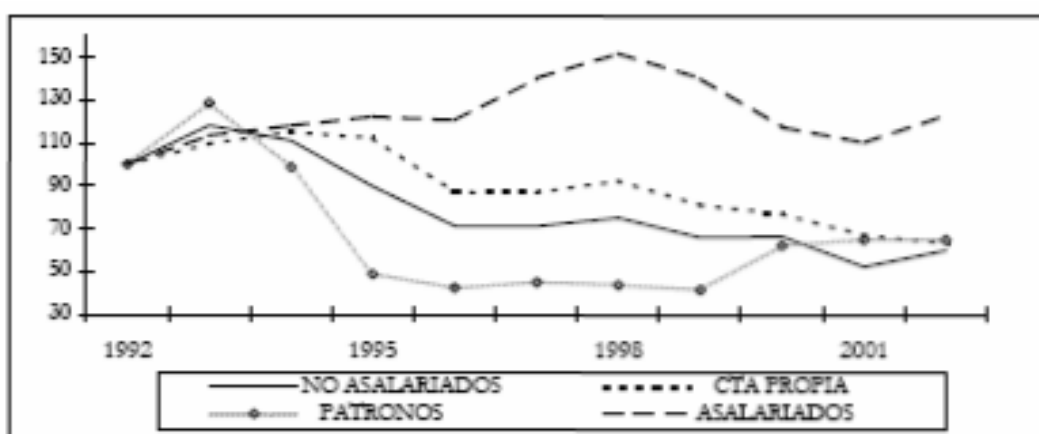
Fuente: Elaboración propia con base en Dane, ECH

Cuadro 16. Población ocupada informal y formal por promedio de ingresos laborales. Trece áreas metropolitanas. 2001 - 2005

Ingresos laborales	2001	2002	2003	2004	2005
Total	480.893	516.789	558.115	613.086	688.004
Informal	318.150	339.565	364.661	419.792	443.304
Formal	721.055	778.926	834.460	874.573	1.023.695

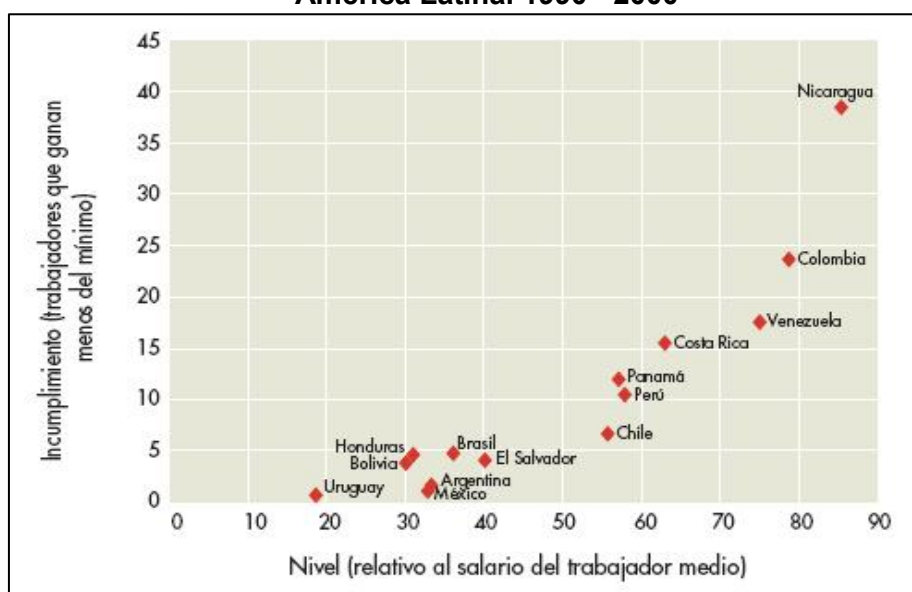
Fuente: Dane. ECH.

Gráfico 12. Índice ingreso laboral real promedio 1992-2002 (1992=100) Colombia. Siete áreas metropolitanas.



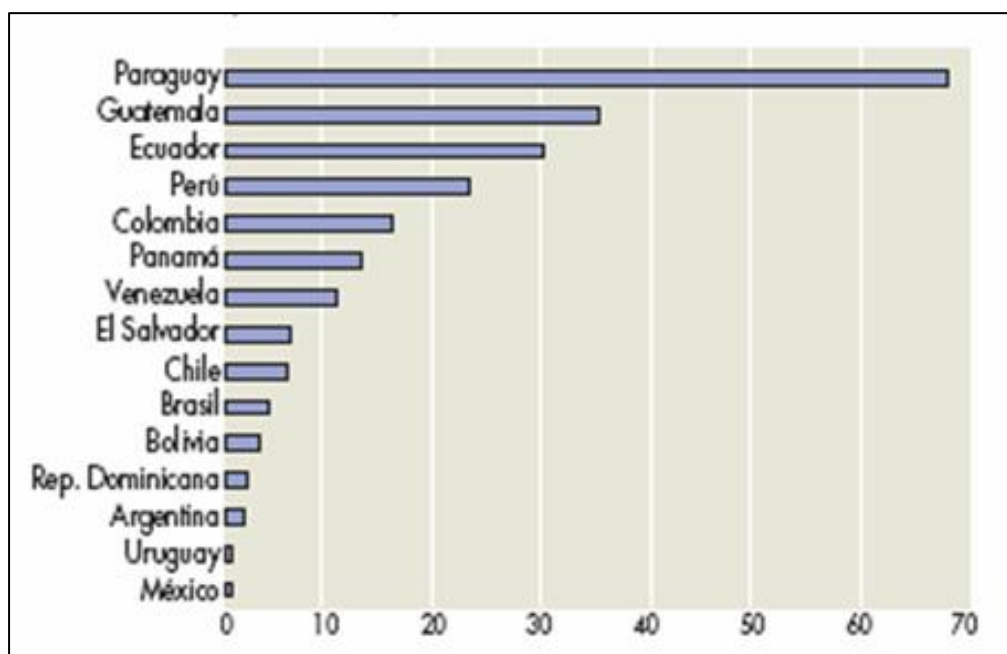
Fuente: CID. 2003.

Gráfico 13. Nivel de incumplimiento de Salario Mínimo América Latina. 1990 - 2000



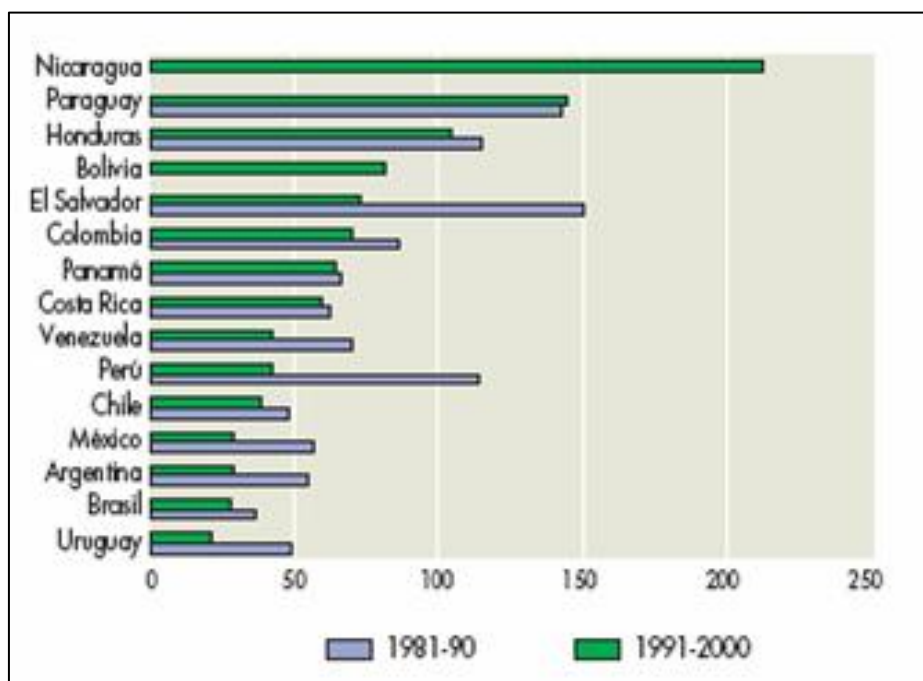
Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

Gráfico 14. Porcentaje de trabajadores con salarios 75% inferiores al salario mínimo. Década del 90. (%)



Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

Gráfico 15. Salario mínimo como proporción del ingreso per cápita (%) América Latina. 1891 - 2000



Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

Cuadro 17. Distribución porcentual de la población ocupada, según ingreso mensual. Siete áreas metropolitanas. 1991 - 2000

Ingreso mensual	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Hasta 1 SM	23,2	26,2	25,9	24,5	20,0	21,7	20,5	26,0	29,8	37,1
De más de 1 a 2	42,5	35,5	35,3	33,3	40,7	32,2	36,7	35,4	33,9	29,1
De más de 2 a 3	9,7	7,8	10,2	13,5	14,4	20,9	13,3	10,3	9,8	6,5
De más de 3 a 4	4,9	5,4	5,9	6,9	4,9	4,5	3,9	4,4	3,3	4,8
De más de 4 a 5	2,0	2,6	2,5	3,4	3,1	3,3	3,6	3,6	2,6	1,6
De más de 5 a 6	1,8	0,8	0,6	2,2	2,2	1,7	2,6	1,3	1,5	1,4
Más de 6	3,6	4,6	5,1	6,2	4,8	5,8	5,0	6,3	5,1	3,4
No informan	12,4	17,2	14,5	9,9	9,9	9,8	14,4	12,7	14,0	16,2

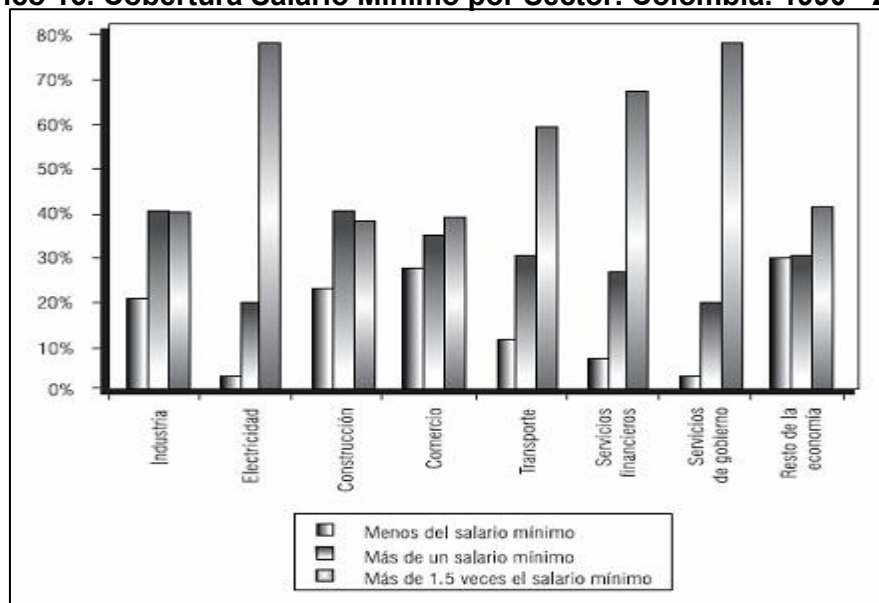
Fuente: Dane, ENH.

**Cuadro 18. Población Ocupada según ingresos (%)
13 áreas Metropolitanas. 2003 - 2004**

	2003		2004	
	II	III	II	III
Menos de 1 SML	56.44	52.47	52.28	52.29
De 1 a menos de 1.5 SML	22.85	22.87	24.17	24.68
De 1.5 a menos de 2 SML	7.65	7.14	8.90	8.42
Menos de 2 SML	87.03	82.47	85.34	85.39
De 2 a menos de 4 SML	8.88	8.35	9.86	9.83
De 4 SML y más	.08		4.80	4.78
Total que informan	13.545	13.760	13.576	14.113

Fuente: Dane y FENALCO, 2005.

Gráfico 16. Cobertura Salario Mínimo por Sector. Colombia. 1990 - 2000



Fuente: DNP.2002

**Cuadro 19. Población Ocupada según ingresos (%) y Sector Económico
13 áreas Metropolitanas. 2003 - 2004**

Sector	2003 (III trimestre)		2004 (III trimestre)	
	% menos de 1SML	% menos de 2SML	% menos de 1SML	% menos de 2SML
Comercio	57.78	90.72	54.15	89.96
Servicios comunales y sociales	46.65	75.67	43.46	73.14
Industria	45.56	88.54	42.88	87.41
Construcción	61.55	92.93	55.64	92.58
Transporte y comunicaciones	44.59	85.55	41.95	85.79
Actividad inmobiliaria	30.77	77.88	27.42	67.89
Establecimientos Financieros	19.86	59.60	7.9	51.41
Agricultura	77.62	98.61	78.97	98.33
Minas y canteras	61.72	82.71	48.52	82.24
Electricidad, gas y agua	17.64	66.66	5.08	55.93

Fuente: Dane, FENALCO. 2005.

**Cuadro 20. Salario Nominal Promedio por Hora. Pesos.
Colombia. 1990 - 2000**

AÑO	QUINTIL 1	TOTAL
1990	149.47	387.44
1991	176.67	483.91
1992	238.05	690.72
1993	324.67	1004.70
1994	398.35	1210.50
1995	474.00	1385.71
1996	504.85	1569.59
1997	610.17	1975.38
1998	752.05	2612.05
1999	448.60	2607.58

Fuente: Observatorio de Coyuntura Económica, CID. 2003.

**Cuadro 21. Coeficiente de Gini para salarios por hora, ingresos mensuales
e ingreso del trabajo del hogar per cápita. Zonas Urbanas. 1990 - 1999**

Año	Salario por hora	Ingresos mensuales	Ingreso del trabajo del hogar per cápita
1990	0,336	0,325	0,465
1991	0,360	0,351	0,490
1995	0,374	0,369	0,516
1996	0,352	0,343	0,466
1997	0,396	0,388	0,590
1998	0,364	0,354	0,484
1999	0,373	0,362	0,485

Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

Cuadro 22. Comparación de Salarios Promedio por Hora entre el percentil 90/10, entre el 90/50, y entre el 50/10. Zonas Urbanas. Colombia. 1990 - 1999

AÑO	D9/D1	D9/D5	D5/D1
1990	8,24	2,78	2,96
1991	10,35	2,59	4,00
1995	10,00	3,25	3,08
1996	10,94	2,57	4,26
1997	14,40	2,67	5,40
1998	10,68	2,83	3,78
1999	12,39	2,79	4,45

Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

Cuadro 23. Población por condición de afiliación a la seguridad social en salud. Colombia. 1997

Sector	Población	Afiliada				No afiliada	
		Régimen subsidiado		Régimen contributivo		Personas	%
		Personas	%	Personas	%		
Total Nacional	39.842.424	7.766.144	19,49	15.018.074	37,69	17.058.206	42,81
Total cabecera	28.729.239	3.731.564	12,99	13.775.344	47,95	11.222.331	39,06
Total resto	11.113.185	4.034.580	36,3	1.242.730	11,18	5.835.875	52,51

Fuente: Elaboración propia con base en Dane. ECH.

Cuadro 24. Ocupados informales y formales, por afiliación a la seguridad, según régimen y pensiones. Trece áreas metropolitanas 2001 - 2005

Afiliación a la seguridad social y pensiones	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	
Total Ocupados	7.136.992		7.430.765		7.667.085		7.748.561		8.129.636	
Salud	4.989.844	69,9	5.467.231	73,6	5.684.823	74,1	5.892.039	76,0	6.608.930	81,3
R. Contributivo	4.285.684	60,0	4.568.861	61,5	4.777.298	62,3	4.943.821	63,8	5.255.716	64,6
R. Subsidiado	704.160	9,9	898.370	12,1	907.525	11,8	943.269	12,2	1.353.214	16,6
Pensiones	2.465.191	34,5	2.547.166	34,3	2.669.588	34,8	2.881.812	37,2	3.210.391	39,5
Informal	4.319.410		4.556.259		4.650.577		4.547.079		4.778.352	
Salud	2.428.219	56,2	2.838.487	62,3	2.932.876	63,1	2.937.848	64,6	3.451.282	72,2
R. Contributivo	1.778.936	41,2	2.023.069	44,4	2.106.445	45,3	2.081.935	45,8	2.202.108	46,1
R. Subsidiado	649.283	15,0	815.418	17,9	826.431	17,8	853.321	18,8	1.249.175	26,1
Pensiones	456.477	10,6	542.084	11,9	541.578	11,6	563.289	12,4	656.791	13,7
Formal	2.817.583		2.874.506		3.016.507		3.201.481		3.351.284	
Salud	2.561.625	90,9	2.628.744	91,4	2.751.947	91,2	2.951.835	92,2	3.157.648	94,2
R. Contributivo	2.506.748	89,0	2.545.792	88,6	2.670.853	88,5	2.861.887	89,4	3.053.609	91,1
R. Subsidiado	54.877	1,9	82.952	2,9	81.094	2,7	89.948	2,8	104.039	3,1
Pensiones	2.008.714	71,3	2.005.082	69,8	2.128.010	70,5	2.318.523	72,4	2.553.601	76,2

Fuente: Elaboración propia con base en Dane. ECH.

Cuadro 25. Asalariados Con Cobertura De Protección Social sobre El Total (%)
Colombia. 1990 – 2004

AÑO	SECTOR INFORMAL	SECTOR FORMAL	TOTAL
1990	25.7	77.2	62.6
2000	31.6	82.2	66.1
2003	25.0	82.3	62.5
2004	27.5	8.39	65.2

Fuente: OIT. Panorama Laboral. 2005.

Cuadro 26. Incidencia de los contratos de trabajo en la ECV 1997

	Como % de la PET	Como % de Ocupados
No tiene contrato de trabajo (indefinido o a término fijo)	79.20	60.67
Tiene contrato de trabajo	20.80	39.33
A término Fijo	16.88	31.91
A término Indefinido	3.92	7.42
TOTAL	100.00	100.00

Fuente: DANE. ECV 1997

Cuadro 27. Colombia, evolución de las principales variables industriales
Total nacional CIIU 2. 1992-2002

Variables	Número de establecimientos	Total personal ocupado	Personal remunerado	Permanente	Temporal
1992	7 995	641 232	580 765	539 807	40 958
1993	7 663	649 085	587 144	549 297	37 847
1994	7 488	654 215	586 805	550 096	36 709
1995	7 909	649 163	576 289	539 184	37 105
1996	8 174	628 878	554 319	519 123	35 196
1997	8 321	630 646	545 480	512 133	33 347
1998	7 863	593 022	513 030	477 333	35 697
1999	7 443	533 414	458 735	422 203	36 532
2000	7 246	534 573	449 922	369 217	80 705
2001	6 960	528 022	436 277	345 564	90 713
2002	6 881	531 213	430 390	336 238	94 152

Fuente: DANE. 2004.

**Cuadro 28. Proporción trabajo parcial involuntario
Zonas Urbanas. Colombia. 1990 – 2000.**

AÑO	1990	1991	1995	1996	1997	1998	1999
%	3,8	3,5	3,3	4,4	5,4	7,2	9,7

Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

**Cuadro 29. Emigración permanente (%)
Colombia. 1996 – 2002.**

Edad	Destino			Emigración Total
	Sudamérica	Estados Unidos	Europa	
Menores de 20	12.77	23.97	30.08	21.80
De 20 a 24	11.99	8.78	14.19	12.52
De 25 a 29	18.04	10.56	14.42	13.29
De 30 a 59	52.72	47.91	39.09	46.36
Mayores de 60	4.48	8.78	2.22	6.03
Total Emigración	43.84	35.65	16.26	1.490.389*
Conjunto Familiar	49.5	65.50	88.6	68.6

* En cantidad

Fuente: CID. 2004.

**Cuadro 30. Tasa de Empleo por nivel de Educación. Zona Urbana
Colombia. 1990 – 2000**

Tasa de Empleo	Sin Estudios	Primaria Incompleta	Primaria Completa	Secundaria Incompleta	Secundaria Completa	Algo de terciaria
1990	46,7	60,0	63,8	52,8	69,2	74,8
1991	50,6	59,8	60,8	50,1	66,0	71,4
1995	48,6	59,4	62,4	49,7	66,7	71,4
1996	47,4	56,4	59,7	46,4	65,9	72,5
1997	46,5	57,4	60,7	46,0	64,7	72,1
1998	48,9	56,8	59,4	46,4	61,8	70,4
1999	48,9	56,1	59,9	44,3	59,5	68,1
2000	47,5	55,7	57,9	44,5	59,3	68,6

Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

**Cuadro 31. Composición Educativa de la Tasa de Ocupación Total.
13 Áreas Metropolitanas**

Nivel educativo	2001	2002	2003	2004	2005
Total	100,0	100	100,0	100,0	100,0
Ninguno	2,0	1,8	1,9	1,6	1,7
Primaria	24,6	23,9	22,8	21,4	20,0
Secundaria	49,1	48,5	47,2	47,5	47,0
Superior	24,3	25,8	28,1	29,6	31,3

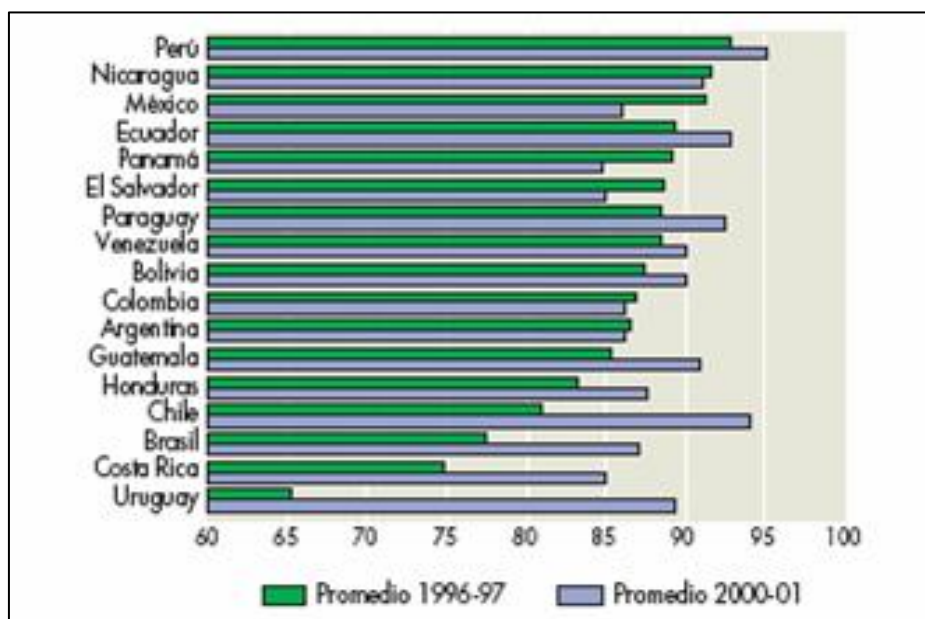
Fuente: Elaboración propia con base en ECH.

**Cuadro 32 . Años de Escolaridad por Tipo de empleo.
Colombia. 13 Áreas Metropolitanas**

Años de escolaridad	2001	2002	2003	2004	2005
Total	9,4	9,6	9,8	10,0	10,0
Informal	7,9	8,0	8,2	8,4	8,4
Formal	11,8	12,1	12,2	12,4	12,4

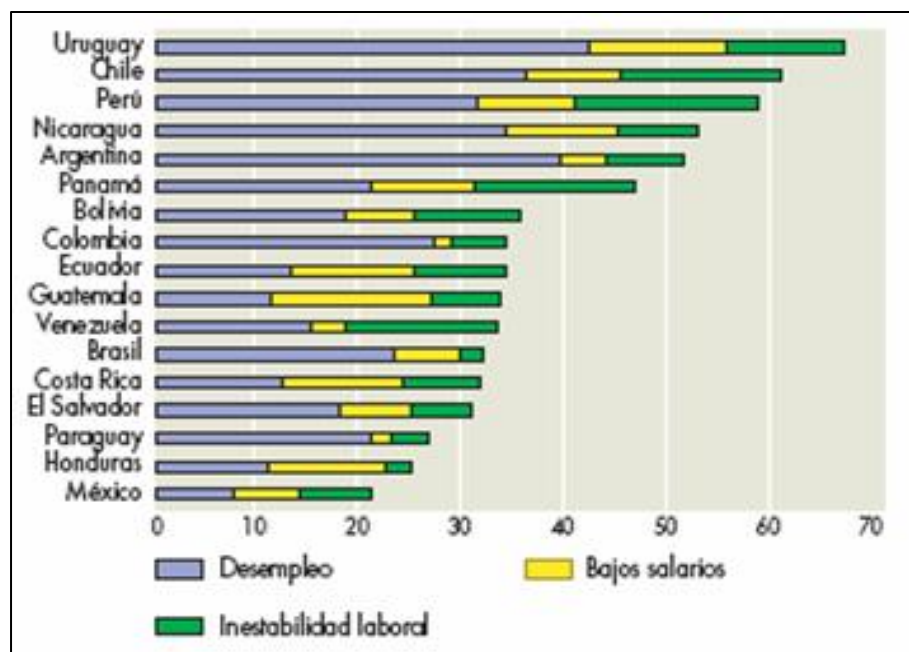
Fuente: Elaboración propia con base en ECH.

**Gráfico 17. Resultados de encuestas de opinión
Personas sin trabajo o preocupadas por perderlo (%)
América Latina. 1996 - 2001**



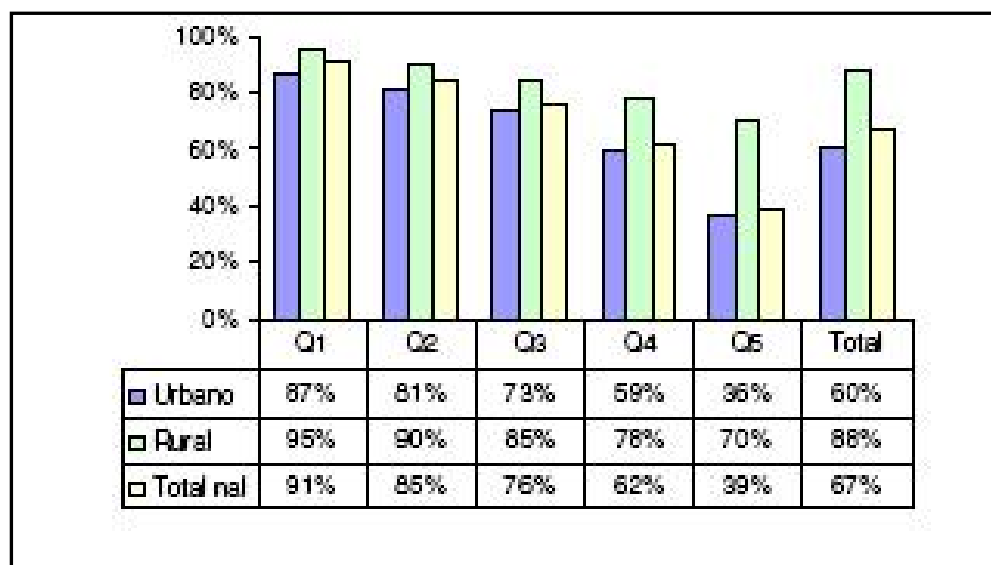
Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004.

**Gráfico 18. Problemas más importantes por país. (%)
América Latina. 2001.**



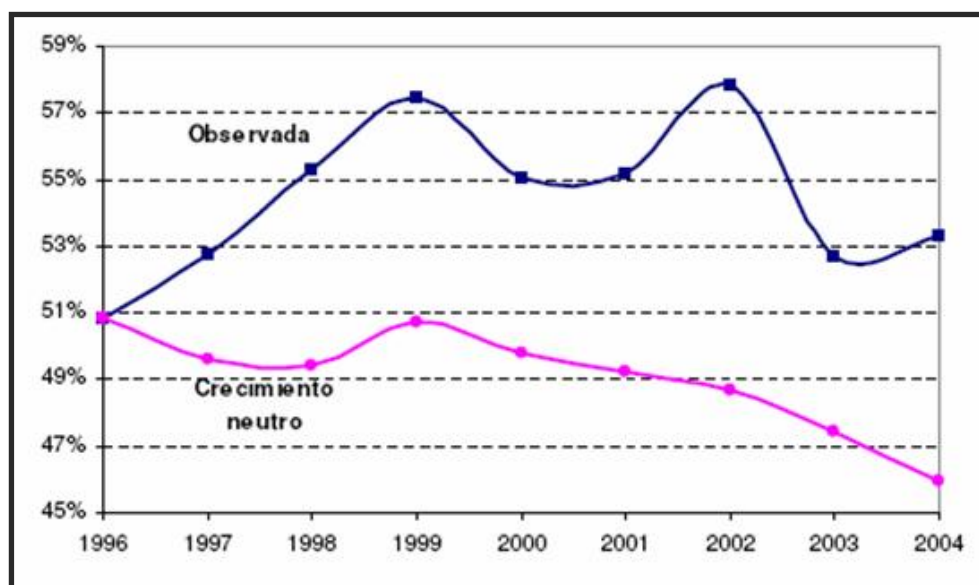
Fuente: BID. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina. 2004

Gráfico 19. Hogares que se consideran pobres por quintiles de ingreso per cápita (%). Colombia – 2003.



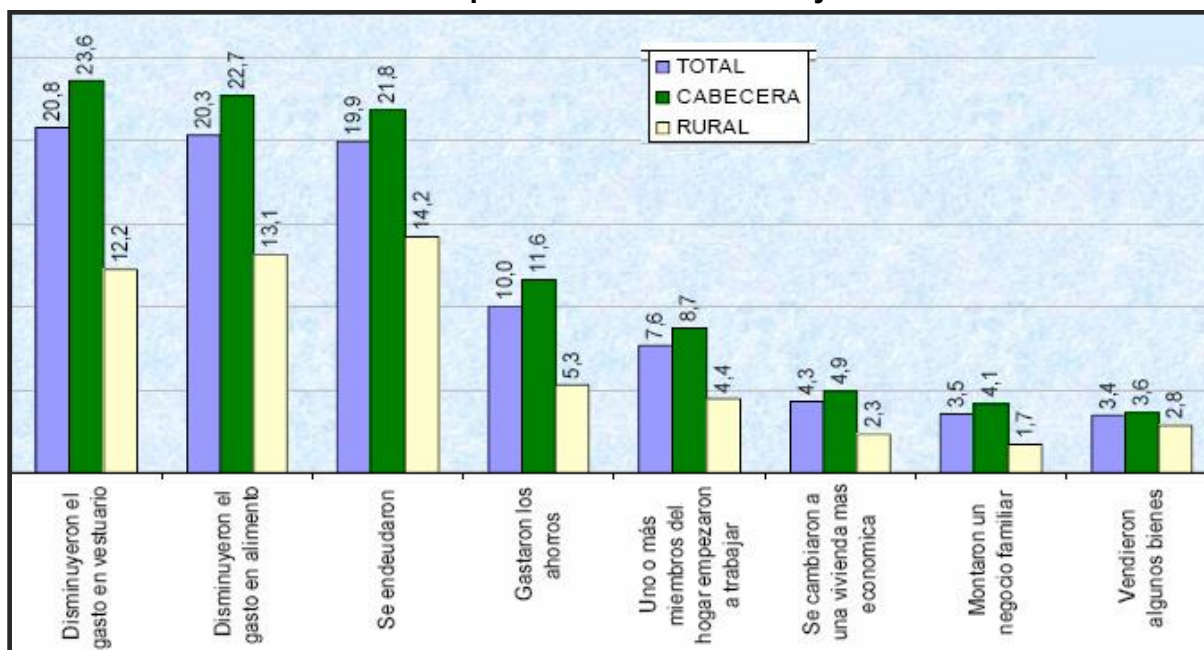
Fuente: MERDP. 2006.

Gráfico 20. Pobreza (%) con crecimiento observado y con crecimiento neutro. Colombia 1996 – 2004.



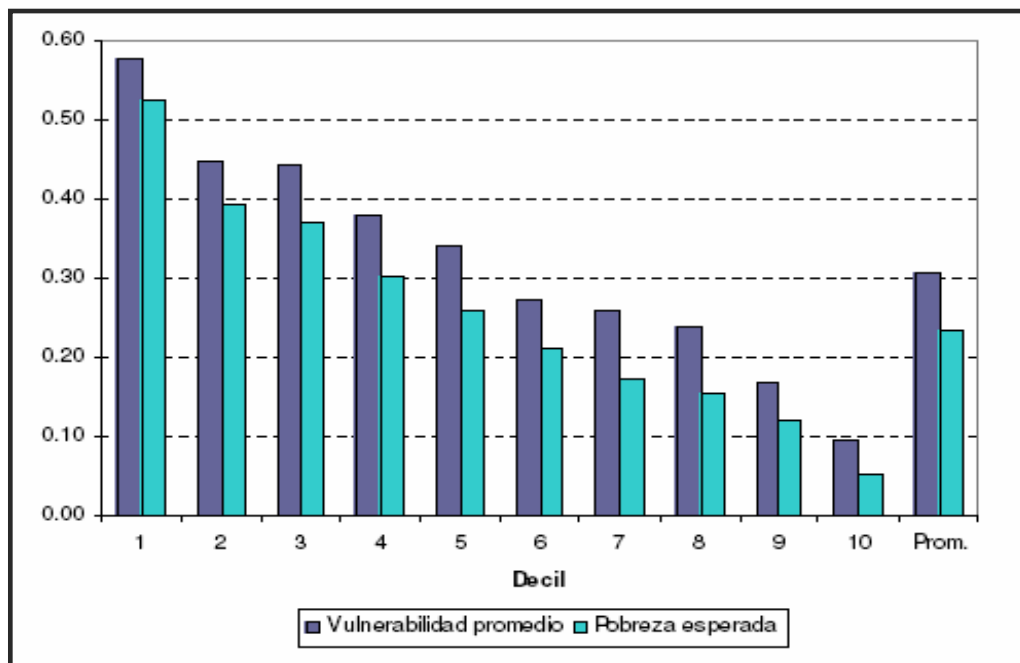
Fuente: CID. 2006.

Gráfico 21. % de Hogares según medidas tomadas para hacer frente a los eventos presentados entre 1998 y 2003



Fuente: DANE- ECV. 2003.

**Gráfico 22. Vulnerabilidad según decil de ingreso
Colombia. 2003**



Fuente: Núñez y Espinosa. 2005.

ANEXO (2)

IDENTIFICACIÓN DE EXPERIENCIAS

Son comunes diálogos como el siguiente:

- *¿Cómo estás?*
- *Acá, buscando trabajo.*
- *“Bienvenido al club”*

Al economista interesa muchas veces más las cifras, las cantidades, las proporciones. No obstante, si algo puede aprenderse de la lectura sociológica es que cada cifra que se suma y se interpreta tiene cara, es alguien que vive, que tiene historia. Interesa pues a la sociología más la gente con nombre propio, la identificación real de las situaciones y la caracterización de tales experiencias. Es la complementariedad de las dos disciplinas y sus respectivos métodos los que pueden arrojar mejores resultados. Durante el transcurso del trabajo se realizaron algunas entrevistas informales a personas comunes y corrientes que han experimentado de alguna manera los fenómenos de los cuales se ha hablado a lo largo de este estudio. Cada entrevistado habló libre y desinhibidamente, en algunos casos incluso las personas se alegraban de que alguien les diese la posibilidad de expresarse, y pedían al entrevistador sirviese de amplificador no sólo de sus debilidades e inquietudes, sino también de sus propuestas y expectativas. Las siguientes hojas en blanco, esperan que el investigador (desde la economía y desde la sociología) algún día se interese comprometidamente por materializar estas experiencias.