

## GLOBALIZACIÓN, MACROECONOMIA Y MERCADOS LABORALES

EDGARDO DE LA CRUZ DEL VILLAR\*

### I. GLOBALIZACIÓN Y DESEMPLEO

La Globalización ha impulsado a las empresas a competir internacionalmente, pero a su vez, la mayor competencia entre naciones y empresas ha reforzado la Globalización (Streeten 1999).

La globalización de los noventa ha conducido a las **reducciones de costos**, a una mayor eficiencia y a aumentos en los ingresos de los trabajadores más calificados. Simultáneamente, ha **aumentado la incertidumbre**, ha conducido a un **mayor desempleo** y a una **mayor desigualdad**.

La globalización ha reducido la capacidad de los gobiernos para mantener pleno empleo y de ocuparse de las víctimas de la competencia. Parte de este desempleo ha sido atribuido a la globalización y a las nuevas tecnologías. (Streeten 1999).

Existe un creciente consenso entre los expertos del desarrollo en el sentido de que la salvación de la humanidad radica en el crecimiento de la "productividad". Esta debe ser bienvenida pero siempre que la producción crezca lo suficiente como para absorber a todos los que buscan empleo o para que la reducción de las horas de trabajo que ella conlleva sea distribuida entre los que no tienen trabajo. Igual debería pasar con los salarios. La evidencia empírica de muchos países parece *no confirmar una relación positiva* entre *productividad y empleo*. El caso colombiano y la costa Caribe parece demostrarlo. La relación parece darse en sentido contrario: *a mayor productividad más desempleo*.

El crecimiento económico con desempleo parece ser un lastre no solo de los países desarrollados, sino también de los países atrasados y aún de los países socialistas como China y de las antiguas economías socialistas, como Rusia. Esto significa que el desempleo es un problema de todo el orbe. Cuando China se integró a la economía mundial, comenzó a reducir el costo unitario de la mano de obra para poder ser competitiva y atraer inversión extranjera directa. Al mismo tiempo, flexibilizó su legislación laboral y dado su alto nivel de capacitación y preparación del recurso humano, comenzó a crecer a tasas espectaculares, pero apareció un grave problema, que antes no tenían, el desempleo. China pasó de ocupar el puesto 32 en las exportaciones mundiales en 1978 a el puesto 10 en 1997.

La gravedad del desempleo se acrecienta si consideramos que la seguridad laboral es considerada entre las necesidades básicas del ser humano. Está al mismo nivel de la alimentación, la salud, la educación, la vivienda etc. No solo es importante en sí misma porque dignifica al hombre, y le proporciona seguridad en sus posibilidades como ser humano, sino además, porque garantiza la atención de las demás necesidades básicas.

Otra de las características del **desempleo** en un mundo globalizado es que se ha convertido en un fenómeno de **largo plazo**. Ya no es un problema coyuntural. De tal suerte que las políticas keynesianas simples, de aumentar la demanda efectiva para alcanzar el pleno empleo, ya no son suficientes. De tal manera, que una política de empleo que sólo estimule el crecimiento de la producción, no podrá por sí sólo, reducir el desempleo. Se requieren políticas de empleo que ataquen el desempleo estructural.

Cada día es mayor el llamado desempleo estructural o "permanente", y por lo tanto, las medidas cortoplazistas no son tan eficaces. Serían necesarias medidas complementarias, relacionadas con mecanismos que cuen en el ámbito de la "infraestructura social" como diría Kalmanovitz o de la mesoeconomía como diría Luis J. Garay (Garay 1998).

\* Profesor Asociado del Programa de Economía, Universidad de Cartagena.

\* Este capítulo ha sido desarrollado con base en el artículo de Paul Streeten "Globalización y competitividad (cuáles son las implicaciones para la teoría y la práctica del desarrollo" en Louis Brown) (Los Niños y Compiladores), El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI, W.I.D., 1999.

\* En el apartado tesis y cartas, intentaremos demostrar esta hipótesis. Lo que allí se afirma es parte de una investigación del autor que realiza con otros investigadores de la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena y del observatorio del Caribe colombiano (artículo) Como industrializar la costa.

\* Las teorías institucionalistas que en Colombia parecen estar representadas por Salomé Fajardo, consideran que existe una estrecha relación entre el desarrollo económico y la llamada "infraestructura social" (estructura institucional y políticas públicas). En China, después de las grandes reformas y modernización de las instituciones y de las políticas públicas, esta relación de causalidad parece estar actuando en forma positiva, pero con altos niveles de desempleo.

En un mundo globalizado ya no hay que temerle a la inflación al diseñar políticas para aumentar el empleo porque la fuerte competencia y la reestructuración de las empresas mantendrán los precios más bajos, con aumentos permanentes en la productividad y en el producto. (Streeten 1999). En estas circunstancias hay que temerle más bien a los desequilibrios en la balanza de pagos. En este sentido, por ejemplo un exceso de gasto en el sector público para generar empleo provocará a su vez un desequilibrio en el sector externo del país nacional manteniendo constante el equilibrio del sector privado. Se le teme más a un desequilibrio de la balanza de pagos que a la inflación.

Una receta generalizada para reducir el excedente de mano de obra no calificada o poco educada o escasamente adiestrada y con poca o ninguna experiencia laboral es la educación, la formación técnica y profesional, la flexibilización de los contratos laborales, etc. Se acude entonces a los centros de formación técnica y profesional, para que ajusten sus perfiles de formación y adicione nuevas carreras a las exigencias de la demanda de trabajo y de esta forma, reducir los niveles de desempleo. Sin embargo, la cosa no es tan simple. Los expertos sostienen que la experiencia ha demostrado, que esto funciona para los trabajadores talentosos y suficientemente motivados y sobre todo para aquellos que logran su acceso a los centros de formación. Especialmente, en aquellos centros de cierta calidad. Los trabajadores y empleados que no logran entrar a la empresa, en lugar de aumentar su autoestima, capacidad de autorealización y logro personal, lo que consiguen es una mayor sensación de fracaso. Pero aún más, los que consiguen un buen nivel de preparación, no todos obtienen trabajo, porque las

nuevas tecnologías e innovaciones que conlleva la globalización se pueden enfrentar con un crecimiento insuficiente del producto y de pocos nuevos puestos de trabajo. Sin embargo la paradoja que subyace a esta realidad, es que, una mayor productividad puede dar lugar a salarios más altos y más altos salarios pueden a menudo conducir a aumentos más altos en la productividad al permitirse al trabajador estar mejor alimentado reforzando o mejorando la salud la atención y la fortaleza física del trabajador.

Pero esta mayor productividad, a su vez, puede dejar vacante a amplios sectores de la población, particularmente, a los "marginados sociales" o "excluidos sociales". Por ello, cuando los gobiernos locales acusan a las instituciones educativas de ser las causantes del alto desempleo reinante en el país y en la ciudad (1999), no solo son injustos, sino que creyendo que el problema del desempleo es solo un problema de calificación de la mano de obra, desvían la verdadera solución del problema.

## 2. MACROECONOMÍA NACIONAL Y EMPLEO

En el capítulo anterior, hemos intentado mostrar, que el problema del empleo y su contrapartida, el desempleo, no es solo un problema local o nacional, es un problema de las economías modernas, es un fenómeno mundial.

Intentaremos demostrar en este ítem y en el siguiente, que las condiciones del desarrollo de la economía nacional y local en un ambiente de globalización, han agudizado los problemas del mercado laboral, hasta el punto de alcanzar niveles de desempleo que no se veía en el país desde la crisis mundial 1929-33.

<sup>1</sup> Gregory Mankiw, Macroeconomía, Antoni Bosch Editores, 3ª Edición, 1997.

<sup>2</sup> Pacientemente y seguramente agobiados por el creciente desempleo, los centros de la formación de profesionales con mentalidad empresarial y algunos sectores privados e instituciones educativas se han dado a la tarea de crear "Instituciones de Empleo", creyendo que formando una "mentalidad innovadora" en los jóvenes, independientemente de las leyes del mercado, se puede dar solución al grave problema del desempleo y al reducido número de nuevas empresas, formar una juventud creativa y dispuesta a la investigación para el diseño de soluciones novedosas para el mercado, es una ociosidad de las instituciones de educación superior del siglo XXI, pero no se puede olvidar su papel y mucho menos reemplazar al mercado, porque para ser empresario se hasta tener una buena idea, se necesita además de tener un capital disponible, tener la condición de líder empresarial a la manera de Superhombres, estas otras condiciones, y de estas últimas, no hay muchas, no basta entonces, la voluntad para ser un empresario. Incluso un proceso de creación de empresas es más complejo de lo que parece. La historia ha demostrado, que los primeros empresarios en Colombia, decantaron varias generaciones para formar hombres con mentalidad empresarial y más. Los límites a través de la práctica social, se decían, a través de la prueba y el

error. La repatriación de los países socialistas de Europa es un ejemplo claro de que el colectivismo, ya sea capitalista o socialista, tarde o temprano termina cediendo terreno al mercado. En Medellín, Hugo López C. en Ensayos de Economía Laboral Colombiana pag. 94, comenta que, en el segundo quinquenio de los ochenta, el 64% de los nuevos puestos de trabajo fueron creados por las microempresas, pero de las microempresas nuevas, más por microempresas cuya edad media era de 46 años, los jóvenes carecen de experiencia en un oficio para montarlas. El punto durante muchos años como Director de una Asociación de pequeños y medianos empresarios, me enseñó, que para montar una pequeña o mediana empresa se requiere que, al menos, uno de los socios conozca muy bien la actividad que se va a emprender, de lo contrario, las posibilidades de fracaso son muy altas.

<sup>3</sup> Este capítulo ha sido elaborado con base a los siguientes documentos: Hugo López y otros investigadores del IIDE del empleo en Colombia 1999, Situación actual y desafíos futuros, Nov. 1998; Luis J. Garay - Colombia - La Estructura Productiva y la Internacionalización 1947-1996, E.U.P. 1999; Samuel Balmanovita, La política fiscal colombiana en un contexto histórico 1936, Minograt.

**2.1. LAS GRANDES REFORMAS  
(LA INFRAESTRUCTURA SOCIAL)**

Los años 90 fueron una época de grandes reformas a la estructura económica colombiana (López 1998). Pero más que reformas a la estructura económica ha sido un periodo de reformas a las instituciones y a la legislación (Kalmanovitz 1999).

Esta reforma de los noventa se inició a comienzos de la década. Fueron orientadas, a la liberación del mercado de bienes, de trabajo y de capitales, al manejo macroeconómico (reforma del banco de la República y a el régimen de política fiscal), a modificar el sistema de seguridad social y a la estructura del sector público (permitiendo la privatización del sector e iniciando reformas administrativas de muchas entidades oficiales, y propiciando la injerencia del sector privado en la prestación de los servicios públicos), se puso en práctica la reforma constitucional de 1991, con el inicio del proceso de descentralización administrativa y financiera del estado y de la mayor participación de los ciudadanos en los asuntos del común. Todo este conjunto de medidas tenían el propósito de incidir en la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía y de revertir el sesgo antiexportador que a su vez era una consecuencia del proteccionismo (López 1998, Garay 1998).

**2.2. PERIODO 1990-1995**

La realidad ha sido diferente ha como se había imaginado. Se pueden observar dos periodos muy distintos en el comportamiento de la economía: 1990-1995 y 1996-1998 (López 1998).

Durante el primer periodo la economía creció en promedio 4.5 %. Las tasas oscilaron entre 4% y 5.7%, exceptuando 1991, que creció mucho menos. La inflación llegó al 32.4%. La tasa de interés fue más baja que en el periodo 96-98 y la masa monetaria creció mucho más en este primer periodo que en el segundo. Esta primera etapa podríamos considerarla de expansión y de rápido crecimiento de PIB. El gasto público, paso del 11.2% del PIB (1990) a 16.4% del PIB (1994). Entre 1992 y 1994 se permitieron expansiones monetarias (M1) del orden del 40% anual y del 50% del crédito interno y externo como

consecuencia de su flexibilización y mayor apertura. Mientras que el ingreso nacional crecía a tasas de 4 y 5% anual en esos años, la demanda lo hacía al 12%. (El Espectador Oct. 31-99).

**2.3 PERIODO 1996 1998**

En el segundo periodo (1996-1998), la economía creció en promedio (1.84%). La tasa de crecimiento del PIB, se redujo a 2.04% (96), 3.1 (97) y 0.4% (98). La inflación que había alcanzado un 32.4% en 1995 fue reduciéndose a 21.63% (96), 17.68 (97) y 16.7 (98).

Sobrevino una etapa de restricción monetaria con las consecuentes alzas en las tasas de interés, estimulando de esta forma la entrada de capitales extranjeros y agudizando la revaluación de la tasa de cambio (Garay 1998). Pasamos de una etapa de expansión de la demanda interna a una creciente caída de la misma. Entramos a un periodo de clara recesión.

**2.4. EXPANSIÓN DE LA DEMANDA INTERNA**

La aceleración de la desgravación arancelaria a mediados de 1991 (Garay 1998), el aumento de los ingresos tributarios por el aumento del Iva, el mayor impuesto de renta y los aportes pensionales y de salud, la significativa flexibilización de los créditos, las expectativas de mejoramiento futuro en los ingresos que produjo la apertura, indujo a que todos los gastos del sector público y privado se dispararan (Kalmanovitz 1999), provocando un aumento de la demanda interna de más del 10%. Todo ello llevó a un crecimiento del PIB de manera espectacular-5.3 % (1993); 5.7 (1994); 5.8 (1995) (Garay 1998). El cambio en la política comercial que disparó las importaciones y su consecuente competencia a los productores nacionales, además del aumento de los impuestos con cargo al empresario, afectaron la generación de empleo en forma negativa (Kalmanovitz 1999).

A los gastos del gobierno Central mencionados, se agregan las transferencias a las regiones y municipios para darle cumplimiento a la reforma constitucional de 1991, sin que simultáneamente y en forma proporcional se redujeran los gastos del gobierno

Colombia) desde con un índice medio del 4% (1990), con fluctuaciones por encima y por debajo de esta tendencia. Con la reforma tributaria de 1991 se redujo el arancel efectivo de 20.7 a (1985-90) a solo el 7.2% efectivo (1991-97). Del valor CIF de las importaciones. Este arancel se cumplió por el Iva, el cual se aumentó del 10% al 12% (1990) y de 12% al 14% (1992). La expansión de las importaciones, también ayudó a estimular el PIB. (Kalmanovitz 1999). En 1992 se duplicaron las contribuciones para el Seguro Social; pasaron del 0.6% del PIB a 1.4% en 1997. A esto se agregó el aumento para estimular la

El aumento a la oferta para el PIB interno a 27.8 (1994). En esta forma se aceleró el ahorro y la inversión (Kalmanovitz 1999) con gran éxito.

En el clima de expansión y optimismo, el gobierno le apertura más sus políticas respecto al capital extranjero de los recursos por inversión privada extranjera que el Banco Mundial se le dio referencias oportunas. El endeudamiento por inversión pasó de 2,000 mil millones a 15,000 millones en los años 1990 y 1997. (Kalmanovitz 1999). En el Enciclopedia Macroeconómica y del Banco Mundial El mundo en desarrollo. Perspectivas de crecimiento 1998-2000.

central. En efecto, tradicionalmente los déficits fiscales departamentales se habían mantenido en equilibrio, en cambio, en 1997 ya había alcanzado 0.5% del PIB conduciendo a un endeudamiento sistemático y exagerado de los departamentos y municipios. (Kalmanovitz 1999).

Como el gasto público en el segundo periodo siguió creciendo a una tasa mayor que los ingresos tributarios, el déficit fiscal siguió aumentando hasta situarse en 5.1% del PIB en 1998, situándose entre uno de los más altos desde comienzos de los años 80. Los nuevos impuestos producto de las sucesivas reformas tributarias y las nuevas cotizaciones, entregaron 4 puntos del PIB al gobierno mientras que éste aumentó sus gastos en 7 puntos, es decir, el desbalance fue de casi el doble. (Kalmanovitz 1999).

## 2.5. LENTO CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA

Durante los 90 el crecimiento agropecuario e industrial se ha desacelerado y caído su participación en la producción. La pérdida de importancia de la industria y la agricultura fue contrarrestada por el dinamismo de la Construcción en la primera mitad de la década y de los Servicios (financiero, gubernamental y telecomunicaciones).

El sector de la industria manufacturera paso de representar el 20.94% (1967-74) a solo el 19.65 (1990- 1994). Entre 1990 - 94 la industria creció en promedio 2.55, mucho menos que la totalidad de la economía; mientras que entre 1950 y 1996 había crecido un sorprendente 6.6%, es decir, mucho mas que el conjunto de la economía. El sector industrial, el sector externo y la construcción que han sido tradicionalmente los sectores mas dinámicos de la economía y motores del crecimiento económico, han continuado creciendo muy pobremente en la segunda etapa. Ello explica, en parte, las altas tasas de desempleo de la actualidad (1998- 1999).

## 2.6. DETERIORO PROGRESIVO DE LA CUENTA CORRIENTE

La cuenta corriente externa paso de un superávit del 5.5 % del PIB en 1991 a un déficit de 6.6 en 1998 (López 1998). Originado principalmente, por el mayor crecimiento de las importaciones de bienes y servicios

y por la caída de las exportaciones, entre otras causas.

## 2.7. DEFICIT PRIVADO EN EL PRIMER PERIODO 1990-95 Y DEFICIT PUBLICO EN EL SEGUNDO PERIODO (96-98).

Como el equilibrio macroeconómico en una economía abierta como es la colombiana esta determinada por la ecuación:

$$(S-I) + (T-G) = X-M, \text{ siendo}$$

S = Ahorro doméstico

I = Inversión Doméstica

T = Impuestos

G = Gasto público

X = Exportaciones

M = Importaciones

El equilibrio externo se consigue conjuntamente entre el sector público y el sector privado.

De acuerdo con este enfoque, en el primer periodo, la dinámica interna del sector privado condujo a un déficit en el mismo como resultado de una caída dramática del ahorro privado y a un aumento de la inversión al final de este periodo (1992-95). En efecto, en el sector privado o (S-I), se pasó de un superávit de 5.5% (1991) a un déficit de 5% (1995).

Por el contrario, el sector público que había mostrado un relativo equilibrio en el primer periodo o pequeños déficit (94-95), en el periodo siguiente (1996-98), mostró un déficit de -4.4% (López 1998). Mientras tanto, el déficit privado se había reducido a 1.9% en este último periodo (López).

La expansión del gasto doméstico (consumo e inversión), tanto del sector privado como del sector público, fueron los responsables del fuerte déficit en cuenta corriente del sector externo el cual ha sido estimado en un 6% en el último año y se considera que es insostenible a largo plazo.

## 2.8 EL EQUILIBRIO MACROECONOMICO DEL SECTOR EXTERNO DEPENDE DE LA REDUCCION DEL GASTO PUBLICO INTERNO

Como se observó en el acápite anterior, el desequilibrio privado se ha venido reduciendo de 5.0 (1995) a 1.9 (1998), a pesar de que los niveles de ahorro privado no han recuperado sus niveles históricos, mas bien han seguido cayendo, mientras que la inversión aunque no ha logrado recuperar los niveles del primer periodo

<sup>2</sup> En el periodo de apertura económica la actividad industrial redujo aun mas su participación en el P.I.B. En 1994 ya había descendido al 16.7% descontando el café elaborado. La economía colombiana viene atravesando una relativa desindustrialización desde la década del 80 y con la apertura la situación se ha agravado.

<sup>3</sup> Por otra parte, internamente en Colombia se ha considerado que los mejores tasas de ahorro y las expectativas favorables de mayores ingresos en el futuro durante la primera etapa, provocó una caída del ahorro. Mientras tanto, en la segunda etapa, los menores ingresos derivados de la inflación frente a un consumo que dinamizó mas fuertemente, provocó una caída mayor del ahorro en el segundo periodo que en el primero.

(1990-1995), la diferencia ahorro-inversión del segundo periodo es menos grave (1.9%) que la del primer periodo (5%).

De esta forma, de una etapa de expansión de la demanda agregada en la primera etapa, hemos pasado a una etapa de franca recesión (1998-1999) con una fuerte caída del empleo, el cual se ha situado por encima del 20% en las principales ciudades, siendo Cartagena una de las más afectadas. Por el contrario, el déficit público se ha venido agrandando y parece insostenible, a menos que se financie con recursos de la banca multilateral o con recursos oficiales de países extranjeros. No parece aconsejable financiar el déficit con nuevos impuestos debido a que la tasa de tributación de los agentes internos es demasiado alta, al menos en los momentos actuales cuando se observa una caída tan pronunciada en el producto por cuanto sería poco eficaz.

Sea que se obtengan los recursos externos o no, la situación parece que conduciría necesariamente a una fuerte reducción del gasto público. Además la economía colombiana está obligada en los periodos siguientes a generar un superávit en el sector externo o al menos a reducir el déficit para poder pagar los intereses y el capital de los empréstitos externos, pero sobre todo, está obligado a aumentar la producción y a generar más empleo, especialmente en el sector de bienes transables (agricultura, industria). Claro está, que para que ello ocurra, debe mejorar también la demanda mundial por nuestros productos.

### 3. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL MERCADO LABORAL COLOMBIANO

El empleo industrial ocupa el 22% del total de los puestos de trabajo a nivel nacional y las fluctuaciones de su producción se reflejan en forma clara en el empleo total. Esto significa que los altos niveles de desempleo que ha acusado la economía colombiana últimamente, son mayormente una consecuencia de la caída en la producción. Sin embargo, a medida que las empresas responden a las nuevas exigencias tecnológicas y a la modernización de sus plantas, el empleo se vuelve menos sensible a los cambios en la producción. Cada vez es mayor el esfuerzo en producción para generar un puesto de trabajo.

### 3.1 EMPLEO PERMANENTE VS. EMPLEO TEMPORAL

A nivel nacional se está presentando una destrucción recurrente de puestos de trabajo. Cada vez es mayor el número de sectores que acusan tasas de crecimiento negativas del empleo. Si además, examinamos la evolución del empleo permanente frente al temporal, encontramos que este último, no obstante sus grandes oscilaciones, tiende a aumentar con respecto al primero.

La mayor flexibilidad del empleo temporal hace que sea preferido al permanente para atender periodos de desaceleración de la producción. Permite ajustar mejor los requerimientos del corto plazo. Así mismo, introduce una mayor *inestabilidad e incertidumbre* para el trabajador, pero disminuye los riesgos para el empresario. Para el periodo 92-96 el empleo permanente de la industria creció en 1.6% (93-92); 0.3% (94-93); -3.1% (95-94); -4.1% (96-95). El empleo temporal en cambio creció así: 7.0% (93-92); 11.4% (94-93); 2.6% (95-94); 6.4% (96-95). Se nota destrucción de puestos de trabajo del empleo permanente y creación de trabajo para el empleo temporal. Se evidencia una ganancia neta para el empleo temporal. Es aventurado predecir, cuáles serán los resultados de largo plazo para la productividad de continuar aumentando el empleo temporal y disminuir el permanente. Pero sobre todo, cuál será el impacto sobre los salarios, la diferenciación salarial y los efectos en el comportamiento de los dos grupos de trabajadores en términos socioeconómicos. He aquí una fuente de temas de investigación para nuestros jóvenes economistas.

### 3.2 CRECIENTE CALIFICACIÓN DE LOS TRABAJADORES

Los obreros representan el 60% del total de trabajadores de la industria colombiana. El grupo de industrias con el mayor número de obreros es la de bienes intermedios con un 70%, le sigue el de bienes de consumo no duraderos con un 54.4% (94-96, G...ay 1998).

La importancia relativa de los obreros en el total de trabajadores industriales ha venido disminuyendo desde 1974 y se ha acelerado con la apertura especialmente en el de bienes de consumo duradero y

<sup>1</sup> La tasa de tributación ha venido aumentando rápidamente a niveles nunca vistos. Pero igualmente se viene a reducir el recaudo de los impuestos, tanto a nivel nacional como departamental y distrital.

<sup>2</sup> El CIDE de Buenas Esperanzas recomienda una reforma tributaria estructural que prescinda universalizar la

tasa gravando reduciendo significativamente las tasas impositivas y ampliando la base.

<sup>3</sup> La sistema abrogado en 1991 dejó un saldo de una disminución de la suma en el futuro, lo que implica que nuestros hijos pagarían la caída del bajo salario nacional de los 90s.

no duradero. Todo parece indicar que los empresarios han presionado para una mayor reducción de costos, despidiendo obreros para reemplazarlos por trabajadores más calificados y enfrentar en mejores condiciones la competencia internacional. Para la totalidad de sectores industriales la relación técnicos-obreros ha venido incrementándose, particularmente en aquellos sectores con una alta composición orgánica del capital (intensivos en capital) o mayormente expuestos a la competencia externa. En períodos recesivos los obreros son los que primeramente pierden el empleo. Esta es la experiencia colombiana de los años 80 y los 90. La fuerza laboral profesional a nivel nacional se multiplicó por 4.2 entre 1980 y 1996 (pasó de 197.000 a 825.000 personas), a pesar de este notable crecimiento; su tasa de desempleo aumentó y sus ingresos relativos crecieron (López 1998). La importancia que en el empleo laboral tienen las personas con educación superior aumentó del 8% en el primer quinquenio de 1980 a 15% en 1997. (López 1998). El desempleo, entonces, se concentra en los obreros simples y trabajadores poco calificados.

### 3.3 PRODUCTIVIDAD LABORAL

La competitividad de las empresas y de las naciones depende de su productividad laboral, siempre que sean el resultado de las mejoras en los procesos productivos y de la capacidad innovadora de los empresarios. (Garay 1998)

La experiencia colombiana de los últimos 20 años, es la de un crecimiento moderado en la productividad laboral. En muchos casos estuvo asociado más a la disminución del empleo que a la mayor eficiencia de los trabajadores. Los períodos de mayor crecimiento de la productividad fue en 1974-79 creciendo el 5% y en 1994-96 que creció el 6%. En el primer período con aumento de empleo y en el segundo con un deterioro del empleo industrial.

Esta estrecha relación entre incrementos de la productividad y caídas en el nivel de empleo industrial en la economía colombiana, es una característica que Streeten (1999), también la observa para la economía mundial. Como lo acabamos de mencionar, la mayor apertura de la economía ha originado mayores aumentos en la productividad pero con destrucción de empleos. Sin embargo, se advierte, como lo anota Garay, que "la estrecha relación entre incrementos en la productividad y caídas en el nivel de empleo industrial no permite validar ganancias en competitividad, ya que no necesariamente responde a mejores indicadores de eficiencia y gestión de las empresas, ni a mejoras tecnológicas en los procesos productivos".

\* Así se explican que los desempleados tienen un mayor grado de calificación que los obreros.

### 3.4 COSTOS LABORALES

Los mayores o menores costos laborales inciden en pérdidas o ganancias relativas en la competitividad de un país. En un ambiente de creciente competencia, las economías y empresas están obligadas a reducir sus costos laborales unitarios para poder mantenerse en el mercado.

En el caso colombiano, "el costo laboral ha tenido una tendencia descendente, particularmente desde 1986 y se acentúa aún más con la apertura (Garay). En efecto, en 1974, la participación de las remuneraciones en el valor agregado alcanzó el 28.4% y ya en 1996 esta participación había descendido al 19.9% (Garay 1998). Se ha considerado por parte de los expertos, que la caída pronunciada del costo laboral unitario en la apertura, está directamente asociada con la cada vez menor participación de los salarios en los costos laborales y con el menor costo relativo de las importaciones de materias primas y la renovación de equipos de capital, permitiendo aumentos en el valor agregado y el consecuente incremento en la productividad laboral (Garay 1998). En efecto, el aumento considerable de las importaciones de materias primas y bienes de capital ocurridos entre 1991-1995, debió afectar notablemente las estructuras productivas de las empresas colombianas.

### 3.5 MAYOR DESIGUALDAD EN LOS INGRESOS LABORALES.

Durante la apertura, los salarios de los empleados crecieron en mayor medida que los salarios de los obreros y cada vez se hace más notorio la diferencia entre los salarios de los trabajadores calificados y los no calificados. La globalización ha agudizado la desigualdad, al verse obligadas las empresas a reestructurar sus plantas de producción, incorporar nuevos equipos y contratar mano de obra más calificada, reemplazando obreros por personal más acorde con los estándares internacionales. Los hechos nos demuestran que cada día se hace más notoria la mayor demanda de mano de obra calificada, no solo justificando la inversión en la preparación y calificación de los recursos humanos, sino que de paso, explica que los más altos salarios de los trabajadores calificados tiene que ver con el aumento en su demanda.

Hugo López, en un estudio reciente para el D.N.P. (1998), comprueba que entre 1986 y 1991 los ingresos laborales medios reales habían tenido una pérdida de 3.8%. Por el contrario, entre 1991 y 1995, se elevaron vertiginosamente acumulando una ganancia real del 17.4%. Sin embargo, aclara que las alzas se dieron

entre los trabajadores más calificados y en particular entre los trabajadores con educación superior. No ocurrió así con los trabajadores menos calificados, cuyos ingresos reales no variaron en los noventa.

Desde 1992 se observa un cambio estructural en la demanda laboral a favor del empleo calificado. Al mismo tiempo se nota que los salarios de los profesionales se dispararon, pues pasaron de 5.0 a 6.3 veces en términos del salario mínimo legal. Aquí, López también confirma que la globalización trajo consigo una mayor desigualdad entre los diferentes grupos de trabajadores.

### 3.6 DESEMPLEO DE LARGA DURACIÓN

El desempleo de larga duración no sólo es un fenómeno global, sino también es una característica nacional.

En la década de los ochenta, el desempleo llamado estructural, entendiéndose de largo plazo, se situó en un 8%. Este desempleo, según reciente informe de Planeación Nacional (junio de 1999), no sólo no ha disminuido, sino que ha aumentado a un 10%. Mientras tanto, el desempleo coyuntural es de 9.5% para un desempleo total de 19.5%.

El llamado desempleo estructural colombiano ha sido relacionado con:

- a) Desajustes entre perfiles de la oferta y la demanda de mano de obra.
- b) Inflexibilidades en el mercado laboral
- c) Aumento tendencial de la oferta laboral femenina como consecuencia de la mayor educación de las mujeres
- d) Cambios en la composición sectorial del P.I.B. hacia sectores menos demandantes de mano de obra.

Este tipo de desempleo se hace cada vez mayor a medida que avanza el proceso de globalización de la economía y de recomposición de las formas de producción y acumulación de la economía mundial, es decir, a medida que avanza el llamado Posfordismo. El acelerado cambio técnico y su incorporación a los procesos de producción viene provocando una pérdida de importancia relativa de los sectores intensivos en mano de obra frente a los menos intensivos, generando un creciente ejército de desocupados de carácter permanente.

El desempleo estructural de los noventa, aumentó dos (2) puntos con respecto a la década de los ochenta. Entre las cuatro causas estructurales del desempleo que hemos mencionado, sólo una sería responsabilidad de la desactualización de los programas educativos de las

universidades (Desajustes entre perfiles de la oferta y la demanda de mano de obra). La cuota que correspondería a el aparato educativo por los altos niveles de desempleo que acusa el mercado laboral, si es que la tiene, sería menor del 2%. Por ello, existe algo de irresponsabilidad cuando se achaca la culpa del alto desempleo a las universidades. Esta es una verdad incompleta. Si leemos a Streeten y a Rifkin, nos daremos cuenta que el problema es más de fondo. Es un problema que también aqueja a las economías más desarrolladas del mundo. Por supuesto que esta conclusión no justifica quedarnos con los brazos cruzados frente a la urgente necesidad de modernizar nuestros centros de educación superior y adecuarnos a las nuevas realidades de la economía.

En realidad los expertos relacionan las altas tasas de desempleo actuales con las disminuciones de la demanda laboral, como consecuencia de la disminución de la producción. Así mismo también se sostiene que los aumentos de los salarios reales para aquellos trabajadores pudieron haber incidido en la reducción de la producción y en la generación de empleo. Igualmente el relativo encarecimiento de los costos laborales a partir de la expedición de la Ley 100 de 1993 afectó negativamente la generación de empleo, aunque con una incidencia más bien inelástica o poco significativa. También se ha especulado en el sentido de que el abaratamiento en el costo de uso del capital, comparado con los costos laborales, puede estar induciendo a un proceso de sustitución de mano de obra más costosa por capital, en particular, en aquellos sectores que requieren menos mano de obra. Como se puede ver es aventurado señalar una causa única, cómo la causa del alto desempleo actual.

### 4. DINÁMICA DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN LA REGIÓN CARIBE

En este aparte intentaremos mostrar que las tendencias del empleo a nivel mundial y nacional, también se revelan en la región caribe.

"Más de 800 millones de seres humanos están en la actualidad desempleados o subempleados en el mundo. Muchos de ellos víctimas de la revolución tecnológica que está sustituyendo a pasos agigantados a los seres humanos por máquinas en la casi totalidad de sectores económicos e industriales de nuestra economía global". Esta parece una afirmación que no corresponde a nuestra atrasada economía de la Costa Caribe. Problemas como el creciente desempleo, la disminución del empleo permanente y la creciente aparición del empleo temporal, los aumentos en la

<sup>1</sup> Un estudio reciente de la O.I.T. llama a modificaciones parciales al estudio de planeación nacional de 1994 del fenómeno de EMPLEO DE LARGA DURACIÓN PARA COLOMBIA 1995.

<sup>2</sup> Jeremy Rifkin, "El Fin del Trabajo: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: El nacimiento de una nueva era" Editorial Paidós, 1996.



productividad, la reducción de los costos laborales, la mayor desigualdad en el ingreso laboral, la reducción del número de obreros (trabajadores ligados más directamente al proceso productivo) y el aumento simultáneo del número de empleados (vinculados menos directamente al proceso productivo), es decir, el desplazamiento de la mano de obra hacia trabajadores más calificados, no son exclusivos de las economías desarrolladas, son también características de la industria regional guardadas las necesarias proporciones.

#### 4.1 DESEMPLEO Y PRODUCTIVIDAD

Dairo Novoa, egresado del Programa de Economía de la Universidad de Cartagena y pasante- investigador del Observatorio del Caribe Colombiano, recientemente (Junio de 1999) calculó la tasa media de crecimiento del empleo permanente de la industria regional entre 1974 y 1996, es decir para 23 años y el resultado fue de -0.68%. La tasa calculada fue negativa. Pasó de 48.116 empleados en 1974 a 41.373 en 1996, igualmente halló, que la cifra más alta de todo el periodo señalado fue de 53.424 en 1.980. Mientras tanto la productividad en el mismo periodo creció a una tasa de 4.68% (pasó de 6.290 pesos constantes a 17.202) y la tasa media de crecimiento del valor agregado fue de 3.96 (pasó de 302.6 millones de pesos constantes a 711.7 millones). Se observa un proceso igual al que ocurrió a nivel mundial y nacional. En efecto, autores como Jeremy Rifkin, nos informan, refiriéndose a la economía norteamericana, que entre 1960 y 1990 la producción de bienes manufacturados de cualquier tipo siguió creciendo, pero el número de puestos de trabajo necesarios para producirlos descendió hasta la mitad<sup>14</sup>. Ello fue así porque la productividad de la economía norteamericana pasó del 1% en 1980 a 3% en los últimos años. Por supuesto nadie se opone a que los trabajadores sean más eficientes, siempre y cuando los trabajadores desplazados encuentren ocupación en otros sectores. Desafortunadamente no ocurre así. Los otros sectores también han sido objeto de rápidos procesos de reestructuración de sus organizaciones para adaptarlas a las nuevas tendencias de la economía mundial. En consecuencia, el desempleo crece. El empleo temporal y parcial también aumenta, trayendo más inestabilidad, bajos salarios e incertidumbre en el mercado laboral.

La productividad laboral en la apertura es la más alta de todo el periodo, excepto el año 1993 que acusa una

fuerte caída (-21.34). En 1992 (16.97); 1994 (24.94); 1995 (30.5); y 1996 (-0.44). Mientras tanto el empleo cae así: 1991 (1.41); 1992 (2.61); 1993 (-4.97); 1994 (1.44); 1995 (-3.01); 1996 (-1.92).

Los cálculos de Novoa nos dicen que a menos que hagamos algo para remediarlo, el trabajo humano seguirá siendo paulatina y sistemáticamente eliminado del proceso de producción. Las nuevas tecnologías significan avances en la productividad y nos liberan de cargas laborales pero paradójicamente fuerzan a miles de trabajadores de producción y de administración a formar parte del mundo de los desempleados.

La Región Caribe además, al igual que la economía nacional ha sido sometida a un proceso de desindustrialización. Esto se refleja en la pérdida de importancia relativa de la industria costera como sector generador de empleo. Pasó de generar el 10.7% en 1992 a 8.9% en 1996 del total del empleo regional.

#### 4.2 COSTOS LABORALES

Atrapadas en un mundo cada vez más integrado, desregulado y liberalizado y ante el incremento que sufre la competencia mundial, las empresas se ven obligadas a reducir sus costos laborales para poder mantenerse en el mercado. Existen dos caminos, a) afectando los salarios y los sistemas de contratación (flexibilizando el régimen laboral, disminuyendo las cargas parafiscales, eliminando la retroactividad de las cesantías, etc.) ó b) sustituyendo los trabajadores por máquinas cada vez más rápidas y eficientes (incidiendo directamente sobre la productividad).

Nuevamente dos jóvenes economistas egresados de la Universidad de Cartagena Dewin Pérez y Aarón Espinosa, en una excelente y pionera investigación sobre "Costos laborales, salarios y determinantes del empleo en la industria manufacturera de la Costa Caribe 1974-1996", calculan la tendencia de los costos laborales para la región Caribe periodo 1974-1996, demostrando que los costos laborales comienzan a descender en el primer quinquenio de los años ochenta, siguiendo su carrera de descenso hasta 1996 con un leve ascenso en la primera etapa de la apertura 1992-1995, para luego continuar su caída hasta el último año señalado de la serie (1996). En 1974, la participación de las remuneraciones en el valor agregado alcanzó el 24% y en 1996, la participación bajó al 18%, descendió mucho más que a nivel nacional (19.9%). La necesidad de afectar los costos laborales estimula a los empresarios a iniciar procesos de reingeniería de los

<sup>14</sup> Aquí es necesario destacar que la tendencia a la baja de los costos laborales cambió transitoriamente su tendencia entre 1992 y 1995, aumentados, como consecuencia de los aumentos parafiscales establecidos por la Ley 108 de 1991, significando un

reversamiento del 5.2% de la nómina, por lo notable reducción de la tasa de cambio y el aumento considerable de los salarios reales de los trabajadores más calificados.



sistemas de producción y a optimizar la planta de personal.

Nuevamente las cifras de la región caribe están revelando tendencias que los autores han estado observando a nivel mundial y a nivel nacional en relación con la reducción de los costos laborales y los niveles de productividad.

A la par con el descenso de los costos laborales el desempleo aumentó. El año 1993 el empleo permanente registró una caída del -5,3%. En 1995 (-10,4%) y 1996 (-7,6%). Nuevamente se confirman las tendencias ya mencionadas, **aumentos en la producción y en la productividad, caídas en los costos laborales y aumento del desempleo.**

Lo sorprendente de estos comportamientos en las variables anotadas es que, la economía regional, al igual que la nacional, es aparentemente más eficiente o por lo menos tiene menores costos, sin embargo, a los trabajadores les sigue yendo mal. ¿Qué suerie la del trabajo?. Cualquiera sea la evolución de los costos laborales y de la productividad, el trabajador casi siempre lleva las de perder, las fuerzas del mercado parecen conducirlos a un mundo carente de trabajo. Todo indicaría que sólo les va bien, a los trabajadores cada vez más calificados. Ellos sí tienen trabajo y buenos salarios. Pero podrán los robots y las máquinas consumir la cada vez mayor producción? La calidad de nuestros bienes y servicios será suficiente para orientarse hacia el mercado mundial hasta el punto de depender muy poco del mercado interno?.

#### 4.3 EMPLEO PERMANENTE VS EMPLEO TEMPORAL

En la región caribe existen menos sectores que acusan procesos de destrucción de empleo que en el ámbito nacional. En 1992/93, 17 sectores acusaban tasas de crecimiento del empleo negativas. En 1993/94 sólo habían 8 sectores, en 1994/95 eran 14 y en 1995/96 eran 13.

En la región caribe el empleo temporal crece más que el permanente. Así por ejemplo, el empleo permanente creció en todos los sectores industriales entre 1992-96, así: -8,91 (92/93); 12,41 (93/94); -4,87 (94/95); y 6,45 (95/96) Su tendencia es a caer. El empleo temporal en el periodo 92/96, sólo el año 94 acusó tasa de crecimiento negativa (-14,7). En el resto de años hubo creación de empleo temporal, 8,5 (1993); 67,4 (1995); 5,39 (1996). Su tendencia es a aumentar. Pero como ya dijimos para el caso nacional es un empleo con mayor inestabilidad e incertidumbre de ahí sus tan pronunciadas oscilaciones de un año a otro y sus tasas tan grandes de aumentos ó caídas. Es un empleo con mayor incertidumbre y salarios más bajos. Veamos las cifras de la industria en la región caribe: el empleo

permanente al modificarse la legislación laboral pasó de 43.970 (1991) a 41.373 (1996), mientras que el empleo total incluido el temporal pasó de 43.970(1991) a 61.296(1996), mostrando una tendencia a caer el empleo permanente, mientras que el empleo temporal muestra una tendencia a aumentar. El análisis de las cifras desde 1974 muestran una caída pronunciada del empleo permanente, pasando de 48.116 (1974) trabajadores a 53.424 en 1980 para iniciar una nueva caída hasta la cifra ya señalada de 1.996 (41.373) con leves recuperaciones y caídas en su última trayectoria (80-96). El empleo total industrial se recupera a partir de 1992 con el aumento del empleo temporal, situándose en 60.520 (1992). A partir de este año continúa su ascenso hasta colocarse en 61.296 (1996) pero con grandes oscilaciones de un año a otro. En el análisis hay que tener en cuenta que se está en una etapa de crecimiento de la producción relativamente alto -4,5 % (90-95). Este trabajador temporal es igual de productivo que el permanente?. Mejora la distribución del ingreso?. Garantiza igual o mejor calidad a los bienes?. Se mantendrá esta tendencia en el largo plazo?. Cual debería ser el índice de temporalidad que optimice la producción?. Cuanto invertir en la formación y calificación del recurso humano temporal de la empresa para seguir siendo competitivo?.

Las cifras nos muestra que la tasa de crecimiento promedio anual del empleo industrial fue de 3,01% en el periodo 74-79, de 0,48 en el (80-85), de -1,62 en el (86-90). Se evidencia una caída de la tasa de crecimiento del empleo industrial desde el año de 1974 en adelante. Con la apertura la tasa de crecimiento del empleo industrial se dispara, así: 22,65% (91-93) y 13,20% (94-96). Esta recuperación de las tasas de crecimiento del empleo industrial se deben al aumento del empleo temporal, mientras que el empleo permanente sigue cayendo en la apertura.

#### 4.4 CRECIENTE CALIFICACIÓN DE LOS TRABAJADORES

Existe una creciente disminución de la categoría de obreros en todos los sectores de la actividad industrial. En el periodo 74-79, el porcentaje de obreros era de 72,63% y en 1994-96 se había reducido a 43,63%. La reducción fue mayor en la costa que en la órbita nacional. Esta conclusión debe ser objeto de estudio por parte de las personas interesadas, particularmente de los economistas costeños.

El grupo de industrias con el mayor número de obreros es el de Bienes de Capital con un 50,78% y le sigue el de Bienes Intermedios con un 47,85%. La disminución de los obreros se ha intensificado en el periodo de la apertura. En efecto, en 1980/85 los obreros

representaban el 73.99%, en el período preapertura (86/90) cayó a 67.61% y ya en 1994/96 la caída fue de 24 puntos, situándose a sólo 43.63%. La sustitución de obreros por empleados se evidencia al calcular la relación obreros/empleados. En efecto, en 1974 ésta era de 3.1 obreros por empleados y en 1996 se redujo a 1.7.(Espinosa-Pérez 1999). De igual manera, el encarecimiento hasta en un 30% de los salarios industriales de la región Caribe, medidos en dólares, durante la apertura (91-96), también ha originado una destrucción de puestos de trabajo por parte de los industriales costeos y una recomposición del empleo industrial hacia mano de obra calificada. ( Garay ,citado por Espinosa- Pérez). A nivel nacional , otros autores han encontrado tendencias iguales.

#### 4.5 MAYOR DESIGUALDAD EN EL INGRESO LABORAL

Dewin Pérez y Aarón Espinosa, en el estudio ya mencionado, demuestran que en los salarios de los empleados y obreros de la industria regional no se dio una diferenciación salarial tan significativa como si ocurrió en la industria nacional. Esta desigualdad de los salarios de los dos grupos de trabajadores sólo se observa en el período previo a la apertura y en sus primeros años (91-93). Sorprende observar ,sin embargo en la región caribe, una fuerte caída de los salarios de ambos grupos de trabajadores en los tres años siguientes de la apertura (94-96 ), siendo que la caída de los salarios de los empleados fue mucho mayor que la de los obreros ( -15.4 % para los primeros y 7.8 % para los segundos).Para un mayor estudio de la diferenciación salarial del período , sería necesario examinar el comportamiento de los ingresos de los profesionales y otras formas de calificación.

A medida que avanza la globalización en todos los países del orbe, aumentan las desigualdades salariales y el desempleo entre los trabajadores no calificados. Las causas de éste fenómeno se atribuyen a dos : a) la liberación del comercio y b) la tecnología. En efecto, no obstante, que los gobiernos nacionales aún regulan y establecen las normas que rigen los mercados

laborales de los diferentes países, la creciente movilidad en los mercados de bienes y de capitales , los inducen a reducir la calidad de las normas laborales, con el propósito de aumentar la competitividad (Bekérman 1999). La teoría del comercio internacional (H O S)<sup>1</sup> , sostiene que la apertura del comercio Norte-Sur debe producir un aumento del salario de los trabajadores no calificados en los países en desarrollo, ya que, al aumentar su demanda por el aumento del comercio, los salarios también lo harán y en consecuencia se reducirá la desigualdad salarial. La experiencia de América Latina en los noventa parece no confirmar esta teoría, como si ocurrió en el sudeste asiático en los sesenta y setenta. Otros autores (Kruman, Bhagwati), colocan en segundo plano la incidencia del comercio como el origen de las desigualdades salariales que se observan tanto en los países desarrollados como en los pocos desarrollados. Por el contrario , ponen en primer plano a los cambios tecnológicos. Sostienen que los cambios tecnológicos recientes están sesgados a favor del trabajo calificado. Finalmente, lo cierto es que , la creciente importación de bienes de capital en Colombia y la región Caribe , la cual trae aparejado una transferencia Tecnológica, pudo aumentar la demanda de trabajo calificado, provocando desempleo entre los trabajadores no calificados. Mientras tanto ,el aumento de las importaciones ,pero sobre todo, el aumento del contrabando también pudo afectar la demanda de trabajo calificado en aquellos sectores intensivos en capital, en el sentido de que su crecimiento relativo pudo ser mayor. La caída tan pronunciada en los salarios de empleados y obreros que se observa entre 1.994-1.996 en la región caribe(Espinosa Pérez 1.999) podría estar demostrando un efecto combinado de los efectos del comercio y de la tecnología. Por otro lado, dada la mayor participación del empleo temporal en el empleo total , una etapa de desaceleración de la economía como la de 1999 y la del 2000 , debe provocar una mayor tasa de desocupación y una mayor desigualdad salarial que en las décadas anteriores a la apertura.

<sup>1</sup> El modelo neoclásico del comercio internacional conocido como Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), sostiene que la liberación del comercio hace que los países exporten aquellas mercancías que usan intensivamente factores de la producción que son relativamente abundantes en el país, e importen los

factores que emplean en menor proporción factores escasos. De esta forma, cuando abrepta el comercio, aumenta la demanda del factor más abundante en los países que son objeto del comercio. De igual manera , reduce la demanda de factores escasos.

**CONCLUSIONES.**

- 1) La industria Nacional y regional se vio favorecida por una reducción del costo Laboral unitario. Se encareció en los noventa transitoriamente, pero nuevamente, reapareció la tendencia a disminuir entre 1994- 1998.
- 2) Mientras la productividad ha aumentado, el desempleo, sobre todo el de largo plazo, también lo hizo. La evidencia empírica de muchos países, entre ellos, Colombia y la región caribe, parece no confirmar una relación positiva entre productividad y empleo.
- 3) El trabajo calificado ha ido desplazando paulatina y gradualmente al no calificado. Esta tendencia se ha dado con más fuerza en la apertura de la economía colombiana.
- 4) Se ha producido una mayor diferenciación salarial a favor del trabajo calificado. Los salarios reales de los trabajadores más calificados ha aumentado en la apertura, no obstante, los salarios del trabajador menos calificado ha disminuido. El desempleo, sin embargo, se concentra entre los trabajadores jóvenes y poco calificados.
- 5) A medida que la competencia de las empresas extranjeras obliga a el cambio de la estructura técnica de las empresas manufactureras, el desempleo friccional y estructural aumenta, como consecuencia de un mayor desajuste entre los requerimientos de la demanda y el grado de calificación de la oferta. La rapidez del cambio en los noventa, conduce a un mayor nivel de desempleo de largo plazo y al mismo tiempo, retrasa aún más la competitividad de los programas educativos de las instituciones de capacitación técnica y de educación superior.
- 6) Al paso que las empresas responden a las nuevas exigencias tecnológicas y a la modernización de sus plantas, el empleo se vuelve menos sensible a los cambios en la producción. Cada vez es mayor el esfuerzo en producción e inversión para generar un puesto de trabajo.
- 7) Las reformas laborales de los noventa y las nuevas condiciones de la mayor competencia fruto de la globalización, han contribuido a el aumento del empleo temporal, mientras que el permanente tiende ha disminuir. El mercado laboral se torna más inestable, pero permite al empresario enfrentar con menor riesgo los periodos recesivos.
- 8) El crecimiento económico con más desempleo parece ser un lastre no sólo de los países desarrollados, sino también de los atrasados. Colombia y la región caribe no escapa a éste mal.
- 9) La globalización ha provocado una pérdida acelerada de la importancia relativa de los sectores intensivos en mano de obra frente a los menos intensivos. Los más afectados han sido los sectores orientados a la exportación.
- 10) La economía colombiana en la década de los noventa pasó por dos periodos bien distintos : el primero va de 1990- 1995 y el segundo de 1996- 1998. El primero se caracterizó por una expansión de la demanda agregada y de rápido crecimiento del P.I.B, con una reducción temporal del desempleo y el segundo por una caída creciente del P.I.B, reducción de la demanda, lento crecimiento de la producción y aumento considerable del desempleo.
- 11) Durante los noventa el crecimiento industrial y agropecuario se desacelero y disminuyó su participación en el P.I.B. Nacional y regional. Igual ocurrió con la participación del empleo industrial y agropecuario.
- 12) Las condiciones macroeconómicas y la política económica de los Noventa afectaron la generación de empleo. En la primera etapa, el desempleo fue contrarrestado por el auge de la construcción y los servicios, más no así en la segunda, situándose aquel en cifras superiores al 20%.

**BIBLIOGRAFÍA**

BEKERMÁN MARTA y CAMILO, ELSA. "Globalización, desigualdad y estándares laborales". Revista de La Cepal. Agosto 1999.

D. N. P. División de empleo e ingresos. *Cyuntura de Empleo*. Junio de 1999

EMMERIJ, LOUIS. NÚÑEZ, DE ARCO JOSÉ. Compiladores. "El desarrollo económico en los umbrales del Siglo XXI". B.L.D., 1998

ESPINOSA E., AARON, PEREZ, F. DEWIN. "Costos Laborales, salarios y determinantes del empleo en la industria manufacturera de la Costa Caribe 1974-1996". Observatorio del Caribe Colombiano. Cuadernos Regionales N° 1. Agosto de 1999.

GARAY SALAMANCA, LUIS JORGE. Director. "Colombia: Estructura industrial e internacionalización 1967-1996" D.N.P. Colciencias. Consejería Económica y de Competitividad. Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Proexport. Colombia. Cargraphics S.A., Santafé de Bogotá, 1998

KALVANOVITZ, SALOMÓN. "La política fiscal en Colombia en un contexto histórico". Mimeoógrafo, 1999

KALVANOVITZ, SALOMÓN. "Las instituciones colombianas en el Siglo XX". Borradores de Economía. Banco de la República, 1999

KALVANOVITZ, SALOMÓN. "Los equilibrios macroeconómicos y el Banco Central. El caso colombiano". Borradores de Economía, Banco de la República. N° 114. 1999.

LÓPEZ CASTAÑO, HUGO. JESÚS BOTERO G. y REMBERTO RHENALS. "El empleo en Colombia 1998. Situación actual y desafíos futuros". D.N.P., Noviembre 1998

MANKIW, GREGORY. "Macroeconomía". Antoni Bosh Editor, 3ª. Edición, 1997.

O. I . T. "EMPLEO: UN DESAFÍO PARA COLOMBIA". DOCUMENTO PRELIMINAR. SEPTIEMBRE DE 1998

DEWIN PÉREZ FUENTES, ELIZABETH PARRA Y ALBERTO ABELLO VIVES. "Costos laborales y salarios en Atlántico y Bolívar". Observatorio del Caribe. Junio 1999

RRFKIN, JEREME. "EL FIN DEL TRABAJO. NUEVAS TECNOLOGÍAS CONTRA PUESTOS DE TRABAJO: EL NACIMIENTO DE UNA NUEVA ERA". PAIDOS, 1998

WIESNER DURAN, EDUARDO. "EMPLEO Y DESARROLLO EN EL DEPARTAMENTO DE BOLÍVAR JULIO, 1999