Imprimir

La reacción de algunos gremios empresariales como la ANDI, FENALCO, o ANALDEX, y de algunos dirigentes políticos de la extrema derecha frente al incremento del salario mínimo, indican que sólo ven en el factor trabajo una cara de este, su costo, y el impacto que este factor pueda tener en la estructura de costos de las empresas y en su competitividad. Es decir, para estos políticos y empresarios el factor trabajo es simplemente una mercancía, y cuando uno hace negocios el objetivo siempre es lograr el máximo beneficio, y en este caso comprar la mercancía "fuerza de trabajo" al menor costo posible, y hacerla rendir al máximo durante la jornada de trabajo, que entre más larga mejor para ellos, para lo cual desarrollan toda clase de estrategias, entre ellas, impedir que los trabajadores se organicen en sindicatos fuertes para que no tengan condiciones de incidir en la determinación de su precio, esto es, del salario.
Siguiendo esta lógica, estos actores gremiales y políticos alegan que, incrementos del salario mínimo como el decretado este año por el gobierno, va a producir efectos negativos sobre el empleo, el trabajo formal y sobre los precios. Pura ideología, pues los datos no confirman tales afirmaciones, como lo podemos verificar por nuestra propia experiencia. En efecto, en los últimos tres años, el incremento real del salario mínimo (incremento nominal, menos inflación causada), ha sido de 14,28 puntos porcentuales por encima de la inflación.[1] En estos tres años, la inflación pasó del 13,12% en 2022 al 9,28% en 2023, y al 5,2% en 2024; por su parte, la tasa de desempleo bajó del 10,3% en diciembre de 2022, al 8,2% en noviembre de 2024; en relación con el empleo asalariado, este se incrementó levemente en el total pasando del 43,15% en noviembre de 2022 al 43,55% en noviembre del 2024; y, finalmente, la tasa de trabajo informal pasó del 57,9% en agosto/octubre de 2022 al 55,6% en el mismo período del 2024.

Sobre este particular ya existe demasiada evidencia empírica, no ideología, como lo demostró, entre otros, el premio Nobel de economía de 2021, David Edward Card, quien, junto a Alan B. Krueger, concluía de manera tajante que "un incremento de la retribución mínima no destruye empleo", una conclusión resultado de un trabajo de investigación sobre el impacto del incremento del salario mínimo en dos ciudades de los Estados Unidos en 1992.[2]

Estos empresarios y políticos de la derecha no ven, y además no les interesa que los demás veamos, que el trabajo, conjuntamente con la naturaleza, son las únicas fuentes de creación de valor, de riqueza, y que su precio, el salario, tiene un impacto profundo en el crecimiento de la economía, en la distribución del ingreso y en la construcción de sociedades de bienestar, más democráticas desde la perspectiva económica y social; que además, no tienen en cuenta que para la gran mayoría de la población, aquella cuya única propiedad es su fuerza de trabajo, el asalario es la única posibilidad que tienen para acceder a un conjunto de bienes y servicios que son la base material para que las personas puedan ser en la vida real libres e iguales, y en consecuencia, gozar efectivamente de su condición de ciudadanía y de dignidad.

Pero, ¿qué tan caros son los trabajadores y trabajadoras en la economía colombiana?

Miremos el salario desde la perspectiva de su costo. ¿Qué tanta incidencia tiene las remuneraciones de los trabajadores en la estructura de costos de la economía colombiana y de sus distintas divisiones, como para que un incremento por encima de la inflación afecte su competitividad? La información que al respecto entrega el DANE es bastante completa, pero la que contienen mayor detalle tiene un retraso de hasta dos años, y está contenida en los informes sobre “Cuentas nacionales anuales”, en el “cuadro oferta – utilización a precios corrientes 2014 – 2022”. Estos informes descomponen la estructura de costos de las diferentes divisiones económicas, identificando cuál es el valor de la producción bruta (PB: valor de todos los bienes y servicios destinados directa o indirectamente a satisfacer necesidades humanas); cuánto es el Consumo Intermedio de cada una de estas divisiones (CI: el valor de todos los bienes y servicios utilizados como insumos en el proceso de producción para elaborar otros bienes y servicios); y cuál es el Valor Agregado (VA), o la nueva riqueza generada por cada una de estas divisiones, un valor que resulta de descontarle al valor de la PB el CI; además permite identificar cuánto es valor de las remuneraciones que reciben por su trabajo las trabajadoras de cada una de estas divisiones, y cuánta es la remuneración que les queda a los dueños de las empresas después de cubrir la remuneración total de los trabajadores y de pagarle al Estado los impuestos a la producción menos las subvenciones[3].

Para toda la economía las remuneraciones de los trabajadores representan el 17,1% del valor de la PB, lo que significa que, a mayor volumen de producción y ventas, menor será la incidencia de este factor en la economía, un objetivo que se logra a partir de que se mejoren los índices de productividad del trabajo y los ingresos de la población trabajadora para que, efectivamente, haya una demanda que justifique este incremento.

Por divisiones económicas, esta es la incidencia que tienen las remuneraciones totales en el valor de la PB de cada una de ellas: actividades inmobiliarias, 2,1%; sector minero, 5,8%; sector manufacturero, 7,8%; servicios públicos (agua, alcantarillado, basuras, energía y gas), 5,8%; sector agropecuario, 9,0%; sector transporte, 9,4%; actividades artísticas, de recreación y entretenimiento, 11,2%; construcción, 11,5%; alojamiento y servicios de comida, 13,9%; almacenamiento y actividades complementarias al transporte, 16,4%; correo y mensajería, 16,2%; mantenimiento y reparación de automotores, 17,1%; comercio, 19,7%; información y comunicaciones, 27,4%; actividades financieras y de seguros, 23,6%; actividades profesionales, científicas y técnicas, 25,4%; salud, 30,2%; administración pública y defensa, 44,1%; educación, 61,7% (49,7% en la educación privada, 71,8% en la educación pública); actividades de servicios administrativos y de apoyo a las empresas, 61,7%; actividades de los hogares en calidad de empleadores, 77,7%.

Obsérvese que aquellas actividades que son intensivas en mano de obra, son los que presentan la mayor incidencia del factor trabajo en el valor de la PB, como el trabajo del cuidado en los hogares, la educación, las actividades de servicios a las empresas y la administración pública y defensa. En cambio, en aquellas actividades que son intensivas en capital (instalaciones, maquinaria y equipos), la incidencia del costo factor trabajo es, prácticamente, marginal: sector minero, industria, servicios públicos, transporte, sector agropecuario y construcción.

Ahora, ¿Cuál es la incidencia del factor trabajo si analizamos la incidencia de los costos laborales totales en el valor de la PB según el tamaño de la empresa? Las Encuestas Anuales del DANE de los sectores manufacturero (2022) y comercio (2023) nos entregan datos al respecto:

Incidencia de los costos laborales totales en el valor de la Producción Bruta según tamaño de la empresa%.

Escala del personal ocupado	Industria (6.775 empresas) %	Comercio (10.123 empresas) %	Escala del valor de la producción (millones de $)	Industria %	Escala de ventas	Comercio %
Menos de 10	0,93	15,2	**0-1816**	38,27	**Microempresa**	58,2
De 10 a 19	3,14	25,1	**1817-4540**	28,84	**Pequeña**	35,4
De 20 a 49	5,87	27,8	**4541-7572**	20,90	**Mediana**	30,7
Total	**5,98**	**28,2**	**7573-11356**	20,4	**Gran empresa**	26,0
			Total	**5,98**	**Total**	**28,2**

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera 2022, Encuesta Anual de Comercio 2023.

Los datos de estas encuestas son complementarios a la información que da el “Cuadro de oferta utilización” correspondiente al año 2022, pues en este último se analizan todas las empresas del país y en las encuestas sólo una muestra. Obsérvese que, desde la perspectiva de la escala del personal, a menor personal, menor incidencia del factor costo laboral en el valor de la producción bruta, lo que pone en entredicho algunas de las afirmaciones de los gremios patronales y de los políticos de la extrema derecha. En cambio, no sucede lo mismo si analizamos esta incidencia desde el valor de la producción en la industria, y desde el valor de las ventas en el comercio. Aquí sí se presentan problemas, pues a menor valor de la producción y a menor escala de ventas, el factor trabajo sí presenta una mayor incidencia que puede afectar la competitividad de las empresas y su sostenibilidad en el mercado. Pero aquí tampoco es un problema de costos laborales, sino de tamaño del mercado (“no hay cama pa tanta gente”), de participación en el mercado y del lugar que ocupan estas empresas en la cadena de producción y de suministros.

La economía colombiana está dominada por grandes compañías, mayoritariamente extranjeras, que son las que controlan la producción y las ventas, y que son las que imponen sus condiciones en este mercado (y en muchos aspectos también sobre la política y sobre los gobiernos). Según la SUPERSOCIEDADES, en 2022, las 1.000 compañías más grandes del país obtuvieron ingresos operacionales por $1.217 billones, cifra que equivale al 45,5% del valor

de la PB total de ese año, pero las 50 sociedades más grandes de estas 1.000 se quedaron con el 44 % de los ingresos, equivalente a $538 billones, el 20,1% del valor de la PB total, las mismas empresas que acapararon el 56 % de las ganancias, equivalente a $77 billones. Las 9.000 empresas siguientes presentaron ingresos por $509 billones, equivalentes al 19,05% del valor de la PB total. Es decir, que en un país que tiene registradas 1,56 millones de empresas[4], las 10.000 más grandes y medianas, el 0,64% del total, controlan el 64,5% de los ingresos operacionales y la mayor parte de las utilidades. En este escenario, ¿Qué mercado le queda a las micro (el 94,2% del total) y a las pequeñas empresas (el 4,2% del total)?

Es evidente que, en este escenario, este tipo de empresas ocupan un lugar más que secundario en el mercado, y que están completamente subordinadas a las más grandes, que son la que les imponen sus condiciones en materia de precios y de contratación; que son las que mayor influencia y capacidad de lobby tienen sobre el gobierno y sobre el Congreso; que son las que ponen ministros de hacienda, de industria y comercio, de agricultura, del trabajo, y de miembros de la junta del Banco de la República. Por tanto, en este punto, los problemas de estas empresas no son de costos laborales, sino de demanda, de oportunidades en el mercado, y de un apoyo institucional decidido, que les permitan crecer y generar valor. A este tipo de empresas les pueden reducir los costos laborales 9,54% y no por eso van a ser más competitivas.

En este sentido, el problema que tiene la economía colombiana no es un problema de costos laborales, sino de generación de valor, de competitividad y de demanda: para toda la economía, el VA representa el 49,4% y el CI el 50,6%, con casos que son preocupantes, como el de la industria manufacturera, en el que su VA apenas representa el 27,3% del valor de su PB, mientras que el CI tiene una incidencia del 72,7% (gran parte de los insumos utilizados por la industria son importados). Pero este problema no se resuelve con bajos salarios y estrategias de represión del sindicalismo, que fue el modelo impuesto por los neoliberales a partir de la apertura económica iniciada bajo el gobierno de Gaviria, modelo que profundizó Uribe con la reforma laboral de 2002 y que continuo Santos con la reforma tributaria que eliminó los pagos que las empresas debían hacer para financiar salud, SENA e ICBF. Aquí la

razón fundamental de la competitividad de nuestra economía radica en el incipiente desarrollo capitalista que tiene el país, pues los que han controlado e impuesto por décadas el modelo de desarrollo capitalista en nuestro país, lo que impusieron fue un modelo rentístico (puertos, carreteras, salud, pensiones, medios de comunicación), extractivista y excluyente, con altas tasas de desempleo y de trabajo en la economía informal, que enriqueció mucho a unos pocos y creo una de las sociedades más desiguales del planeta, con una población trabajadora con unos ingresos tan pobres que limitan el crecimiento de la producción y de las ventas en todos los sectores de la economía.

Es este modelo el que explica que Colombia tenga un PIB percápita de sólo US$6.643,6 (a precios corrientes de mercado, datos de 2022), inferior al PIB percápita promedio de los países de América Latina, US$8.947,6; inferior al de Argentina, US$13.801,7; inferior al de Chile, US$15.367,6; inferior al de Costa Rica, US$13.403,7; inferior al de México, US$11.484,5; inferior al de Perú, US$7.125,6; e inferior al de Brasil, US$9.071,5 (datos de la CEPAL. Anuario Estadístico 2023).

Los salarios en el crecimiento de la economía y en la justicia distributiva.

Los salarios no son solamente un costo, también tienen una incidencia profunda en el crecimiento de la economía, como se ve por la incidencia que tiene el factor “gasto del consumo final individual de los hogares”, factor que desde la perspectiva de la demanda tiene la mayor incidencia en el PIB. En efecto, los datos del DANE también son ilustrativos al respecto: en 2023, el PIB a precios corrientes sumó a $1.572,4 billones, de los cuales, $1.202,3 billones, el 76,5%, fueron explicados por el “gasto del consumo final individual de los hogares”, gasto que representó el 76,5% del PIB. Sin embargo, la remuneración de los asalariados representó apenas el 41,3% de este gasto[5]. ¿Qué hubiera pasado con el crecimiento de la economía (y con el consumo de los hogares), si la remuneración de los asalariados tuviera una incidencia en el PIB y en el Consumo de los Hogares siquiera parecida a la que tienen las remuneraciones en aquellos países con fuerte implantación sindical y de la negociación colectiva, países en los que las remuneraciones de los trabajadores y trabajadoras sobrepasa el 50% del PIB o del ingreso nacional?

Lo que sí está claro es que un incremento de los salarios puede tener como efecto directo una disminución de la ganancia de los dueños de las empresas (efecto que pueden anular con incrementos en la productividad, en la producción y en las ventas), y es a este resultado al que se resisten con todo su empeño la mayoría de empresarios y sus gremios, y los políticos de la extrema derecha, así sacrifiquen crecimiento económico y calidad de vida de la población. Según el DANE, el PIB es igual a la suma de la remuneración de los asalariados; más los impuestos, menos las subvenciones a la producción y las importaciones; más la remuneración de los dueños de las empresas (excedente de explotación e ingreso mixto).[6] Así que cualquier modificación de una de las partes de esta ecuación, necesariamente modifica la participación de estos actores en este reparto.

Para toda la economía, en 2022, la participación de la remuneración total de los trabajadores en el PIB (salarios, prestaciones legales, pagos a la seguridad social, beneficios convencionales), fue del 31,2%. Como resultado de los incrementos reales del salario mínimo de los últimos tres años, esta participación subió al 33,0% en 2023 y al 33,53% en el tercer trimestre del 2024, un incremento de 0,53 pp. En estos mimos períodos, la remuneración de los dueños de las empresas pasó del 56,12% en 2022 (34,56% el Excedente bruto de explotación y 21,56% el ingreso mixto), al 52,2% en 2023 (33,14% el EBE y 21,56% el IM), y al 53,36% en el tercer trimestre de 2024 (31,65% el EBE y 21,71% el IM), una disminución de 2,76 pp; por su parte, la participación del Estado en este reparto a través de los impuestos a la producción menos las subvenciones, pasó del 12,7%, al 12,81% y al 13,12% en los mismos periodos.[7]

Por divisiones económicas, este reparto se presenta de la siguiente manera:[8] sector agropecuario: 13,8% las remuneraciones, 85,1% la ganancia de los dueños de los negocios (70,1% el ingreso mixto, 14,9% el excedente bruto de explotación[9]); sector minero: 9,4% las remuneraciones, 88,5% la remuneración del capital; industria manufacturera: 13,3% el trabajo, 68,5% la remuneración del capital; servicios públicos domiciliarios: 12,5% el trabajo, 85,3% el capital (en esta división, el sector de generación y distribución de energía eléctrica presenta este reparto: 7,7% para los trabajadores y 89,7% para el capital); construcción: 34,3% para las remuneraciones, 63,45% para los dueños de las empresas; comercio: 39,9%

y 54,37%; mantenimiento y reparación de vehículos, 34,3% y 63,4%; transporte: 20,3% y 78,1%; almacenamiento y actividades complementarias al transporte: 29,8% y 67,7%; correo y mensajería, 37,7% y 59,6%; alojamiento y servicios de comida, 30,5% y 67,6%; información y comunicaciones, 52,9% y 43,7%; actividades financieras y de seguros, 42,2% para el trabajo, 55,3% para los dueños de los bancos; actividades inmobiliarias, 2,3% y 90.8%; actividades profesionales, científicas y técnicas, 38% y 59%; actividades de servicios administrativos y de apoyo, 81,1% para el trabajo, 17,5% para los dueños de las empresas; administración pública y defensa y planes de seguridad social de afiliación obligatoria, 80,1% y 17,8%; educación, 83,1% y 14,5% (los trabajadores de la educación del sector público se quedan con el 96,1% del VA y los del sector privado con el 67,4%); actividades de atención a la salud humana y de servicios sociales, 60,1% y 38,1%; actividades artísticas y de entretenimiento, 19,3% para los trabajadores, 78,8% para los dueños de las empresas; finalmente, “actividades de los hogares…”, 77,7% y 21,6%.

Pero, ¿qué tan negativo es para una sociedad que las remuneraciones del trabajo ganen participación en el ingreso nacional? Colombia es una de las sociedades más desiguales del planeta en materia de distribución del ingreso, un indicador que además del PIB también lo mide el índice de GINI, que va 0, igualdad absoluta, a 1, desigualdad absoluta. Así que mientras más cerca del 0 este este indicador, más democracia económica tiene una sociedad.

Colombia tenía un GINI del 0,563 en 2021; de 0,556 en 2022; y de 0,546 en 2023. Aquí las mejoras son marginales, por dos razone: una, el incremento del salario mínimo afecta de manera directa sólo a unos tres millones de trabajadores, pero para el resto, en la mayoría de los casos, los incrementos salariales los definen de manera unilateral los patronos, pues los trabajadores organizados en sindicatos son una minoría, menos del 5% de la población ocupada, y los convenios colectivos de trabajo apenas tienen una cobertura del 7% del trabajo asalariado, con una presencia en apenas el 0,06% de las empresas del sector privado; y dos, por las enormes exenciones de impuestos que tienen las empresas por causa de un régimen tributario diseñado por los propios gremios patronales en su beneficio, como lo muestra un solo dato: los empresarios mineros deducen la regalías de los impuestos que

deben pagar, por lo que un recurso que es de la nación (la riqueza que hay en el subsuelo) les resulta gratis a estos empresarios.

Si nos comparamos en esto con los países de la OCDE las diferencias son bastante evidentes.[10] En promedio los países de la OCDE tenían un GINI en 2022 de 0,3165, o de 0,293 si excluimos a los más desiguales (Chile, 0,448, Costa Rica, 0,472, México, 0,400 y Colombia, 0,556). Una característica de estos países, que no la tenemos ninguno de los más desiguales, es la fuerte implantación del sindicalismo y de la negociación colectiva, con tasas de afiliación y de cobertura de los convenios colectivos de trabajo que en promedio son del 34,7% y del 78,4%, respectivamente, si excluimos a los países con las tasas más bajas de sindicalización (Costa Rica, 2%, Colombia, 4,6%, Estados Unidos, 10,1%, México, 12% y Chile, 17,7%).En este terreno, Colombia presenta una tasa de sindicalización del 4,6%, y menos de 7 de cada 100 trabajadores asalariados se beneficia de algún convenio colectivo de trabajo, en este caso de convenciones y pactos colectivos, y la negociación colectiva apenas tiene presencia en el 0,06% de las empresas del sector privado

Recordemos que no hay producción sin demanda (así esta haya sido creada de manera artificial por la publicidad y los medios), y los salarios son un factor clave de esta demanda. Pero en Colombia los salarios son muy bajos, representan apenas el 33,53% del PIB y el 41,3% del consumo de los hogares. Por tanto, incrementos reales de los salarios tienen un efecto directo en el crecimiento de la economía, en la demanda de los hogares y en el empleo y además, permiten la construcción de sociedades más democráticas en materia de distribución del ingreso.

---

[1] Esta es una de las razones del porqué en el último año la pobreza monetaria disminuyó del 36,6% al 33,0%, y la pobreza extrema del 13,8% al 11,4% de la población. (DANE)

[2] https://elpais.com/economia/negocios/2023-03-07/david-card-la-subida-del-salario-minimo-no

-crea-ni-destruye-valor-solo-lo-redistribuye.html

[3] Este ingreso es bruto, puesto que, en cada una de las empresas de estas divisiones, los dueños de las empresas deben descontar los gastos netos de administración y ventas (sin remuneraciones, ni depreciaciones ni amortizaciones y sin impuestos), el impuesto de renta y los gastos financieros, lo que significa que en este reparto también participan los banqueros y el Estado, una información que es necesario construir a partir de la información que las empresas reportan a la DIAN.

[4] https://www.presidencia.gov.co/prensa/Paginas/Colombia-tiene-cerca-de-156-millones-de-empresas-formales-activas-la-mayor-cifra-de-la-ultima-decada-240823.aspx#:~:text=Bogot%C3%A1%2C%2023%20de%20agosto%20de,registrada%20en%20la%20%C3%BAltima%20d%C3%A9cada.

[5] Los otros componentes del gasto de los hogares son las remesas, las transferencias que hace el Estado a los hogares y personas más pobres, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia (el Ingreso Mixto reconoce parte de este ingreso) y parte de las ganancias de los dueños de las empresas.

[6] El excedente de explotación e ingreso mixto son dos denominaciones alternativas del mismo saldo contable de la cuenta de generación del ingreso, que se utiliza para diferentes tipos de empresas. Se denomina excedente de explotación en el caso de las sociedades, e ingreso mixto cuando se trata de empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares, excepto para los propietarios que ocupan sus propias viviendas caso en el que también se le llama excedente de explotación. En las empresas no constituidas en sociedad propiedad de los hogares al saldo se le denomina ingreso mixto en razón a que en estas empresas trabajan los propietarios o sus familias, sin percibir un salario, por ello el saldo incluye una parte de Remuneración al factor trabajo (DANE).

[7] DANE, Anexos estadísticos PIB enfoque ingreso, tercer trimestre de 2024.

[8] DANE, Cuentas Nacionales Anuales, Cuadro oferta – utilización 2022 precios corrientes.

[9] De todas las divisiones económicas, el sector agropecuario es el que presenta una mayor participación del Ingreso Mixto, 73,3% en promedio, un dato que no hace más que reflejar el trabajo de la familia campesina; otras divisiones con una alta participación de este factor en el VA son: “extracción de minerales metalíferos”, 82,9%; “extracción de otras minas y canteras”, 76,6%; “construcción de edificaciones residenciales y no residenciales”, 74,5%; “alojamiento y servicios de comida”, 59,9%.

[10] https://data-explorer.oecd.org/vis?tm=DF_IDD&pg=0&snb=1&vw=tb&df[ds]=dsDisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_WISE_IDD%40DF_IDD&df[ag]=OECD.WISE.INE&df[vs]=&pd=2010%2C&dq=

Héctor Vásquez Fernández

Foto tomada de: Colombia Informa