

Evolución reciente del mercado laboral urbano y alternativas de política

Alejandro Gaviria U.¹
María del Mar Palau M.²

Abstract

This paper has two different parts. The first part describes the changes of labor market outcomes over the last decade. The second part presents an overview of some policy interventions aimed at increasing employment and labor quality. The results from the first part show the dramatic decline of the labor market indicators as a consequence of the crisis and their slow reversion with the economic recovery. As for the recent evolution of the labor market indicators, the results suggest both an upsurge of youth employment and an increasing gap in formalization between skilled and unskilled workers. The policy interventions are based on two principles that, arguably, should orientate labor policy in the short term: i) social policy must be subordinated to labor policy and not vice versa, and ii) political economy restrictions are pervasive, and greatly limit the possibilities of advancing labor market reforms.

Resumen

Este trabajo tiene dos partes independientes. La primera parte presenta una descripción de la dinámica reciente del mercado laboral, y la segunda presenta un análisis de las alternativas de política que contribuirían a un mejoramiento de los indicadores de empleo. Los resultados de la primera parte ponen de presente el deterioro de los indicadores de mercado laboral como resultado de la crisis económica, así como su reversión parcial como resultado de la recuperación reciente. Los resultados sugieren, así mismo, que la recuperación ha beneficiado a los más jóvenes pero no ha sido suficiente para revertir las brechas estructurales entre trabajadores calificados y no calificados. Las recomendaciones de política están basadas en dos premisas principales: i) la política social debe subordinarse a la política de empleo y no viceversa, y ii) las restricciones de economía política dejan poco margen para implantar cambios de fondo en la regulación de mercado laboral.

Keywords: Labor market, Formalization, Occupation, Underemployment, Poverty, Social Policy.

Palabras clave: Mercado laboral, Formalización, Ocupación, Subempleo, Pobreza, Política social.

Clasificación JEL: J08, J01, J21, J28, J30, J60, I30.

Primera versión recibida en mayo 18 de 2006; versión final aceptada en junio 16 de 2006

Coyuntura Social No. 34, junio de 2006, pp. 27-44. Fedesarrollo, Bogotá - Colombia.

¹ Decano de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes. agaviria@uniandes.edu.co. Agradezco la colaboración los comentarios a los asistentes al foro de empleo de Portafolio y Empleo.com.

² Asistente de investigación. Universidad de los Andes. m-palau@uniandes.edu.co

I. Introducción

En tiempos recientes, la pobreza urbana en Colombia ha dependido primordialmente del comportamiento del empleo. En particular, la identidad desempleo = pobreza parece describir de manera precisa los vaivenes sociales de la última década.

En un trabajo reciente sobre los determinantes de la pobreza en Colombia durante el período 1996-2004, Nuñez, Ramírez y Cuesta (2005) afirman categóricamente que "el incremento de la pobreza entre 1996 y 2000 se explica principalmente por el incremento del desempleo". Los mismos autores señalan que "la disminución de la pobreza observada en el período 2000-2004 se explica principalmente por la recuperación del empleo"³. La conclusión es, entonces, evidente: "en las zonas urbanas las políticas más importantes [para combatir la pobreza] son las encaminadas a reactivar el empleo".

Este trabajo se toma en serio la conclusión mencionada y presenta una serie de alternativas de política orientadas a incentivar la generación de empleo y, por ende, a disminuir la pobreza. Las políticas presentadas tienen un énfasis cortoplacista en un sentido preciso: no buscan aumentar la productividad de la mano de obra, mediante políticas educativas, por ejemplo, sino que pretenden incrementar la demanda (y la oferta, en algunos casos) de trabajo. En otras palabras, las políticas analizadas apuntan, específicamente, hacia un mejor funcionamiento de los mercados laborales.

Este trabajo está dividido en dos partes diferenciadas e independientes. La primera parte (conformada por las secciones 2 y 3) presenta una descripción de la dinámica de los indicadores de mercado laboral desde una doble perspectiva: primero se presenta la evolución de los indicadores durante y después de la crisis de finales de los años noventa (sección 2), y luego se analiza la evolución reciente de la ocupación, la formalización y el subempleo (sección 3), con un énfasis en cómo los resultados observados han afectado a varios grupos poblacionales.

La segunda parte del trabajo (sección 4) presenta un análisis de las alternativas de política en el tema de mercado laboral. El análisis tiene en cuenta tanto la conveniencia técnica de las medidas analizadas como su viabilidad política. En conjunto, las alternativas estudiadas buscan avanzar hacia el objetivo preponderante de la generación de empleo formal. Cabe anotar que la formalización del empleo no sólo disminuye la pobreza, sino que facilita la operación de la política social, al disminuir la demanda por esquemas subsidiados y garantizar la sostenibilidad de los mecanismos de solidaridad.

II. El mercado laboral durante la crisis y la recuperación

La evolución de los indicadores del mercado laboral urbano durante la última década (1996-2005) está íntimamente relacionada con el comportamiento de la economía, y, en particular, con la recesión económica y la posterior recuperación. Casi podría afirmarse que la ocupación y el em-

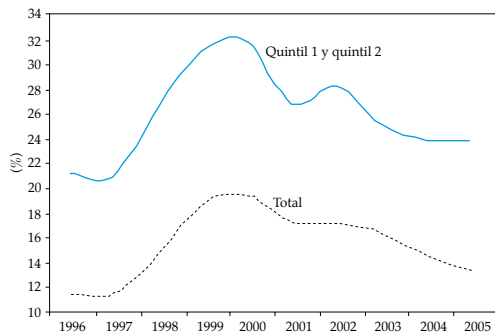
³ Nuñez, Ramírez y Cuesta (2005) encuentran que "en un horizonte de cuatro años, un aumento de la tasa de ocupación en un punto porcentual reduce la pobreza urbana en 0,37%".

pleo calcaron los movimientos de la producción agregada. El Gráfico 1 muestra el cambio de la tasa de desempleo, tanto para la población total como para la población más pobre (los dos quintiles inferiores de la distribución del ingreso)⁴. El Gráfico 2 muestra el cambio de la tasa de participación para estas mismas poblaciones.

La tasa de desempleo aumentó de 11% a 19% entre 1996 y 2000, y luego disminuyó de 19% a 13% entre 2000 y 2005. El comportamiento fue asimétrico, en el sentido de que el desempleo aumentó rápidamente (durante la recesión) y disminuyó más lentamente (durante la recuperación). El aumento del desempleo se explica, en buena parte, por el crecimiento acelerado de la participación laboral, la cual pasó de 57% en 1996 a 63% en 2000 (Gráfico 2). En contraste con el drástico aumento del desempleo, la tasa de ocupación sólo cayó dos puntos porcentuales durante la fase recesiva del ciclo económico.

Gráfico 1

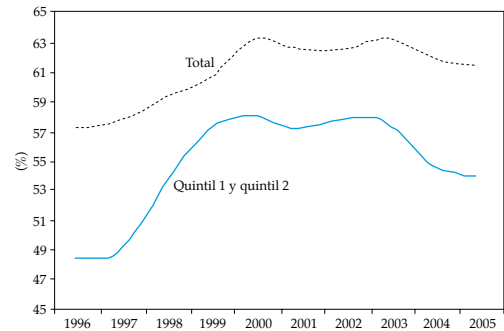
TASA DE DESEMPLEO, 1996-2005



Fuente: DANE, ENH (1996-200) y ECH (2001-2005).

Gráfico 2

TASA DE PARTICIPACIÓN, 1996-2005



Fuente: DANE, ENH (1996-200) y ECH (2001-2005).

El cambio en la tasa de desempleo fue mucho más acentuado en los individuos pertenecientes a los hogares más pobres (quintiles 1 y 2). El aumento en la tasa de participación también fue más abultado en la parte inferior de la distribución del ingreso. Estos dos hechos son coherentes con la evidencia disponible según la cual la crisis de finales de los noventa golpeó de manera desproporcionada a los individuos de menores recursos. Gaviria (2002a) muestra, a partir de una serie de preguntas retrospectivas tomadas de la Encuesta Social de Fedesarrollo, que durante la crisis 32% de los hogares de *estrato bajo* sufrieron la pérdida de empleo de al menos uno de sus miembros, mientras que 18% de los hogares de *estrato alto* experimentaron la misma situación⁵. Por otra parte, Gaviria (2002b) muestra que los hogares afectados por el desempleo fueron mucho más propensos a aumentar su participación laboral. Tanto la tasa de desempleo como la tasa de participación se encuentran actualmente por encima

⁴ Las cifras empatan dos series basadas en las encuestas de hogares del DANE (meses de septiembre). La primera serie (1996-2000) usa las llamadas encuestas nacionales y utiliza las viejas definiciones de empleo y desempleo. La segunda serie (2001-2005) usa las encuestas continuas y utiliza las nuevas definiciones. Como las definiciones no son enteramente comparables, el análisis que sigue distingue claramente cada uno de los dos subperíodos mencionados.

de los niveles observados con anterioridad a la crisis, lo que sugiere la existencia de un fenómeno de histéresis. La diferencia en la tasa de participación entre la totalidad de la población y la población más pobre tampoco ha retornado a los niveles pre-crisis. Resulta difícil suponer que las tasas de participación regresarán a los niveles de mediados de los noventa, especialmente para la población más pobre. La crisis parece, entonces, haber propiciado un aumento permanente de la participación laboral.

La crisis tuvo un efecto adverso sobre la calidad del empleo y sobre los ingresos laborales. Tal como ocurrió con el empleo, la recuperación posterior revirtió parcial pero no totalmente los efectos negativos. Con respecto a la calidad del empleo, habría que resaltar primero el aumento en la informalidad. Si se usa la definición estándar de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la cual designa como informales a los trabajadores sin educación superior que laboran en establecimientos de diez o menos empleados, se observa un incremento sustancial de la tasa de informalidad del empleo urbano. La misma pasó de 52% en 1996 a 61% en 2001. Los niveles actuales están cercanos a 58%, un nivel todavía muy superior al observado antes de la crisis. Algo similar ocurrió con la tasa de subempleo, la cual se duplicó entre 1995 y 2000, y ha venido disminuyendo lentamente desde entonces.

Al mismo tiempo, es necesario resaltar la disminución de los ingresos laborales para los

trabajadores de las zonas urbanas. El Gráfico 3A muestra la evolución de un índice de ingresos reales (laborales) para los trabajadores urbanos. El mismo pasó de 100 en 1996 (el año base) a 83 en 2002: una caída de 17% en términos reales. En 2005, el índice aumentó levemente pero sigue estando 8% por debajo del valor pre-crisis. La caída en los ingresos laborales fue más pronunciada para los trabajadores de menores ingresos, un hecho consistente con la evidencia ya mencionada sobre la distribución de los efectos de la crisis. Cabe resaltar que el aumento real del salario mínimo (13% entre 1996 y 2002) no afectó la caída de los ingresos laborales, en parte como consecuencia de las altas tasas de incumplimiento (ver sección 4).

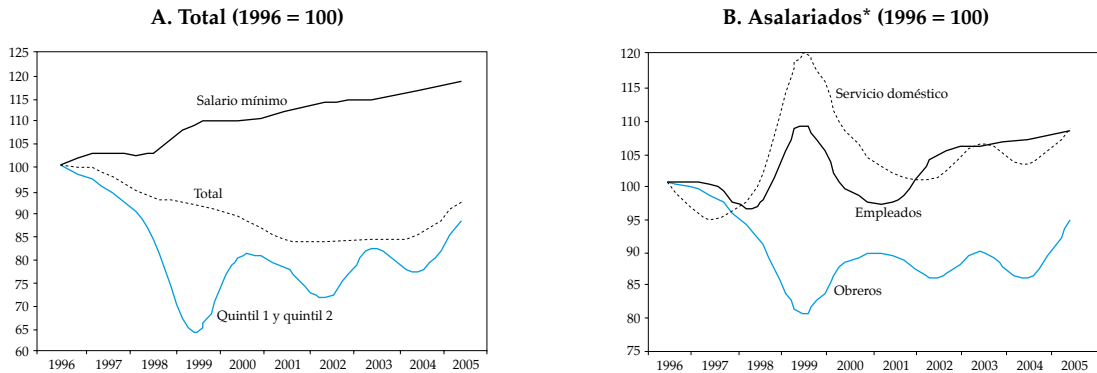
El Gráfico 3B muestra que la caída de los ingresos laborales fue cuantitativamente menor para los trabajadores asalariados. Llama la atención el comportamiento contrapuesto de las tendencias para los empleados y los obreros. Los primeros ganaron capacidad adquisitiva durante la crisis y la perdieron posteriormente pero sus salarios son actualmente 8% superiores a los observados en 1996. Los segundos perdieron capacidad de compra durante la crisis (20%) y la han recuperado paulatinamente durante la fase expansiva del ciclo pero sus salarios son todavía 6% inferiores a los de 1996. El comportamiento del salario mínimo explica parcialmente este comportamiento diferencial (ver sección 4).

En suma, la evidencia presentada en esta sección pone de presente el deterioro dramático

⁵ Los estratos son definidos con base en la tenencia de activos fijos y en características de la vivienda. El procedimiento fue el siguiente: primero se utilizó el primer componente principal para calcular un índice aproximado del nivel socioeconómico del hogar, luego se usó este índice para ordenar los hogares según su nivel socioeconómico y, finalmente, se usó este ordenamiento para clasificar los hogares en tres grupos: el 20% inferior se denominó estrato bajo, y el 20% superior, estrato alto.

Gráfico 3

ÍNDICE DE INGRESOS LABORALES, 1996-2005



* El porcentaje de la Población Económicamente Activa (PEA) dedicado al servicio doméstico es aproximadamente 2%. Este porcentaje ha venido descendiendo sistemáticamente durante las últimas décadas (Arango y Posada, 2003). Fuente: DANE. ENH (1996-200) y ECH (2001-2005).

de los indicadores del mercado laboral como consecuencia de la crisis; deterioro que afectó principalmente a los trabajadores más pobres y que se ha revertido parcialmente como consecuencia de la recuperación económica.

III. Evolución reciente del mercado laboral

Esta sección analiza la evolución reciente del mercado laboral con base en el comportamiento de tres variables: ocupación, formalización y subempleo. El análisis utiliza cifras trimestrales tomadas de la Encuesta Continua de Hogares del DANE para el periodo 2001-2005 y para las 13 principales áreas metropolitanas. El análisis está dividido en dos partes principales. La primera estudia la evolución de las variables agregadas, así como el desempeño relativo de varios grupos poblacionales: los jóvenes, los trabajadores no calificados y los jefes de hogar, entre otros. La segunda parte utiliza un análisis de regresión con el objetivo de estudiar, de manera conjunta, cómo la mejoría reciente de

los indicadores de mercado laboral ha afectado los diferentes grupos en consideración.

El análisis de regresión trata de responder una pregunta sencilla: ¿quién se ha beneficiado más que proporcionalmente de la mejoría de las condiciones del empleo ocurrida a partir del año 2004? El análisis permite identificar el grupo poblacional que ha experimentado las mayores ganancias relativas. El análisis está basado en la siguiente ecuación:

$$Y_i = c + \alpha_1 dum + \alpha_2 homi + \alpha_3 ncali + \alpha_4 jovi + \alpha_5 m50i + \alpha_6 jefei + \beta_2 (dum*jovi) + \beta_3 (dum*ncali) + \beta_4 (dum*m50i) + \beta_5 (dum*viej) + \beta_6 (dum*jefei), \quad (1)$$

donde Y_i representa el resultado de interés para el individuo i (i.e., si el individuo está ocupado, o tiene un trabajo formal, o está subempleado); dum es una variable binaria que toma el valor de uno en los dos últimos años del análisis (2004 y 2005) y de cero en los primeros años (2001, 2002 y

2003); y hom_i , $ncal_i$, jov_i , $m50j_i$ y $jefe_i$ son variables binarias que describen, respectivamente, los grupos poblacionales de interés: si i es hombre, no calificado, joven, mayor de 50 años o jefe de familia⁶. Para la ocupación y la formalización, valores positivos de los coeficientes β indican una mejoría relativa del grupo en cuestión durante los últimos dos años del período de análisis. Para el subempleo, valores negativos indican mejoría (Gaviria, 2005). La ecuación (1) se estimó utilizando Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) pero los resultados no difieren sustancialmente de los obtenidos usando modelos Probit o Logit.

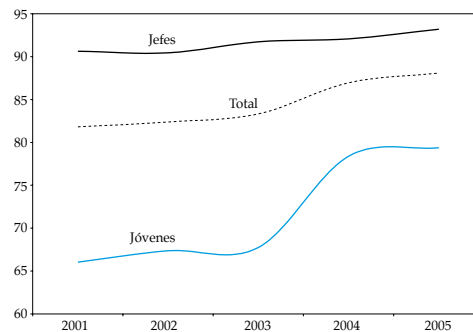
La definición de la formalización y el subempleo amerita una explicación. La formalización se definió, en esta sección, con base en las cotizaciones a salud y pensiones, lo cual permite captar una dimensión fundamental del trabajo formal: el acceso a la seguridad social. El subempleo se calculó a partir de la llamada insuficiencia de horas: un trabajador es considerado subempleado si i) manifiesta querer trabajar más horas de las actuales, y ii) trabaja menos de 48 horas a la semana en promedio.

La presentación de los resultados se realiza de la siguiente manera. Para cada variable se presenta, primero, la evolución de los indicadores agregados y, luego, el análisis de regresión. En conjunto, los resultados cuantifican la mejoría de los indicadores de mercado laboral y muestran quién se ha beneficiado de la misma.

A. Ocupación

El Gráfico 4 presenta la evolución de la tasa de ocupación entre 2001 y 2005 para tres grupos: el total de la población económicamente activa, los jóvenes y los jefes de hogar⁷. El gráfico muestra un crecimiento creciente y sostenido para cada uno de los grupos. Para el total de la población económicamente activa, el crecimiento de la tasa de ocupación fue de siete puntos porcentuales, con una aceleración sustancial a partir del año 2004. Los niveles de ocupación de los jefes de hogar son superiores al promedio pero el crecimiento de los mismos ha sido menos acelerado, lo que sugiere que los jefes de hogar han perdido participación en el empleo total. Las cifras muestran, de otro lado, un proceso acelerado de crecimiento en el empleo juvenil: la tasa de ocupación de los jóvenes pasó de 67,5% en el 2003 a 76,3% en el 2004.

Gráfico 4
TASA DE OCUPACIÓN, 2001-2005



Fuente: DANE, ECH (2001-2005). Cálculos de los autores.

⁶ La variable hom toma el valor de uno si el individuo es hombre. La variable $ncal$ toma el valor de uno si el individuo es no calificado (11 años o menos de educación). La variable jov toma el valor de uno si el individuo tiene entre 14 y 24 años de edad y la variable $viej$ toma el mismo valor si la persona tiene entre 51 y 65 años de edad. La variable $jefe$ vale uno si el individuo es jefe de hogar. Los hombres representan el 53% de la fuerza de trabajo, los no calificados el 21%, los jóvenes el 22%, los mayores de 50 años el 13%, y los jefes el 40%.

⁷ La tasa de ocupación se define como los ocupados como proporción de la población económicamente activa.

El Cuadro 1 presenta los principales resultados de la estimación de la ecuación (1). Los resultados muestran que la tasa de ocupación es sistemáticamente mayor para los trabajadores no calificados y los jefes de hogar, y sistemáticamente menor para los jóvenes. Al mismo tiempo, los resultados indican que la diferencia en la probabilidad de estar ocupado entre los jóvenes y los trabajadores de edad intermedia aumentó siete puntos porcentuales con posterioridad al

Cuadro 1

OCUPADOS POR GRUPOS SOCIOECONÓMICO, 2001-2005

	Empleo
Hombre	0,0170 [17.35] ***
No calificado	0,0230 [22.29] ***
Joven	-0,1600 [137.41] ***
Mayor de 50	0,0040 [3.06] ***
Jefe	0,0910 [83.94] ***
Dummy 2004-05 x hombre	0,0100 [6.69] ***
Dummy 2004-05 x no calificado	0,0020 [1.12]
Dummy 2004-05 x joven	0,0770 [40.23] ***
Dummy 2004-05 x mayor de 50	<0.0001 [0.05]
Dummy 2004-05 x jefe	-0,0230 [13.84] ***
Número de observaciones	1.023.886
R ²	0,0599

Las regresiones tienen efectos fijos por trimestre; t estadísticos entre paréntesis. Ver ecuación (1) en el texto para la definición de los coeficientes.

Fuente: cálculos propios.

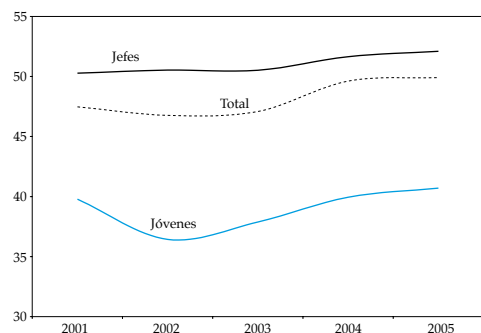
año 2003. Los trabajadores no calificados no ganaron participación, y los hombres ganaron un punto con respecto a las mujeres. Con todo, los resultados sugieren que los trabajadores jóvenes fueron los grandes beneficiados de la reciente aceleración de la dinámica ocupacional.

B. Formalidad

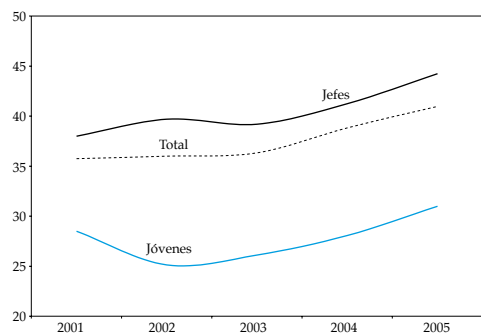
Los Gráficos 5 y 6 muestran la evolución de los dos indicadores de formalidad: el porcentaje de cotizantes a salud y pensiones. El porcentaje de cotizantes a salud es mayor que el de cotizantes a pensiones pero ambos exhiben una dinámica similar: estabilidad durante el período 2001-2003 y aumento rápido y sostenido durante el período 2004-2005. El porcentaje de cotizantes a salud creció tres puntos porcentuales con posterioridad al año 2003. El crecimiento fue mayor para el promedio de la población y los jefes de hogar que para los trabajadores más jóvenes, los cuales habían experimentado un retroceso sustancial durante el año 2002. El porcentaje de cotizantes a pensiones creció cinco puntos porcentuales. A primera vista, las diferencias entre el total de la

Gráfico 5

PORCENTAJE DE COTIZANTES A SALUD, 2001-2006



Fuente: DANE, ECH (2001-2005). Cálculos de los autores.

Gráfico 6**PORCENTAJE DE COTIZANTES EN PENSIONES, 2001-2006**

Fuente: DANE, ECH (2001-2005). Cálculos de los autores.

población, los jefes de hogar y los trabajadores más jóvenes parecen exiguas. En conjunto, los resultados sugieren que, a diferencia del caso de la ocupación, el aumento en la formalización del empleo no benefició mayoritariamente a los trabajadores más jóvenes.

El Cuadro 2 presenta los resultados de la estimación de la ecuación (1) para los indicadores de formalidad. Los resultados del primer panel muestran diferencias sistemáticas en la formalización según el nivel de calificación y la edad del individuo: los trabajadores calificados tienen una probabilidad hasta 35 puntos mayor que los no calificados de tener un empleo formal. La diferencia entre los trabajadores jóvenes y los de edad intermedia asciende a siete puntos. Los resultados del segundo panel indican que los trabajadores no calificados perdieron participación en el empleo formal, y que los trabajadores jóvenes no ganaron participación. En conjunto, los resultados muestran que la creciente formalización del empleo se ha distribuido de manera más o menos igualitaria entre los grupos analizados. Preocupa, sin embargo, que la brecha

Cuadro 2**TRABAJADORES FORMALES POR GRUPOS SOCIOECONÓMICOS, 2001-2005**

	Salud	Pensiones
Hombre	0,0060 [2.06] **	-0,0140 [4.83] ***
No calificado	-0,3510 [110.92] ***	-0,3780 [122.34] ***
Joven	-0,0850 [22.52] ***	-0,0770 [21.05] ***
Mayor de 50	-0,1220 [29.98] ***	-0,0600 [14.69] ***
Jefe	0,0640 [20.09] ***	0,0550 [17.98] ***
Dummy 2004-05 x hombre	0,0260 [5.61] ***	0,0210 [4.67] ***
Dummy 2004-05 x no calificado	-0,0140 [2.95] ***	-0,0160 [3.33] ***
Dummy 2004-05 x joven	-0,0040 [0.61]	-0,0060 [0.98]
Dummy 2004-05 x mayor de 50	-0,0080 [1.29]	-0,0130 [2.00] **
Dummy 2004-05 x jefe	-0,0200 [4.03] ***	-0,0070 [1.55]
Número de observaciones	206.006	201.363
R ²	0,1129	0,1321

Las regresiones tienen efectos fijos por trimestre. Ver ecuación (1) en el texto para la definición de los coeficientes
Fuente: cálculos propios.

entre trabajadores calificados y no calificados en materia de formalización se siga ampliando. La misma parece crecer rápidamente durante los períodos de baja generación de empleo formal, y crecer lentamente durante los períodos de mayor generación de empleo formal.

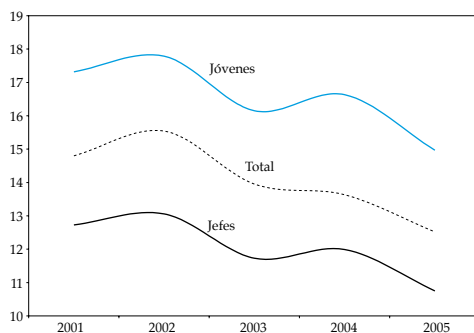
C. Subempleo

El Gráfico 7 muestra la evolución reciente del subempleo por insuficiencia de horas. Las cifras revelan una disminución en el subempleo de dos puntos porcentuales entre 2001 y 2005. La caída en los niveles de subempleo parece haber estado concentrada en los años 2003 y 2005. La dinámica ha sido casi idéntica para cada uno de los tres grupos mostrados en la gráfica. La diferencia en el nivel de subempleo entre jefes de hogar y jóvenes es de cinco puntos porcentuales; cifra que se mantiene inalterada durante todo el periodo (2001-2005).

El Cuadro 3 presenta los resultados de la estimación de la ecuación (1) para el subempleo. El primer panel muestra que el subempleo es mayor para los trabajadores jóvenes, y menor para los jefes de hogar y para los hombres. El segundo panel examina si las diferencias reportadas en el primer panel varían en el periodo 2004-2005. El signo negativo indica una pérdida de participación en el subempleo y debe interpretarse de manera positiva. Los resultados muestran que i) el subempleo aumentó en términos relativos para

Gráfico 7

TASA DE SUBEMPLEO, 2001-2006



Fuente: DANE, ECH (2001-2005). Cálculos de los autores.

Cuadro 3

SUBEMPLEADOS POR GRUPOS
SOCIOECONÓMICOS, 2001-2005

	Subempleo
Hombre	-0,0660 [61.50] ***
No calificado	0,0010 [0.96]
Joven	0,0240 [17.97] ***
Mayor de 50	0,0010 [0.43]
Jefe	-0,0090 [7.68] ***
Dummy 2004-05 x hombre	-0,0120 [7.09] ***
Dummy 2004-05 x no calificado	-0,0030 [2.00] **
Dummy 2004-05 x joven	0,0140 [6.67] ***
Dummy 2004-05 x mayor de 50	0,0080 [3.65] ***
Dummy 2004-05 x jefe	0,0060 [3.24] ***
Número de observaciones	853.838
R ²	0,0100

Las regresiones tienen efectos fijos por trimestre; t estadísticos entre paréntesis. Ver ecuación (1) en el texto para la definición de los coeficientes.

Fuente: cálculos propios.

los trabajadores jóvenes, que ii) la brecha entre hombres y mujeres se siguió ampliando en detrimento de las segundas, y iii) que los jefes de hogar empeoraron levemente con relación al resto.

En síntesis, el análisis presentado en esta sección permite identificar un periodo de crecimiento y de cambios positivos en el mercado laboral. Para cada una de las variables analizadas, la situación

mejoró de manera ostensible con posterioridad al año 2003. Esta mejoría benefició más que proporcionalmente a los jóvenes en materia ocupación; lo contrario ocurrió en materia de subempleo. En cuanto a la formalización, la brecha entre trabajadores calificados y no calificados se amplió a pesar de la mejoría sustantiva en los indicadores globales. En conjunto, los resultados sugieren que el ingreso al mercado laboral de los jóvenes ha sido masivo pero ha ocurrido en ocupaciones de menor calidad, y que la formalización de los no calificados sigue siendo uno de los grandes retos hacia el futuro.

IV. Recomendaciones de política

Una primera aclaración sobre las políticas discutidas en esta sección viene al caso. Esta sección no abarca la totalidad de medidas o reformas que pueden enmarcarse bajo el rótulo general de "políticas de empleo". En un sentido amplio, las políticas de empleo comprenden no sólo las políticas macroeconómicas (o sectoriales) que buscan el aumento sostenido de la productividad de las empresas, sino también las políticas educativas (o de capacitación) que buscan el aumento sistemático de la productividad de los trabajadores. De la misma manera, las políticas que afectan, directamente o indirectamente, la participación laboral también pueden considerarse políticas de empleo.

Pero esta sección no se ocupa de ninguna de las políticas mencionadas. Esta sección trata exclusivamente de los aspectos institucionales y regulatorios del mercado laboral. La distinción no es caprichosa. Los temas generales de crecimiento

y educación, aunque cruciales para entender la dinámica del empleo y los salarios, ameritan un tratamiento independiente (y exhaustivo) que desborda las limitaciones de espacio y contenido de este trabajo. Los temas institucionales, por el contrario, pueden discutirse integralmente dentro de los límites que impone este formato.

Un primer tipo de regulaciones del mercado laboral establece estándares mínimos para el trabajo asalariado (salario mínimo, horas extras, vacaciones, etc.). Otro tipo determina las condiciones de afiliación y contribución a la seguridad social y a otros servicios sociales. En conjunto, estos aspectos determinan el costo del empleo y la protección del trabajador. Pero los aspectos institucionales no sólo involucran lo establecido en los códigos, sino también las posibilidades reales de hacer cumplir las normas. Por ello, es importante, a la hora de estudiar las regulaciones del mercado de trabajo, ir más allá de las estipulaciones nominales y enfatizar las condiciones reales (Ej. ¿Se cumplen o no los niveles legales del salario mínimo?).

El efecto de las regulaciones laborales sobre el empleo y el bienestar de los trabajadores ha sido ampliamente debatido. Algunos economistas argumentan que la flexibilización del mercado laboral involucra mayoritariamente aspectos redistributivos, mientras que otros plantean que las regulaciones laborales implican pérdidas sustanciales de eficiencia y afectan adversamente la generación de empleo⁸. Infortunadamente, la evidencia empírica disponible no es definitiva y la discusión pública al respecto tiende a ocurrir en un vacío empírico.

⁸ Freeman (2000) y Heckman (2003) constituyen dos posturas opuestas (y radicales) dentro del debate descrito.

En esta sección se discuten cinco temas de la regulación laboral que, tomados en conjunto, abarcan los temas fundamentales del debate público. En ningún momento se pretende hacer una descripción exhaustiva de los antecedentes de cada tema. Tampoco se quieren hacer recomendaciones definitivas. La idea es presentar una discusión general que tenga en cuenta no sólo aspectos de conveniencia técnica, sino también de viabilidad política. Los temas tratados son en su orden: i) el salario mínimo; ii) la flexibilización laboral; iii) los impuestos a la nómina; iv) la seguridad social de los no contribuyentes; y v) los temas de intermediación y vigilancia.

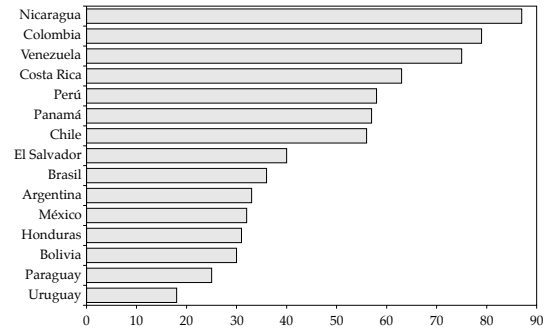
A. Salario mínimo

En general, las discusiones sobre el salario mínimo (SM) involucran confrontaciones ideológicas irreconciliables. Muchos analistas económicos y comentaristas políticos consideran que el SM es un instrumento expedito para distribuir ingresos entre el capital y el trabajo (especialmente hacia el trabajo no calificado). Otros comentaristas enfatizan, de otro lado, que el SM puede resultar contraproducente como instrumento distributivo pues ocasiona, si sus niveles son exagerados, la destrucción de trabajo no calificado. En últimas, la indagación sobre los efectos distributivos del SM es una pregunta empírica de difícil respuesta, lo que podría, a su vez, explicar la exacerbación ideológica del debate.

Para el caso Colombiano cualquier discusión sobre el nivel más adecuado (o sobre la tasa óptima de aumento) del salario mínimo debería tener en cuenta tres hechos estilizados que se describen a continuación. Primero, el nivel de salario mínimo como porcentaje del ingreso medio de la economía es alto. Según se muestra en el Gráfico 8, el SM representó, durante la última

Gráfico 8

SALARIO MÍNIMO COMO PORCENTAJE DEL INGRESO MEDIO



Fuente: BID (2004).

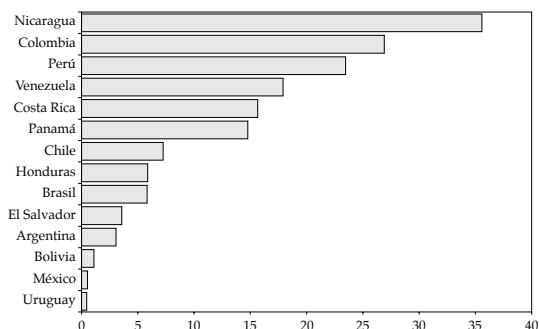
mitad de los años noventa y los primeros años de la presente década, aproximadamente 80% del ingreso medio (BID, 2004). En la región, este nivel sólo fue superado por Nicaragua, donde el salario mínimo tiene niveles de incumplimiento superiores al 40%. En los últimos años, la relación entre SM y salario medio se ha mantenido constante, habida cuenta de que el SM ha crecido a una tasa similar a la del ingreso medio.

El segundo hecho hace referencia a la tasa de incumplimiento del salario mínimo, la cual alcanza niveles muy altos en Colombia: 26,9% en promedio (BID, 2004). En la zona rural, el nivel de incumplimiento supera con creces el 50%. Las tasas de incumplimiento son calculadas con base en los ingresos laborales reportados por los trabajadores asalariados entre 26 y 40 años de edad que laboran más de 30 horas a la semana. El Gráfico 10 muestra que los niveles de incumplimiento observados en Colombia son los segundos más altos de América Latina.

Tercero, el salario mínimo no distribuye ingresos hacia los sectores más pobres de la población. Usando las variaciones del SM en el período

Gráfico 9

TASA DE INCUMPLIMIENTO DEL SALARIO MÍNIMO



Fuente: BID (2004).

1984-2001 y las diferencias regionales del SM con respecto al ingreso medio de los hogares, Arango y Pachón (2004) muestran que los aumentos reales del SM incrementan los ingresos de los trabajadores ubicados en los percentiles cercanos al SM, así como los de aquellos ubicados en los percentiles superiores. Paradójicamente, los trabajadores ubicados en los percentiles inferiores experimentan, en promedio, caídas en sus ingresos, como consecuencia del aumento en la probabilidad de desempleo ocasionado por el crecimiento real del SM. Esta evidencia es consistente con la presentada por Malony y Nuñez (2004), quienes estiman que por cada punto de aumento real del SM, la ocupación disminuye en 0,15%.

La evidencia anterior sugiere que los aumentos futuros en el SM deberán ser moderados. La regla general de inflación esperada más aumentos de productividad debería ser el punto focal de cualquier política futura. Esta política mantendría constante la relación entre el salario mínimo y el salario medio. Dadas las diferencias de productividad entre las zonas urbanas y rurales, así como las diferencias en los costos de

vida y la dificultad de garantizar el cumplimiento de la normatividad en las zonas rurales, tendría sentido regresar a la situación prevaleciente con anterioridad a 1984, cuando existía un SM diferente para las zonas urbanas y rurales. Una medida como tal introduciría algo de realismo a los contratos laborales en las áreas rurales donde el SM parece haber perdido conexión con las posibilidades económicas reales.

En suma, la evidencia disponible indica que i) el salario mínimo no ha sido un instrumento idóneo para distribuir el ingreso, y ii) los niveles actuales son altos con respecto al ingreso medio. Estos hechos, tomados en conjunto, ponen de presente la inconveniencia de aumentos inmoderados del SM.

B. Flexibilización

En Colombia, la flexibilización laboral avanzó de manera sustancial con la promulgación de la Ley 50 de 1990 y la Ley 789 de 2002: los costos de despido fueron disminuidos, la jornada ordinaria de trabajo fue extendida, la remuneración de festivos y dominicales reducida, etc. Aunque uno podría argumentar que la agenda de flexibilización todavía tiene algunos puntos pendientes, el sobrecargo de festivos y dominicales, por ejemplo, sigue siendo muy alto, el clima de opinión pública parece bastante adverso a cualquier intento ulterior de flexibilización. En este tema, Colombia parece haber entrado en una etapa de fatiga reformista.

Al mismo tiempo, el impacto de la reforma laboral de 2002 sigue siendo fuente de polémica, no sólo por un interés académico sobre sus verdaderos efectos, sino también porque la misma reforma estableció que su continuidad dependía

de la evaluación de los resultados⁹. Los ejercicios de evaluación realizados hasta el momento no permiten emitir un dictamen definitivo. Gaviria (2005) encuentra i) que la reforma contribuyó a disminuir el subempleo por insuficiencia de horas (especialmente en el sector servicios); ii) que el efecto sobre la generación de empleo fue exiguo; y iii) que el efecto sobre la formalización del empleo fue nulo. Nuñez (2005) encuentra algún impacto positivo sobre la duración del desempleo, y López (2004) atribuye el fuerte crecimiento de la demanda de mano de obra no calificada, observado durante el año 2003, a un efecto transitorio de la reforma.

Claramente cualquier intento reformista que propenda por una mayor flexibilización deberá enfrentarse al escepticismo generado por los resultados ambiguos de la reforma de 2002. Algunos comentaristas (y varios políticos) han insistido en la conveniencia de desmontar algunos aspectos de la reforma de 2002. Estas opiniones parecen otorgarle una mayor importancia a los efectos redistributivos adversos que a la estabilidad normativa y a la disminución del subempleo. Pero más allá de este debate, la reforma laboral de 2002 parece haber cerrado, al menos por varios años, la agenda de flexibilización laboral. Quizá sería conveniente una

simplificación de la complejidad normativa del Código Sustantivo de Trabajo pero los cambios de fondo son económicamente cuestionables y políticamente irrealistas.

C. Impuestos a la nómina

Una discusión sobre los efectos y la conveniencia de los impuestos a la nómina tiene que empezar por diferenciar los impuestos propiamente dichos de las contribuciones que generen beneficios directos para los trabajadores. El valor de las contribuciones depende de consideraciones actuariales y de los beneficios ofrecidos, y no será analizado en esta sección. Los impuestos a la nómina existentes en Colombia pueden agruparse en tres categorías: i) los llamados impuestos parafiscales (las contribuciones a las Cajas de Compensación, 4%, al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), 3% y al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), 2%); ii) las contribuciones solidarias a salud y pensiones¹⁰; y iii) las cuotas de aprendices exigidas a las empresas¹¹.

En suma, los impuestos a la nómina suman entre 10% y 13%. Las alternativas de política deben estudiarse a la luz de los resultados que se discuten a continuación. Los cálculos disponibles, que tienen en cuenta efectos de equilibrio general, muestran

⁹ El artículo 46 de la Ley 789 de 2002 establece en su párrafo final que "transcurridos dos años de la vigencia de la presente ley... el Gobierno presentará al Congreso un proyecto de Ley que modifique o derogue las disposiciones que no hayan logrado efectos prácticos para la generación de empleo".

¹⁰ Un punto de la cotización obligatoria a salud (12%) es trasladado al Fondo de Solidaridad y Garantía para contribuir a la financiación de los beneficiarios del Régimen Subsidiado de Salud (Artículo 2004, Ley 100 de 1993). Los afiliados a pensiones con un ingreso superior a cuatro SM tienen a su cargo un aporte adicional del 1% destinado al Fondo de Solidaridad Pensional. El aporte adicional sube a 2% para los afiliados con un ingreso superior a 20 SM (Artículo 20, Ley 100 de 1993 y Artículo 7, Ley 797 de 2002).

¹¹ Las empresas deben contratar aprendices según el tamaño de su nómina: un aprendiz por cada 20 trabajadores y uno adicional por cada fracción de 10. Las empresas que no contraten los aprendices deben pagar una cuota calculada como el producto de 5% de la nómina por un salario mínimo (Artículos 33 y 34 de la Ley 789 de 2002).

que una disminución de 2% de los impuestos a la nómina podría generar aproximadamente 50.000 empleos (Alm y López, 2002). Una eliminación de los parafiscales (los cuales serían reemplazados por impuestos directos a la renta) generaría hasta 180.000 empleos y tendría un efecto marginal sobre el PIB (Botero, 2006)¹². Pero la disminución de los impuestos a la nómina tendría efectos nulos sobre la pobreza, habida cuenta de las muy pequeñas tasas de formalización de los trabajadores más pobres (Botero, 2006).

Más allá de los resultados anteriores, el hecho innegable es que los impuestos a la nómina han alcanzado un nivel bastante alto, lo que, por sí mismo, sugiere la inconveniencia de cualquier propuesta que busque aumentarlos, como la que se ha realizado recientemente con el fin de expandir la cobertura al Régimen Subsidiado en Salud (más sobre esto más adelante). De otro lado, la propuesta de eliminar la totalidad de los impuestos a la nómina no es realista: la eliminación de las contribuciones solidarias, por ejemplo, requeriría un replanteamiento completo de la financiación de la seguridad social para los trabajadores más pobres.

Con respecto a los parafiscales, las restricciones políticas para su eliminación son enormes. Por lo tanto, se debería enfatizar, más que su eliminación y reemplazo, la mejor utilización de los recursos. Una propuesta razonable debería

incorporar al menos cuatro puntos: i) mejorar la focalización de los servicios de las Cajas de Compensación, mediante la disminución gradual de los límites para el subsidio familiar hasta alcanzar un salario mínimo y el requerimiento de extender un mayor porcentaje de los servicios ofrecidos por las Cajas hacia la población no afiliada; ii) mejorar la calidad y la pertinencia de los servicios del SENA, mediante, entre otras cosas, la consolidación de un sistema de información sobre vacantes, iii) desmontar gradualmente los parafiscales destinados al ICBF e incorporar los recursos al Sistema de General de Participaciones, y iv) eliminar las cuotas de aprendices.

D. Seguridad social de los no contribuyentes

Como se señaló en la sección anterior, aproximadamente la mitad de los trabajadores colombianos son informales. Desde la expedición de la Ley 100 de 1993, se han creado (y expandido) una serie de programas asistencialistas, basados parcialmente en las contribuciones solidarias de los trabajadores formales. Estos programas tienen el objetivo explícito de desligar la protección social del trabajo formal. Entre los programas implantados, sobresale el Régimen Subsidiado en Salud (RSS) que ya suma más de 15 millones de afiliados¹³. Además del RSS, existe el Fondo de Solidaridad Pensional, financiado totalmente con las contribuciones solidarias de los cotizantes a

¹² Las estimaciones sobre las ganancias de empleo deben contrastarse con el fracaso del llamado Régimen Especial de Aportes, instaurado por la Ley 789 de 2002, por medio del cual se eximían de contribuciones parafiscales a las empresas que contrataran trabajadores vulnerables. Esta exención no generó la demanda esperada por el legislador.

¹³ La normatividad colombiana define que los hogares clasificados en los niveles 1 y 2 del SISBEN son elegibles para recibir el RSS. Para acceder al RSS, una persona debe contar con un documento que certifique su pertenencia al nivel 1 o 2 del SISBEN. Una vez certificado, el potencial beneficiario debe acudir a una de las entidades encargadas de intermediar la demanda del público ante los prestadores de servicios de salud: Administradoras de Régimen Subsidiado (ARS). Una vez inscrito en la ARS, el afiliado tiene acceso gratuito a una canasta de servicios de salud.

pensiones y usado, entre otras cosas, para pagar por servicios asistenciales dirigidos a ancianos de bajos recursos. Así mismo, cabría mencionar el seguro al desempleo, creado por la ley 789 de 2002, el cual es financiado con las contribuciones de los afiliados a las Cajas de Compensación pero usado, en buena medida, para cubrir un paquete de servicios transitorios a los desempleados sin afiliación previa a las Cajas (Gaviria, 2005).

Un primer punto tiene que ver con las formas de financiación de estos programas. Como se dijo anteriormente, los mismos se financian, total o parcialmente, con contribuciones solidarias que encarecen el empleo formal y pueden resultar contraproducentes. El RSS constituye un caso paradigmático. Desde la promulgación de la Ley 100 de 1993 se ha tenido la pretensión de alcanzar la cobertura universal de aseguramiento subsidiado para la población pobre (SISBEN 1 y 2). A pesar del aumento reciente de la cobertura, existe un consenso sobre la necesidad de acopiar recursos adicionales con el fin de alcanzar la cobertura universal del RSS. Recientemente se ha mencionado, cada vez con mayor insistencia, que los recursos adicionales podrían provenir de un aumento en las contribuciones solidarias.

Un aumento de las contribuciones solidarias generaría desestímulos para la generación de empleo formal. Como se mostró anteriormente, estos desestímulos pueden llegar a ser importantes. En el límite, uno podría especular que la formalización del empleo podría caer presa de un círculo vicioso: el aumento de las contribuciones

destruye empleo formal lo que implica, en este caso, menos cotizantes a la salud contributiva, lo que implica, a su vez, una mayor necesidad de expandir el RSS, lo que necesitaría de un nuevo aumento en las cotizaciones, lo que destruiría más empleo formal y así *ad infinitum*.

En términos más concretos, la expansión reciente del régimen subsidiado no parece estar montada sobre bases sostenibles: simplemente no es posible que seis millones de cotizantes al régimen contributivo paguen por una parte de la salud del resto de la población, a no ser que el Estado asuma de manera permanente la casi totalidad del costo del aseguramiento en salud. En la actualidad, muchos trabajadores informales que podrían cotizar, total o parcialmente, no lo hacen porque tienen la opción del RSS¹⁴. Esta situación podría exacerbarse habida cuenta de los planes de expansión del RSS.

Así, en lugar de buscar mayores recursos para financiar la expansión del RSS, se debería poner énfasis en la necesidad de aumentar el número de cotizantes del Régimen Contributivo. Este cambio de énfasis implicaría, entre otras cosas, una reforma del esquema actual para hacerlo más flexible: múltiples planes, posibilidad de cotizar por debajo de un salario mínimo, exención de contribuciones solidarias para algunos trabajadores, etc. Si se necesitasen nuevos recursos, los mismos podrían incorporarse en el Sistema General de Participaciones lo que lograría estabilidad en las fuentes de financiación sin comprometer la generación de empleo.

¹⁴ Gaviria, Medina y Mejía (2005) presentan evidencia del impacto adverso del RSS sobre la participación laboral femenina. Al mismo tiempo, las anécdotas sobre las exigencias de afiliación al Régimen Subsidiado que los empleadores de trabajadores no calificados (empresas de la construcción, por ejemplo) le hacen a sus potenciales empleados se han convertido en un lugar común en el país.

Una serie de cambios similares podrían adaptarse con el fin de aumentar la cobertura del sistema de pensiones. Varios analistas han sugerido que, como en el caso de la salud, el sistema de pensiones debería estar montado sobre un primer pilar: un auxilio pensional con cobertura universal para la población de bajos recursos. La idea consistiría en crear un fondo con contribuciones solidarias que permitiera desligar, para la población más pobre, la protección social del trabajo formal, tal como lo hace actualmente el Fondo de Solidaridad Pensional pero todavía a una escala reducida. Pero estas propuestas, a pesar de su atractivo político, reiterarían los problemas ya mencionados del RSS.

Así, la solución al problema de cobertura de pensiones también debería comenzar con una ampliación de la base de cotizantes, con el fin de que los trabajadores informales coticen de acuerdo con sus posibilidades. En concreto se podría permitir que los trabajadores informales coticen por debajo de un salario mínimo (Alarcón, 2006). Ello podría lograrse mediante un esquema que, con el fin de calcular las semanas cotizadas, los tiempos de cotización por debajo del mínimo se contabilizarían de manera proporcional: "100 semanas cotizadas sobre una base de medio salario mínimo equivaldrían a 50 semanas plenas". Este esquema implicaría algunos subsidios que podrían ser cubiertos por el Fondo de Garantía de Pensión Mínima (FGPM)¹⁵. Al mismo tiempo, el esquema acarrearía unos costos administrativos mayores, que podrían aliviarse relajando algunos de los requisitos de administración y eximiendo a los trabajadores informales de las contribuciones solidarias.

E. Intermediación y vigilancia

Las labores de intermediación, que buscan conectar oferta y demanda, constituyen una de las inversiones más costo-efectivas en el área de mercado laboral (BID, 2004). El sector privado está en capacidad de realizar la intermediación para los trabajadores calificados. Para los no calificados, sin embargo, la participación del sector público es esencial. Experiencias exitosas como la del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo de Chile o del Instituto Nacional de aprendices de Costa Rica deberían considerarse con detenimiento. Aunque el SENA sería la institución adecuada para poner en marcha un sistema de intermediación, su papel de supervisor y regulador de ciertos contratos de trabajo podría terminar desincentivando la participación. Por último, los altos niveles de incumplimiento del salario mínimo ponen de presente la necesidad de una vigilancia más adecuada al cumplimiento de la normatividad laboral. Una política explícita, con monitoreos permanentes y sanciones disuasivas, que asegure el cumplimiento del salario mínimo debería ser prioritaria. Podría incluso servir para justificar los aumentos moderados del SM propuestos anteriormente.

V. Conclusiones

En la historia reciente de Colombia, la evolución de la pobreza urbana ha estado atada primordialmente a los vaivenes del empleo. Este punto pone de presente la centralidad de la política de empleo en cualquier estrategia encaminada a disminuir la pobreza en las áreas urbanas. Una

¹⁵ Los cálculos recientes del Departamento Nacional de Planeación muestran que el FGPM contará con cuantiosos excedentes debido a la dificultad de muchos trabajadores para completar el requisito mínimo de semanas cotizadas.

política de empleo debería distinguir, al menos, dos dimensiones. Una dimensión de largo plazo que propenda por el aumento de la productividad de la economía y la productividad de los trabajadores (mediante programas de capacitación, por ejemplo). Una dimensión de corto plazo que busque un mejor funcionamiento del mercado de trabajo y, por ende, una mayor correspondencia entre el crecimiento económico y la generación de empleo. Este trabajo se ha centrado, por razones ya anotadas, en la segunda dimensión.

Antes de resumir las recomendaciones es necesario reiterar dos hechos estilizados que se desprenden del análisis previo (secciones 2 y 3). Primero, los empleos que se destruyen endógenamente durante las crisis no parecen crearse endógenamente durante las reactivaciones. Al menos no con la misma celeridad. Y segundo, la formalización del empleo, al menos para los trabajadores no calificados, está jalonada no tanto por el crecimiento económico como por factores estructurales relacionados con la institucionalidad de los mercados de trabajos. Estos dos hechos sugieren que las políticas de empleo deben ir más allá de las políticas macroeconómicas y deben centrarse en la regulación de los mercados de trabajo.

Para el caso Colombiano, cabe reiterar algunas de las recomendaciones ya enunciadas: i) deben evitarse los aumentos exagerados en el salario mínimo; ii) debe mejorarse la eficiencia y

la focalización de los programas sociales financiados con impuestos a la nómina, y iii) debe, al mismo tiempo, considerarse seriamente cambiar la fuente de financiamiento de algunos de los programas pagados actualmente con impuestos a la nómina.

Pero quizás la recomendación más importante tiene que ver con la interrelación entre política social y política de empleo. Actualmente la política de empleo parece subordinada a la política social (como cuando se plantea aumentar las contribuciones solidarias para financiar la expansión del régimen subsidiado, o se gravan las nóminas para pagar por programa de emprendimiento, o se pasan por alto los efectos adversos de la afiliación indiscriminada sobre la formalización). Así, se requiere reorientar el énfasis de la política social, basada actualmente en esquemas subsidiados que desincentivan la demanda y la oferta de trabajo formal, hacia esquemas contributivos en los cuales cada quien pague según sus capacidades.

En suma, cabría enunciar dos principios rectores que deben orientar de la política de empleo en el corto plazo: i) la política social debe subordinarse a la política de empleo y no viceversa, ii) una buena política de empleo no es consistente con los esquemas de asistencialismo permanente que han dominado (al menos en el margen) la política social colombiana durante los últimos años.

Bibliografía

- Alarcón, L. F. (2006), "Una propuesta para mejorar la cobertura pensional", Memorando no publicado, Asofondos, Bogotá.
- Arango, L. E. y C.E. Posada (2003), "Determinantes de la probabilidad de tener servicio Domestico en Colombia", Borradores de Economía, No. 269, Banco de la República, Bogotá.
- Alm, J. y H. López (2002), "Payroll taxes in Colombia", Informe Final, Misión del Ingreso Público, Fedesarrollo, Bogotá.
- Arango C. y A. Pachón (2004), "Minimum wages in Colombia: holding the middle with a bite on the poor", Borradores de Economía, Banco de la República, Bogotá.
- BID (2004), Se Buscan buenos empleos, Informe Anual sobre el Progreso Económico y Social (IPES), Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Botero, J. (2006), "Crecimiento, pobreza y distribución del ingreso: un análisis de equilibrio general computable", Informe final, Misión para la reducción de la pobreza y desigualdad.
- Freeman, R. (2000), "Single peaked vs. diversified capitalism; the relation between economic institutions and outcomes", NBER WP No. 7556.
- Heckman, J. (2003), "Flexibility, job creation and economic performance", en Knowledge, information and expectations in modern macroeconomics: in Honor of Edmund S. Phelps, volumen editado por P. Aghion, L. Frydman, J. Stiglitz y M. Woodford, Princeton, New Jersey.
- Gaviria, A. (2002a), Los que suben y los que bajan. Educación y Movilidad social en Colombia, Editorial Alfa y Omega, Bogotá.
- Gaviria, A. (2002b), "Household Responses and Income Shocks in Latin America", Desarrollo y Sociedad, No. 49, marzo.
- Gaviria, A. (2005), "La reforma laboral de 2002: ¿funcionó o no?", *Coyuntura económica*, Vol. 34, No. 1, Fedesarrollo.
- Gaviria, A., C. Medina y C. Mejía (2006), "Evaluating the impact of health care reform in Colombia: from theory to practice", Documento CEDE No. 2006-06, Universidad de los Andes, Facultad de Economía, Bogotá.
- López, H. (2004), "Impacto de la reforma laboral sobre la generación y calidad del empleo", Mimeo, CIE, Medellín.
- Malony B. y J. Nuñez (2004), "Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America" en Law and employment: lessons from Latin America and the Caribbean, volumen editado por J. Heckman and C. pages, NBER, Chicago.
- Nuñez (2005), "Éxitos y fracasos de la reforma laboral en Colombia", Documento CEDE no. 2005-43, Bogotá.
- Nuñez, J. J.C. Ramírez y L. Cuesta (2005), "Determinantes de la Pobreza en Colombia, 1996-2004", Documento CEDE No. 2005-60, Bogotá.