

Oportunidades, desafíos y barreras de la movilidad laboral en Colombia:

Reflexiones para la población en pobreza
extrema y moderada

Mauricio Santa María
Carlos Felipe Prada
Ana Virginia Mujica

OPPORTUNITIES, BARRIERS AND CHALLENGES FOR LABOR MOBILITY IN COLOMBIA: REFLECTIONS FOR THE MODERATE AND EXTREMELY POOR POPULATION

Mauricio Santa María S.¹
Carlos Felipe Prada L.
Ana Virginia Mujica P.

Abstract

This document analyses the flows and determinants of labor transitions in Colombia, focusing on the moderate and extremely poor population. Based on the information from the Colombian household surveys (Encuesta de Hogares, EH) for 1995, 2000, and 2006, transition matrices for different occupations (formal salaried, informal salaried, self-employed, and employers) are calculated. The results indicate that extremely poor workers tend to be self-employed, especially as low productive self-employees. On the other hand, non-poor workers tend to concentrate in formal salaried jobs, which are usually more productive and therefore, better remunerated. In addition, it is also shown that the probability of making the transition to self-employment is inversely correlated with education, a result which is coherent with usual findings. Furthermore, the document analyses the main barriers and challenges for self-employees and entrepreneurs to create successful businesses and generate sustainable incomes. A brief review of government income-generating programs is also carried out, pointing out their successes and failures, and making some recommendations to improve their targeting towards moderate and extremely poor workers.

JEL Classification: C35, J23, J32, J63.

Keywords: Labor Mobility, Labor Market Dynamics, Non-labor Costs, and Poverty.

¹ The authors are, respectively: Associate Director, Fedesarrollo, Research Assistant, World Bank, and Research Assistant, Inter-American Development Bank. This document was written when Carlos F. Prada and Ana Virginia Mujica worked as Research Assistants at Fedesarrollo. The authors thank Gladys López-Acevedo and William Maloney, as well as the attendants to the workshops with the National Planning Department and the World Bank, for their comments and suggestions.

OPORTUNIDADES, DESAFÍOS Y BARRERAS DE LA MOVILIDAD LABORAL EN COLOMBIA: REFLEXIONES PARA LA POBLACIÓN EN POBREZA EXTREMA Y MODERADA

Mauricio Santa María S.²
Carlos Felipe Prada L.
Ana Virginia Mujica P.

Resumen

En este documento se estudian los flujos y determinantes de la movilidad laboral en Colombia, haciendo énfasis en la población en pobreza extrema y moderada. Con base en la información de las Encuestas de Hogares para los años 1995, 2000 y 2006 se calculan matrices de transición entre diferentes ocupaciones (asalariado formal, asalariado informal, cuenta propia y empleador). Los resultados sugieren que los individuos en situación de pobreza extrema y moderada tienen una mayor probabilidad de ubicarse en empleos cuenta propia de baja productividad que generan salarios muy bajos y limitan indefinidamente su progreso social. Por el contrario, los trabajadores no pobres se concentran en empleos asalariados formales, los cuales, además de ser más productivos, tienen una mayor remuneración. De esta manera, la informalidad y el cuenta propismo se han convertido en sectores cada vez más grandes y más inertes. El documento identifica también las principales barreras y desafíos que tienen los cuenta propia y los emprendedores para crear sus empresas y generar ingresos sostenibles. Finalmente, se presenta un breve resumen de los programas desarrollados en el país para fomentar la creación de capital humano y el acceso a los factores productivos, identificando sus logros y sus fallas y dando algunas recomendaciones para su mejor desempeño.

Palabras clave: Movilidad laboral, Dinámica del mercado laboral, Costos no laborales, Pobreza, Restricciones al emprendimiento.

Clasificación JEL: C35, J23, J32, M38.

² Los autores son, en su orden, Director Adjunto de Fedesarrollo (Director del proyecto), Asistente de Investigación Banco Mundial y Asistente de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Este documento se escribió cuando Carlos F. Prada y Ana Virginia Mujica se desempeñaban como Asistente de Investigación de Fedesarrollo, respectivamente. Los autores agradecen los comentarios de Gladys López-Acevedo, William Maloney y los participantes en las mesas de trabajo que se realizaron con el Departamento Nacional de Planeación y el Banco Mundial.

I. Introducción

La generación de ingresos sostenibles en los hogares pobres es un tema de vital importancia porque es la única vía para salir de esa condición, y se ha convertido en una cuestión fundamental en las políticas públicas de Colombia y de los países emergentes. En la mayoría de los casos, los ingresos de estos hogares tienen tres fuentes principales: (i) laborales, provenientes de un empleo asalariado; (ii) laborales, provenientes del autoempleo; y, (iii) no laborales. Este tipo de hogares, en general, tiene un bajo capital humano, es un grupo bastante heterogéneo y tiene características socio-demográficas que juegan un papel fundamental en su calidad de vida.

El comportamiento del mercado laboral, con sus fluctuaciones y rigideces, juega entonces un papel crucial para esta población. Dado esto, el objetivo de este documento es hacer un análisis detallado sobre los principales obstáculos que enfrentan los individuos, especialmente los pobres extremos y moderados, para generar ingresos sostenibles. Se estudian cuatro aspectos principales: hechos estilizados del mercado laboral colombiano, la movilidad entre las diferentes ocupaciones y sus determinantes, las restricciones para el emprendimiento de estos hogares y algunos aspectos institucionales relacionados con los programas existentes para fomentar la generación de ingresos³.

En el documento se exploran las características de los hogares pobres extremos, pobres moderados y no pobres, haciendo referencia a los principales indicadores del mercado laboral (desempleo, empleo, participación y salarios, entre otros). Se realiza también una caracterización, para cada uno de estos grupos poblacionales, de las transiciones entre los diferentes tipos de ocupaciones (asalariado, cuenta propia y empleador), y se analizan las restricciones al emprendimiento, haciendo énfasis en las principales dificultades que tienen los individuos pobres para conseguir buenos empleos y salir de su situación de pobreza.

El artículo tiene cinco secciones además de esta introducción. En la segunda se presenta un panorama del mercado laboral urbano en Colombia, sus principales características y su evolución. En esta sección se hace un esfuerzo por construir un perfil laboral de las poblaciones pobre extrema, pobre moderada y no pobre. En la tercera sección se construyen las matrices de transición entre las diferentes ocupaciones y, posteriormente, se estudian las principales barreras de los hogares pobres para realizar el emprendimiento. En la quinta sección se exponen los principales programas implementados en Colombia para la generación de ingresos, haciendo

³ En lo que concierne a la movilidad laboral, es importante destacar que el estudio de los flujos entre ocupaciones se ha enfocado recientemente en las transiciones de los trabajadores y no en el ajuste de las firmas. Para esto, en la literatura se destaca el uso de fuentes de información a nivel de micro datos, con las que se pueden construir hechos estilizados que ilustren estos flujos (ver Bosch y Maloney, 2008). En este documento se utilizará este enfoque con base en los resultados de las Encuestas de Hogares sobre distintos puntos del ciclo económico colombiano.

énfasis en el apoyo al emprendimiento y los servicios a los micro empresarios. Finalmente, en la última sección se concluye y se realizan algunas recomendaciones de política.

II. El mercado laboral colombiano: ¿Qué diferencia a los pobres de los no pobres?

Con cierta frecuencia se plantea, en los debates académicos y políticos, que en la política económica se deben utilizar herramientas que promuevan un sistema más equitativo. Esta afirmación es incontrovertible para todos aquellos que tienen un interés por la igualdad de oportunidades para toda la población. Teniendo esto en cuenta, el otorgamiento de oportunidades laborales se torna en una herramienta fundamental, no sólo para promover la equidad sino también para incentivar la movilidad social de las personas. Es así como la evolución y el análisis del mercado laboral son fundamentales a la hora de tomar decisiones de política económica.

Dado lo anterior, en esta sección se realiza un análisis de las principales variables del mercado laboral colombiano. En una primera instancia se presentan los indicadores generales para las principales áreas metropolitanas en los últimos años. En la segunda parte se exponen los principales hechos estilizados, con los cuales se analiza la situación de la población en pobreza extrema y pobreza moderada.

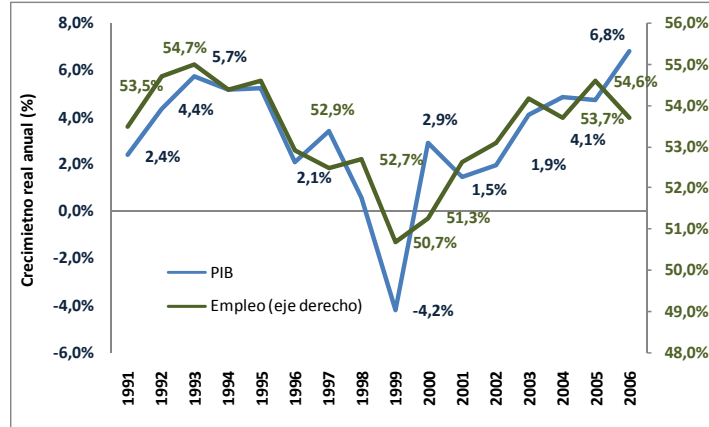
A. Evolución de las principales variables del mercado laboral: tendencias de largo plazo

Para entender el funcionamiento del mercado laboral colombiano se debe tener en cuenta el desempeño general de la economía, pues esto permite tener mayor claridad sobre el comportamiento de las variables en cuestión y además permite hacer recomendaciones de política más consistentes y que generen un mayor impacto.

A continuación se presenta la relación entre el crecimiento económico y el empleo en las dos últimas décadas (Gráfico 1). Los resultados muestran una relación positiva entre las fluctuaciones de corto plazo del empleo y la producción agregada, lo cual es coherente con los estudios en donde se ha encontrado una elasticidad del empleo al crecimiento de 0,4 [ver por ejemplo Salas (2004), World Bank (2005a), y López et al. (2004)]. Es entonces claro que un comportamiento favorable de la actividad económica trae consigo un incremento en los niveles de empleo, lo cual se debería traducir en un mayor nivel de ingresos, *ceteris paribus*. Este resultado se comprueba con el Gráfico 2, en el cual se presenta la evolución de los salarios reales medios de la economía (1991=100) y el crecimiento económico. La relación es altamente pro-cíclica: en época de auge los salarios presentan un comportamiento favorable mientras que, con el surgimiento de la crisis a finales de 1996, se observa una disminución en la calidad de los empleos y los salarios de los

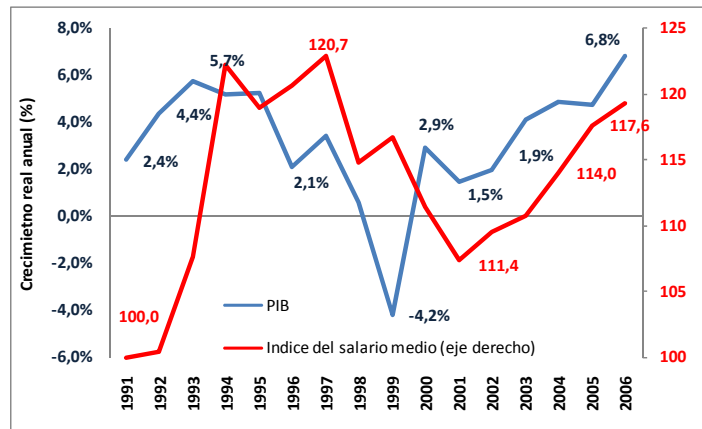
trabajadores. Aunque la recuperación de la economía modificó esta tendencia, aún no se ha vuelto a los niveles salariales de la primera mitad de los años noventa (MERPD, 2007)⁴.

Gráfico 1: Tasa de crecimiento de la economía y tasa de empleo, 1991-2006



Fuente: Cálculos de los autores con base en las Cuentas Nacionales (DANE) y DNP.

Gráfico 2: Tasa de crecimiento de la economía y evolución de los salarios, 1991-2006



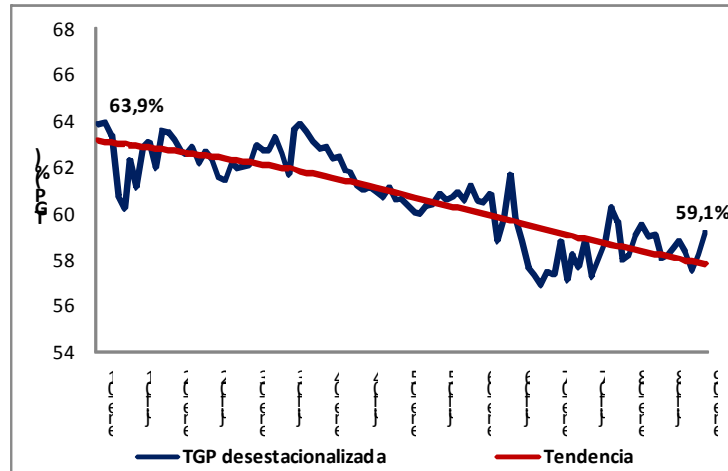
Fuente: Cálculos de los autores con base en las Cuentas Nacionales (DANE) y DNP.

En el Gráfico 3 se presenta el comportamiento de la tasa global de participación (TGP) desestacionalizada. Se observa que en la primera parte de la década, la TGP se ubicó en niveles históricamente altos, lo cual es consecuencia, en parte, de la inercia que se traía desde las dos décadas anteriores, en las que se presentó un incremento sustancial de la participación. Existe cierto consenso de que este crecimiento se explica por el continuo incremento de la participación femenina en Colombia, la cual es la más alta de América Latina (Santa María y Rojas, 2001). En los últimos años la TGP ha moderado su comportamiento y se ha estabilizado en niveles

⁴ La información anual de crecimiento se basa en los cálculos de las Cuentas Nacionales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) cuyo año base es 1994. La información de empleo y salarios fue procesada por el Departamento Nacional de Planeación (DNP).

cercanos al 60%, manteniéndose, en los meses recientes, por encima de su tendencia de largo plazo.

Gráfico 3: Tasa global de participación, 2001 -2009

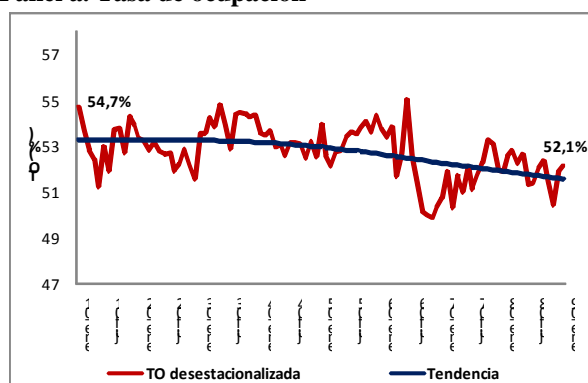


Fuente: Cálculos de los autores con base en la ECH.

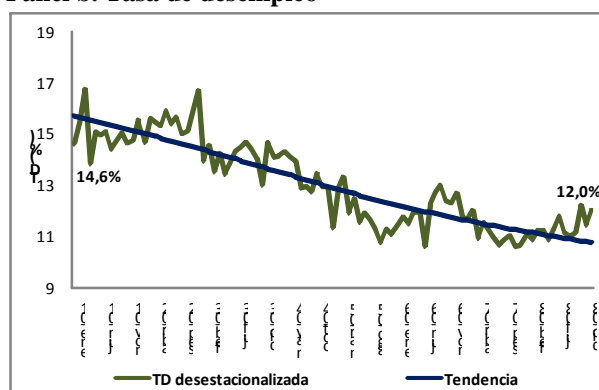
En el caso de la tasa de ocupación (TO), eliminando los patrones estacionales, se observa que ésta se ha ubicado alrededor del 52%. Por su parte, la tasa de desempleo (TD), después de registrar valores cercanos al 17% en los años posteriores a la recesión de finales de los noventa, ha mantenido un descenso considerable, y en ocho años ha disminuido cerca de 9 puntos porcentuales para ubicarse en niveles cercanos al 12%, a pesar de los altos niveles de participación laboral. Estos satisfactorios resultados en materia de empleo se deben, en su gran mayoría, al ciclo económico, que permitió una recuperación de la actividad económica entre 2003 y 2007. No obstante, en los últimos meses la tasa de desempleo se encuentra por encima de su tendencia de largo plazo y está incrementando. El Gráfico 4 muestra la tasa de ocupación (Panel a) y la tasa de desempleo (Panel b) desestacionalizadas, al igual que las tendencias obtenidas con el filtro de Hodrick–Prescott.

Gráfico 4: Tasas de ocupación y desempleo, 2001-2009

Panel a. Tasa de ocupación



Panel b. Tasa de desempleo



Fuente: Cálculos de los autores con base en la ECH.

Se observa además que, dentro de la población ocupada, al menos el 70% (en promedio) trabaja en el sector de la industria, comercio y servicios. De hecho, durante la última década, la participación sectorial del empleo se ha mantenido prácticamente invariante. Por otro lado, se observa que la participación ha disminuido en el sector de la construcción, mientras que el sector de transporte y telecomunicaciones ha cobrado una mayor importancia (ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Distribución del empleo total por sector de la oferta agregada (%), 1995-2006

Actividad económica	1995	2000	2006
Agropecuario	1,14	1,08	1,12
Minería	0,33	0,32	0,23
Industria	22,17	19,12	19,52
Electricidad, gas y agua	0,55	0,70	0,57
Construcción	7,54	4,71	5,37
Comercio	26,57	26,03	26,94
Transporte y comunicaciones	6,74	7,57	9,17
Servicios financieros	8,06	8,37	10,34
Servicios sociales	26,90	32,09	26,74

Fuente: DANE.

B. Participación laboral, ocupación y desempleo: análisis entre las poblaciones de interés

El objetivo de esta sección es investigar, desde la perspectiva del mercado laboral (oferta, demanda y tipo de ocupación), los determinantes de la pobreza urbana en Colombia. Para esto se hace un análisis de la composición de la fuerza de trabajo, enfatizando en el papel de los pobres extremos y pobres moderados. Para tal fin se “segmentó” la muestra entre pobre extremo, pobre moderado y no pobre. Esta división se realizó con base en las líneas de pobreza extrema y pobreza urbanas que se obtuvieron con base en los cálculos de la Misión para la Reducción de la

Pobreza y la Desigualdad (MERPD). Los trabajadores fueron clasificados como pobres extremos y pobres moderados si los ingresos per cápita de su hogar estaban por debajo de cada línea, respectivamente. El Cuadro 2 presenta la incidencia de la pobreza extrema y moderada para los años considerados en la muestra.

Cuadro 2: Incidencia de pobreza extrema y moderada, 1995-2006

Población	1995	2000	2002	2006
Pobres extremos	11,1%	13,5%	15,5%	8,7%
Pobres moderados	31,8%	35,5%	34,7%	39,1%
No pobres	57,1%	51,0%	49,8%	52,2%

Fuente: DNP y cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

La fuente de información del mercado laboral proviene de las Encuestas de Hogares (EH) del DANE para las siete principales áreas metropolitanas. Se eligieron las etapas de junio de los años 1995, 2000, 2002 y 2006. El objetivo es analizar el mercado laboral en cuatro años diferentes, los cuales coinciden con momentos clave de la actividad económica: auge, crisis, comienzo de la recuperación y recuperación, respectivamente.

i. Principales diferencias en el mercado laboral entre los pobres y no pobres

La importancia del mercado laboral para la población pobre y no pobre se corrobora con el hecho de que cerca del 75% de los ingresos de los hogares pobres surgen directamente de sus actividades en el mercado laboral (MERPD, 2007). Así, su íntegro desempeño tiene impactos positivos en el bienestar material de estos hogares.

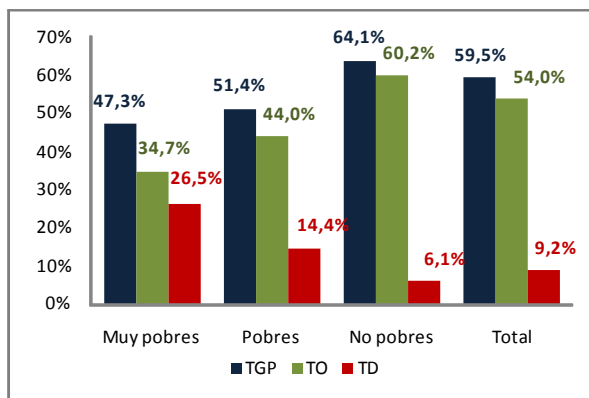
Una primera evaluación de los problemas que enfrentan los pobres en el mercado de trabajo se puede obtener del estudio y evolución de las tasas de participación, ocupación y desempleo. Durante la última década, la población pobre extrema y pobre moderada ha tenido una tasa de participación laboral promedio menor que la de la población no pobre (65,9%) y el total de los trabajadores (62,6%), ubicándose en niveles cercanos al 54,1% y 57,8%, respectivamente. Teniendo en cuenta que la tendencia general ha sido un incremento en la participación laboral, estos hechos permiten concluir que el aumento en la participación es casi exclusivo a la población no pobre, reforzando la idea de que los pobres están relativamente más excluidos del mercado laboral (Gráfico 5).

Al analizar el comportamiento de la TO, se observa que para los pobres extremos la TO es considerablemente baja, y se ha mantenido prácticamente constante en un nivel cercano al 35,7% desde 1995. Por el contrario, para los no pobres la TO es de 60,1%, en promedio. Esto es consistente con las altas tasas de desempleo que experimentan los hogares más pobres, que en todos los casos se encuentran por encima de la observada para el total de la población. En

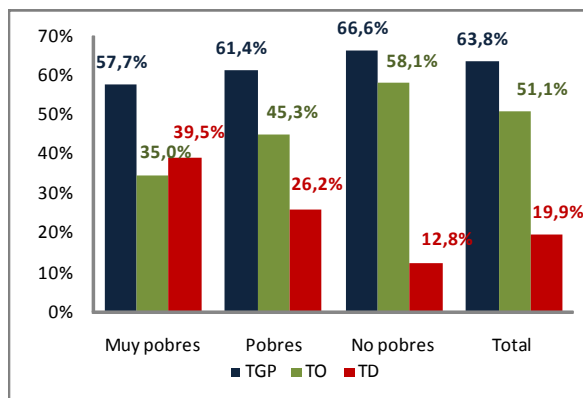
particular, en la época de la recesión estos hogares registraron tasas de desempleo cercanas al 40%, siendo muy distintas a la observada para la población no pobre, la cual se ubicó alrededor de 12,8% (Gráfico 5).

Gráfico 5: Tasa global de participación y tasas de ocupación y desempleo: individuos pobres y no pobres, 1995-2006

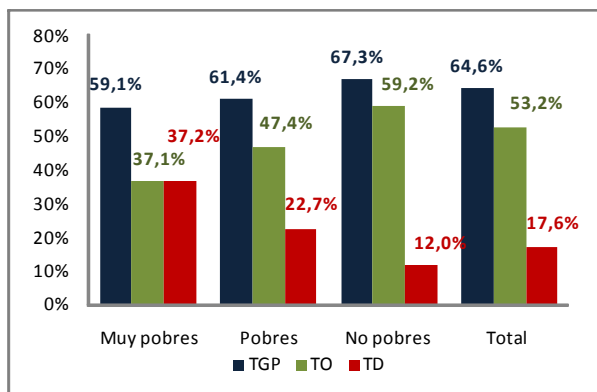
Panel a. 1995



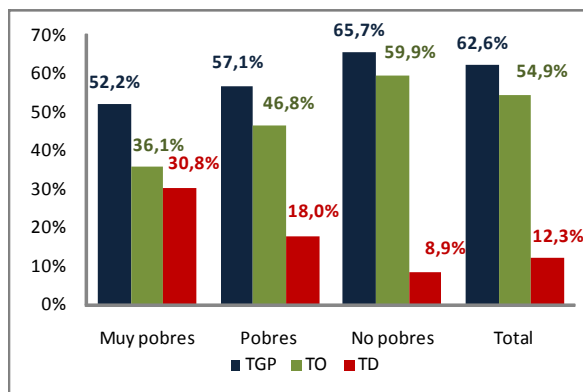
Panel b. 2000



Panel c. 2002



Panel d. 2006



*Área urbana.

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Una manera útil de caracterizar a los hogares es analizar las principales variables del mercado laboral, diferenciando entre la población pobre extrema, pobre moderada y no pobre directamente. El Cuadro 3 resume cinco categorías clave para el entendimiento de la dinámica del mercado laboral: (i) tasa de ocupación promedio del hogar; (ii) tasa de desempleo promedio del hogar; (iii) proporción de asalariados sobre el número total de ocupados del hogar; (iv) proporción de cuenta propia sobre el total de ocupados en el hogar; y (v) el salario real promedio en términos constantes de 2006. Cada casilla del cuadro es el resultado para un hogar promedio en condición de pobreza extrema, pobreza moderada o sin pobreza.

La discusión empieza por los hogares pobres extremos, los cuales presentan la tasa de ocupación más baja y la tasa de desempleo más alta, como era de esperarse. En particular, cabe notar que

estos hogares son también los que tienen una mayor proporción de cuenta propia sobre el total de ocupados del hogar, la cual ha crecido además con el paso del tiempo (de 48,8% en 1995 a 65,0% en 2006). Esto es relevante dado que los pobres extremos son los que buscan cada vez más esta alternativa de generación de ingresos, lo cual podría estar creando un círculo vicioso ante el deterioro del cuenta propismo. En el caso de los pobres moderados la situación es diferente, pues si bien el porcentaje de cuenta propia no es bajo, esta proporción no ha presentado un crecimiento sostenido y se ha mantenido cercana al 35%. Además, la tasa de informalidad en los hogares pobres extremos (suma de asalariados informales y cuenta propia informales) es de lejos la más alta con respecto a los otros grupos. En efecto, desde el año 2000 se ha mantenido en niveles cercanos al 80% (Ver Recuadro 1 para la definición de informalidad).

Por otro lado, sobresale la caída del ingreso para los hogares pobres extremos. De hecho, el desplome observado en el ingreso promedio desde 1995 ha golpeado en una mayor magnitud a los más pobres. Si bien en los años 2000 y 2002 la economía se encontraba en crisis e inicios de la recuperación, respectivamente -lo que explica la caída en el ingreso promedio-comparativamente fueron los hogares más pobres los que se vieron más perjudicados y los que menos recuperación han tenido.

Cuadro 3: Estadísticas laborales de los hogares por tipo de hogar, 1995-2006

	Muy pobres	Pobres	No pobres	Total
1995				
Tasa de ocupación promedio	21,8%	30,8%	49,8%	41,7%
Tasa de desempleo promedio	20,8%	11,0%	5,6%	8,4%
Asalariados/ocupados	42,4%	58,3%	54,4%	54,7%
Cuenta propia/ocupados	48,8%	31,0%	24,3%	28,13%
Salarios*	\$ 313.255	\$ 678.897	\$ 2.169.113	\$ 1.775.262
2000				
Tasa de ocupación promedio	23,2%	33,4%	49,1%	40,0%
Tasa de desempleo promedio	33,2%	22,4%	12,2%	18,6%
Asalariados/ocupados	27,8%	51,8%	50,7%	48,3%
Cuenta propia/ocupados	64,4%	36,3%	24,0%	33,3%
Informales/ocupados	81,7%	58,5%	36,5%	49,9%
Salarios*	\$ 280.555	\$ 667.813	\$ 2.304.933	\$ 1.663.225
2002				
Tasa de ocupación promedio	25,2%	34,9%	50,2%	42,0%
Tasa de desempleo promedio	33,2%	19,6%	11,6%	16,9%
Asalariados/ocupados	26,5%	51,2%	49,5%	47,5%
Cuenta propia/ocupados	63,3%	35,4%	24,7%	32,6%
Informales/ocupados	79,6%	56,3%	34,1%	46,6%
Salarios*	\$ 252.156	\$ 625.505	\$ 2.005.757	\$ 1.493.841
2006				
Tasa de ocupación promedio	28,9%	34,5%	51,3%	44,4%
Tasa de desempleo promedio	23,6%	15,0%	8,5%	11,8%
Asalariados/ocupados	24,3%	52,4%	53,6%	51,2%
Cuenta propia/ocupados	65,0%	35,7%	24,2%	30,4%
Informales/ocupados	80,3%	57,1%	36,0%	45,2%
Salarios*	\$ 255.724	\$ 625.640	\$ 1.959.856	\$ 1.588.023

*A precios reales de 2006, segundo trimestre.

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

ii. Ausencia de buenos trabajos para los pobres

Una de las restricciones más importantes que tienen los pobres está dada por el tipo de ocupación que ejercen. La principal pregunta que surge es si los pobres se encuentran estancados en empleos con baja remuneración y de mala calidad. Para resolverla, se ha dividido la muestra en trabajadores asalariados (formales e informales), cuenta propia (formales e informales) y empleadores. La definición de informalidad que se adoptó en este documento tiene que ver con el tamaño de la firma en la que trabaja el individuo y otras disposiciones que se asemejan con la definición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (ver Recuadro 1). El Cuadro 4 contiene la distribución y evolución del empleo por tipo de ocupación.

Recuadro 1: Definición de informalidad

Para clasificar a los trabajadores en el sector informal en Colombia, el DANE tiene en cuenta los criterios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En ese sentido se considera que un trabajador es informal si cumple alguna de estas características:

1. Empleados particulares y obreros que trabajan en establecimientos, negocios o empresas que ocupan hasta diez personas, incluyendo a sus dueños.
2. Los trabajadores familiares sin remuneración.
3. Los empleados domésticos.
4. Los trabajadores por cuenta propia, excepto los independientes profesionales.
5. Los patrones o empleadores de empresas de menos de diez trabajadores.

En este documento la definición de informalidad está compuesta por las categorías uno y cinco. Para esto se construyó una variable con la información del tamaño de la firma del trabajador, que se encuentra en el módulo especial de informalidad de las Encuestas de Hogares en las etapas de junio.

Está claro que el empleo cuenta propia ha incrementado considerablemente como proporción del empleo total, alcanzando un nivel de 30,1% en 2006, mientras que el empleo asalariado ha perdido participación en el total de ocupados. En efecto, éste se ubicó en 50,7% en 2006, después de registrar 54,1% una década atrás. Estas tendencias además se amplifican cuando se consideran únicamente a los hogares pobres: en 2006, el 39,2% de los trabajadores pobres moderados y el 66,9% de los trabajadores en pobreza extrema eran cuenta propia. Una hipótesis que podría explicar este comportamiento es la movilidad de los trabajadores de empleos asalariados a empleos cuenta propia, en lo que se conoce como segmentación del mercado laboral (ver Fiess et al., 2008 y World Bank, 2005). Esta situación debe entenderse como la existencia de dos mercados laborales, uno de asalariados formales y otro de cuenta propia, que actúan como sustitutos. Así, al sector cuenta propia ingresan aquellos trabajadores que, por las rigideces del mercado laboral (i. e. salario mínimo y altos costos no salariales), no pueden encontrar trabajo en el sector formal de la economía, viéndose obligados a tomar empleos de baja calidad y, generalmente, mal remunerados. Como se verá más adelante, el mercado de trabajo colombiano ha experimentado una profunda segmentación a partir de la reforma a la seguridad social (Ley 100), afectando en especial a los individuos menos educados y más pobres⁵.

⁵ Para un análisis más detallado del proceso de segmentación del mercado laboral a partir de la Ley 100, el lector puede referirse a Santa María et al. (2009).

Cuadro 4: Distribución del empleo por tipo de ocupación, 1995-2006

Empleo por ocupación	1995	2000	2002	2006
<i>Total</i>				
Asalariado	54,7%	46,3%	46,6%	50,7%
* <i>Formales</i>		29,5%	28,7%	33,1%
* <i>Informales</i>		18,5%	18,0%	17,6%
Cuenta propia	27,2%	32,5%	31,7%	30,1%
* <i>Formales</i>		2,6%	4,2%	3,5%
* <i>Informales</i>		29,9%	27,1%	26,5%
Empleador	4,6%	5,8%	6,3%	6,2%
<i>Pobres extremos</i>				
Asalariado	37,1%	23,0%	21,9%	21,2%
* <i>Formales</i>		7,8%	6,4%	6,0%
* <i>Informales</i>		15,2%	15,5%	15,2%
Cuenta propia	52,6%	67,8%	65,7%	66,9%
* <i>Formales</i>		0,7%	1,4%	1,0%
* <i>Informales</i>		67,1%	64,3%	65,8%
Empleador	1,9%	2,3%	1,2%	1,2%
<i>Pobres moderados</i>				
Asalariado	56,9%	47,5%	47,3%	47,6%
* <i>Formales</i>		24,9%	24,3%	25,1%
* <i>Informales</i>		21,0%	23,0%	22,5%
Cuenta propia	32,3%	39,8%	38,3%	39,2%
* <i>Formales</i>		1,1%	2,3%	1,6%
* <i>Informales</i>		38,6%	36,0%	37,6%
Empleador	2,2%	3,2%	2,9%	2,5%
<i>No pobres</i>				
Asalariado	55,0%	51,4%	49,1%	53,5%
* <i>Formales</i>		34,3%	33,0%	37,2%
* <i>Informales</i>		17,1%	16,1%	16,3%
Cuenta propia	24,2%	24,6%	25,1%	25,1%
* <i>Formales</i>		3,5%	6,0%	4,3%
* <i>Informales</i>		21,1%	19,1%	20,8%
Empleador	5,5%	7,4%	8,3%	7,6%

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Otra de las razones para que el empleo cuenta propia haya aumentado en una magnitud importante está relacionada con las rigideces del mercado laboral. Para algunos, la elección del tipo de ocupación es el resultado de un proceso de maximización de beneficios y de una decisión racional de los individuos (Maloney, 1999). Así, las personas eligen el empleo cuenta propia motivados por razones personales y por los altos costos de la formalidad, entre otras (Fiess et al., 2002). El agravante es que el empleo cuenta propia, al cual pertenecen los individuos pobres, generalmente presenta circunstancias desfavorables (i. e. bajos salarios y baja productividad) y por tanto, altas tasas de esta actividad en los hogares pobres se considera involuntaria o inducida por las distorsiones del mercado laboral. Se observa además que, en la mayoría de los casos, la migración al empleo cuenta propia está acompañada por una caída en el salario, lo cual sugiere que la hipótesis de salida involuntaria cobra vigencia en este caso. Otro punto importante es que la participación de los empleadores sobre el total de ocupados es relativamente alta en los

hogares no pobres, hecho contrario a lo que se observa en los hogares pobres, donde el número de empleadores es muy bajo.

El impacto de estos cambios en el empleo puede ser explorado mediante la evolución de los salarios (Cuadro 5). Como se esperaba, la relación entre los salarios y el empleo es negativa (i. e. los salarios caen en las ocupaciones que presentan incrementos en la oferta relativa). Es claro entonces que el salario de los trabajadores cuenta propia ha disminuido considerablemente desde 1995 hasta 2006, mientras que el salario de los trabajadores asalariados ha mostrado una recuperación importante después de la crisis de finales de los noventas. Estos hechos corroboran que en los hogares pobres hubo una pérdida importante de ingresos, en particular porque sus miembros se ocupan como cuenta propia. Sin embargo, el hecho más destacable es que para el total de la economía la ocupación cuenta propia tiene menores rendimientos que un asalariado informal, el cual es un resultado robusto a la hipótesis del deterioro de la ocupación cuenta propia.

Cuadro 5: Evolución de los salarios por tipo de ocupación (índices), 1995-2006

Tendencias de salarios	1995	2000	2002	2006
<i>Total</i>				
Asalariado	1,00	1,16	1,02	1,11
* <i>Formales</i>		1,00	1,04	0,97
* <i>Informales</i>		1,00	0,93	0,81
Cuenta propia	1,00	0,75	0,67	0,72
* <i>Formales</i>		1,00	0,90	0,86
* <i>Informales</i>		1,00	0,95	0,92
Empleador	1,00	1,06	0,92	0,98
<i>Pobres extremos</i>				
Asalariado	1,00	0,96	0,75	0,69
* <i>Formales</i>		1,00	0,79	0,94
* <i>Informales</i>		1,00	0,79	0,63
Cuenta propia	1,00	0,79	0,69	0,77
* <i>Formales</i>		1,00	0,88	0,89
* <i>Informales</i>		1,00	0,88	0,98
Empleador	1,00	0,98	1,06	1,06
<i>Pobres moderados</i>				
Asalariado	1,00	1,05	0,96	0,99
* <i>Formales</i>		1,00	1,09	1,00
* <i>Informales</i>		1,00	1,00	0,86
Cuenta propia	1,00	0,78	0,72	0,72
* <i>Formales</i>		1,00	0,92	0,95
* <i>Informales</i>		1,00	1,07	0,92
Empleador	1,00	0,84	0,89	0,93
<i>No pobres</i>				
Asalariado	1,00	1,25	1,08	1,10
* <i>Formales</i>		1,00	1,02	0,90
* <i>Informales</i>		1,00	0,91	0,75
Cuenta propia	1,00	0,98	0,78	0,74
* <i>Formales</i>		1,00	0,91	0,84
* <i>Informales</i>		1,00	0,90	0,77
Empleador	1,00	1,13	0,91	0,96

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Una característica persistente de los individuos ocupados es que la gran mayoría se ocupa en actividades como la industria, el comercio, y los servicios sociales (ver Cuadro 6). En efecto, para los años considerados en el estudio, entre estas tres ocupaciones se ubica, en promedio, más del 75% de la población. El cuadro también muestra cómo la participación en actividades comerciales para la población pobre extrema no solo es la más alta sino que también es la que más ha crecido en los últimos diez años. Esto indica que las altas tasas del empleo cuenta propia, dentro de los pobres extremos, son el resultado de cierta distribución del empleo por sector de la actividad económica. El incremento de esta participación a lo largo del tiempo señala que la existencia de la segmentación laboral ha provocado que estos individuos se ubiquen en sectores que no tienen tantas barreras de entrada, como el comercio, y en la que se ocupan fácilmente como cuenta propia. En un menor porcentaje, los pobres extremos también se ubican en el sector de la construcción (9,2%, en promedio), el cual si bien es un porcentaje bastante inferior

comparado con la industria o el comercio, frente a los pobres moderados o los no pobres, es el mayor de todos.

Cuadro 6: Composición del empleo sectorial (%), 1995-2006

Actividad económica	Muy pobres	Pobres	No pobres	Total
1995				
<i>Agropecuario</i>	1,7	1,6	1,0	1,1
<i>Minería</i>	0,2	0,2	0,4	0,3
<i>Industria</i>	19,8	24,2	21,7	22,2
<i>Electricidad, gas y agua</i>	0,3	0,4	0,6	0,6
<i>Construcción</i>	11,8	10,7	6,3	7,5
<i>Comercio</i>	35,7	28,2	25,5	26,6
<i>Transporte y comunicaciones</i>	5,8	7,3	6,6	6,7
<i>Servicios financieros</i>	3,1	5,1	9,3	8,1
<i>Servicios sociales</i>	21,7	22,3	28,6	26,9
2000				
<i>Agropecuario</i>	0,87	1,1	1,1	1,1
<i>Minería</i>	0,2	0,2	0,4	0,3
<i>Industria</i>	14,1	21,1	18,8	19,1
<i>Electricidad, gas y agua</i>	0,3	0,4	0,9	0,7
<i>Construcción</i>	8,3	6,8	3,3	4,7
<i>Comercio</i>	32,3	28,5	24,1	26,0
<i>Transporte y comunicaciones</i>	6,3	8,3	7,4	7,6
<i>Servicios financieros</i>	2,1	5,4	10,5	8,4
<i>Servicios sociales</i>	35,6	28,3	33,5	32,1
2002				
<i>Agropecuario</i>	1,0	1,5	1,2	1,3
<i>Minería</i>	0,1	0,3	0,3	0,3
<i>Industria</i>	18,0	21,9	19,1	19,8
<i>Electricidad, gas y agua</i>	0,1	0,3	0,6	0,5
<i>Construcción</i>	9,3	7,0	3,7	5,0
<i>Comercio</i>	39,2	34,2	25,2	28,8
<i>Transporte y comunicaciones</i>	7,8	8,8	7,1	7,6
<i>Servicios financieros</i>	4,2	5,6	12,5	10,0
<i>Servicios sociales</i>	20,3	20,4	30,4	26,9
2006				
<i>Agropecuario</i>	2,0	1,0	1,1	1,1
<i>Minería</i>	0,3	0,1	0,3	0,2
<i>Industria</i>	16,0	20,5	19,4	19,5
<i>Electricidad, gas y agua</i>	0,1	0,4	0,7	0,6
<i>Construcción</i>	8,0	8,2	4,3	5,4
<i>Comercio</i>	41,1	30,5	25,0	26,9
<i>Transporte y comunicaciones</i>	7,8	10,2	8,9	9,2
<i>Servicios financieros</i>	4,4	6,8	11,8	10,3
<i>Servicios sociales</i>	20,4	22,3	28,5	26,7

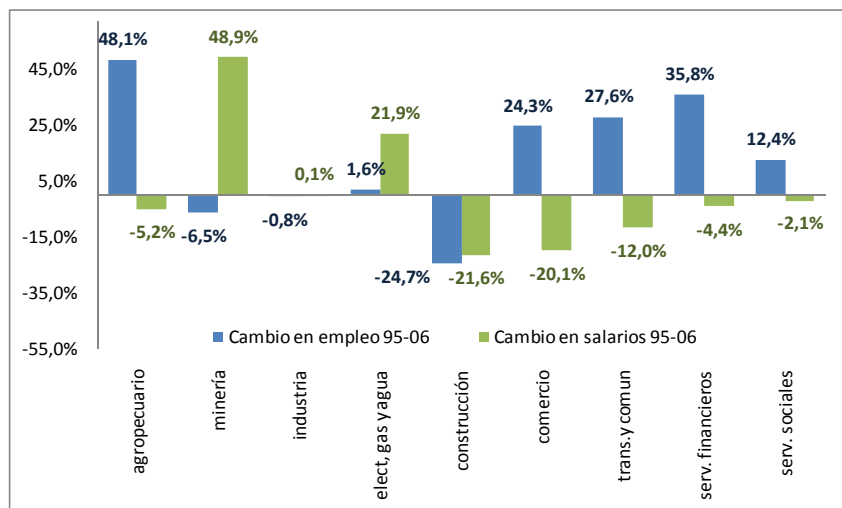
Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Para tener una idea de cuál ha sido la evolución sectorial en términos de salarios y empleo, el Gráfico 6 presenta los cambios en estas variables entre 1995 y 2006. En particular, se destaca el

descenso de los salarios en el comercio, sector en los que se ocupan, como se mencionó anteriormente, la mayor cantidad de los pobres extremos.

Se observa además que los sectores en los cuales se encuentran concentrados los pobres son precisamente aquellos que presentan un cambio bajo o incluso negativo en el ingreso relativo. Por ejemplo, en diez años, el empleo en el comercio ha crecido 24,3%, pero a la vez los ingresos decrecieron en una magnitud de 20,1%. En el caso de la construcción, tanto el empleo como los salarios han presentado una caída importante, mientras que en la industria, la variación del salario ha sido casi nula, con una leve disminución en el empleo. En cambio, en actividades como la minería y la electricidad, gas y agua, donde no se concentra el empleo de los pobres extremos, los salarios han crecido de manera importante: 48,9% y 21,9%, respectivamente. En síntesis, se observa que los pobres extremos se concentran en sectores con un crecimiento importante en el empleo, en parte porque es en estas actividades en donde se ocupan más fácilmente. Sin embargo, la concentración en estos sectores ha tenido efectos muy negativos sobre el nivel de salarios que ellos perciben (Gráfico 6).

Gráfico 6: Cambios en el empleo y los salarios por sector de la actividad económica, 1995 -2006



Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

iii. Características de los hogares por tipo de ocupación

Un ejercicio adicional para evaluar el impacto del mercado laboral en la pobreza consiste en caracterizar a los hogares que únicamente tienen asalariados, cuenta propia, empleadores e inactivos, y las combinaciones más relevantes entre estos. La primera categoría incluye sólo trabajadores asalariados (formales e informales). Este grupo es el que se ve más afectado por las regulaciones del mercado laboral, pero también es el que goza de mayores beneficios. La segunda categoría es restringida a los cuenta propia (formales e informales). La tercera categoría está compuesta por los hogares en los que únicamente hay empleadores. Las siguientes tres categorías son combinaciones de las anteriores. Finalmente, la última categoría incluye hogares que únicamente tienen inactivos, como lo son los rentistas, los pensionados o jubilados y los estudiantes.

El Cuadro 7 presenta las estadísticas básicas para las categorías de interés. En particular, se observa que la tasa y el tipo de ocupación están altamente correlacionados con la pobreza extrema. Por ejemplo, los hogares con asalariados y empleadores, por separado o en combinación, presentan los mejores resultados en términos de pobreza extrema y tasas de empleo. Por su parte, la incidencia más alta de pobreza extrema se encuentra sistemáticamente en los hogares con solo cuenta propia. De hecho, el nivel de pobreza extrema en estos hogares es el que más ha crecido en relación con las otras categorías. Cabe notar además que estos hogares están compuestos, en promedio, por jóvenes cercanos a los 30 años y con un bajo nivel educativo: 7,4 años, en promedio, sólo superando a los hogares compuestos por sólo inactivos. Por su parte, los hogares en los cuales hay empleadores y asalariados presentan las menores tasas de pobreza extrema y moderada, las cuales han además disminuido sistemáticamente. Finalmente, cabe mencionar que los hogares con solo empleadores son los más educados y los que tienen la menor incidencia de pobreza extrema y moderada. Estos hogares se ocupan relativamente más que los otros y presentan las menores tasas de desempleo. En conclusión, si existiera una escala de las categorías de empleo, los empleadores se encuentran en la cima y los cuenta propia en la parte inferior.

En términos de capital humano, la categoría de los empleadores tiene los niveles más altos de educación. En efecto, para los adultos mayores de 25 años, esta categoría registró en promedio 10,7 años de educación, situación que diverge claramente de los hogares con solo cuenta propia, donde hay una mayor cantidad de pobres extremos que tienen en promedio tres años menos de educación.

Cuadro 7: Caracterización de los hogares por tipo de ocupación, 1995-2006

	TPE*	TP**	Años de educación (> de 25)	Edad promedio	Tamaño del hogar	Tasa de ocupación	Tasa de desempleo
1995							
Solo asalariados	5,3%	32,8%	8,3	26,5	4,8	41,5%	7,8%
Solo cuenta propia	14,9%	35,5%	7,6	27,3	4,7	38,1%	7,1%
Empleador	4,3%	15,2%	10,0	28,6	4,4	41,8%	5,3%
Asal. y cuenta propia	3,7%	26,6%	7,9	28,5	6,0	53,2%	5,1%
Asal. y empleador	1,0%	11,6%	9,6	29,3	5,4	58,4%	3,4%
Cuenta propia y empleador	2,2%	16,8%	10,0	29,2	5,4	52,3%	3,7%
Inactivos	11,4%	35,6%	6,4	43,3	3,3	0,0%	N.A.
2000							
Solo asalariados	7,5%	38,2%	9,1	27,3	4,6	39,9%	17,8%
Solo cuenta propia	29,7%	38,3%	7,5	28,8	4,8	38,3%	16,7%
Empleador	6,2%	20,8%	10,4	30,0	4,4	42,1%	9,5%
Asal. y cuenta propia	6,2%	39,4%	8,4	28,6	6,1	52,1%	11,2%
Asal. y empleador	0,7%	17,8%	10,3	29,7	5,3	58,2%	4,9%
Cuenta propia y empleador	10,1%	31,7%	9,7	30,7	5,0	54,0%	7,9%
Inactivos	14,1%	28,1%	6,3	51,4	2,6	0,0%	N.A.
2002							
Solo asalariados	6,4%	36,9%	9,4	27,8	4,6	40,7%	15,2%
Solo cuenta propia	27,7%	36,5%	8,0	29,8	4,7	40,5%	17,2%
Empleador	2,9%	21,7%	11,4	31,5	4,3	48,4%	9,3%
Asal. y cuenta propia	6,0%	38,6%	8,7	29,4	5,8	54,0%	9,3%
Asal. y empleador	0,6%	11,0%	10,6	31,4	5,3	61,1%	5,4%
Cuenta propia y empleador	6,1%	11,7%	11,0	32,4	5,0	59,9%	4,4%
Inactivos	16,2%	26,2%	6,9	49,1	2,7	0,0%	N.A.
2006							
Solo asalariados	3,3%	30,1%	9,9	29,1	4,4	44,1%	10,6%
Solo cuenta propia	20,8%	35,3%	8,3	31,7	4,4	43,1%	10,3%
Empleador	2,5%	14,0%	11,3	31,7	4,0	45,1%	6,2%
Asal. y cuenta propia	4,0%	31,2%	9,2	30,6	5,5	57,0%	6,9%
Asal. y empleador	0,4%	9,8%	11,2	32,1	5,1	61,8%	4,4%
Cuenta propia y empleador	1,9%	10,8%	10,6	32,9	4,6	55,4%	3,8%
Inactivos	11,9%	20,7%	8,0	49,0	2,7	0,0%	N.A.

*TPE: Tasa de pobreza extrema; **TP: Tasa de pobreza moderada.

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

III. Las transiciones entre ocupaciones: ¿existe movilidad laboral para los pobres?

El análisis de los flujos del mercado laboral es una técnica que sobresale en la literatura reciente sobre economía laboral. Este enfoque permite argumentar que los cambios en los flujos de trabajadores explican una parte importante del funcionamiento del mercado laboral. Además, estas explicaciones tienden a ser más ilustrativas que el estudio de los cambios en el stock de la mano de obra ocupada (ver Pissarides, 2000 y Bosch y Maloney, 2008). De esta manera, en esta sección se estudian los flujos entre las diferentes ocupaciones de los agentes que pertenecen a la fuerza de trabajo. Primero, se presenta el cálculo de estos flujos a través de la construcción de las matrices de transición y probabilidad. Posteriormente, se realiza una caracterización de las principales transiciones consideradas en este documento. Para esto se analizan en detalle los resultados de un modelo de elección binaria en función de características socio-demográficas y laborales, entre otras.

i. Flujos y probabilidades de transición de la mano de obra ocupada

En esta sección se proporcionan algunos hechos estilizados sobre la historia reciente del mercado laboral colombiano. El objetivo es identificar los flujos y las probabilidades de transición de los pobres extremos y moderados entre los diferentes tipos de ocupaciones. Para esto es importante destacar lo siguiente: (i) se utilizaron las etapas de junio de las Encuestas de Hogares, las cuales tienen un módulo especial con preguntas relacionadas con las características del empleo actual y retrospectivas sobre las características del empleo anterior⁶ (por ejemplo, duración del desempleo, motivos de cambio del empleo, y características de la firma en la ocupación anterior, entre otras); (ii) se utilizaron los años 1996, 2000 y 2006, los cuales corresponden a tres estados con condiciones macroeconómicas diferentes (auge, recesión, y recuperación)⁷; y (iii) se construyeron dos tipos de matrices de transición: la primera comprende a los asalariados formales, asalariados informales, cuenta propia y empleadores, denominada tipo a. Los asalariados se clasificaron como formales, siguiendo las definiciones estándares de la literatura (ver Bosch y Maloney, 2008), como trabajadores que en su empleo anterior (actual) trabajaron (trabajan) en firmas de más de diez empleados. La segunda matriz, denominada tipo b, incluye a los asalariados formales, asalariados informales, cuenta propia de baja productividad y cuenta

⁶ La Encuesta de Hogares no es un panel de datos. Por tanto, no es posible identificar el estado de un mismo individuo en dos períodos de tiempo consecutivos. En este documento se tuvo en cuenta la temporalidad de la transición. Para esto, y como se verá más adelante, se hicieron análisis restringiendo el cambio del empleo anterior entre: (i) 0 y 12 meses, y (ii) más de 12 meses.

⁷ Es importante aclarar que en la sección anterior se utilizaron los datos de 1995, pero en ese año el módulo de informalidad no se realizó. Por esta razón se utilizó el año más cercano (1996). Cabe mencionar que en la mayoría de la literatura estos flujos se presentan como el resultado de las transiciones, utilizando, como es usual, los factores de expansión y sin presentar los errores estándar. El caso más reciente en el cual se presentan resultados similares se encuentra en Mondragón-Vélez y Peña-Parga (2008).

propia de alta productividad. En este caso, la categorización de los trabajadores cuenta propia de baja productividad se asoció también con la cantidad de personas con las cuales realizaron la actividad: aquellos que trabajaban de manera unipersonal se denominaron de baja productividad; de lo contrario, fueron clasificados como de alta productividad⁸.

Para construir las matrices se compararon el estado u ocupación de cada individuo dentro de la muestra en el momento t con aquel en el momento $t-k$. Así, las estimaciones se encuentran restringidas a los agentes que pertenecen a la fuerza laboral tanto en el tiempo t como en el tiempo $t-k$. Primero se calcularon los flujos entre las ocupaciones y, posteriormente, se estimaron las matrices de probabilidad. Es importante mencionar que se realizaron dos tipos de ejercicios con la matriz tipo a. El primero sin restringir el período de transición, y el segundo, restringiendo el período de transición a un año. Esta última condición está en la línea de lo estudiado por Bosch y Maloney (2008) y por Mondragón y Peña (2008). Cabe aclarar que las observaciones se reducen considerablemente dada la naturaleza del ejercicio que aquí se estudia (se divide a la población en pobre extrema, pobre moderada y no pobre). Para el caso de la matriz tipo b, los resultados están restringidos a que la transición se haya realizado en el último año.

Los Cuadros 8 y 9 presentan los flujos de la transición tipo a (sin restricción) y tipo b para cada uno de los años estudiados, respectivamente. Cada elemento en la matriz representa la fracción de agentes que se encontraban en el estado i y ahora se encuentran en el estado j . Por ejemplo, en el Cuadro 8 la primera columna de la primera matriz para el año 2006 se interpreta así: de todos los individuos que en el estado anterior se ocupaban como asalariados formales, 55,1% conservaron esta actividad, 14,0% ahora son asalariados informales, 25,0% pasaron a ser cuenta propia, y 5,9% se ubicaron como empleadores. La suma de estos porcentajes es igual a 100% para cada columna.

El análisis de las matrices se realizará en dos partes. En la primera se presentan los resultados que se obtienen en las filas y que permiten estudiar a la población pobre extrema y pobre moderada a través del tiempo. En la segunda parte se realiza el análisis de las columnas, con el que se puede precisar lo que sucede en cada año entre las poblaciones de interés. Siempre se hará referencia al evento de la matriz tipo a y, si es el caso, se profundizará en los hallazgos de la matriz tipo b. En esta sección del documento sólo se presentan dos matrices, pero el análisis se realiza con base en las seis matrices estimadas. Las otras cuatro matrices se encuentran en el Anexo.

⁸ La construcción de estas variables depende de manera importante de la información que se tiene en las bases de datos.

- **Transiciones a través del tiempo (análisis de filas)**

Los flujos entre ocupaciones para los diferentes grupos poblacionales divergen de manera importante, no sólo entre ellos sino también a través del tiempo. Por ejemplo, para el caso de los individuos en situación de pobreza extrema se observa que el 38,6% de los asalariados formales en 1996 conservaron su empleo, mientras que en 2006 solamente el 12,3% permanecía como asalariado formal. Esta situación es muy diferente a la de la población no pobre, pues la proporción de personas que conservaron su empleo como asalariado formal es mucho mayor para ambos años. En efecto, para 1996 el 61,6% permanecieron como asalariados formales, mientras que para 2006 este valor fue de 58,0%. En cuanto al flujo de esta ocupación para los pobres moderados se observa que, si bien el porcentaje de asalariados formales que se mantuvieron en la misma ocupación es relativamente alto (alrededor de 50,5%), hubo una reducción en este indicador cercana a diez puntos porcentuales en el período considerado, de 58,7% en 1996 a 47,8% en 2006. Por otro lado, la salida del empleo formal se ha concentrado en la actividad cuenta propia, en particular, para la población en pobreza extrema: mientras que en 1996 el 42,0% de los asalariados formales pasaron a ser cuenta propia, un 72,6% de los asalariados realizaron esta transición en 2006. Por su parte, los pobres moderados también presentaron una tendencia creciente en la transición de asalariado formal a cuenta propia, pero en una magnitud más reducida. De hecho, para 1996 un 21,2% de los asalariados formales en situación de pobreza moderada pasaron a la ocupación como cuenta propia, mientras que en 2000 este valor se ubicó en un nivel de 33,4%. Finalmente, se observa que los no pobres no experimentaron cambios sustanciales en la magnitud de la transición de asalariado formal a cuenta propia, pues ésta siempre se mantuvo en un nivel cercano al 20%.

En síntesis, este análisis permite identificar una tendencia importante: los pobres extremos son los que han perdido en mayor proporción los trabajos con mejores condiciones. Esta situación se ha denominado “*transición desde la formalidad hacia el empleo cuenta propia*”. Para tener una mayor comprensión de la misma, a continuación se analizan los resultados para la matriz tipo b. En particular, se observa que la transición de asalariado formal hacia el “cuenta propismo” se concentra en empleos de baja productividad (ver Cuadro 9). De hecho, para los pobres extremos este porcentaje fue 27,6%, 57,9% y 33,5% para 1996, 2000, y 2006, respectivamente. Esto contrasta de manera importante con el flujo observado para la población no pobre, la cual registró unos niveles de 8,1% 16,2% y 11,3%, para los mismos años, respectivamente. Se destaca en especial la tendencia creciente en esta transición para los dos grupos poblacionales considerados. Esto se explica, entre otras razones, por el ciclo de la economía colombiana, la cual afrontaba un período de profunda recesión. Finalmente, cabe notar que los flujos desde la ocupación como asalariado formal hacia la ocupación como empleador no presentaron cambios importantes y en todos los años, y para todas las poblaciones, los niveles de transición se mantienen bajos.

Ahora bien, al analizar los resultados para las transiciones que parten de la ocupación como asalariado informal, la cual se ha denominado “*transición desde la informalidad*”, se pueden destacar tres hechos importantes. Primero, los flujos hacia el empleo formal se han reducido para la población en pobreza extrema y pobreza moderada: esta transición ha pasado de un nivel de 13,1% a 6,9% y de 28,5% a 22,1% para cada grupo poblacional, respectivamente (Cuadro 8). En el caso de los no pobres los flujos se han mantenido casi constantes, manteniendo un nivel de alrededor del 30%. Segundo, el “estancamiento” en la informalidad se ha presentado en todas las poblaciones (ver Cuadro 8), pero ha sido particularmente alto para la población en pobreza moderada. Mientras que en 1996 el 44,5% de los asalariados informales en pobreza moderada se mantenían en este estado, para 2006 este valor fue 39,4%. Tercero, para la población en pobreza extrema, la transición desde el empleo informal se ha concentrado en una mayor proporción en el cuenta propismo. Se observa además que esta transición ha incrementado con el tiempo, pasando de un nivel de 49,9% en 1996 a 61,5% en 2006. Estas magnitudes son a su vez más altas que las correspondientes a los otros dos grupos poblacionales. Al analizar con mayor detenimiento esta transición, se observa que los pobres extremos se han concentrado cada vez más en la ocupación cuenta propia de baja productividad (Cuadro 9).

Por su parte, la “*transición desde el cuenta propismo*” muestra que esta actividad es la que presenta mayor inercia, en particular para los pobres extremos. El hecho más importante, y preocupante a la vez, es que esta tendencia ha incrementado con el tiempo. Para 1996, el 76,4% de los cuenta propia en pobreza extrema mantenía esta actividad, mientras que para 2006 esta proporción se ubicó en 81,6%. Esta tendencia es totalmente opuesta a la observada para los no pobres quienes, además de presentar la menor inercia entre los tres grupos poblacionales, tienen un decrecimiento de la misma a lo largo del tiempo: pasaron de 45,0% a 38,3% para 1996 y 2006, respectivamente (Cuadro 8).

Por otra parte, los resultados de las funciones de probabilidad son bastante robustos a los hallazgos que se obtuvieron con los flujos. Por ejemplo, los modelos estimados predicen que en el caso de “*la transición desde el cuenta propismo*”, los pobres extremos tienen una mayor probabilidad de hacer la transición a esa misma ocupación, resultado que es diferente al observado para los pobres moderados, cuya estimación indica que la probabilidad de hacer la transición no varía entre años (ver Anexo).

En el caso de la “*transición desde el emprendimiento*”, los resultados indican que de los trabajadores más pobres que en el estado i eran empleadores, la gran mayoría se emplea como cuenta propia en el estado j . Se observa además que, para todos los años, este porcentaje estuvo por encima del 85%, y en particular, para 1996, se registró un nivel de 100% en la transición entre un estado y otro (i.e. de empleador a cuenta propia). Esta situación contrasta con el caso de

los no pobres, donde la mayoría de los empresarios mantuvieron su ocupación o transitaron hacia el empleo formal (Cuadro 8).

Ahora bien, en el caso de las transiciones realizadas por los asalariados formales, los resultados de las matrices de probabilidad indican una vez más que para la población en pobreza extrema existe una mayor probabilidad de hacer la transición al empleo cuenta propia que para los pobres moderados, y además ésta es creciente en el tiempo. De otra parte, los modelos indican que la probabilidad de que un individuo no pobre realice la transición de asalariado a otra actividad es superior para las transiciones hacia empleos asalariados formales o informales.

Todos estos hallazgos son consistentes con el análisis de los flujos expuestos anteriormente, razón por la cual se puede afirmar que “*la transición desde la formalidad hacia el empleo cuenta propia*” y “*la transición desde el cuenta propismo*” son realizadas principalmente por los trabajadores más pobres y por tanto, menos educados. También es claro que para los trabajadores no pobres el empleo cuenta propia es una alternativa menos deseable que el empleo asalariado, bien sea formal o informal (ver Anexo).

- **Transiciones cuadro a cuadro (análisis de columnas)**

En esta sección se analizan los hechos más destacables año a año. Se ignora así la evolución de las transiciones a lo largo del tiempo y se estudian los principales hechos año a año. En particular, se hace énfasis en las diferencias entre los pobres extremos y los no pobres.

En una primera instancia, se observa que en 1996 la estimación para el total de la muestra indica que la mayor inercia se presenta en las ocupaciones como asalariado formal (60,2%) y como cuenta propia (50,8%), en especial como cuenta propia de baja productividad (Cuadro 9). En el caso de la “*transición desde la formalidad*”, se observa que los pobres extremos conservan en una menor proporción el empleo formal y son además los que menos realizan la transición hacia la ocupación como empleadores. Además, este flujo intra-poblacional se produce hacia el empleo cuenta propia de baja productividad, el cual triplica los flujos para la población no pobre. De hecho, este flujo se ubicó en un nivel de 27,6%, 8,8% y 8,1% para la población pobre extrema, pobre moderada y no pobre, respectivamente. Por otro lado, aunque los no pobres son los que tienen un mayor tránsito desde el empleo formal hacia el emprendimiento (empleadores), la transición es baja para las tres poblaciones. Un hecho sorprendente es que la inercia en el empleo informal es mayor para la población no pobre que para los pobres extremos. Sin embargo, esta transición se concentró en la población en pobreza moderada (Cuadro 8).

Para el año 2000 se destaca que la mayor proporción de trabajadores mantuvo su estatus como cuenta propia, seguido por el empleo como asalariado formal. Por otro lado, se observa que los

flujos hacia el cuenta propismo desde el empleo formal fueron tres veces más altos para la población en pobreza extrema en relación con los no pobres. Este flujo se concentró además en la ocupación como cuenta propia de baja productividad para los tres grupos poblacionales. Esto se debe a la alta sensibilidad de estas ocupaciones al ciclo económico y a la segmentación del mercado laboral que, para este año, se encontraba en niveles históricamente altos⁹. Se observa también que el porcentaje de empleadores que pasaron a ser cuenta propia fue mayor para los pobres extremos, probablemente porque esta ocupación era de más fácil entrada que la ocupación como asalariado. Finalmente, se observa que un 27,8% de los pobres moderados mantuvieron su ocupación como empleadores, mientras que un 34,4% de los no pobres conservaron este tipo de ocupación (Cuadro 8).

Finalmente, para el año 2006 (recuperación económica) se mantuvieron los patrones de la “*transición desde la formalidad*”. En efecto, cerca de un cuarto de los antiguos trabajadores formales pasaron al cuenta propismo y un poco más de la mitad conservó esa posición. Se destaca que para la población total se redujo la inercia del cuenta propismo, en parte por el incremento de la transición desde el cuenta propismo al empleo formal. Esto como un proceso gradual de incorporación formal a la fuerza de trabajo en épocas de crecimiento de la demanda agregada. Sin embargo, al analizar la situación por grupos poblacionales, se observa que la brecha entre los pobres extremos y los no pobres, en cuanto a la transición desde el empleo formal hacia el cuenta propismo, incrementó. De hecho, el mayor empleo formal desde el cuenta propismo tuvo su origen en los no pobres frente a un reducido porcentaje para los pobres extremos.

En síntesis, se observa que hay una alta persistencia en el empleo cuenta propia para los trabajadores más pobres. Además, se destaca que para los pobres extremos y moderados la “*transición desde la formalidad*” se concentra en el cuenta propismo. En particular, en empleos de baja productividad. De otra parte, los asalariados formales fueron los menos sensibles a los cambios en el ciclo económico para los años estudiados. Por su parte, los flujos de entrada al emprendimiento (empleadores) fueron sistemáticamente más bajos que los relacionados a la entrada al cuenta propismo.

⁹ Sobre este punto se volverá en la siguiente sección con un poco más de detalle.

Cuadro 8: Matrices de transición (tipo a) entre ocupaciones (flujos), 1996; 2000; 2006

Año 1996					Año 2000					Año 2006							
Total					Total					Total							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<u>Asalariado formal</u>		60.2%	28.8%	22.2%	21.3%	<u>Asalariado formal</u>		51.0%	26.2%	20.0%	21.7%	<u>Asalariado formal</u>		55.1%	29.2%	27.4%	26.3%
<u>Asalariado informal</u>		15.5%	40.9%	18.2%	12.5%	<u>Asalariado informal</u>		15.2%	38.1%	18.6%	9.7%	<u>Asalariado informal</u>		14.0%	33.9%	18.5%	12.1%
<u>Cuenta propia</u>		19.0%	23.5%	50.8%	20.8%	<u>Cuenta propia</u>		27.8%	30.7%	54.0%	36.1%	<u>Cuenta propia</u>		25.0%	30.7%	45.4%	32.5%
<u>Empleador</u>		5.4%	6.7%	8.8%	45.4%	<u>Empleador</u>		6.1%	5.1%	7.4%	32.5%	<u>Empleador</u>		5.9%	6.3%	8.8%	29.1%
Muy pobre					Muy pobre					Muy pobre							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<u>Asalariado formal</u>		38.6%	13.1%	11.0%	0.0%	<u>Asalariado formal</u>		12.9%	11.3%	6.2%	0.0%	<u>Asalariado formal</u>		12.3%	6.9%	4.3%	0.0%
<u>Asalariado informal</u>		18.2%	34.3%	9.9%	0.0%	<u>Asalariado informal</u>		14.7%	28.2%	6.7%	0.0%	<u>Asalariado informal</u>		13.0%	29.1%	12.3%	8.8%
<u>Cuenta propia</u>		42.0%	49.9%	76.4%	100.0%	<u>Cuenta propia</u>		69.3%	59.1%	81.5%	91.7%	<u>Cuenta propia</u>		72.6%	61.5%	81.6%	85.1%
<u>Empleador</u>		1.2%	2.8%	2.7%	0.0%	<u>Empleador</u>		3.2%	1.5%	5.7%	8.3%	<u>Empleador</u>		2.1%	2.5%	1.8%	6.1%
Pobre moderado					Pobre moderado					Pobre moderado							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<u>Asalariado formal</u>		58.7%	28.5%	19.9%	15.5%	<u>Asalariado formal</u>		44.9%	23.1%	20.6%	2.3%	<u>Asalariado formal</u>		47.8%	22.1%	24.0%	16.1%
<u>Asalariado informal</u>		17.1%	44.5%	19.9%	25.6%	<u>Asalariado informal</u>		17.6%	41.2%	21.7%	12.8%	<u>Asalariado informal</u>		16.5%	39.4%	21.7%	24.3%
<u>Cuenta propia</u>		21.2%	23.1%	55.7%	37.5%	<u>Cuenta propia</u>		35.0%	32.1%	54.1%	57.1%	<u>Cuenta propia</u>		33.4%	34.9%	50.4%	50.7%
<u>Empleador</u>		2.9%	4.0%	4.6%	21.5%	<u>Empleador</u>		2.5%	3.5%	3.6%	27.8%	<u>Empleador</u>		2.3%	3.6%	4.0%	8.9%
No pobre					No pobre					No pobre							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>			<u>Asd. formal</u>	<u>Asd. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<u>Asalariado formal</u>		61.6%	30.2%	24.8%	22.3%	<u>Asalariado formal</u>		56.4%	30.3%	22.8%	27.9%	<u>Asalariado formal</u>		58.0%	33.6%	31.9%	28.3%
<u>Asalariado informal</u>		14.8%	39.8%	18.6%	11.7%	<u>Asalariado informal</u>		14.2%	37.7%	19.5%	8.9%	<u>Asalariado informal</u>		13.4%	32.0%	18.1%	10.3%
<u>Cuenta propia</u>		17.3%	21.6%	45.0%	17.5%	<u>Cuenta propia</u>		21.7%	25.5%	47.4%	28.8%	<u>Cuenta propia</u>		21.7%	26.8%	38.3%	28.9%
<u>Empleador</u>		6.3%	8.3%	11.7%	48.6%	<u>Empleador</u>		7.7%	6.6%	10.3%	34.4%	<u>Empleador</u>		6.8%	7.6%	11.7%	32.5%

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Cuadro 9: Matrices de transición (tipo b) entre ocupaciones (flujos), 1996; 2000; 2006 (con restricción a 1 año)

Año 1996					Año 2000					Año 2006				
<i>Total</i>					<i>Total</i>					<i>Total</i>				
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>		
	<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>
<i>Asalariado formal</i>	66.4%	26.5%	21.7%	17.3%	<i>Asalariado formal</i>	51.4%	22.0%	15.1%	19.0%	<i>Asalariado formal</i>	61.3%	28.8%	26.8%	43.8%
<i>Asalariado informal</i>	22.3%	59.5%	33.3%	20.4%	<i>Asalariado informal</i>	23.8%	49.0%	24.0%	25.0%	<i>Asalariado informal</i>	19.8%	49.4%	30.8%	19.8%
<i>Cta. Prop. baja</i>	9.0%	11.1%	42.9%	21.2%	<i>Cta. Prop. baja</i>	21.5%	25.7%	57.1%	33.7%	<i>Cta. Prop. baja</i>	14.1%	17.7%	36.1%	17.6%
<i>Cta. Prop. alta</i>	2.2%	2.9%	2.1%	41.2%	<i>Cta. Prop. alta</i>	3.3%	3.4%	3.8%	22.3%	<i>Cta. Prop. alta</i>	4.8%	4.2%	6.4%	18.9%
<i>Muy pobre</i>					<i>Muy pobre</i>					<i>Muy pobre</i>				
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>		
	<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>
<i>Asalariado formal</i>	47.9%	11.7%	13.5%	21.0%	<i>Asalariado formal</i>	19.0%	4.7%	3.5%	0.0%	<i>Asalariado formal</i>	26.8%	7.9%	5.4%	1.7%
<i>Asalariado informal</i>	23.8%	48.9%	20.0%	0.0%	<i>Asalariado informal</i>	17.0%	36.0%	11.3%	0.0%	<i>Asalariado informal</i>	25.1%	52.5%	21.2%	25.9%
<i>Cta. Prop. baja</i>	27.6%	30.6%	64.4%	79.0%	<i>Cta. Prop. baja</i>	57.9%	55.9%	80.4%	55.7%	<i>Cta. Prop. baja</i>	33.5%	31.8%	65.9%	32.8%
<i>Cta. Prop. alta</i>	0.7%	8.9%	2.2%	0.0%	<i>Cta. Prop. alta</i>	6.1%	3.4%	4.9%	44.3%	<i>Cta. Prop. alta</i>	14.7%	7.8%	7.6%	39.7%
<i>Pobre moderado</i>					<i>Pobre moderado</i>					<i>Pobre moderado</i>				
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>		
	<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>
<i>Asalariado formal</i>	64.9%	25.8%	16.2%	16.1%	<i>Asalariado formal</i>	42.7%	23.7%	20.8%	14.2%	<i>Asalariado formal</i>	51.5%	23.7%	29.2%	11.9%
<i>Asalariado informal</i>	24.1%	59.9%	29.9%	26.7%	<i>Asalariado informal</i>	28.0%	49.4%	22.3%	21.4%	<i>Asalariado informal</i>	23.3%	54.4%	31.8%	41.7%
<i>Cta. Prop. baja</i>	8.8%	11.4%	52.3%	20.1%	<i>Cta. Prop. baja</i>	24.9%	23.1%	53.1%	51.0%	<i>Cta. Prop. baja</i>	22.1%	18.8%	33.3%	33.8%
<i>Cta. Prop. alta</i>	2.1%	3.0%	1.6%	37.0%	<i>Cta. Prop. alta</i>	4.4%	3.7%	3.8%	13.4%	<i>Cta. Prop. alta</i>	3.2%	3.0%	5.7%	12.6%
<i>No pobre</i>					<i>No pobre</i>					<i>No pobre</i>				
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>		
	<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>		<i>Ascl. formal</i>	<i>Ascl. informal</i>	<i>Cta. Prop. baja</i>	<i>Cta. Prop. alta</i>
<i>Asalariado formal</i>	68.0%	28.1%	27.1%	17.4%	<i>Asalariado formal</i>	59.2%	24.1%	14.2%	25.3%	<i>Asalariado formal</i>	65.1%	33.0%	30.8%	50.8%
<i>Asalariado informal</i>	21.5%	60.3%	38.5%	19.9%	<i>Asalariado informal</i>	22.3%	51.1%	29.2%	31.1%	<i>Asalariado informal</i>	18.7%	46.8%	32.6%	16.6%
<i>Cta. Prop. baja</i>	8.1%	9.3%	32.1%	11.8%	<i>Cta. Prop. baja</i>	16.2%	21.6%	53.2%	17.5%	<i>Cta. Prop. baja</i>	11.3%	16.9%	30.1%	14.4%
<i>Cta. Prop. alta</i>	2.4%	2.4%	2.3%	50.8%	<i>Cta. Prop. alta</i>	2.4%	3.2%	3.4%	26.0%	<i>Cta. Prop. alta</i>	5.0%	4.4%	6.5%	18.2%

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

ii. Los determinantes de las transiciones

En esta sección se realiza un análisis de los determinantes de las transiciones entre las diferentes ocupaciones. Se tuvieron en cuenta variables tradicionales en la literatura como las características demográficas y del hogar del individuo, la historia laboral y el tipo de ocupación, entre otras. El principal objetivo es determinar cómo estas características promueven los flujos entre ocupaciones. Esto se realiza a través de la estimación de modelos de probabilidad, cuyos errores tienen una distribución logística (i.e. *logit*). La estimación de interés es $E[y_{ij}|x] = F(h(x;\beta))$ donde $y_{ij} \equiv \text{Pr}(\text{estar ocupado en el sector } j \text{ en el momento } t \mid \text{ocupación } i \text{ en } t - k) \in \{0,1\}$.

Para simplificar el análisis, en este ejercicio se han considerado únicamente las categorías de los estados i, j como: asalariado formal, cuenta propia de baja productividad y cuenta propia de alta productividad, similares a las consideradas en la matriz tipo b¹⁰. x es un vector de covariables y β es un vector de parámetros. En cada caso, y para cada categoría, se estimó el siguiente modelo: $E[y_{ij}|x] = F(x\beta) + \varepsilon$. El vector de covariables x incluye la edad, la edad al cuadrado (como proxy de experiencia), una variable *dummy* que indica la presencia de niños menores de 18 años en el hogar del individuo, el género, el estado civil, el nivel educativo, el parentesco con el jefe de hogar, la duración del desempleo entre uno y otro estado, la tasa de desempleo del área metropolitana y una variable binaria que captura si la salida del empleo anterior fue involuntaria¹¹.

Dada la estructura de las bases de datos (secciones transversales para cada año), se estimaron las funciones de probabilidad de transición para los tres años considerados, las cuales permiten estudiar los determinantes para la población de interés. Para simplificar el análisis, y por la gran cantidad de estimaciones que se realizaron, únicamente se presentan los efectos marginales de la transición de cuenta propia de baja productividad a asalariado formal. Sin embargo, el análisis incluye las estimaciones de las otras transiciones. El Gráfico 7 muestra en detalle los resultados para esta estimación.

¹⁰ Por problemas de la muestra este ejercicio no se pudo realizar restringiendo la transición al último año. Esto debido a que, como la población se divide en tres segmentos, en algunos casos las celdas de las estimaciones quedaban con muy pocos grados de libertad.

¹¹ Se incluyeron los siguientes niveles educativos: primaria, secundaria incompleta, secundaria completa (categoría base), superior incompleta y superior completa. Para el caso del parentesco con el jefe de hogar las categorías son: jefe de hogar (categoría base), cónyuge, hijo y otro. Finalmente, para el estado civil la clasificación es: casado o en unión libre (categoría base), soltero, separado y viudo.

a) *Transición desde la formalidad*

Asalariado formal a cuenta propia de baja productividad: Los resultados para toda la muestra indican que un hombre casado con bajos niveles de educación -generalmente primaria y secundaria incompleta- tiene una mayor probabilidad de realizar esta transición. Esta probabilidad además incrementa a medida que el tiempo de desempleo del individuo es mayor. Este resultado fue robusto para todas las muestras. En general, ni la edad ni el desempleo en el área metropolitana son importantes para hacer la transición, pues no resultaron significativos en la estimación. En el caso de la población en pobreza extrema, la probabilidad de transición disminuye cuando hay niños menores en el hogar, pero aumenta con el número de hijos y para las mujeres. Para la población en pobreza moderada, las estimaciones indican que el cónyuge y el hijo del jefe de hogar con secundaria incompleta tienen una mayor probabilidad de hacer la transición. Para el caso de los no pobres, esta transición tiende a ser realizada por los hombres mayores y casados, pero disminuye para los individuos más educados. La variable de salida involuntaria del empleo anterior no resultó significativa.

Asalariado formal a cuenta propia de alta productividad: En este caso los individuos más preparados, cónyuges del jefe de hogar y con una alta duración del desempleo son los que hacen la transición. Así mismo, es más probable que la realicen los hombres que las mujeres¹².

Para la población en pobreza extrema, son los hijos u otros miembros del hogar con un alto nivel educativo los que tienen una alta probabilidad de cambiar de estatus laboral. En el caso de los pobres moderados, los más educados son los que realizan la transición, mientras que los individuos separados no la hacen. Finalmente, para los no pobres, los resultados se mantienen: la transición la realizan los más educados y los hijos o cónyuges del jefe de hogar. Así mismo, y para todos los grupos, la presencia de niños menores es un determinante clave de la transición hacia el cuenta propismo de alta productividad. Estos resultados muestran que esta transición se asocia más a un proceso racional que a la necesidad de encontrar un empleo, como es el caso del flujo hacia el cuenta propismo de baja productividad.

b) *Transiciones desde el cuenta propismo*

Cuenta propia de baja productividad a asalariado formal: En general, la salida voluntaria del cuenta propismo junto con la duración del desempleo son los principales determinantes de esta transición. Las características socio-demográficas no tienen mucho poder explicativo. Se destaca que los individuos menos educados (particularmente los que tienen primaria y secundaria incompleta) tienen una menor probabilidad de hacer la transición. Dada la naturaleza voluntaria

¹² Debido a la poca información, los resultados de esta estimación son menos significativos en relación con las otras estimaciones. Sin embargo, los resultados son consistentes con los flujos que se explicaron en la sección anterior.

de la transición, este evento se asocia con una salida “desesperada” del individuo de una ocupación de baja calidad y, probablemente, de baja remuneración hacia empleos con mejores condiciones laborales.

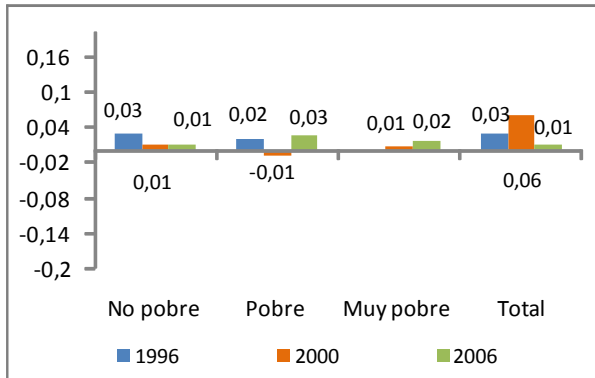
Para la población en pobreza extrema y moderada no parece haber un patrón claro en las transiciones. Sin embargo, la probabilidad de transición para los pobres moderados aumenta con la presencia de niños menores en el hogar y para las mujeres. Por otro lado, para la población en pobreza extrema, el flujo se concentra en los individuos casados. La salida voluntaria del cuenta propismo de baja productividad hacia empleos formales predomina dentro de los no pobres. Así mismo, son los individuos más preparados los que realizan la transición.

Cuenta propia de alta productividad a asalariado formal: Esta transición está dominada por los individuos solteros y con un mayor nivel educativo. Aquellos que realizan el cambio lo hacen voluntariamente y por una larga duración del desempleo. Así, este resultado corrobora la idea de que la entrada a la formalidad corresponde a individuos que tienen un mayor nivel educativo y, generalmente, sin cargas ni dependencias familiares¹³. En particular, dentro de los pobres moderados, la transición es realizada por aquellos con educación media y por los más jóvenes. La salida involuntaria del empleo anterior tiene poco poder de explicación. Dentro de los individuos no pobres, los resultados indican que la probabilidad aumenta para los individuos con educación superior completa y, al igual que para los pobres moderados, la transición hacia la formalidad se realiza de forma voluntaria.

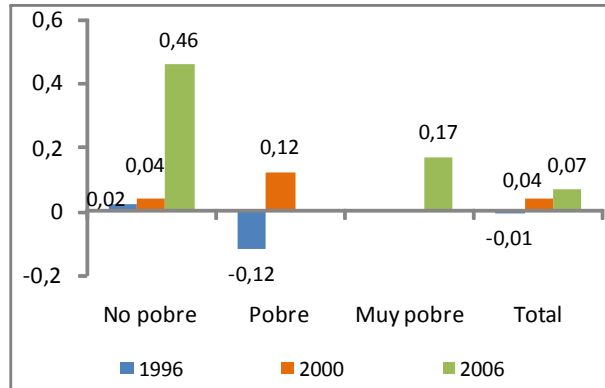
¹³ Por ausencia de grados de libertad la estimación para los pobres extremos no se pudo realizar.

Gráfico 7: Resultados de las estimaciones de la función de transición para algunas variables del modelo, 1996; 2000; 2006*

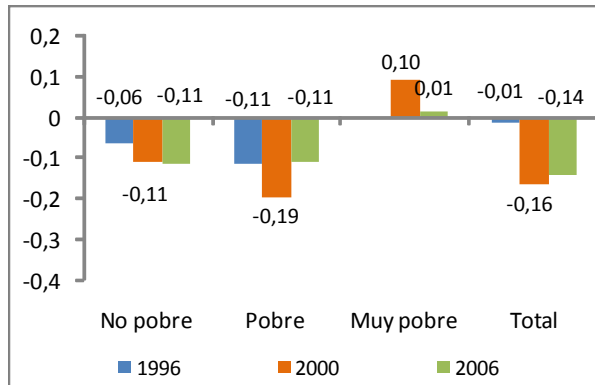
Panel a. Edad



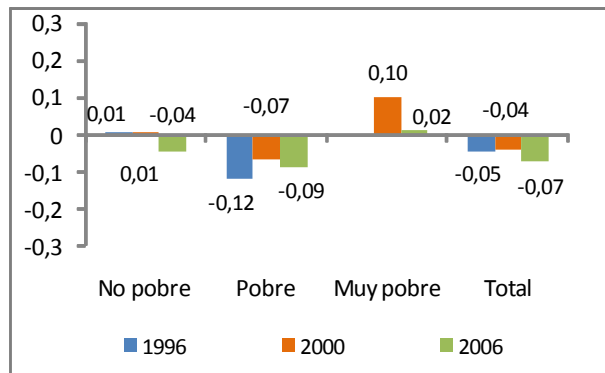
Panel b. Presencia de niños menores de 18 años en el hogar



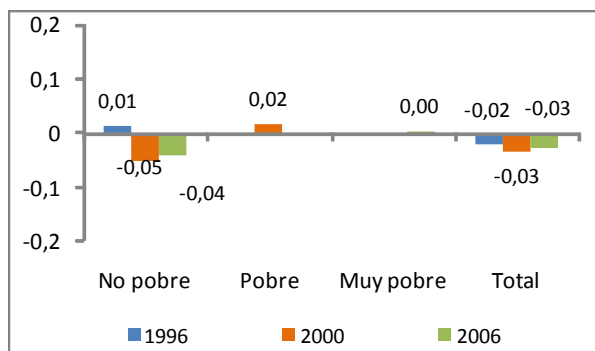
Panel c. Educación primaria



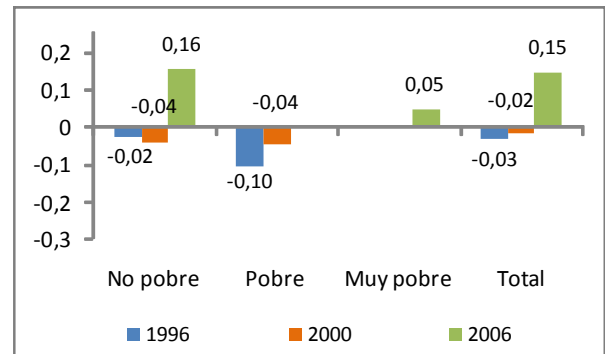
Panel d. Educación secundaria incompleta



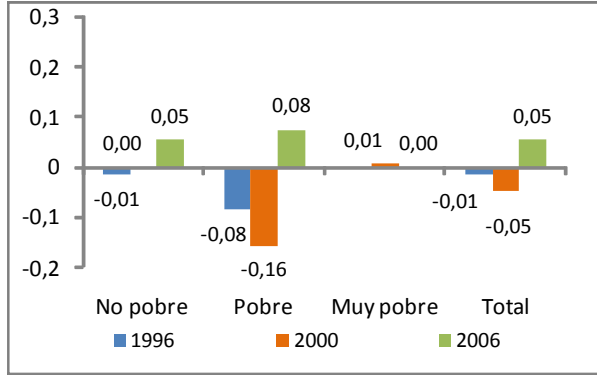
Panel e. Educación superior incompleta



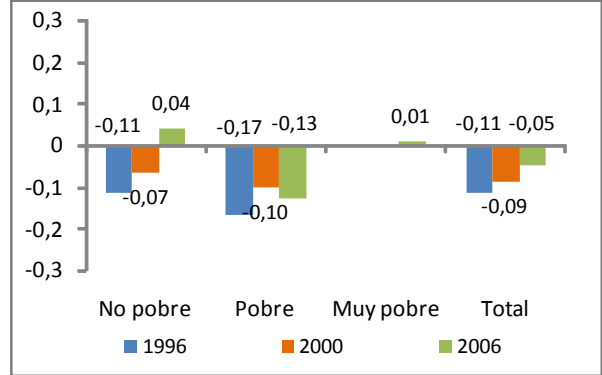
Panel f. Educación superior completa



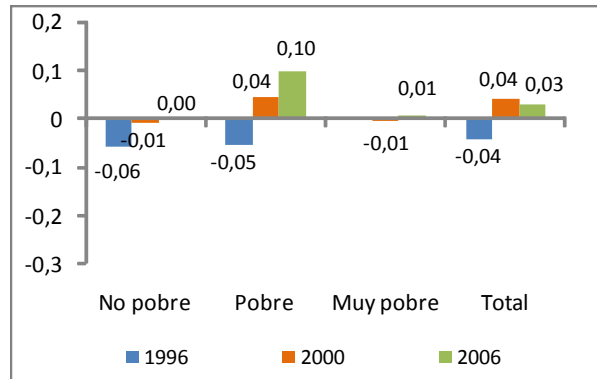
Panel g. Género (1 = masculino)



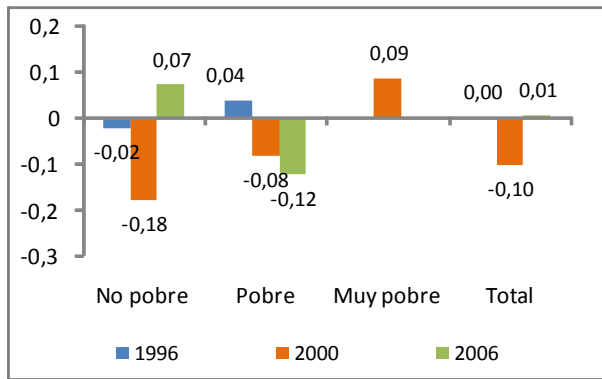
Panel h. Cónyuge



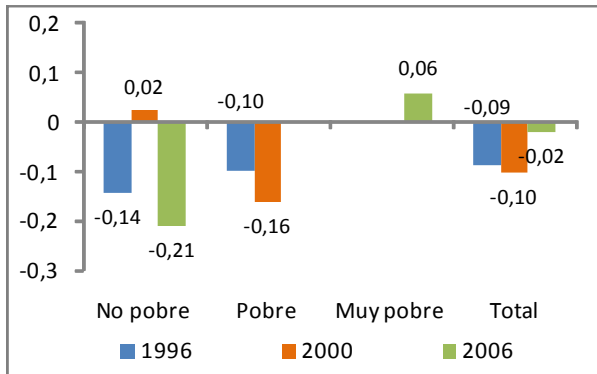
Panel i. Hijo



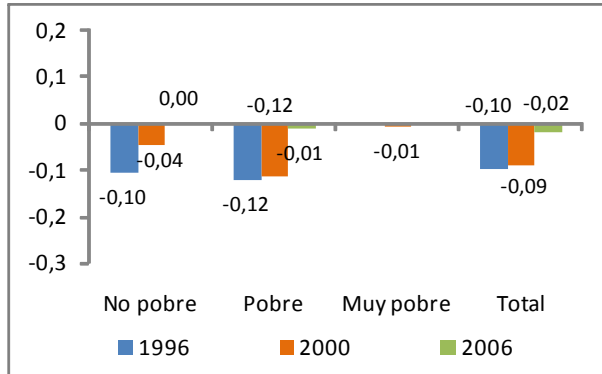
Panel j. Otro familiar



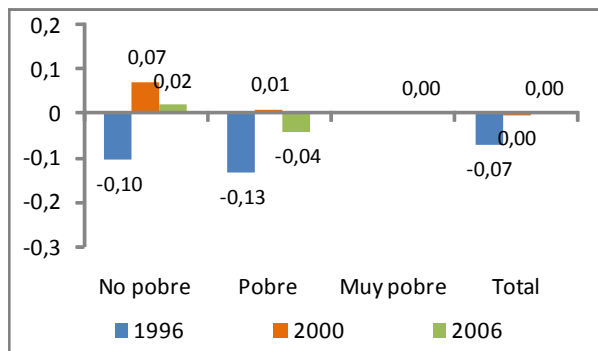
Panel k. Viudo



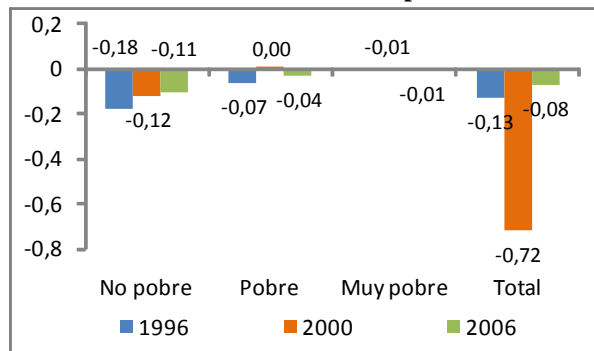
Panel l. Separado



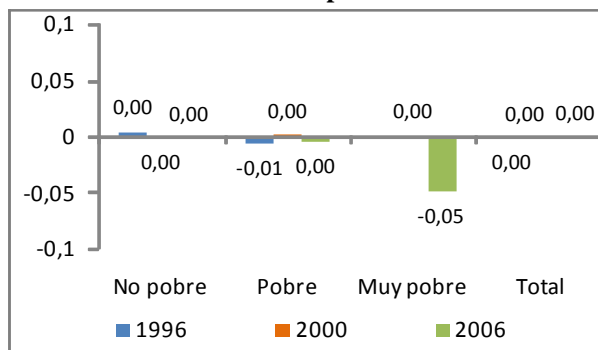
Panel m. Soltero



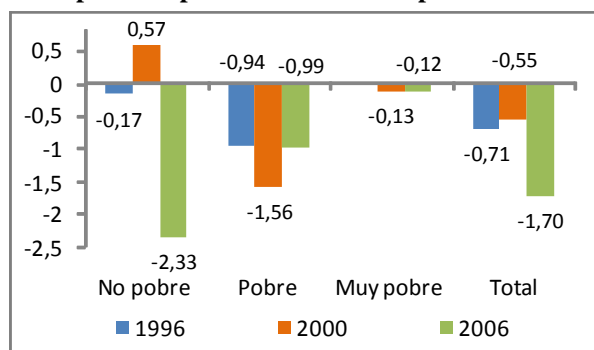
Panel n. Salida involuntaria del empleo anterior



Panel o. Duración del desempleo



Panel p. Desempleo en el área metropolitana



* Se reportan los coeficientes del modelo *logit*. La variable dependiente es igual a 1 si el individuo hizo la transición desde el cuenta propismo de baja productividad hacia un empleo asalariado formal.

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

IV. Restricciones para el emprendimiento

Los hallazgos de las secciones anteriores tienen un resultado contundente: los pobres extremos y moderados, en su mayoría individuos con un bajo nivel educativo, tienen una mayor probabilidad de hacer transiciones laborales hacia ocupaciones de baja calidad. En particular, esta población tiene una mayor probabilidad de realizar el flujo desde empleos asalariados formales hacia el cuenta propismo de baja productividad. Sin embargo, este cambio de empleo no corresponde, en general, a una elección racional sino que es producto de la segmentación del mercado laboral que obliga a los trabajadores a ubicarse en el sector cuenta propia, a pesar de que quieren emplearse en el sector formal. Esto contrasta claramente con la situación de los no pobres que realizan la transición, quienes eligen su empleo mediante un análisis costo-beneficio. Dado esto, en esta sección se presenta un análisis de las motivaciones y necesidades de ser cuenta propia o emprendedor, en particular como consecuencia de las rigideces del mercado laboral. Posteriormente, se estudian las restricciones que enfrentan estos “nuevos” empresarios para llevar a cabo sus proyectos de manera exitosa.

i. ¿Motivaciones o necesidades para ser cuenta propia?: el papel de la segmentación del mercado laboral

Uno de los principales resultados que se han encontrado en este documento es que los pobres extremos y moderados transitan a ocupaciones de baja calidad (i.e. cuenta propismo de baja productividad y asalariado informal). Se plantea, desde esa perspectiva, que la inercia en el cuenta propismo tiene muchas más implicaciones que los beneficios aparentes de este tipo de ocupación (independencia, ausencia de jefe, flexibilidad, etc.) y que corresponde a un agudo proceso de segmentación. Para corroborar esto, y con base en las Encuestas de Hogares, el Cuadro 10 y el Gráfico 8 presentan las razones para ser cuenta propia y si el individuo salió voluntariamente del empleo anterior, respectivamente.

El Cuadro 10 muestra las respuestas a la pregunta: *¿Cuál es la razón principal por la que se encuentra trabajando como cuenta propia?*, diferenciando por quintil de ingreso. La información se tiene para las 13 principales áreas metropolitanas y para el segundo semestre de 2006. La primera y más clara conclusión es que la mayoría de los pobres extremos (quintiles 1 y 2) se ubican como cuenta propia porque no pueden ubicarse en otro tipo de ocupación. Este porcentaje se reduce a medida que incrementa el nivel de ingreso. Así mismo, se observa que esta razón más que supera a las otras alternativas (i. e. horario flexible, motivación propia, familia y no quiere jefe), las cuales indican cierta afinidad con el empleo cuenta propia. Otro hecho importante es que los pobres extremos y moderados (quintiles 1 a 3), en un reducido porcentaje, consideran que ser cuenta propia les va generar mayores ingresos, en relación con otra actividad. Así, estos resultados indican que los pobres extremos y moderados no escogen las ocupaciones como cuenta propia porque así lo prefieren sino por causas ajenas a su voluntad. Esto contrasta claramente con la situación de los no pobres (quintiles 4 y 5), de los cuales sólo alrededor de una tercera parte escoge esta ocupación porque es su única alternativa.

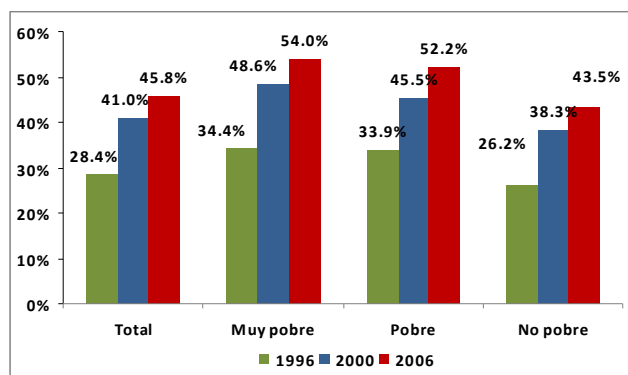
Cuadro 10: Razones o motivaciones para ser cuenta propia por quintil de ingreso, 2006

Razón o motivación	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Despido y no encontró otro Único trabajo conseguido	8,1%	8,2%	9,0%	7,3%	6,5%
Se gana más	4,1%	4,9%	8,7%	13,4%	21,6%
Horario flexible	7,0%	7,4%	8,0%	8,3%	10,6%
Edad	15,2%	11,8%	11,2%	11,3%	9,7%
Mejor futuro	0,5%	0,7%	1,4%	1,3%	1,9%
Motivación propia	2,4%	1,0%	3,2%	4,2%	7,5%
No quiere jefe	2,6%	3,3%	3,8%	4,4%	3,7%
Familia	0,4%	1,2%	1,2%	1,0%	1,3%
Costumbre	4,4%	4,2%	5,0%	4,4%	3,4%

Fuente: GEIH (2006).

Para complementar este resultado, el Gráfico 8 muestra la evolución de los individuos cuenta propia (estado actual) que salieron de su empleo anterior (estado anterior) por razones involuntarias. Se puede ver que, si bien el porcentaje es creciente, la desigualdad entre los no pobres y los pobres extremos se ha ampliado con el tiempo. Esto indica de nuevo que el flujo hacia el cuenta propismo, descrito en la sección anterior, podría estar influenciado por factores ajenos a los individuos, en especial a los pobres extremos y moderados. Entre estos factores se destaca la existencia de la segmentación en el mercado laboral, la cual excluye a los individuos del mercado formal debido a las rigideces o excesivas regulaciones que allí existen y que hacen el proceso de contratación muy costoso. Básicamente, la informalidad o el cuenta propismo surge como consecuencia de la *exclusión* de los individuos de algunos de los beneficios que brinda el Estado o de los circuitos de la economía (Perry et al., 2007).

Gráfico 8: Trabajadores cuenta propia que salieron del empleo anterior por una causa involuntaria (%), 1996-2006



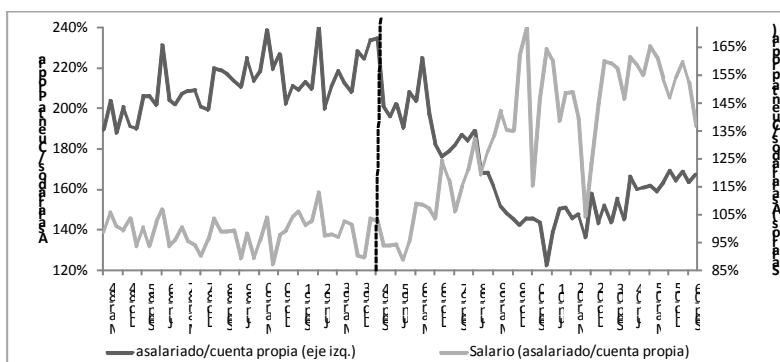
Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Para comprobar que efectivamente existen otros factores que han ocasionado una segmentación diferenciada (entre los pobres extremos, pobres moderados y no pobres), a continuación se presentan algunos ejercicios que permiten llegar a conclusiones similares, pero de forma más técnica. Para esto, se sigue la metodología planteada por Fiess et al. (2008) y el Banco Mundial (2005a) en la cual se puede identificar si existen rigideces que generan una segmentación del mercado laboral. La estrategia empírica consiste en estudiar el comportamiento de las series de salarios relativos y empleo relativo entre los asalariados y los cuenta propia. Si estas series se mueven en la misma dirección, se afirma que el mercado laboral no está segmentado y los sectores asalariado y cuenta propia actúan como complementos. En el caso contrario, en el cual las series se mueven en direcciones opuestas, se afirma que existe alguna rigidez en el mercado laboral que genera segmentación y por tanto, el tránsito hacia el empleo cuenta propia corresponde a factores ajenos a la voluntad de los individuos.

El Gráfico 9 muestra la evolución de los salarios y empleo relativo entre estas dos ocupaciones para el período 1984-2006 (promedios móviles trimestrales). La línea punteada (en adelante,

momento cero de la segmentación) indica el momento (más o menos cercano) en el cual se presume que entró en vigor la reforma a la seguridad social (Ley 100), que aumentó las contribuciones para financiar la salud y las pensiones. Es claro que antes del momento cero de la segmentación, las series tienen un movimiento similar, mientras que después de este momento hasta 2003/2004 las series se mueven en direcciones opuestas. Esto indica que después del momento cero algún factor “fundamental” empezó a ganar importancia en el mercado laboral (i.e. las rigideces introducidas mediante el aumento de los costos no salariales).

Gráfico 9: Evolución del empleo y el salario relativo, 1984-2006



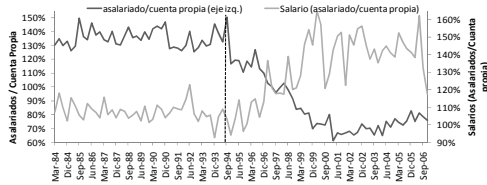
Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Se observa también que la caída en el empleo relativo es profunda durante la época de recesión (1996-2000), mientras que los salarios relativos nunca disminuyeron en ese período, lo cual está relacionado con las inflexibilidades de los salarios en el sector formal. Cabe mencionar que en el período 1984-1990 las tendencias de las series no eran del todo claras. Sin embargo, para el período 1991-1994 ambas series parecen tener un movimiento común, lo que sugiere que en esos años el mercado laboral no presentaba segmentación.

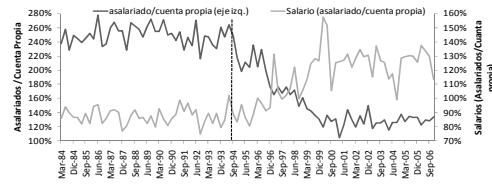
El Gráfico 10 replica el ejercicio anterior pero desagregando la muestra por nivel educativo (primaria, secundaria incompleta, secundaria completa, superior incompleta y superior completa). Los hechos estilizados más importantes son: (i) la ocupación cuenta propia se ha convertido en una alternativa menos deseable (alta segmentación) para todos los individuos, exceptuando a los más educados (no pobres); y (ii) la segmentación fue más profunda para los individuos menos preparados. Esto implica que, con las rigideces impuestas por la reforma, los más perjudicados fueron los más pobres. Así, y como se mostró anteriormente, ellos son los que tienen una mayor tendencia a realizar la transición hacia el cuenta propismo. De hecho, la población pobre es la que realiza el emprendimiento de baja productividad. Se observa además que el proceso de segmentación inició justo después de la Ley 100 (momento cero) para todos los niveles educativos: el empleo relativo tiene una tendencia decreciente (i.e. la proporción de cuenta propia aumentó en relación con los asalariados) mientras que los salarios relativos presentan una tendencia creciente (i.e. los salarios de los asalariados crecieron más que los de los cuenta propia).

Gráfico 10: Evolución del empleo y el salario relativo por nivel educativo, 1984-2006

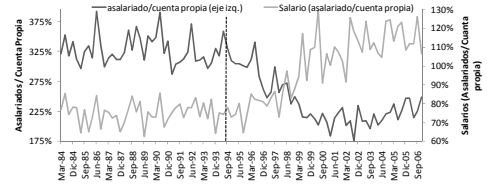
Panel a. Primaria



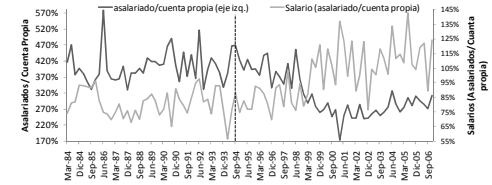
Panel b. Secundaria incompleta



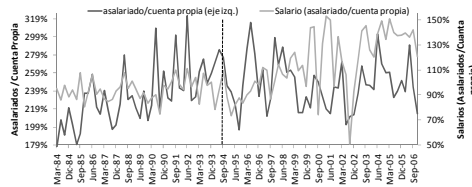
Panel c. Secundaria completa



Panel d. Superior incompleta



Panel e. Superior completa



Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

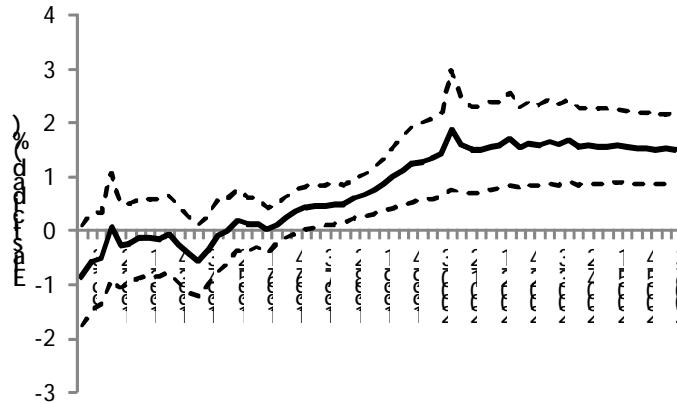
¿Pero cuáles son las razones estructurales de esta segmentación? Para responder este interrogante, Fiess et al. (2002) argumentan que las series de salarios y empleo relativo pueden adquirir una relación de largo plazo (i.e. estar cointegradas)¹⁴. Si existe una relación positiva entre estas dos variables en el vector de largo plazo, se puede afirmar que hay evidencia de cointegración. Esto sugiere, como se ha mencionado antes, que la mayoría de los trabajadores cuenta propia se encuentran ahí por la pérdida de oportunidades en el sector asalariado (“han sido expulsados del empleo formal”). En un reporte preparado por el Banco Mundial (World Bank, 2005a) se realizó este ejercicio para el período 1983-2004. La estimación se hizo sobre muestras móviles de 40 trimestres: se empezó con el período 1983:4-1993:3 y se fue agregando la información trimestre a trimestre hasta llegar al final de la muestra (2004:4), identificando así el momento en el que inicia el proceso de segmentación. Se encontró que: (i) para los individuos con bajos niveles de educación y para toda la muestra existe un cambio importante (positivo) en la relación entre las dos series para 1995/1996, coincidiendo con la entrada en vigencia de la reforma (i.e. momento cero de la segmentación); (ii) el coeficiente para los individuos con un bajo nivel educativo es mayor que el coeficiente para quienes tienen un nivel educativo alto. Es

¹⁴ En la teoría de series de tiempo la cointegración está relacionada con la existencia de una tendencia estocástica común que hace que las series tengan una relación de largo plazo. Para profundizar en este tema se puede recurrir a Hayashi (2000), Hamilton (1994) y Lütkepohl (2005), entre otros.

decir, las series no estaban cointegradas y por lo tanto, no hay segmentación en el mercado laboral.

Sin embargo, al evaluar la cointegración entre el empleo relativo y los costos no salariales (Gráfico 11), se observa que, a partir de 1996, el empleo relativo se ha visto perjudicado por los costos no salariales. En efecto, el incremento en las contribuciones a la seguridad social ejerció una influencia negativa sobre el empleo asalariado (World Bank, 2005a).

Gráfico 11: Resultados de la estimación de la relación de largo plazo entre el empleo relativo y los costos no salariales, 1991-2006¹⁵



Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

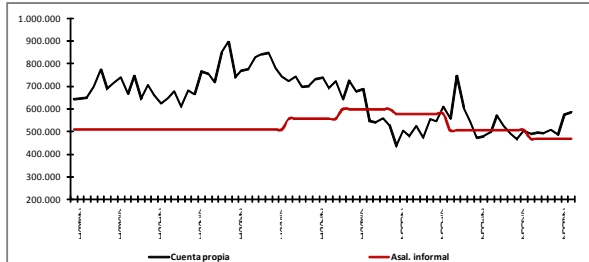
Para obtener un resultado más robusto que permita analizar el impacto de la segmentación en la calidad del empleo cuenta propia, en el Gráfico 12 se compara la evolución de los salarios de los asalariados informales y los cuenta propia para toda la muestra y por nivel educativo. Se encuentra que para toda la muestra y para todas las categorías de educación, excepto primaria, los salarios medios de los cuenta propia hasta 1999 eran significativamente más altos que la remuneración para los asalariados informales. Sin embargo, a partir de ese año la brecha salarial desapareció, en particular para el caso de los trabajadores con educación primaria. De hecho, dentro de este nivel educativo, los asalariados informales presentaron ingresos superiores a los de los cuenta propia. Por otro lado, se observa que las tendencias de estos dos salarios fueron idénticas, especialmente desde 1999. La diferencia realmente surge entre 1995-1999 donde el salario cuenta propia presentó una continua reducción, superior a la observada en el salario informal. Esto se debe, en parte, a una pérdida en la calidad del empleo cuenta propia, dado el incremento en el número de trabajadores que buscaron emplearse bajo esta modalidad. Un punto que refuerza esta afirmación, como se mostró en las primeras secciones, es que en aquellos

¹⁵ Dada la amplitud de los cambios en la estimación, en el gráfico solo se muestra la dinámica del coeficiente en el intervalo (-5,5).

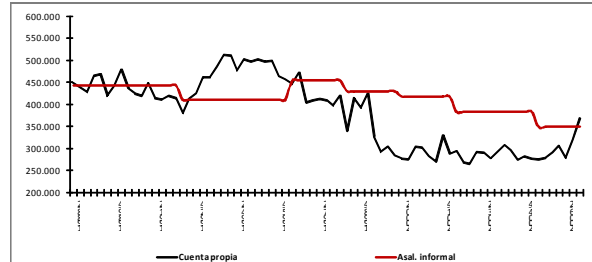
hogares cuyo ingreso se deriva únicamente de actividades cuenta propia, la pobreza tiende a aumentar, especialmente en épocas de crisis.

Gráfico 12: Evolución de los salarios de los cuenta propia y asalariados informales, 1988-2006

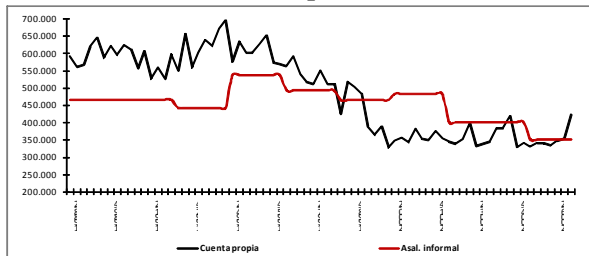
Panel a. Toda la muestra



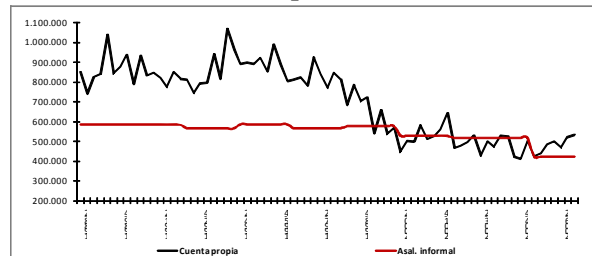
Panel b. Primaria



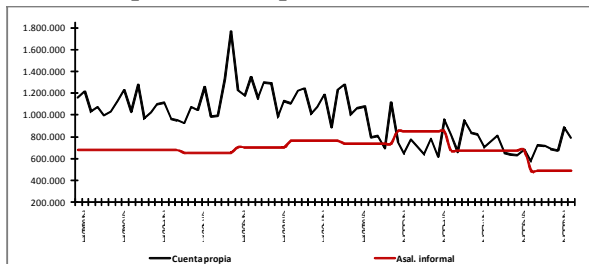
Panel c. Secundaria incompleta



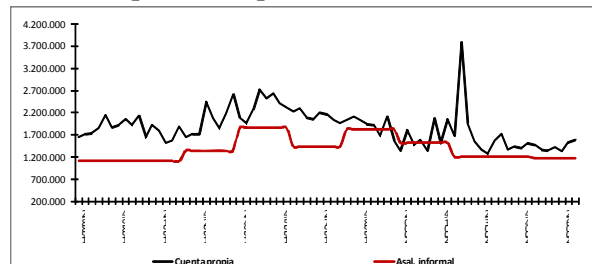
Panel d. Secundaria completa



Panel e. Superior incompleta



Panel f. Superior completa



Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

ii. Restricciones y barreras para el emprendimiento

Como se mencionó anteriormente, los trabajadores pobres extremos y moderados se han visto perjudicados en una mayor proporción por los efectos de las rigideces del mercado laboral. En particular, se mostró que para estos individuos la segmentación del mercado laboral es evidente y que el hecho de que se encuentren empleados como cuenta propia corresponde a un proceso, en general, involuntario. Dado esto, en esta sección se estudian las restricciones que enfrentan estos nuevos emprendedores y se analiza por qué permanecen en lo que se ha denominado “el círculo nocivo e inercial del cuenta propismo”.

Existe cierto consenso que estas nuevas empresas se desarrollan en un contexto informal. Por ello, se tienen en cuenta recientes estudios sobre informalidad empresarial en Colombia realizados por Cárdenas y Rozo (2007) y Santa María y Rozo (2008). En una primera

aproximación se exponen los obstáculos del “contrato empresarial” para los pequeños negocios. Luego, se presentan algunos determinantes de la informalidad y sus principales vínculos con la pobreza.

a) Obstáculos para los nuevos y pequeños empresarios

Siguiendo a Cárdenas y Rozo (2007), y con base en los resultados de la Encuesta 123 del DANE, se pueden identificar cuáles son las variables que aumentan la probabilidad de que un negocio o establecimiento sea informal¹⁶ y se pueden exponer los hechos estilizados más importantes relacionados con los obstáculos para el crecimiento de estos nuevos negocios.

Como ha sido reconocido en la literatura, uno de los determinantes fundamentales para el desarrollo y el crecimiento de las empresas es el acceso al financiamiento. A pesar de que en Colombia se han proclamado leyes con el objetivo explícito de incrementar la financiación para las pequeñas firmas, el acceso al crédito aún es limitado, en especial para las empresas informales (Cárdenas y Rozo, 2007)¹⁷. De hecho, con la Encuesta 123, Cárdenas y Rozo (2007) identifican la falta de capital, la falta de crédito y los altos costos financieros como los principales problemas que enfrentan las empresas para su desarrollo. En el Cuadro 11 se presenta el porcentaje de empresarios formales e informales que consideraron que la falta del capital, los problemas de crédito y el costo financiero son problemas para el crecimiento de su empresa. En particular, se destaca la diferencia significativa entre las firmas formales e informales: estas últimas enfrentan mayores restricciones financieras y consideran que la falta de acceso al crédito es un problema importante. Aunque en los otros casos las diferencias son positivas, no son estadísticamente disímiles las unas de las otras. Esto es consecuente con la poca solicitud de préstamos que hacen las firmas informales en relación con las firmas formales.

Cuadro 11: Problemas financieros para empresas formales e informales, 2007

Problemas en los negocios	Formal	Informal	Dif (Inf-For)
Falta de capital	83.1%	85.1%	2.0%
Problemas de crédito	35.5%	42.6%	7.1%***
Tasas de interés	25.0%	25.4%	0.4%

Fuente: Cárdenas y Rozo (2007), con base en la Encuesta 123.

Cárdenas y Rozo (2007) también identifican las causas para no solicitar un crédito y si se obtuvo una respuesta favorable cuando fue solicitado. Concluyen que las firmas informales solicitan menos préstamos que las firmas formales y si lo hacen, acuden a familiares o amigos. Por otra parte, la formalización empresarial también se ve limitada por el esquema de impuestos, los

¹⁶ Estos ejercicios sólo se realizaron para 2001 pues es la única fuente de información confiable con la que se cuenta en Colombia para el análisis de estos temas.

¹⁷ Por ejemplo, la Ley 590 de 2000.

cuales inhiben el crecimiento de las firmas. Por ejemplo, si una empresa crece y debe pagar los impuestos correspondientes, inmediatamente es identificada por la DIAN¹⁸ y, a partir de ese momento, debe pagar tributos al Estado. Otro tipo de restricciones son los altos costos de formalización de los trabajadores (afiliaciones a las Administradoras de Riesgos Profesionales – ARP, Empresas Prestadoras de Salud – EPS y Cajas de Compensación), los cuales generan un sobre costo cercano al 50% del valor de la nómina por trabajador.

b) Caracterización de la informalidad

Un elemento adicional que permite identificar con mayor precisión el estatus de nuevos trabajadores cuenta propia o emprendedores de baja productividad es el análisis de los determinantes para que un negocio sea informal. Para esto se recogen los resultados de las estimaciones que realizaron Santa María y Rozo (2008), que se basaron en la información del Censo Empresarial de Cali y Yumbo de 2005.

Para identificar los determinantes de la informalidad empresarial por tamaño de firma, los autores utilizaron variables que capturan el tipo de emplazamiento, la organización jurídica, el tiempo de funcionamiento, el número de empleados (asociado con el tamaño de las firmas), la actividad económica y la antigüedad de las empresas. Así mismo, se incluyeron el estrato del lugar donde está establecida la firma y una *dummy* que identifica si la firma es exportadora o no. Cabe notar que la informalidad se define por la ausencia de registro mercantil vigente. Los resultados de la estimación se presentan en el Cuadro 12. Como se observa, los determinantes no varían drásticamente entre los tipos de empresa. La probabilidad de ser informal aumenta cuando los negocios se desarrollan en la vivienda y cuando el establecimiento no tiene contabilidad. Por el contrario, la probabilidad de ser informal disminuye sistemáticamente con el tipo de organización empresarial: las empresas unipersonales son las que tienen una mayor probabilidad de ser informales. Este resultado es crucial para el debate de este documento: el hecho de que la firma sea pequeña, específicamente que sea un cuenta propia, propicia la informalidad y conduce a empleos de mala calidad.

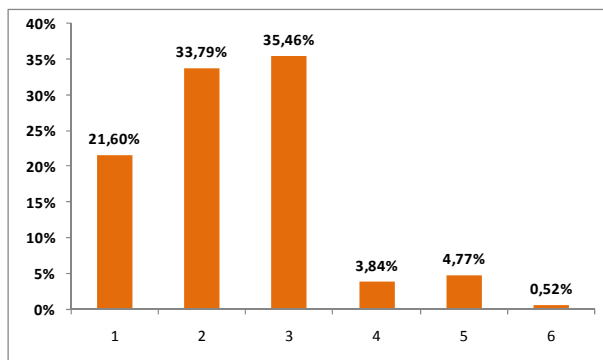
¹⁸ La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) es el organismo encargado de recaudar los tributos en Colombia.

Cuadro 12: Determinantes de la informalidad, 2005

Variable dependiente: Informal = 1 si no tiene registro vigente				
		Tipo de empresa		
Variable Independiente	Especificaciones	Micro	Pequeñas	Grandes
Emplazamiento (Cat. Base: Local)	Puesto fijo	0,16***	0,06**	0,002
	Vivienda	0,04***	0,02	-0,001***
Tipo de establecimiento (Cat. Base: Principal)	Única	0,45***	0,01	0,001*
	Sucursal	0,66***	0,04**	0,00
Contabilidad (Cat. base: No lleva)	P y G	-0,45***	-0,26***	-0,099***
	Libro diario	-0,48***	-0,06***	-0,006***
	Otro	0,14***	0,06	-0,001***
Sector (Cat. Base: Servicios)	Industria	-0,02**	-0,01*	0,82***
	Comercio	-0,05***	-0,03**	0,99***
Org. jurídica (Cat. base: Sociedad)	Persona natural	0,17***	0,06***	0,008**
	Empresa unipersonal	0,11**	0,06	0,002
	Sucursal de soc. extranjera	0,57***	0,13	0,01**
	Organización económico social	0,42***	0,24***	0,006
	Entidad sin ánimo de lucro	0,44***	0,01	0,01*
	Empresa del estado	0,23*	0,18***	-0,00*
	Otra	0,02	-0,00***	0,00*
Un empleado		0,04***	-	-
Antigüedad		-0,005***	0,00*	0,00*
Estrato		-0,13***	-0,006***	0,00
Exportadora		-0,14***	-0,04***	0,00
Número de observaciones		50.780	2.428	574

Fuente: Santa María y Rozo (2008), con base en el Censo Empresarial de Cali.

El cuadro también indica que la probabilidad de ser informal disminuye a medida que el estrato socioeconómico de la firma aumenta. Esto está relacionado con el argumento antes planteado, y es que los hogares más pobres que presentan una salida del empleo formal realizan el emprendimiento en ocupaciones de baja calidad que tienden además a ser informales. Para darle mayor robustez a esta afirmación, el Gráfico 12 muestra la distribución de las empresas informales por estrato socioeconómico. Es claro que más de las tres cuartas partes de las firmas informales incluidas en el Censo se concentran en los estratos más bajos (estratos 1-3).

Gráfico 13: Distribución de los establecimientos informales por estrato socio-económico, 2005

Fuente: Santa María y Rozo (2008), con base en el Censo Empresarial de Cali.

Los hallazgos de esta sección muestran que los individuos menos educados y, generalmente, más pobres, son los que han transitado al cuenta propismo, producto de una fuerte segmentación del mercado laboral. Una vez realizado el emprendimiento (o paso al cuenta propismo) estos individuos se enfrentan a obstáculos relacionados con su nivel educativo, con los “contratos empresariales” (restricciones del mercado laboral, costos no salariales, estructura impositiva) y con diversos problemas financieros. En particular, se observa que los empresarios informales no acceden al sistema financiero formal para solicitar el crédito que necesitan, lo que limita el desarrollo y el crecimiento de la firma. Finalmente, se observa que la probabilidad de ser informal aumenta con el tamaño de la firma y disminuye con el estrato socio-económico, corroborando una vez más que son los cuenta propia y los pobres los que tienden a ubicarse en este sector.

V. Capacitación para el emprendimiento y servicios a los pequeños empresarios

Teniendo presente que el 75% de los ingresos de los hogares pobres provienen de sus actividades en el mercado laboral y que la transición de los asalariados hacia el cuenta propismo prevalece entre la población más pobre del país, se hace necesario generar iniciativas y/o reformas que conlleven a una mejora de la calidad del empleo cuenta propia o a un aumento de la probabilidad de transición hacia el empleo asalariado. Por un lado, es imperativo aumentar la productividad de los empleos cuenta propia, pues esto conlleva a un aumento real de los salarios, lo cual incrementa el ingreso total de los hogares pobres, y conduce, en última instancia, a una reducción en el nivel de pobreza. Al mismo tiempo, se deben crear políticas que lleven a una disminución de la informalidad, las cuales deben estar dirigidas principalmente a una disminución de los costos y a un aumento de los beneficios de la formalidad. Por otro lado, y dado que la transición de empleador a cuenta propia también es predominante en la población pobre, lo cual implica que las empresas creadas por estos individuos no perduran a lo largo del tiempo, es necesario incrementar el acceso a los factores productivos (i. e. capital y crédito) de tal manera que las

microempresas creadas por las personas de bajos recursos tengan una mayor tasa de supervivencia y así, puedan integrarse al sector formal.

En esta sección se identifican los programas o reformas que promueven la formalización de las micro y pequeñas empresas y que aumentan la probabilidad de transición de los cuenta propia hacia ocupaciones formales y de mayor productividad. En una primera instancia, mediante un análisis de los programas de capacitación que se han realizado en el país, se darán algunas recomendaciones sobre lo que se debe hacer en un futuro para incrementar la productividad de las empresas y así generar un aumento permanente en los salarios reales de los individuos. Posteriormente, se evalúan los servicios de intermediación laboral y los servicios a los pequeños empresarios, los cuales minimizan las asimetrías de información entre los oferentes y los demandantes de empleo y promueven la formalización de las empresas, respectivamente. Por último, se hace una descripción de los programas de apoyo a las microempresas, los cuales fomentan el emprendimiento y facilitan el acceso a los factores productivos.

a) Programas de formación para el trabajo

Las iniciativas relacionadas con la capacitación son consideradas como unas de las mejores alternativas para las personas sin acceso a la educación terciaria y que desean ingresar rápidamente al mercado laboral¹⁹. Estos programas otorgan una formación que pretende tanto satisfacer las necesidades de las empresas como fomentar el “espíritu emprendedor” de los individuos. De esta manera, se incrementa la probabilidad de los beneficiarios de conseguir empleos de alta productividad y mejor remunerados.

En Colombia, los programas de capacitación son principalmente provistos por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), institución que ha contribuido de manera importante a la educación de las personas más pobres y al desarrollo de las medianas y grandes empresas. No obstante, los cursos ofrecidos han perdido pertinencia y calidad (ver, por ejemplo, Gaviria y Núñez, 2003), razón por la cual se hace necesario realizar una reforma estructural que promueva principalmente una mayor competencia entre las instituciones que ofrecen estos servicios, para así garantizar un mejor funcionamiento de este sistema educativo.

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se describen con mayor detenimiento las reformas y políticas a seguir en lo que concierne al SENA y posteriormente, se realiza una descripción de los programas ofrecidos por esta institución y por el programa Jóvenes en Acción, el cual es un referente importante en lo que atañe al diseño de los programas educativos en el país.

¹⁹ Ver Gaviria y Núñez. (2003).

Propuestas para mejorar los programas de capacitación

Teniendo en cuenta que la incidencia de pobreza extrema es más alta en los hogares con jóvenes cercanos a los 30 años y con bajos niveles de educación, hogares en donde prevalecen los ocupados como cuenta propia, el programa Jóvenes en Acción parece tener un mejor diseño. Aunque el programa ya no está vigente, éste estaba focalizado a los individuos más pobres y dentro del rango de edad en donde se ubican la gran mayoría de los empleados cuenta propia. Cabe mencionar además que el programa le otorgaba subsidios a los beneficiarios, condicionados a su asistencia a los cursos, hecho que facilitaba el acceso a las capacitaciones. Así mismo, era una iniciativa que utilizaba gran parte de la oferta pública y privada, generando competencia entre las entidades que prestan los servicios, lo cual conducía a una mejor calidad y a una mayor flexibilidad de los cursos ofrecidos. Finalmente, el hecho de que Jóvenes en Acción otorgara un período de práctica, le generaba mayores incentivos a los individuos capacitados para emplearse como asalariados formales, pues podían observar directamente los beneficios, como lo son por ejemplo la afiliación a la seguridad social y una mayor remuneración.

De esta manera, aunque es importante que el SENA continúe con los esfuerzos realizados para capacitar a los desempleados y a las personas económicamente más vulnerables, es necesario que se modifique la estructura de la provisión de los servicios de capacitación, en particular para promover una mayor competencia y una mayor flexibilidad de los cursos ofrecidos. Tal y como fue formulado en el Conpes 81 de 2004, y posteriormente, mediante el Decreto 2020 de 2006, en el marco del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo (SNFT) se debe promover la competencia entre las instituciones prestadoras de los servicios (instituciones de educación no formal y de educación técnica y tecnológica, entre otras). Así mismo, es imperativo crear el Sistema de Calidad de la Formación para el Trabajo (SCAFT), y en particular instaurar la Comisión de Calidad de la Formación para el Trabajo (CCAFT), de tal manera que se certifiquen a las instituciones oferentes de capacitación, garantizando así la calidad y la homogeneidad de los servicios de formación prestados y manteniendo un status o reconocimiento de los mismos a nivel nacional. Esto debería conllevar, en última instancia, a una mejora en la calidad, a una reducción de la deserción de los participantes y a un incremento en la pertinencia de las capacitaciones. Así mismo, la creación de la CCAFT, al garantizar un determinado nivel de calidad y pertinencia de las capacitaciones, facilita la vinculación de instituciones privadas al SNFT.

Por otro lado, aunque el SENA sí provee educación a un porcentaje importante de la población más vulnerable del país, la gran mayoría de los beneficiarios provienen de los dos quintiles más ricos. Así mismo, se ha observado que las grandes empresas son las que más se benefician de las capacitaciones, mientras que las pequeñas empresas, quienes tienen una mayor necesidad, tienen una menor probabilidad de recibir este tipo de servicios. Estos hechos destacan los serios problemas de focalización que tiene el sistema. El SENA, en su rol de director del Sistema

Nacional de Formación para el Trabajo, debe por lo tanto realizar una mejor selección de los grupos objetivo, otorgando las capacitaciones a quienes tienen un mayor potencial de beneficio de los mismos (i. e. los trabajadores que pertenecen al sector informal, los cuenta propia y aquellos quienes pertenecen a los quintiles de ingreso más bajos).

Otros elementos a tener en cuenta están relacionados con aspectos administrativos así como el enfoque que deben tener los entrenamientos. Por un lado, para garantizar la eficiencia en la asignación de los recursos, es necesario que se separe la administración de los recursos destinados a los programas de capacitación de la provisión de estos servicios. Así, aunque el SENA es una de las entidades en las cuales la población tiene mayor confianza, ésta debería encargarse únicamente de la dirección del SNFT, mientras que la Comisión de Calidad de la Formación para el Trabajo (CCAFT) debería encargarse de la distribución de los recursos hacia los diferentes centros de capacitación, convirtiéndose así en un ente regulador y coordinador de los servicios prestados. Esto no sólo promueve la competencia sino que también garantiza que los recursos se inviertan donde corresponde, y promueve el desarrollo de una estrategia educativa consolidada que abarque tanto al sector público como al sector privado.

En cuanto al enfoque de las capacitaciones, el gobierno colombiano debe definir el objetivo último para el cual están siendo provistas. Si el objetivo de las capacitaciones es proteger a la población contra posibles choques o contra la pobreza, entonces los recursos deberían destinarse en una mayor proporción hacia los trabajadores menos capacitados y hacia las micro y pequeñas empresas, aumentando así la probabilidad de inserción de estos agentes al mercado laboral. Si, por el contrario, el objetivo de las capacitaciones es mejorar el aparato productivo mediante incrementos en la productividad, entonces los programas deben focalizarse hacia los trabajadores más educados y hacia las firmas más productivas. En lo que concierne este documento, en donde se enfatiza la necesidad de generar iniciativas que promuevan la inserción al mercado laboral formal o la realización de la transición del cuenta propismo hacia ocupaciones asalariadas por parte de la población pobre, el objetivo inicial del SNFT debería ser la protección de la población. Una vez superada esta etapa, el SNFT debería empezar a hacer mayor énfasis en programas que promuevan aumentos en la productividad de las firmas.

En síntesis, si el sector público sigue siendo el único proveedor de los servicios de capacitación, es muy probable que los cursos ofrecidos continúen perdiendo pertinencia en el mercado laboral. Aunque a algunos les preocupa que la heterogeneidad de los programas ofrecidos por otras entidades privadas conduzca, en última instancia, a una pérdida en la calidad de las capacitaciones, la participación del sector privado es indispensable, pues éste tiene una mayor capacidad para adaptarse a las demandas cambiantes de las empresas y de la economía en general. Sin embargo, es necesario que se establezca el Sistema de Calidad de Formación para el Trabajo (SCAFT) como entidad de regulación, de tal manera que se garantice la calidad, haya

más información disponible y se tenga control sobre los recursos otorgados a las diferentes entidades.

Actualidad de los programas de capacitación en Colombia

En Colombia se destacan en particular los programas de formación y de capacitación ofrecidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), destinados principalmente a jóvenes desempleados con pocas oportunidades de inserción al mercado laboral, los cuales tienen mayores incentivos para ocuparse como cuenta propia, o trabajadores con ingresos medios que desean actualizarse. Estos programas están diseñados de tal manera que se satisfagan las necesidades de los empleadores y se les otorgue a los beneficiarios una mayor probabilidad de conseguir empleo y de generar ingresos. De igual manera, se pretende actualizar de manera permanente a los trabajadores, promoviendo así el desarrollo y generando empresas más competitivas.

Aunque estos programas de formación y capacitación profesional son muy bien vistos tanto por los beneficiarios como por los empresarios, el impacto real de los mismos no parece ser relevante. Según la evaluación de impacto realizada por Gaviria y Núñez (2003), los cursos del SENA no tienen un impacto positivo sobre los salarios de los beneficiarios. Al contrario, el efecto tiende a ser negativo. Así mismo, se observa que los costos de los cursos ofrecidos por el SENA son más altos que los costos de los cursos provistos por el sector privado, los cuales sí tienen un impacto positivo sobre los salarios y la probabilidad de empleo de los beneficiarios. Como es mencionado por los autores, esto puede ser el resultado de la falta de congruencia entre la capacitación otorgada por el SENA y la capacitación demandada por los empresarios, o por la baja calidad de los cursos, independientemente de su relevancia.

Otra iniciativa importante es el programa Jóvenes en Acción. Este era un componente de la Red de Apoyo Social (RAS) mediante el cual se ofrecía capacitación a jóvenes desempleados entre los 18 y los 30 años de edad que pertenecían a los niveles 1 y 2 del SISBEN o que estaban en condición de desplazamiento. El programa era una iniciativa de entidades tanto públicas como privadas, lo cual generaba una mayor coherencia entre la capacitación otorgada y la demanda del mercado laboral. Las capacitaciones se realizaban por seis meses: en los primeros tres meses los jóvenes tomaban cursos de su elección, mientras que durante los tres meses restantes se realizaban prácticas empresariales, dándoles a los beneficiarios una mayor posibilidad de encontrar empleo. Adicionalmente, los jóvenes recibían un subsidio condicionado a su asistencia e inscripción a la capacitación para los gastos respectivos en alimentación y transporte durante todos los seis meses.

Al realizar una evaluación de impacto de Jóvenes en Acción, Attanasio et al. (2008) encontraron que las capacitaciones ofrecidas les otorgaron mejores oportunidades en el mercado laboral a los

individuos beneficiados. Al analizar los efectos sobre las mujeres, los autores encuentran que las capacitaciones ofrecidas tienen impactos positivos sobre el empleo, el número de horas y días trabajados y el salario. Por otro lado, al evaluar los resultados sobre los hombres, se encuentra también un resultado positivo de la capacitación sobre los salarios, aunque se obtiene un impacto negativo sobre los salarios de los cuenta propia. Se observa además que la capacitación aumenta la probabilidad de estar empleado en el sector formal tanto para hombres como para mujeres. Finalmente, los autores encuentran que las ganancias en el ingreso están más ligadas a los tres meses de práctica empresarial que a los cursos tomados en las entidades de capacitación. Esto parecería indicar que el programa estaba funcionando más como un intermediario en la búsqueda de empleo, disminuyendo las asimetrías de información entre los empleados y los empleadores.

Estos resultados indican que el Sistema Nacional de Formación para el Trabajo debería diseñarse en semejanza al programa Jóvenes en Acción, el cual parece tener un impacto más significativo sobre el desempeño de los individuos en el mercado laboral. Así mismo, las evaluaciones indican que la incorporación del sector privado en el SNFT es vital para incrementar el impacto de estos programas.

b) Servicios de intermediación en el mercado laboral²⁰

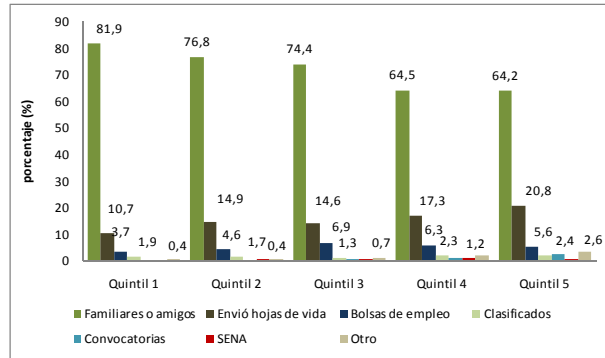
Mediante el Servicio Público de Empleo (SPE), el SENA pretende minimizar las asimetrías de información entre los empleados y los empleadores, de tal manera que haya un proceso de contratación más transparente y accesible a toda la población colombiana. Teniendo en cuenta que la población más pobre del país es la que tiene menos información sobre las vacantes disponibles, debido a su poca inserción en el mercado laboral, este tipo de servicios les otorga mayores oportunidades para encontrar un empleo que se ajuste a sus capacidades y a las necesidades del respectivo empleador.

Aunque el SPE está disponible para toda la población colombiana, el ideal es que éste lograra ubicar a la población de más bajos recursos o que actualmente tiene un empleo en el sector informal. Sin embargo, los beneficiarios están ubicados en los rangos de educación más altos, siendo ellos los que tienen una mayor probabilidad de encontrar empleo. Otro problema importante del SPE está relacionado con la falta de coordinación con los programas de capacitación ofrecidos por el SENA: se ha observado que los beneficiarios de los programas no son vinculados al SPE una vez finalizado el entrenamiento. Esto es coherente con el Gráfico 14, en donde se observa que la mayoría de las personas encuentran empleo mediante el uso de otros servicios de intermediación, principalmente privados, o por otros medios. Cabe mencionar

²⁰ Esta sección se basa en el documento de World Bank (2005).

además que entre julio de 2006 y abril de 2007 la tasa promedio de colocación fue de 45,4%²¹, reiterando una vez más que el SPE está lejos de cumplir en su totalidad los objetivos para los cuales fue diseñado.

Gráfico 14: ¿Por cuál medio consiguió su empleo actual?, 2006



Fuente: Cálculos de los autores con base en la GEIH.

Así, es necesario que haya una mayor difusión de los servicios ofrecidos por el SPE. De igual manera, es imperativo que el SPE también vincule a los beneficiarios de los programas de capacitación del SENA, focalizando así los servicios a la población más necesitada, principalmente a los cuenta propia, a los trabajadores del sector informal y a los individuos en situación de pobreza extrema y moderada.

c) Servicios a los pequeños empresarios

Dado que el objetivo de este documento es encontrar las alternativas que permitan a los cuenta propia, quienes se caracterizan por ser pobres y tener bajos niveles de educación, generar mayores ingresos, los servicios a los pequeños empresarios deben estar orientados principalmente a la reducción de la informalidad. Esto se debe a que el sector formal es más productivo que el sector informal, hecho que les garantiza a los trabajadores formales un mayor salario real en relación a sus contrapartes informales.

Según Santa María y Rozo (2008), la informalidad es problemática por dos razones. Por un lado, la informalidad conduce a una disminución de la productividad total de la economía, hecho que disminuye los ingresos laborales, el empleo y el crecimiento económico, y conlleva finalmente a un aumento en el nivel de pobreza. Por otro lado, la existencia de empresas informales implica la existencia de empleo informal. De esta manera, como los trabajadores no tienen ninguna protección contra el desempleo y la salud, se incrementa la incidencia de la pobreza tanto en la actualidad como en el futuro.

²¹ Ver Ministerio de la Protección Social (2007).

Al evaluar el comportamiento de la informalidad, los autores encuentran que ésta tiende a desvanecer con el crecimiento de las empresas. Así mismo, destacan que la informalidad está también relacionada con los altos costos de la formalización de los negocios al igual que con problemas de información, pues una gran parte de los empresarios desconocen por completo los beneficios de pertenecer al sector formal. Así, concluyen que parte de lo que se debe hacer es disminuir los beneficios de la informalidad, reflejados en la evasión y elusión de las contribuciones, y aumentar sus costos, incrementando por ejemplo el riesgo de detección.

Teniendo en cuenta lo anterior, Santa María y Rozo (2008) recomiendan entonces (i) facilitar el proceso de formalización, (ii) crear un régimen de transición de la informalidad a la formalidad, (iii) solucionar los problemas de asimetrías de información entre el Estado y los empresarios, y finalmente, (iv) aumentar el control a la informalidad. En lo que concierne la facilitación del proceso de formalización de una empresa, cabe destacar la iniciativa propuesta por las cámaras de comercio. Dado que el primer paso para formalizar una empresa es la obtención del registro mercantil, las cámaras de comercio crearon los Centros de Atención Empresarial (CAE), los cuales facilitan la obtención de este documento. Después de su institución en el año 2001, se ha observado que los CAE han reducido el tiempo requerido para crear y constituir empresas. Así mismo, han disminuido el número de requisitos necesarios y los costos de creación de una empresa en una magnitud cercana al 30%²². Sin embargo, las empresas han señalado que los trámites subsiguientes son muy costosos, en especial aquellos relacionados a la afiliación de los empleados a la seguridad social. Así, se propone que los CAE se encarguen también de divulgar la información de los procesos subsiguientes, aclarando los pasos a seguir y los beneficios relacionados a la continuación del proceso de formalización.

En cuanto al régimen de transición de la informalidad a la formalidad, los autores señalan que éste se debe caracterizar principalmente por una simplificación del sistema tributario para las micro y pequeñas empresas. Cabe notar que el régimen tributario simplificado debe regir únicamente durante los primeros años de constitución de las empresas, pues si no, se impediría el crecimiento progresivo de las mismas. De manera similar, se debe aplicar la gradualidad en el pago de los impuestos parafiscales, establecido por la Ley 590 de 2000, pues esto no sólo genera incentivos para la formalización sino que también facilita la inserción a este sector.

Para solucionar los problemas de información se deben desarrollar campañas de información relacionadas con el proceso que se debe realizar para formalizar una empresa y con los beneficios que se obtienen por ello. Por ejemplo, cuando una empresa tiene su registro mercantil y ha afiliado a sus empleados al sistema de seguridad social, entonces puede solicitar los

²² Ver Cárdenas y Rozo (2007).

servicios de capacitación del SENA, los cuales pueden contribuir a la productividad y crecimiento de la misma y por lo tanto, a la generación de mayores ingresos.

Finalmente, una manera de aumentar los costos de la informalidad es incrementar los controles sobre la misma. Para ello, Santa María y Rozo (2008) proponen una modificación en la legislación, de tal manera que la evasión de impuestos sea considerada como un delito penal. Así mismo, se debe crear un sistema de cruce de información entre diferentes entidades como lo son las cámaras de comercio, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN), el Ministerio de la Protección Social y las secretarías de salud. Este sistema permitiría identificar con mayor facilidad a las empresas informales, lo cual tiene efectos positivos sobre el control de la informalidad y los sistemas de penalización a la informalidad.

d) Apoyo al emprendimiento y a los micro empresarios

Como se argumentó en la sección anterior, la informalidad tiende a desvanecer con el crecimiento de las empresas. Dado que este crecimiento está positivamente relacionado con el acceso a los factores productivos, la facilitación del acceso al crédito se convierte en otra medida importante para reducir la informalidad. De manera similar, facilitar el acceso al crédito es relevante, pues un 30% de las innovaciones son creadas por empresas informales²³, empresas que si tuvieran los recursos e incentivos para formalizarse generarían aumentos importantes en la productividad y contribuirían de manera sustancial al desarrollo de la economía del país y a la reducción de la pobreza.

A continuación se describen algunos de los programas de apoyo al emprendimiento más reconocidos en Colombia. Posteriormente, se dan unas recomendaciones, con las cuales se desea enfatizar en la población en situación de pobreza extrema y moderada y en los cuenta propia.

Iniciativas para la promoción del emprendimiento en Colombia

*Fondo Emprender*²⁴

El Fondo Emprender es una cuenta adscrita al SENA creada por el Gobierno Nacional en 2002 para financiar la creación de empresas y de empleos directos que sean iniciativa de aprendices, practicantes universitarios y egresados, beneficiando en particular a aquellos individuos que estudian o fueron estudiantes del SENA. Los emprendedores deben presentarse ante un asesor para evaluar su proyecto empresarial. Luego, deben realizar un plan de negocios que deberá ser avalado por el Jefe de la Unidad de Emprendimiento. Si la propuesta es aceptada, el Fondo Emprender otorga el 100% de los recursos: si la empresa genera hasta 5 empleos, se concede un

²³ Ver Santa María y Rozo (2008).

²⁴ Esta sección está basada en Montes (2008).

monto máximo de 150 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), y si la empresa genera 6 o más empleos entonces se otorga un monto de hasta 180 SMMLV.

Los recursos otorgados por el Fondo Emprender deben ser utilizados para financiar los gastos operacionales de la empresa, y para la adquisición de maquinaria y equipo. Cabe notar además que, durante el primer año de ejercicio, los nuevos empresarios tienen un acompañamiento técnico-operativo obligatorio, el cual garantiza que se cumplan las condiciones establecidas por el SENA y además provee el apoyo necesario mientras la empresa se posiciona en el mercado.

Aunque el impacto específico en cada una de las empresas es desconocido, desde agosto de 2002 hasta agosto de 2007 se realizaron 5 convocatorias nacionales y 10 convocatorias locales, mediante las cuales se crearon 926 empresas que generaron 5.584 empleos y realizaron ventas por más de US \$11 millones²⁵.

Banca de las Oportunidades

La Banca de las Oportunidades es una iniciativa promovida por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) junto con el Gobierno Nacional para promover el acceso al crédito por parte de la población de bajos ingresos, y los micro, pequeños y medianos empresarios. En particular, a las familias vulnerables se les pretende dar *acceso* a una serie de productos financieros que desconocían o con los cuales no contaban, mientras que a los empresarios se les quiere *ampliar* el número disponible de servicios financieros. Dado que el objetivo de largo plazo es reducir la pobreza, éste proyecto promueve además la igualdad, fortalece a la fuerza laboral y estimula el desarrollo económico.

Los microcréditos se otorgan a través de las sucursales de las entidades financieras ya establecidas o de los intermediarios no bancarios autorizados, quienes son en general pequeños comerciantes o tenderos que pertenecen a la misma comunidad. Estos recursos deben permitir a los beneficiarios aumentar su capacidad de consumo e inversión y por lo tanto, mejorar el bienestar de los mismos.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, desde su institución en el año 2006 hasta mayo de 2008, la Banca de las Oportunidades ha otorgado 2'568.231 créditos, equivalentes a un monto cercano a los \$8 billones de pesos.

Fondo Nacional de Garantías

²⁵ *Ibíd.*

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) es otra institución a través de la cual el Gobierno Nacional busca facilitar el acceso al crédito a las micro, pequeñas, y medianas empresas (MIPYMES) no agrícolas. El FNG respalda tanto los préstamos de las MIPYMES como aquellos realizados para financiar la adquisición de vivienda de interés social y el pago de matrículas en instituciones de educación superior. De esta manera, no sólo se promueve la generación de ingresos por parte de quienes más lo necesitan sino que también contribuye a la superación de la pobreza en el largo plazo. Cabe mencionar que los recursos otorgados a las MIPYMES deben ser utilizados para adquirir activos fijos, aumentar el capital de trabajo, realizar capitalización empresarial, y financiar la inversión en investigación y desarrollo.

Se observa que durante el primer trimestre de 2008 el FNG respaldó créditos por un monto cercano a \$1,3 billones de pesos, beneficiando a 51.710 individuos a nivel nacional. Los créditos fueron otorgados principalmente al sector comercio (38%) y al sector servicios (20,8%), mientras que el resto se distribuyó entre el sectores industrial (16%), de construcción (8%), de transporte (6%), agroindustrial (3%), y de turismo (1,4%).²⁶

Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas, Medianas Empresas (Fomipyme)

Fomipyme es un fondo de cofinanciación dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), y más recientemente, hacia la población desplazada, las víctimas de la violencia, y las mujeres cabeza de familia. Para obtener los recursos, las empresas deben cumplir los requisitos exigidos por la Ley 590 de 2000. Así, las microempresas deben tener una planta con un máximo de 10 trabajadores y activos totales por un monto inferior a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), las pequeñas empresas deben tener entre 11 y 50 trabajadores, y activos entre 501 y 5.001 SMMLV, y finalmente, las medianas empresas deben tener entre 51 y 200 trabajadores, con activos valorados en no más de 15.000 SMMLV. Adicionalmente, las empresas deben tener como mínimo dos años de constitución y deben estar adelantando proyectos para su respectiva modernización y desarrollo.

Los recursos otorgados por Fomipyme provienen del Presupuesto General de la Nación (PGN), y son utilizados para financiar el 75% de los proyectos planteados por las MIPYMES, y el 95% de las iniciativas desarrolladas por la población desplazada o vulnerable. En particular, se ha destacado que el Fondo ha logrado fortalecer la capacidad productiva de las empresas, aumentando sus niveles de ventas tanto a nivel nacional como internacional.

¿Cómo focalizar el apoyo hacia quienes más lo necesitan?

²⁶ Ver Fondo Nacional de Garantías S.A. (2008, abril).

Como se ha observado, los mecanismos de apoyo al crédito han tenido un impacto positivo sobre la creación de empresas. Sin embargo, es importante que los créditos se otorguen a las empresas más organizadas, más innovadoras y que reinvierten sus utilidades en la capacitación de los empleados o en la creación de nuevos productos, todas características que aumentan la probabilidad de supervivencia de las empresas durante los dos primeros años, período en el cual la tasa de mortalidad de las mismas es la más alta. Por otro lado, teniendo en cuenta que Santa María y Rozo (2008) señalan que las empresas informales se ubican principalmente en los sectores de comercio y servicios, es importante facilitar el acceso al crédito en estos sectores, pues es precisamente allí donde se tiene un mayor potencial de impacto.

Otra recomendación es atar la obtención del crédito a alguna dimensión de la formalidad. Así, la balanza de costos y beneficios se modifica, incentivando la formalidad de las empresas. Finalmente, se deben crear medidas que compensen el riesgo que representan las MIPYMES a los bancos a la hora de realizar préstamos. Esto podría realizarse mediante una eliminación del tope de la tasa de usura o mediante el cobro de una prima por tipo de crédito y de prestamista²⁷.

VI. Conclusiones y recomendaciones de política

En este trabajo se analizaron las características de los denominados “fundamentales laborales”. El estudio se concentró en la población en pobreza extrema y moderada, siendo ésta la población objetivo de la política pública en Colombia. Dentro de este análisis se identificaron las principales transiciones laborales y algunos de sus determinantes, al igual que los factores que dan vida al “círculo de la inercia en el cuenta propismo” y restringen las oportunidades de emprendimiento de los individuos. Los resultados más importantes, relacionados con estos temas, se describen a continuación.

- Las transiciones laborales que realizan los pobres extremos y moderados se han concentrado en la salida del empleo formal y el ingreso al empleo cuenta propia, en particular, al de baja productividad. Por su parte, los no pobres se han mantenido en el empleo formal y fueron los menos sensibles a los cambios en el ciclo económico para los años estudiados. Los flujos de entrada al emprendimiento (empleadores) fueron sistemáticamente más bajos que al cuenta propismo.
- Las estimaciones de los determinantes de la transición de *cuenta propia de baja productividad a asalariado formal* señalan que la salida voluntaria del cuenta propismo junto con la duración del desempleo son los principales

²⁷ Ver Santa María y Rozo. (2008).

determinantes. En particular, se destaca que las personas menos educadas son las que tienen la menor probabilidad de realizar la transición.

- La alta persistencia del empleo cuenta propia corresponde a una marcada segmentación del mercado laboral, la cual perjudica en una mayor proporción a los trabajadores más pobres y menos educados. Esta segmentación se ha visto profundizada por las restricciones en el sector formal y el incremento de los costos no salariales. Así, el empleo cuenta propia se caracteriza por su baja calidad (i.e. baja productividad y bajos salarios). Esto limita el emprendimiento y el crecimiento de las nuevas firmas. En particular, las estimaciones para Colombia indican que la falta de acceso al crédito es una restricción importante para el desarrollo de estas nuevas empresas.
- Aunque en el país se han desarrollado diversas iniciativas para apoyar a los pequeños empresarios y fomentar la generación de ingresos, estos proyectos están aún lejos de cumplir sus objetivos. En lo que concierne los programas de formación para el trabajo, es necesario involucrar al sector privado, promoviendo así una mayor competencia entre las diferentes instituciones. Así mismo, se debe crear el Sistema de Calidad de la Formación para el Trabajo (SCAFT) y la Comisión de Calidad de la Formación para el Trabajo (CCAFT) para garantizar la calidad y homogeneidad de los cursos ofrecidos y para vigilar y regular la prestación de los mismos. Por otro lado, se deben continuar las iniciativas para facilitar el acceso a los factores productivos (i. e. capital y crédito), contribuyendo así al crecimiento de las empresas y a la formalización de las mismas. Por último, se deben incrementar los costos de ser informal (p. ej. aumentando el riesgo de detección) y dar mayor información sobre los beneficios de ser formal, como el acceso a los programas del gobierno o la exención de impuestos, entre otros.

Estos resultados tienen implicaciones de política importantes que fueron introducidas en la última sección, pero que seguro tendrán que desarrollarse en otros lugares y espacios determinados. Por ahora se rescata que la oferta institucional de los programas para superar las barreras para la generación de ingresos no se ha focalizado adecuadamente en la población en pobreza extrema y moderada. Así mismo, es necesario que se generen iniciativas para hacer que tanto el empleo asalariado como el cuenta propia tengan solidez, sostenibilidad y calidad.

VII. Referencias

- Abren convocatoria del Fomipyme para acceder a recursos; Mincomercio dijo que la partida es de \$20.000 millones.* (16 de Mayo de 2008). Recuperado el 28 de Julio de 2008, de Portafolio: http://www.portafolio.com.co/negocios/comercioext/2008-05-16/ARTICULOWEBNOTA_INTERIOR_PORTA-4167234.html
- Andraus, A., Giacometti, C., Golbert, L., Green, J., Nowalski, J., Pavez, M. A., y otros (1998). *Programas de Empleo e Ingresos en América Latina y el Caribe*. Lima: OIT/BID.
- Attanasio, O., Kugler, A., & Meghir, C. (2008). Training Disadvantaged Youth in Latin America: Evidence from a Randomized Trial. *NBER Working Paper Series* (13931).
- Bosch, M. & Maloney, W. (2007). Comparative Analysis of Labor Market Dynamics using Markov Processes: An Application to Informality. *Policy Research Working Paper* (4429).
- Bosch, M. & Maloney, W. (2008). Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries. *Policy Research Working Paper* (4648).
- Cárdenas, M. & Rozo, S. (2007). La informalidad empresarial y sus consecuencias: ¿Son los CAE una solución? *Documentos de Trabajo de Fedesarrollo* (38).
- Cinterfor (1998). *Training and Labor: Past and Future*. Montevideo: OIT.
- Con \$8 billones, Banca de la Oportunidades ha desembolsado más de 2,5 millones de créditos .* (s.f.). Recuperado el 27 de Julio de 2008, de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - República de Colombia: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=6522& IDCompany=1>
- Fiess, N., Fugazza, M., & Maloney, W. (2008). Informality and Macroeconomic Fluctuations. *IZA Discussion Paper* (3519).
- Fondo Nacional de Garantías S.A. (Abril de 2008). *Comunicado de Prensa Abril 2008*. Recuperado el 27 de Julio de 2008, de Fondo Nacional de Garantías S.A.: <http://www.fng.gov.co/fng/portal/apps/php/index.kwe>
- Gaviria, A. & Núñez, J. (2003). Evaluating the impact of SENA on earnings and employment. *Archivos de Economía* (220).

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Dirección de Desarrollo Empresarial; DNP (2007). Política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado. *Documento Conpes* (3484).
- Ministerio de la Protección Social (2006). *El contexto de la política de empleo en Colombia*. Bogotá.
- Ministerio de la Protección Social (2007). *Informe de Actividades 2006-2007 Al Honorable Congreso de la República*. Bogotá: Ministerio de la Protección Social.
- Misión para el diseño de una estrategia para la reducción de la pobreza y la desigualdad (MERPD) (2006). *Pobreza y desigualdad en Colombia - Diagnóstico y estrategias*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación (DNP).
- Mondragón-Vélez, C. & Peña-Parga, X. (2008). Business Ownership and Self-Employment in Developing Countries: The Colombian Case. *Documentos CEDE* (03).
- Montes, J. C. (2008). La productividad, el emprendimiento, y el empleo. En OIT/Cinterfor, *La formación profesional y la productividad* (págs. 47-92). Montevideo: OIT/Cinterfor.
- Perry, G., Arias, O., Fajnzylber, P., Maloney, W., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. Washington D.C.: The World Bank - Latin American and the Caribbean Studies.
- Pissarides, C. (2000). *Equilibrium Unemployment Theory*. Cambridge: MIT Press.
- Santa María, M. & Rozo, S. (Marzo de 2008). Informalidad empresarial en Colombia: Alternativas para impulsar la productividad, el empleo y los ingresos. *Documentos de Trabajo* (40).
- Santa María, M., García, F., & Mujica, A. V. (2009). Los costos no salariales y el mercado laboral: impacto de la reforma a la salud en Colombia. *Mimeo*.
- Shimer, R. (2007). Reassessing the Ins and Outs of Unemployment. *NBER Working Paper Series* (13421).
- The World Bank (2005b). *Income Generation and Social Protection for the Poor*. México D.C.: The World Bank.

The World Bank (2005a). *Labor Market Adjustment, Reform and Productivity in Colombia: What are the Factors that Matter? (Vols. I & II)*. Washington D.C.: Colombia and Mexico Country Management Unit, Poverty Reduction and Economic Sector Unit, Latin America and the Caribbean Region.

VIII. Anexos

Anexo VIII-1: Matrices de transición (tipo a) entre ocupaciones (flujos), 1996; 2000; 2006 (con restricción a 1 año)

Año 1996					Año 2000					Año 2006							
Total					Total					Total							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>
<i>Asalariado formal</i>		65.0%	25.9%	18.9%	21.2%	<i>Asalariado formal</i>		50.1%	21.5%	14.8%	31.8%	<i>Asalariado formal</i>		59.9%	27.8%	30.5%	23.4%
<i>Asalariado informal</i>		21.9%	58.2%	27.8%	25.5%	<i>Asalariado informal</i>		23.2%	47.9%	22.7%	16.5%	<i>Asalariado informal</i>		19.4%	47.8%	26.8%	23.2%
<i>Cuenta propia</i>		11.0%	13.7%	44.4%	18.5%	<i>Cuenta propia</i>		24.2%	28.5%	56.4%	42.1%	<i>Cuenta propia</i>		18.5%	21.2%	39.4%	21.8%
<i>Empleador</i>		2.1%	2.3%	8.9%	34.8%	<i>Empleador</i>		2.5%	2.1%	6.1%	9.6%	<i>Empleador</i>		2.3%	3.2%	3.3%	31.6%
Muy pobre					Muy pobre					Muy pobre							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>
<i>Asalariado formal</i>		47.9%	11.4%	14.9%	0.0%	<i>Asalariado formal</i>		18.9%	4.7%	3.1%	0.0%	<i>Asalariado formal</i>		26.4%	7.9%	4.9%	0.0%
<i>Asalariado informal</i>		23.8%	47.7%	16.3%	0.0%	<i>Asalariado informal</i>		16.9%	35.8%	10.1%	0.0%	<i>Asalariado informal</i>		24.7%	52.2%	21.8%	4.1%
<i>Cuenta propia</i>		28.3%	38.5%	68.9%	100.0%	<i>Cuenta propia</i>		63.6%	59.1%	85.5%	100.0%	<i>Cuenta propia</i>		47.5%	39.2%	73.2%	87.1%
<i>Empleador</i>		0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	<i>Empleador</i>		0.6%	5.0%	1.4%	0.0%	<i>Empleador</i>		1.3%	0.7%	2.4%	8.8%
Pobre moderado					Pobre moderado					Pobre moderado							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>
<i>Asalariado formal</i>		63.9%	25.3%	15.3%	0.0%	<i>Asalariado formal</i>		42.3%	23.5%	18.9%	0.0%	<i>Asalariado formal</i>		50.9%	23.0%	25.9%	25.4%
<i>Asalariado informal</i>		23.7%	58.6%	27.5%	55.9%	<i>Asalariado informal</i>		27.7%	48.9%	21.3%	21.4%	<i>Asalariado informal</i>		23.0%	52.9%	31.7%	37.9%
<i>Cuenta propia</i>		10.8%	14.0%	51.6%	10.7%	<i>Cuenta propia</i>		29.0%	26.6%	55.9%	75.0%	<i>Cuenta propia</i>		25.0%	21.3%	38.2%	17.2%
<i>Empleador</i>		1.6%	2.1%	5.7%	33.5%	<i>Empleador</i>		1.1%	1.0%	4.0%	3.7%	<i>Empleador</i>		1.1%	2.8%	4.2%	19.6%
No pobre					No pobre					No pobre							
<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>			<u>Trabajo actual</u>		<u>Trabajo anterior</u>					
		<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>			<i>Asal. formal</i>	<i>Asal. informal</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Empleador</i>
<i>Asalariado formal</i>		66.4%	27.5%	21.8%	26.1%	<i>Asalariado formal</i>		57.1%	23.4%	14.8%	63.6%	<i>Asalariado formal</i>		63.4%	31.8%	36.7%	24.1%
<i>Asalariado informal</i>		21.0%	58.9%	30.0%	22.7%	<i>Asalariado informal</i>		21.5%	49.5%	27.0%	12.9%	<i>Asalariado informal</i>		18.2%	45.1%	25.9%	19.2%
<i>Cuenta propia</i>		10.2%	11.4%	35.7%	13.6%	<i>Cuenta propia</i>		17.9%	24.0%	49.4%	7.7%	<i>Cuenta propia</i>		15.8%	19.5%	34.0%	19.6%
<i>Empleador</i>		2.4%	2.3%	12.5%	37.7%	<i>Empleador</i>		3.5%	3.1%	8.8%	15.8%	<i>Empleador</i>		2.6%	3.7%	3.5%	37.1%

Fuente: Cálculo de los autores con base en las Encuestas de Hogares

Anexo VIII-2: Matrices de transición (tipo b) entre ocupaciones (probabilidades), 1996; 2000; 2006 (con restricción a 1 año)

Año 1996						Año 2000						Año 2006					
Total						Total						Total					
		<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>			
<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>
<i>Asalariado formal</i>		65.3%	26.2%	20.6%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		50.2%	21.7%	15.0%	19.4%	<i>Asalariado formal</i>		60.2%	27.9%	27.1%	43.8%
<i>Asalariado informal</i>		21.7%	58.2%	33.5%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		23.1%	47.9%	24.6%	24.0%	<i>Asalariado informal</i>		19.2%	47.8%	31.2%	19.8%
<i>Cta. Prop. baja</i>		9.0%	10.8%	44.1%	S.M	<i>Cta. Prop. baja</i>		21.5%	25.7%	57.1%	33.8%	<i>Cta. Prop. baja</i>		14.0%	17.7%	35.1%	17.5%
<i>Cta. Prop. alta</i>		2.5%	2.9%	4.4%	S.M	<i>Cta. Prop. alta</i>		3.3%	3.5%	3.8%	22.8%	<i>Cta. Prop. alta</i>		4.9%	4.2%	6.5%	18.9%
Muy pobre						Muy pobre						Muy pobre					
		<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>			
<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>
<i>Asalariado formal</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Asalariado formal</i>		18.9%	6.6%	S.M	S.M	<i>Asalariado formal</i>		S.M	9.6%	S.M	S.M
<i>Asalariado informal</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Asalariado informal</i>		19.6%	36.0%	S.M	S.M	<i>Asalariado informal</i>		S.M	51.7%	S.M	S.M
<i>Cta. Prop. baja</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Cta. Prop. baja</i>		57.7%	56.3%	S.M	S.M	<i>Cta. Prop. baja</i>		S.M	32.0%	S.M	S.M
<i>Cta. Prop. alta</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Cta. Prop. alta</i>		S.M	5.3%	S.M	S.M	<i>Cta. Prop. alta</i>		S.M	S.M	S.M	S.M
Pobre moderado						Pobre moderado						Pobre moderado					
		<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>			
<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>
<i>Asalariado formal</i>		63.8%	26.0%	S.M	S.M	<i>Asalariado formal</i>		42.2%	24.0%	21.4%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		39.6%	23.1%	29.3%	S.M
<i>Asalariado informal</i>		23.8%	58.2%	S.M	S.M	<i>Asalariado informal</i>		28.2%	49.1%	21.5%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		23.1%	52.8%	32.7%	S.M
<i>Cta. Prop. baja</i>		9.2%	11.3%	S.M	S.M	<i>Cta. Prop. baja</i>		24.9%	23.2%	53.9%	S.M	<i>Cta. Prop. baja</i>		22.5%	18.9%	33.1%	S.M
<i>Cta. Prop. alta</i>		2.7%	4.2%	S.M	S.M	<i>Cta. Prop. alta</i>		4.4%	4.2%	5.6%	S.M	<i>Cta. Prop. alta</i>		3.5%	3.1%	57.2%	S.M
No pobre						No pobre						No pobre					
		<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>						<u>Trabajo anterior</u>			
<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Ascl. formal</u>	<u>Ascl. informal</u>	<u>Cta. Prop. baja</u>	<u>Cta. Prop. alta</u>
<i>Asalariado formal</i>		66.8%	27.9%	25.2%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		57.3%	23.5%	14.2%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		63.8%	32.0%	31.4%	50.8%
<i>Asalariado informal</i>		20.8%	59.1%	38.2%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		21.4%	49.3%	29.5%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		18.0%	45.3%	33.3%	16.8%
<i>Cta. Prop. baja</i>		8.0%	8.9%	36.4%	S.M	<i>Cta. Prop. baja</i>		16.1%	21.6%	53.2%	S.M	<i>Cta. Prop. baja</i>		11.1%	15.8%	28.6%	14.6%
<i>Cta. Prop. alta</i>		2.8%	2.9%	S.M	S.M	<i>Cta. Prop. alta</i>		2.4%	3.8%	3.6%	S.M	<i>Cta. Prop. alta</i>		5.5%	4.4%	66.7%	18.2%

Fuente: Cálculo de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Anexo VIII-3: Matrices de transición (tipo a) entre ocupaciones (probabilidades), 1996; 2000; 2006

Año 1996					Año 2000					Año 2006									
Total					Total					Total									
<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>				
					<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>										<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>				
<i>Asalariado formal</i>	60.1%	28.7%	21.9%	21.3%	<i>Asalariado formal</i>	51.0%	26.0%	19.7%	23.8%	<i>Asalariado formal</i>	55.4%	29.2%	25.6%	27.4%	<i>Asalariado formal</i>	55.4%	29.2%	25.6%	27.4%
<i>Asalariado informal</i>	15.5%	41.0%	18.3%	17.4%	<i>Asalariado informal</i>	15.2%	38.4%	18.7%	9.8%	<i>Asalariado informal</i>	14.0%	33.9%	18.6%	12.3%	<i>Asalariado informal</i>	14.0%	33.9%	18.6%	12.3%
<i>Cuenta propia</i>	19.0%	23.5%	50.8%	20.9%	<i>Cuenta propia</i>	27.8%	30.7%	54.1%	36.0%	<i>Cuenta propia</i>	24.8%	30.6%	45.0%	31.6%	<i>Cuenta propia</i>	24.8%	30.6%	45.0%	31.6%
<i>Empleador</i>	5.4%	6.7%	9.0%	45.3%	<i>Empleador</i>	6.1%	4.9%	7.4%	32.8%	<i>Empleador</i>	5.9%	6.2%	8.8%	29.3%	<i>Empleador</i>	5.9%	6.2%	8.8%	29.3%
Muy pobre					Muy pobre					Muy pobre									
<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>				
					<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>										<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>				
<i>Asalariado formal</i>	42.0%	16.8%	13.2%	S.M	<i>Asalariado formal</i>	13.0%	11.5%	8.7%	S.M	<i>Asalariado formal</i>	19.8%	7.2%	6.7%	S.M	<i>Asalariado formal</i>	19.8%	7.2%	6.7%	S.M
<i>Asalariado informal</i>	18.7%	34.6%	14.8%	S.M	<i>Asalariado informal</i>	14.7%	28.3%	7.7%	S.M	<i>Asalariado informal</i>	15.3%	29.0%	14.6%	S.M	<i>Asalariado informal</i>	15.3%	29.0%	14.6%	S.M
<i>Cuenta propia</i>	41.9%	48.7%	75.6%	S.M	<i>Cuenta propia</i>	69.1%	58.9%	81.3%	S.M	<i>Cuenta propia</i>	68.7%	61.5%	81.4%	S.M	<i>Cuenta propia</i>	68.7%	61.5%	81.4%	S.M
<i>Empleador</i>	S.M	6.5%	S.M	S.M	<i>Empleador</i>	4.4%	3.0%	6.6%	S.M	<i>Empleador</i>	S.M	4.9%	S.M	S.M	<i>Empleador</i>	S.M	4.9%	S.M	S.M
Pobre moderado					Pobre moderado					Pobre moderado									
<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>				
					<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>										<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>				
<i>Asalariado formal</i>	58.6%	28.6%	20.1%	S.M	<i>Asalariado formal</i>	44.7%	23.0%	20.4%	S.M	<i>Asalariado formal</i>	48.1%	22.1%	25.0%	S.M	<i>Asalariado formal</i>	48.1%	22.1%	25.0%	S.M
<i>Asalariado informal</i>	17.2%	44.3%	19.7%	S.M	<i>Asalariado informal</i>	17.7%	41.7%	21.9%	S.M	<i>Asalariado informal</i>	15.6%	39.4%	22.1%	S.M	<i>Asalariado informal</i>	15.6%	39.4%	22.1%	S.M
<i>Cuenta propia</i>	21.3%	23.0%	55.7%	S.M	<i>Cuenta propia</i>	35.1%	32.0%	54.1%	S.M	<i>Cuenta propia</i>	33.0%	34.8%	50.1%	S.M	<i>Cuenta propia</i>	33.0%	34.8%	50.1%	S.M
<i>Empleador</i>	3.1%	4.5%	5.8%	S.M	<i>Empleador</i>	2.8%	3.5%	3.8%	S.M	<i>Empleador</i>	2.7%	3.7%	4.6%	S.M	<i>Empleador</i>	2.7%	3.7%	4.6%	S.M
No pobre					No pobre					No pobre									
<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo actual</u>					<u>Trabajo anterior</u>				
					<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>										<u>Asd. formal Asd.informal Cuenta propia Empleador</u>				
<i>Asalariado formal</i>	61.4%	30.1%	24.5%	22.3%	<i>Asalariado formal</i>	56.5%	30.2%	22.7%	29.1%	<i>Asalariado formal</i>	58.4%	33.7%	32.1%	29.0%	<i>Asalariado formal</i>	58.4%	33.7%	32.1%	29.0%
<i>Asalariado informal</i>	14.9%	40.1%	18.8%	16.8%	<i>Asalariado informal</i>	14.2%	37.9%	19.8%	9.3%	<i>Asalariado informal</i>	13.4%	32.0%	18.3%	10.4%	<i>Asalariado informal</i>	13.4%	32.0%	18.3%	10.4%
<i>Cuenta propia</i>	17.4%	21.6%	44.7%	18.7%	<i>Cuenta propia</i>	21.7%	25.4%	47.5%	29.0%	<i>Cuenta propia</i>	21.5%	26.8%	37.9%	28.4%	<i>Cuenta propia</i>	21.5%	26.8%	37.9%	28.4%
<i>Empleador</i>	6.3%	8.2%	12.0%	48.5%	<i>Empleador</i>	7.7%	6.4%	10.4%	34.6%	<i>Empleador</i>	6.8%	7.6%	11.7%	32.6%	<i>Empleador</i>	6.8%	7.6%	11.7%	32.6%

Fuente: Cálculo de los autores con base en las Encuestas de Hogares.

Anexo VIII-4: Matrices de transición (tipo a) entre ocupaciones (probabilidades), 1996; 2000; 2006 (con restricción a 1 año)

Año 1996					Año 2000					Año 2006							
Total					Total					Total							
		<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					
<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<i>Asalariado formal</i>		65.3%	26.2%	18.1%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		50.2%	21.7%	14.8%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		60.2%	27.9%	30.8%	24.4%
<i>Asalariado informal</i>		21.7%	58.2%	27.8%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		23.1%	47.9%	23.0%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		19.2%	47.8%	27.1%	26.5%
<i>Cuenta propia</i>		10.9%	13.3%	46.0%	S.M	<i>Cuenta propia</i>		24.2%	28.6%	56.4%	S.M	<i>Cuenta propia</i>		18.4%	21.2%	38.9%	18.4%
<i>Empleador</i>		2.9%	2.4%	10.1%	S.M	<i>Empleador</i>		2.5%	1.9%	7.3%	S.M	<i>Empleador</i>		2.2%	3.1%	3.3%	39.4%
Muy pobre					Muy pobre					Muy pobre							
		<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					
<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<i>Asalariado formal</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Asalariado formal</i>		18.9%	6.6%	S.M	S.M	<i>Asalariado formal</i>		S.M	9.6%	S.M	S.M
<i>Asalariado informal</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Asalariado informal</i>		19.6%	36.0%	S.M	S.M	<i>Asalariado informal</i>		S.M	51.7%	S.M	S.M
<i>Cuenta propia</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Cuenta propia</i>		63.5%	59.4%	84.6%	S.M	<i>Cuenta propia</i>		S.M	39.6%	S.M	S.M
<i>Empleador</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Empleador</i>		S.M	S.M	S.M	S.M	<i>Empleador</i>		S.M	S.M	S.M	S.M
Pobre moderado					Pobre moderado					Pobre moderado							
		<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					
<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<i>Asalariado formal</i>		63.8%	26.0%	S.M	S.M	<i>Asalariado formal</i>		42.2%	24.0%	19.6%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		39.6%	23.1%	26.2%	S.M
<i>Asalariado informal</i>		23.8%	58.2%	29.0%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		28.2%	49.1%	21.4%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		23.1%	52.8%	32.5%	S.M
<i>Cuenta propia</i>		11.0%	13.6%	52.2%	S.M	<i>Cuenta propia</i>		29.0%	26.9%	56.9%	S.M	<i>Cuenta propia</i>		25.5%	21.3%	38.2%	S.M
<i>Empleador</i>		2.9%	5.5%	S.M	S.M	<i>Empleador</i>		2.0%	1.2%	6.0%	S.M	<i>Empleador</i>		2.0%	4.1%	6.2%	S.M
No pobre					No pobre					No pobre							
		<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					<u>Trabajo anterior</u>					
<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>	<u>Trabajo actual</u>		<u>Asol. formal</u>	<u>Asol. informal</u>	<u>Cuenta propia</u>	<u>Empleador</u>
<i>Asalariado formal</i>		66.8%	27.9%	20.5%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		57.3%	23.5%	14.9%	S.M	<i>Asalariado formal</i>		63.8%	32.0%	37.3%	S.M
<i>Asalariado informal</i>		20.8%	59.1%	29.5%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		21.4%	49.3%	26.9%	S.M	<i>Asalariado informal</i>		18.0%	45.3%	26.2%	S.M
<i>Cuenta propia</i>		10.2%	11.0%	38.4%	S.M	<i>Cuenta propia</i>		17.8%	24.0%	49.5%	S.M	<i>Cuenta propia</i>		15.7%	19.5%	33.2%	S.M
<i>Empleador</i>		2.4%	2.5%	15.1%	S.M	<i>Empleador</i>		3.8%	3.1%	10.6%	S.M	<i>Empleador</i>		2.5%	3.4%	3.4%	S.M

Fuente: Cálculos de los autores con base en las Encuestas de Hogares.