



IGUALDAD Y PRODUCTIVIDAD:

PILARES DEL DESARROLLO HUMANO EN COLOMBIA

Informe sobre Desarrollo Humano para Colombia
Cuaderno 5



Suecia
Sverige



IGUALDAD Y PRODUCTIVIDAD

PILARES DEL DESARROLLO HUMANO EN COLOMBIA

Informe sobre
Desarrollo Humano
para Colombia
Cuaderno 5

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD

Sara Ferrer Olivella
Representante Residente

Alejandro Pacheco
Representante Residente Adjunto

Jaime Urrego
Economista de Desarrollo

Equipo del Informe Nacional de Desarrollo Humano

María Angélica Arbeláez
Directora Académica

Claudia Quintero
Coordinadora general

Laura Castillo Bendeck
María Paula González
Sergio Rueda
Sebastián Higuera Pedraza
Investigadores

Camilo Granada
Francisco Rodríguez
Comunicaciones

Laura Meneses
Asistente administrativa y financiera

Autores

El Informe ha sido elaborado por Laura Castillo Bendeck, Claudia Quintero y María Angélica Arbeláez. Con colaboración de María Paula González

La elaboración del cuaderno contó con los insumos de documentos de antecedentes comisionados:

- “El crecimiento y la productividad como política social” de Roberto Angulo, Francisco Espinoza, Dalma Ariza y Carlos Felipe Reyes Inclusión SAS
- “Anatomía de la Concentración del Ingreso en Colombia” de Eduardo Lora
- “Informalidad, productividad e inequidad. Un análisis desde el punto de vista de las firmas y los trabajadores” de Cristina Fernández
- “Actividad productiva y desigualdad en Colombia” de Marcela Eslava y Andrés Felipe Soto. Universidad de los Andes

Producción Editorial

Puntoaparte S.A.S
www.puntoaparte.com.co

Director Editorial

Andrés Barragán Montaña

Diseño y diagramación

Inti Alonso
Jeisson Reyes

ISBN

978-958-5502-47-5

Portada e ilustraciones

www.shutterstock.com

Diciembre, 2023

Agradecimientos

Este cuaderno contó con la lectura y valiosos comentarios de Eduardo Lora, Cristina Fernández y Sebastián Higuera.

Contenido

1

2

Introducción

8

Desigualdad

12

Colombia, un país de los más desiguales del mundo

¿Por qué es preocupante el nivel de desigualdad en Colombia?

Anatomía de la concentración del ingreso en Colombia en la actualidad

Conclusiones

Productividad en Colombia

30

13 Introducción

Productividad en Colombia

Conclusiones

31

33

38





3

4

Relación entre productividad y la desigualdad

40

Introducción

41

Literatura internacional sobre la relación inversa entre productividad y desigualdad

43

Relación entre productividad y desigualdad en Colombia

48

Conclusiones

62

Relación entre el sector productivo y las brechas de ingresos en Colombia

64

El tejido empresarial Colombiano

65

Conclusiones

81

Referencias

96





Siglas

BID	Banco Interamericano de Desarrollo	INDH	Informe Nacional de Desarrollo Humano
CAF	Corporación Andina de Fomento	IVA	Impuesto al valor agregado
CC	Cámara de Comercio	OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
COP	Pesos colombianos	ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística	OIT	Organización Internacional del Trabajo
EAC	Encuesta Anual de Comercio	ONU	Organización de las Naciones Unidas
EAM	Encuesta Anual Manufacturera	p.p.	Puntos porcentuales
EAS	Encuesta Anual de Servicios	PIB	Producto Interno Bruto
EEG	EMICRON-Estructurales-GEIH	PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
EMICRON	Encuesta de micronegocios	PTF	Productividad Total de Factores
FMI	Fondo Monetario Internacional	PWT	Penn World Table
GEIH	Gran Encuesta Integrada de Hogares	PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
IDH	Índice de Desarrollo Humano	RUT	Registro Único Tributario
IMICRO	Índice Multidimensional de Micronegocios	TIC	Tecnologías de la Información y las Comunicaciones
IMIP	Índice Multidimensional de Inclusión Productiva		

Introducción

La preocupación por la desigualdad ha adquirido mayor importancia durante los últimos años. En diversas esferas de las decisiones de política pública se afirma que la desigualdad es uno de los principales problemas del siglo XXI, no porque no existiera antes, sino porque las brechas en algunas dimensiones se han ampliado y han tenido consecuencias severas para el desarrollo humano (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 2021). Desde la concepción misma del desarrollo humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), las desigualdades en las capacidades y oportunidades determinan que algunas personas puedan desarrollar plenamente su potencial y realizar sus proyectos de vida, mientras que otras vean truncadas sus aspiraciones. Por esta razón, la agenda global de desarrollo contenida en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) incluye un objetivo específico para reducir las desigualdades en todas sus formas (ODS 10).

Las altas y persistentes desigualdades tienen repercusiones enormes en los países. Por un lado, pueden conllevar costos sociales como aumentos de la pobreza o barreras a la movilidad social, debido a que se limitan las posibilidades de las personas menos favorecidas de acceder a educación de calidad, trabajos decentes y demás oportunidades necesarias para llevar a cabo sus proyectos de vida.

Por otro lado, cuando la disparidad económica es el reflejo de desigualdades de oportunidades alimenta tensiones y divisiones sociales, y crea malestar social en general (Eslava y Soto, 2023). Las desigualdades rompen lazos entre individuos, especialmente entre aquellos que se encuentran en diferentes clases sociales, lo que deteriora la confianza y la construcción de capital, pues reduce las posibilidades de una acción colectiva (Putnam, 1995). De forma semejante, la desigualdad reduce la confianza en las instituciones y, en casos de alto malestar social, pueden incluso conllevar inestabilidad política. Cuando las personas no se sienten representadas, o consideran que no pueden acceder a las mismas oportunidades que otros, tienden a participar más en protestas políticas, o incluso a recurrir a la violencia para expresar su insatisfacción (PNUD, 2023a).

Por su parte, promover un crecimiento sostenible e inclusivo, empleo productivo, y trabajo decente para todas las personas también es uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS 8), ya que es un medio para promover el desarrollo humano al mejorar los estándares de vida. En particular, las metas de Naciones Unidas para 2030 relacionadas con este objetivo son impulsar el crecimiento económico per cápita, lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, promover políticas que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros. Esta meta reconoce que el crecimiento económico solo será inclusivo si se crean empleos y trabajos decentes. Dado el fuerte vínculo entre crecimiento, empleo y reducción de la pobreza, el ODS 8 también apoya el logro de los ODS 1 (pobreza) y ODS 10 (desigualdad).

En este contexto, el concepto de la productividad, que corresponde a la eficiencia en el desempeño de las personas y las unidades productivas, se entiende como un medio para lograr un crecimiento económico inclusivo y sostenible, y especialmente para asegurar trabajos de calidad para toda la población. Bajo estas condiciones, la productividad se convierte en un motor para mejorar la calidad de vida de las personas y promover el desarrollo humano. Como lo sostiene el PNUD (2015), “si se aprovechara el potencial de todas las personas mediante las estrategias adecuadas y las políticas correctas, se aceleraría el progreso humano y se reducirían los déficits en materia de desarrollo humano”. El aprovechamiento del potencial, además de tener impactos positivos en la realización de las personas, también puede impulsar sus ingresos laborales como un medio para satisfacer sus aspiraciones y alcanzar las vidas que desean. Además, la productividad puede ser un impulso importante para mejorar los ingresos de las microempresas y las pequeñas empresas.

La evidencia empírica muestra que, en general, los países que presentan alta disparidad económica tienen una menor productividad que sociedades más equitativas (PNUD, 2019). Por lo tanto, surge la pregunta sobre si estos dos fenómenos de desigualdades y de baja productividad están interrelacionados y se refuerzan mutuamente.

Existen diferentes canales, a través de los cuales promover la igualdad puede resultar en importantes mejoras en los niveles de productividad y, a su vez, avances en productividad pueden impulsar la igualdad. En primer lugar, equiparar el acceso a oportunidades educativas y laborales o a los servicios de salud, de justicia y demás servicios básicos de la población menos favorecida, puede permitir que esta participe plenamente en la economía, maximizando su potencial y aporte. En segundo lugar, la igualdad aumenta los incentivos a la innovación y la inversión a través de diversos mecanismos que intervienen en la oferta, lo que sin duda aumenta la competitividad y efectividad de las empresas (PNUD, 2019). Un tercer mecanismo por el cual la igualdad se asocia con la productividad es a través de la reducción de tensiones sociales, pues esto conlleva un ambiente propicio para la inversión y el emprendimiento, al generar estabilidad política y económica, facilitar la implementación de políticas públicas eficaces y crear mayores lazos de confianza que incentivan el capital social.

La relación también se da en el sentido inverso, es decir, mejoras en productividad pueden traducirse en reducciones de la desigualdad, siempre y cuando estas redunden en la generación de empleo, mejores salarios y trabajo decente. Asimismo, la productividad es un motor importante del crecimiento económico, el cual, con las políticas adecuadas y eficaces, puede apoyar la reducción de la pobreza con potenciales efectos sobre la desigualdad. Según el *Informe sobre Desarrollo Humano* de 2019, un crecimiento económico débil podría ser responsable del aumento de la desigualdad. De hecho, el informe muestra que los países con mayor productividad en el trabajo suelen tener una menor concentración de ingresos y, al mismo tiempo, un mejor nivel de desarrollo humano (PNUD, 2019).

En Latinoamérica, por ejemplo, uno de los mayores desafíos económicos y sociales es la coexistencia y persistencia de altos niveles de desigualdad y baja productividad. Por un lado,

a pesar del progreso en las últimas décadas, la mayoría de los países de la región siguen siendo altamente desiguales en su distribución de ingresos, en la acumulación de riqueza y en el acceso a oportunidades. Al mismo tiempo, la productividad de la región se encuentra rezagada con respecto a otras regiones del mundo, lo que limita las posibilidades de desarrollo económico y social, por ejemplo, en 2019, la productividad total de los factores (PTF) en América Latina y el Caribe¹ era el 60% de la de Estados Unidos (Penn World Table, 2022).

La ocurrencia de ambos fenómenos de forma paralela ha llevado a plantear que la región enfrenta una “trampa”, en la que las altas desigualdades y la baja productividad se refuerzan mutuamente, lo que a su vez impide un crecimiento económico sostenible e inclusivo y un mayor avance en desarrollo humano. Como se estableció en el *Informe Regional de Desarrollo Humano 2021*, “la región está atrapada en una doble trampa de alta desigualdad y bajo crecimiento. En efecto, junto a la elevada desigualdad, la región de América Latina y el Caribe se caracteriza también por un crecimiento volátil y generalmente bajo, resultado de una baja productividad. Estos dos fenómenos interactúan sosteniéndose mutuamente en un círculo vicioso, que impide que la región consiga progresar en resultados de desarrollo humano más avanzados para todos” (PNUD, 2021).

En la misma línea, la OCDE (2016) establece que “en América Latina, como en la mayoría de las economías emergentes, elevar la productividad es crucial para cerrar la amplia brecha respecto de los niveles de vida de las economías avanzadas y escapar a la trampa del ingreso medio”.

Colombia no es ajena a esta situación y por varias décadas han persistido altas desigualdades y baja productividad. En las últimas décadas, el país logró reducciones en la pobreza y la desigualdad, así como mejoras en los indicadores del desarrollo humano, pero estos cambios han sido lentos y no se han podido sostener en el tiempo. Según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE),

1. Se calcula el promedio simple de los países de Latinoamérica y el Caribe con datos disponibles: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad and Tobago, Uruguay, Venezuela.

la pobreza monetaria pasó de 48,3% al inicio del siglo (2002) al 39,3% en 2021; además, el coeficiente de Gini, que mide la desigualdad de ingresos, disminuyó ligeramente al pasar de 0,572 en 2002 a 0,523 en 2021 (DANE, 2022), la esperanza de vida al nacer subió de 73,7 a 77,3 años entre 2011 y 2019 (PNUD, 2011, 2019); y la cobertura de educación terciaria aumentó en 10 p.p. en la última década, hasta alcanzar un 52% en 2019 (Ministerio de Educación Nacional [MEN], 2021).

A pesar de los avances, Colombia sigue siendo uno de los países más desiguales a nivel internacional. Según los datos del World Inequality Database, en 2019 el Gini de ingresos antes de impuestos para Colombia era 0,68, muy por encima del 0,48 promedio de la Unión Europea más Gran Bretaña, y del 0,58 de Estados Unidos (Eslava y Soto, 2023). Además, el país solo alcanzó una reducción del 4% de su coeficiente de Gini entre 2011 y 2019, un desempeño mediocre si se compara con países de la región como Bolivia y República Dominicana, que lograron disminuir el índice en un 10% y un 12%, respectivamente. Este lento progreso ha generado que Colombia tenga la segunda distribución de ingresos más desigual en la región, superado únicamente por Brasil (PNUD, 2022). En términos de oportunidades, también persisten desigualdades en las capacidades humanas, tanto básicas como aumentadas a nivel nacional y territorial. De hecho, Colombia pierde casi una cuarta parte del índice de desarrollo humano cuando este se corrige por desigualdad, y si bien la principal pérdida se origina en la desigualdad de ingresos, también se deriva de la desigualdad en educación y, en menor medida, en salud.

Aún más preocupante es el hecho que, desde 2017, Colombia ha tenido retrocesos en la desigualdad y en la pobreza. Esta tendencia se intensificó fuertemente por la pandemia del COVID-19, debido a que la crisis afectó de manera desproporcionada a las poblaciones más vulnerables, incluidas las que viven en la pobreza, los trabajadores informales y las mujeres. Por ejemplo, de los más de 5 millones de colombianos que perdieron su trabajo en 2020, los jóvenes, las mujeres y las personas de bajos ingresos presentaron las afectaciones más pronunciadas (DANE, 2021). Asimismo, la pandemia puso en evidencia las grandes desigualdades de oportunidades, como en el acceso a herramientas digitales o a un trabajo estable, conllevando que más de 3,5 millones de personas ingresaran a la pobreza.

A su vez, la productividad en Colombia también ha sido persistentemente baja. Aunque existen diferentes formas de estimar la productividad, y que las mediciones tienen limitaciones, hay una tendencia clara de desempeño bajo respecto de otros países o regiones. Por ejemplo, la PTF de Colombia frente a la de Estados Unidos se ha mantenido en 36% entre 2011 y 2019 (Penn World Table, 2022), es decir, que el país necesita más de un tercio de las horas de trabajo y más recursos que Estados Unidos para producir la misma cantidad de bienes y servicios. Esta baja productividad se traduce en ingresos más bajos para las personas y en menores oportunidades de acceder a trabajos decentes.

La baja productividad en Colombia se explica por varios factores, entre ellos, por la deficiente asignación de recursos, ya que “el capital y la mano de obra quedan atrapados en empresas y sectores escasamente productivos” (OCDE, 2016). Esta asignación de recursos se manifiesta, por ejemplo, en una gran proporción de trabajos en la economía informal o por cuenta propia, o en dificultades para contratar personal calificado, con las competencias pertinentes a las necesidades del mercado laboral. Este es un resultado del tejido empresarial del país, caracterizado por una gran mayoría de unidades productivas de tamaño pequeño —con una incidencia importante de la pobreza que afecta tanto a los trabajadores como en los propietarios— y que emplean una parte importante de la fuerza laboral. Estas unidades productivas tienen, en general, una baja productividad laboral, lo que repercute en bajos salarios para los trabajadores y en bajos ingresos para los propietarios. Además, la baja productividad de las personas también está relacionada con desigualdades en las oportunidades de una educación accesible, de calidad y pertinente (PNUD, 2023b).

En cuanto al vínculo entre desigualdad y productividad, hay evidencia de que, por varias décadas, ha existido en general una relación inversa entre estos dos fenómenos, con un coeficiente de correlación para Colombia de -0,63 para el período 1992-2021. De hecho, cuando se han dado reducciones en la desigualdad de ingresos, estas se han originado en ganancias en la productividad laboral, a su vez favorecidas por una mayor y mejor educación. De igual forma, se observa que el tamaño de las unidades productivas (asociado con la productividad laboral), así como los niveles de educación, son factores que explican las divergencias salariales de los trabajadores.

Vale aclarar que la baja productividad y los bajos ingresos han afectado desproporcionadamente a las mujeres, quienes en muchos casos están excluidas de la fuerza laboral, dedican una parte importante de su tiempo a labores no remuneradas y registran niveles de educación de menor completitud y calidad. En aras de que medidas de este tipo tengan un impacto en las mujeres, es necesario que se complementen con otras políticas dirigidas, por ejemplo, a la economía del cuidado.

Estos hallazgos sugieren que los altos niveles de desigualdad en Colombia tienen repercusiones sociales preocupantes. En primer lugar, la desigualdad se caracteriza por incorporar altos niveles de pobreza, ya que el ingreso medio es bajo y 70% de la población está en condición de pobreza extrema, pobreza o vulnerabilidad. En segundo lugar, la elevada desigualdad ha sido un impedimento para lograr una trayectoria acelerada y sostenible de reducción de la pobreza. En tercer lugar, la desigualdad en Colombia es injusta e inaceptable, ya que es una expresión de la disparidad en las oportunidades, especialmente en educación, y de la falta de movilidad social —o la persistencia intergeneracional— (Brunori, Ferreira, & Neidhöfer, 2023). De acuerdo con la OCDE (2022), se necesitan 11 generaciones para pasar del 10% inferior al ingreso medio de la sociedad

Con esto, se hace evidente que la alta desigualdad y la baja productividad son fenómenos que interactúan entre sí y que afectan considerablemente el desarrollo humano del país. En este contexto, la productividad y la igualdad deben considerarse objetivos complementarios y no independientes. Es importante tener en cuenta que la relación entre productividad y desigualdad no siempre va en la misma dirección, por lo que no solo se debe buscar salir de la trampa de baja productividad y alta desigualdad, sino que el objetivo debe ser lograr que aumentos en productividad estén alineados con reducción de la pobreza y la desigualdad (Inclusión SAS, 2023), es decir, se deben buscar medidas que mejoren ambos aspectos, fomentando su mutuo refuerzo para obtener los mejores resultados posibles. Si bien la productividad y el crecimiento económico, desde la óptica del desarrollo humano, no constituyen un fin en sí mismo, sí constituyen un medio para disponer de los recursos materiales necesarios para reducir las desigualdades, siempre que se distribuyan de forma justa y respeten los límites del planeta (PNUD, 2020).

En este contexto, mejorar la productividad laboral se convierte en una política poderosa para reducir la pobreza y las desigualdades, como un complemento de las políticas tradicionales, las cuales, además, tienen efectos limitados en reducir la desigualdad. ¿Cómo elevar la productividad y que esta, a su vez, contribuya a la reducción de la pobreza, la inclusión productiva y el avance a la igualdad de oportunidades? Para ello, en este documento se exploran dos frentes: 1) potenciar el desempeño de las unidades productivas con potencial de crecimiento, especialmente el de las pequeñas, que tienen una incidencia importante de la pobreza tanto a nivel de los trabajadores como de los mismos propietarios; y 2) lograr una educación de mejor calidad y más pertinente para todos los colombianos. La combinación de estas medidas ayudará en el logro de trabajos decentes sin dejar a nadie atrás. Además, una mayor y mejor educación es un fin en sí mismo y tiene réditos en otras dimensiones del desarrollo humano, que van más allá del ingreso como un mayor empoderamiento legal, mayor bienestar subjetivo y mayor confianza, cohesión y capital social.

El objetivo principal de este quinto cuaderno de desarrollo humano es examinar la relación que tienen la elevada desigualdad y la baja productividad en Colombia, tema central del *Informe Nacional sobre Desarrollo Humano 2024*. Para esto, el cuaderno se compone de cuatro capítulos. En el primer capítulo se caracteriza la desigualdad en Colombia con énfasis en los ingresos, donde la desigualdad se manifiesta de manera importante, y se analiza su evolución, su impacto en el nivel de desarrollo humano y los factores “desigualadores”, es decir, aquellos factores que crean las disparidades. En el segundo capítulo se estudia la productividad en Colombia bajo diferentes mediciones, y se muestran las limitaciones de estas, en especial en el contexto colombiano. En el tercer capítulo se examina la relación entre productividad y desigualdad en el país. Para esto, se estudia la evolución de ambos fenómenos, se analizan las implicaciones que ha tenido el crecimiento económico en la pobreza y la desigualdad, y se analiza el ingreso laboral y la productividad como elementos fundamentales para la reducción de la desigualdad. Por último, el cuarto capítulo explora la baja productividad laboral en Colombia, a través del análisis del tejido empresarial, y muestra como una política de productividad se puede convertir en una política social que mejore el desarrollo humano de todos los colombianos.

1



Desigualdad



Colombia, un país de los más desiguales del mundo

Colombia tiene una de las distribuciones de ingresos más desiguales en el mundo, condición que no ha cambiado de manera significativa desde que existen estadísticas comparativas mundiales. El coeficiente de Gini¹ decenal del país se ha ubicado por encima de 0,50, un valor elevado si se compara con la mediana a nivel mundial, cuyo valor ha estado alrededor de 0,36, según datos del Banco Mundial. Aunque la concentración del ingreso en Colombia ha descendido levemente desde la década de los noventa, en la década de 2010 el país se ubicó en el 5% de países del mun-

do con peor distribución y, según la información disponible para 2020 y 2021², Colombia es el país con la peor distribución de ingresos actualmente (tabla 1.1). En América Latina y el Caribe, durante la década de 2010, Colombia ocupó el segundo lugar con el Gini más alto, superado únicamente por Brasil, y su reducción entre 2011 y 2019 fue de solamente un 4%, lo que no es comparable con otros países como Bolivia y República Dominicana, que lograron disminuir el Gini en un 10% y un 12%, respectivamente (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD], 2022).

Tabla 1.1. La desigualdad del ingreso en Colombia en contexto mundial

	1990-1999	2000-2009	2010-2019	2020-2021
Gini de Colombia	0,557	0,555	0,519	0,525
Gini del país mediano	0,397	0,386	0,361	0,348
Número de países con información	102	147	154	54
Puesto absoluto de Colombia	15	9	8	1
Percentil de Colombia	15	6	5	2

Nota: La mayoría de los coeficientes Gini que reporta el Banco Mundial se refieren al ingreso disponible per cápita del hogar (es decir, después de transferencias e impuestos). Para obtener los datos del cuadro, se calculó primero el promedio por década de los datos disponibles para cada país, y a partir de ahí se calcularon las demás variables.

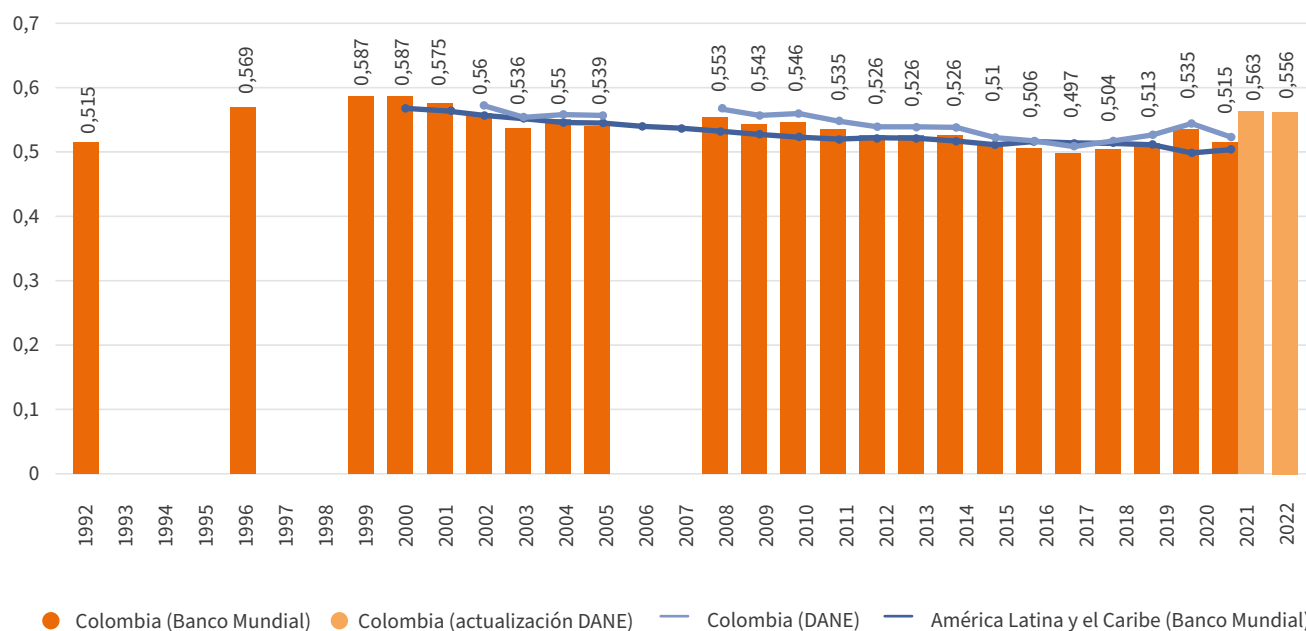
Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos del Banco Mundial (2022).

1. El coeficiente de Gini es una medida de desigualdad que se construye a partir de la distribución de los ingresos de una sociedad. Su medida es entre 0 y 1, donde 0 es total igualdad de ingresos entre las personas y 1 es total concentración.
2. Hasta la fecha de la escritura de este documento, el Banco Mundial solo ha publicado datos del Gini de 54 países para estos años.

En cuanto a la trayectoria anual, el coeficiente de Gini alcanzó su punto máximo en el 2000, cuando tuvo un nivel de 0,587, y su punto mínimo fue en 2016, con 0,497. Sin embargo, la desigualdad de ingresos ha vuelto a crecer, incluso desde antes de la pandemia, alcanzando un nivel similar al que se tenía en 1992 (gráfico

1.1). En 2021 y 2022 se llegan a niveles de Gini de 0,563 y 0,556, respectivamente, no obstante hay que tener en cuenta que estos valores tuvieron una actualización metodológica que hace que no sean estrictamente comparables con los años anteriores por lo que se presentan en diferente color.

Gráfico 1.1. Coeficiente de Gini de ingresos en Colombia (1992-2022)



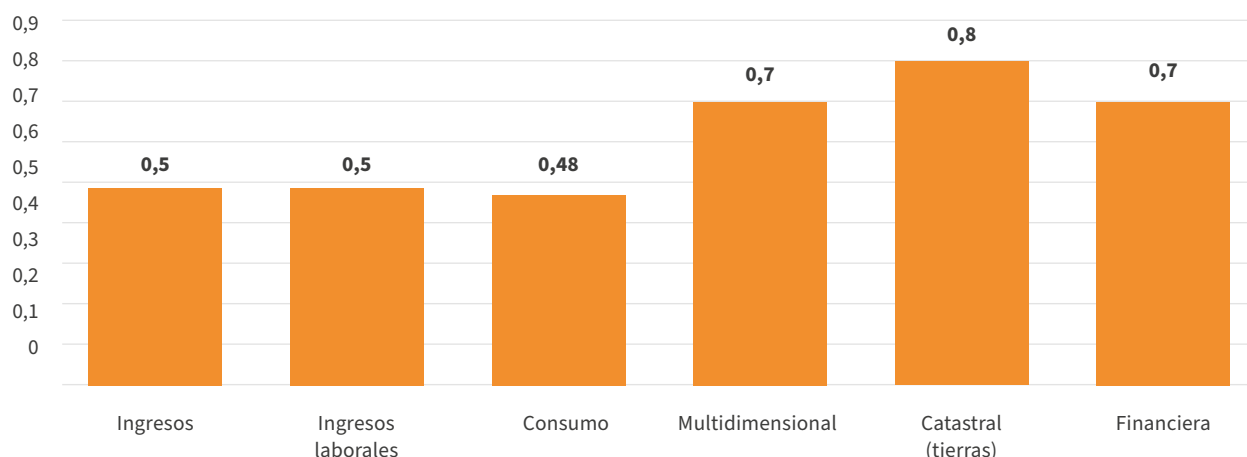
Nota: las series de Colombia y América Latina indicadas provienen de datos del Banco Mundial. La serie de puntos corresponde a los datos publicados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) hasta 2021. En 2022 el DANE publicó una actualización en la cual los datos se expanden con el Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en 2018 y para 2021 se realiza un ajuste poblacional ocasionado por el cambio del marco realizado en ese año. Los datos publicados para 2021 y 2022 corresponden a una actualización del marco muestral, realizada a partir del censo más reciente, y no son comparables con la serie original expandida con el censo de 2005. Actualmente, la entidad se encuentra realizando estudios para generar la serie que empalme ambos marcos (DANE, 2023). Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2023) y del DANE (2023).

Desigualdad de ingresos como expresión de la desigualdad de oportunidades

Según el PNUD (2019), en los análisis de la desigualdad es importante considerar tres dimensiones: 1) ir más allá del ingreso, considerando las brechas en otros aspectos del desarrollo humano; 2) más allá de los promedios, examinando las diferencias entre grupos de población o territorios y dentro de estos grupos; y 3) tener en cuenta el impacto futuro de las desigualdades en las expectativas de las personas. Esto implica gestionar fenómenos como el cambio climático y la revolución tecnológi-

ca para evitar que las brechas de desigualdad se amplíen en las próximas décadas.

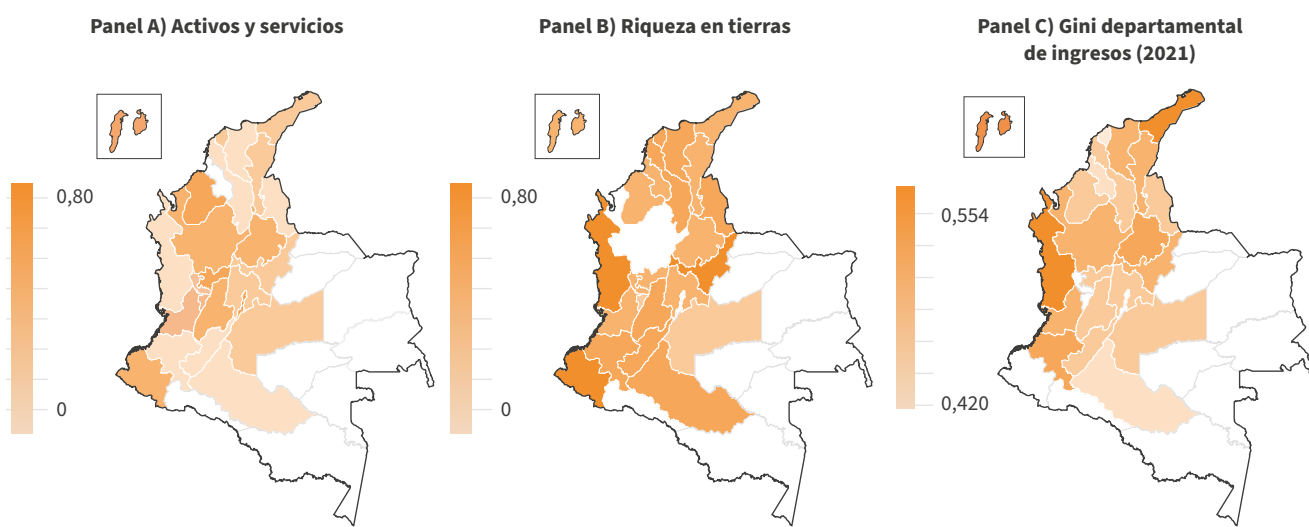
En Colombia se presentan grandes desigualdades en aspectos adicionales a los ingresos como, por ejemplo, la desigualdad (Gini) en la distribución de los activos, de los bienes y en el acceso a servicios básicos en el hogar (denominada multidimensional), en la tenencia de tierras y en la desigualdad financiera (tenedores de activos financieros). Los niveles de Gini de estas dimensiones no se miden sistemáticamente, sin embargo, en ejercicios realizados se encuentra que pueden reflejar mayores niveles de desigualdad que el Gini de ingresos (Núñez *et al.*, 2022) (gráfico 1.2).

Gráfico 1.2. Coeficientes de Gini en Colombia en diferentes aspectos adicionales a los ingresos

Fuente: Núñez *et al.* (2022), con base en datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), la Encuesta nacional de presupuestos de los hogares (ENPH), del Instituto Geográfico Agustín Codazzi IGAC y del Depósito Centralizado de Valores de Colombia (Deceval) (circa 2017).

A nivel territorial, las desigualdades también varían en su magnitud. Por ejemplo, en 2021, La Guajira (0,554), Chocó (0,542) y Bogotá (0,528) presentaron los mayores coeficientes de Gini, mientras que Caquetá (0,448), Quindío (0,447) y Risaralda (0,420) registraron las menores disparidades de ingresos (DANE, 2022) (gráfico 1.3). No obstante, los departamentos más desiguales en

términos de ingresos no siempre son los más desiguales en otras dimensiones. Según Núñez (2022), la desigualdad de activos y servicios fue mayor en Córdoba (0,68) y Caldas (0,67), mientras que en Caquetá (0,44) y Sucre (0,36) fue más baja. Por su parte, la concentración de tierras fue mayor en Nariño, Boyacá y Chocó, con un Gini superior a 0,79.

Gráfico 1.3. Gini departamental de ingresos (2021), multidimensional y de tierras (2017)

El color blanco indica que no hay información

Fuente: Panel a) y b) Núñez *et al.* (2022) con datos de la GEIH y del IGAC. Panel c) elaboración propia con datos del DANE (2022).

Esto es relevante ya que las desigualdades generan baja movilidad social, lo cual perpetúa la inequidad de ingresos. Según el *Reporte de Economía y Desarrollo* (Corporación Andina de Fomento [CAF], 2022), en América Latina la movilidad intergeneracional, que refleja el

bienestar de una generación a otra, es baja en múltiples dimensiones debido a tres causas, relacionadas estrechamente con la desigualdad de oportunidades: 1) el nivel educativo, 2) la salud y 3) el acceso a empleos de calidad y la acumulación de riqueza.

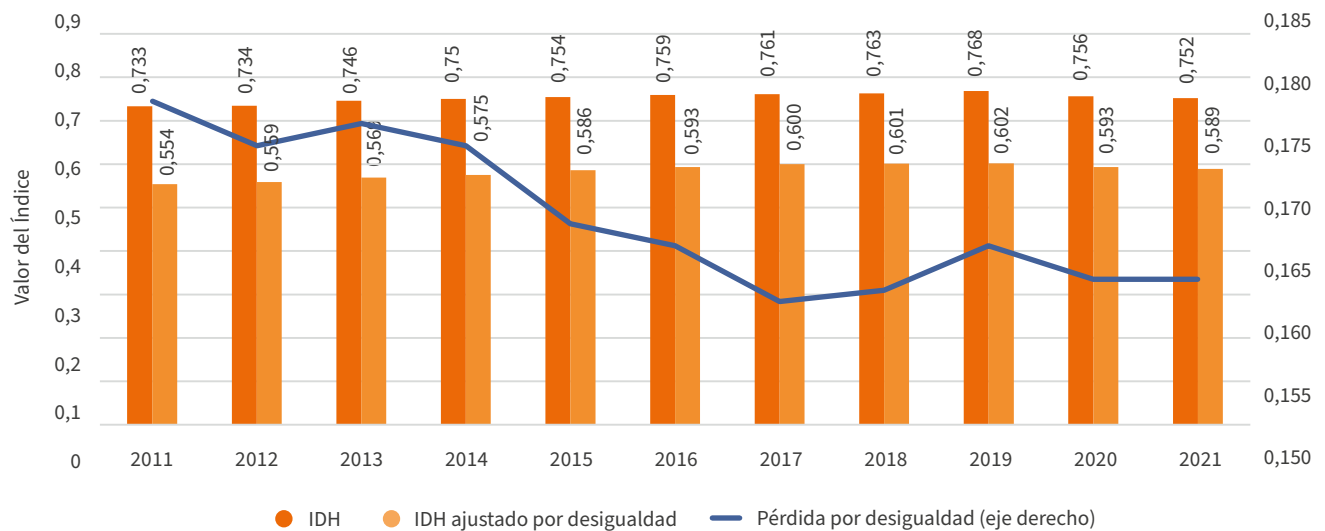
¿Por qué es preocupante el nivel de desigualdad en Colombia?

Tener altos niveles de desigualdad en una sociedad es indeseable. Como se mencionó en la introducción, una desigualdad elevada perpetúa la pobreza, genera barreras a la movilidad social, alimenta las tensiones y las divisiones sociales y reduce la confianza interpersonal e institucional. Todo esto restringe el desarrollo humano, entendido como el proceso en el cual se amplían las oportunidades del ser humano —también entendidas como “capacidades” de acuerdo con el marco teórico de Sen³— para mejorar la vida y las libertades de las personas ((PNUD, 1990; Sen, 2000, p.31).

En este contexto, la visión de desigualdad se puede entender también en términos de las capacidades de las personas. El enfoque de Amartya Sen sobre el desarrollo humano plantea que no se trata de equiparar resultados, sino de brindar a las personas las capacidades para tener la vida que mejor valoraran⁴ (Sen, 1988). El Índice de Desarrollo Humano (IDH) del PNUD, que se compone

de la esperanza de vida al nacer, del acceso a educación y del producto interno bruto (PIB) per cápita (PNUD, 1990), es una medición global del desarrollo humano bajo este enfoque de capacidades. Aunque Colombia ha tenido avances significativos durante las últimas décadas en este índice, la desigualdad en capacidades ha restringido este progreso. De hecho, al corregir el IDH por la desigualdad en cada una de las tres dimensiones, el país muestra una pérdida promedio anual de 22,4% entre 2011 y 2021, es decir, casi una cuarta parte del progreso de cada año en el IDH se pierde si se consideran las disparidades que existen en educación, salud e ingresos (gráfico 1.4). La principal explicación de esta pérdida en el índice es el componente de ingreso, donde la pérdida en el IDH se acerca al 40% (PNUD, 2022). De hecho, aunque Colombia venía con una senda de reducción en la pérdida de IDH al corregir por desigualdad, esta trayectoria se frenó en 2017.

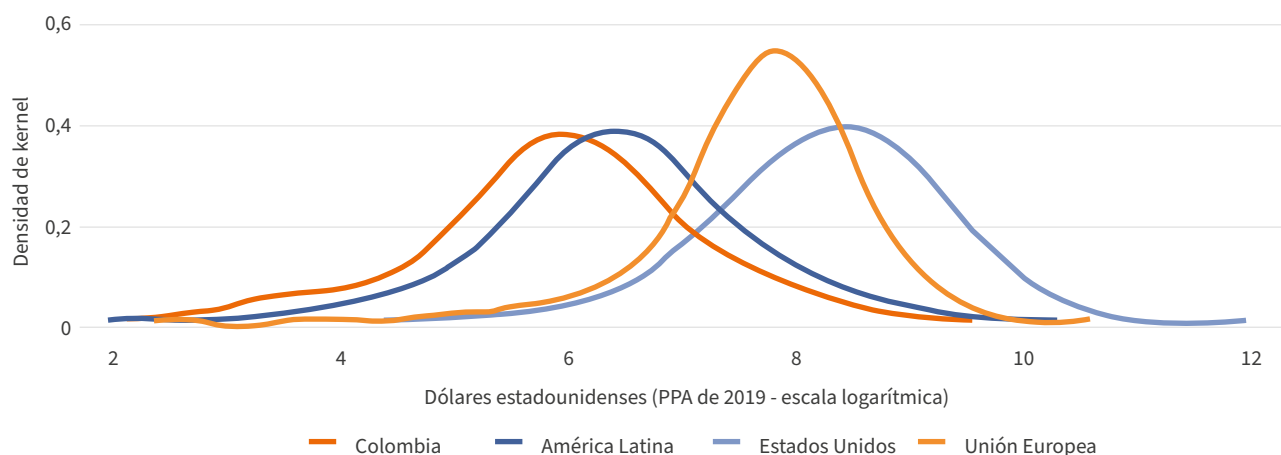
-
3. Un concepto clave dentro del desarrollo humano es el de capacidad, pues solo a través de su desarrollo es que se puede ampliar el espectro de las oportunidades humanas. Una forma sencilla de entender estas oportunidades es como la multiplicidad de cosas que las personas pueden ser o hacer durante sus vidas. También es posible asimilarlas como “las libertades de las que gozan las personas para realizar actividades deseables, como ir a la escuela, obtener un empleo o disponer de suficiente comida” (PNUD, 2019). En este sentido, y teniendo en cuenta la diversidad inherente en el género humano, lo importante en materia de desarrollo no es tanto la determinación del nivel de realización de un propósito, como la libertad efectiva para realizarse. De esto se desprende, como corolario importante, que un concepto como la pobreza —entendida en términos monetarios o multidimensionales— se constituye en una fuente de privaciones de las capacidades humanas, en tanto restringe las libertades humanas para tomar decisiones y llevar a cabo planes de vida de manera autónoma.
 4. En este sentido, “un enfoque de la desigualdad basado en el desarrollo humano adopta una visión centrada en las personas: lo importante son las capacidades de estas para ejercer su libertad para ser y hacer aquello a lo que aspiran en la vida” (PNUD, 2019).

Gráfico 1.4. IDH e IDH ajustado por desigualdad en Colombia (2011-2021)

Fuente: PNUD (2022).

Otro aspecto que demuestra la importancia de la desigualdad en Colombia y en América Latina es que la distribución de ingresos no solo es altamente desigual o dispersa, sino que se caracteriza por una alta pobreza, debido a que un amplio porcentaje de las personas tienen ingresos extremadamente bajos. En este contexto, los altos indicadores de desigualdad reflejan niveles elevados de pobreza (gráfico 1.5). Esto contrasta con lo que sucede en países

desarrollados, donde la desigualdad viene creciendo en las últimas décadas, pero no por un creciente empobrecimiento de los menos privilegiados, sino por un enriquecimiento de un grupo pequeño⁵. Aunque esa tendencia también es preocupante, una desigualdad caracterizada por la pobreza resulta particularmente apremiante dado que recoge el hecho de que muchas personas viven en condiciones precarias e inaceptables (Eslava y Soto, 2023).

Gráfico 1.5. Distribución del ingreso para varias regiones del mundo (2019)

Fuente: Eslava y Soto (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos del World Inequality Database.

5. La cola izquierda de la distribución es mucho más abultada en Latinoamérica en comparación con las economías más ricas, debido a que los latinoamericanos en los deciles inferiores de la distribución están más alejados del ingreso de la persona mediana en el mismo país, comparado con lo que sucede en Estados Unidos y Europa. Todo esto dentro de una distribución que está en general a la izquierda de las de esos países (valorada en términos de ingresos comparables, o en paridad de poder adquisitivo [PPA]), reflejando que la población como un todo recibe menores ingresos.

Además, como se explicará más adelante en un ejercicio de descomposición de la pobreza, la desigualdad ha sido un impedimento para lograr una trayectoria acelerada y sostenible de esta. Finalmente, dado que la desigualdad en Colombia es una expresión de la disparidad en las oportunidades, es una desigualdad caracterizada por la injusticia. La igualdad de oportunidades existe cuando los resultados que un individuo obtiene a lo largo

de su vida se originan en su esfuerzo y talento, y no están afectados por las circunstancias, es decir, aquellos factores heredados sobre los cuales no tiene control. En Colombia, una parte importante de la desigualdad de resultados está determinada por circunstancias al nacer como el nivel de escolaridad alcanzado por los padres, nacer en municipios pequeños, rurales y en regiones como la Atlántica y Pacífica (Ferreira y Meléndez, 2014).

Anatomía de la concentración del ingreso en Colombia en la actualidad

La desigualdad de oportunidades resulta en una alta desigualdad de ingresos, por lo que tiene implicaciones problemáticas para el desarrollo humano. En esta sección se estudian las fuentes de ingresos que más desigualdad generan (las desigualdades entre grupos poblacionales) al interior de los grupos y las características socioeconómicas más asociadas a la desigualdad.

Desigualdad en las fuentes de ingreso de las personas

Los ingresos de un hogar pueden provenir de diferentes fuentes, por lo que vale la pena analizar cuáles son aquellos donde se origina principalmente la desigualdad y cuáles reducen las disparidades. Con este objetivo, el Gráfico 1.6 presenta algunos de los indicadores de desigualdad más utilizados para diferentes medidas del ingreso a nivel nacional.

En primer lugar están los ingresos laborales de los ocupados, que son la fuente más importante de ingresos de los hogares. Durante 2022 se estima que la desigualdad de los ingresos, medida por el coeficiente de Gini de los ingresos laborales de los ocupados, fue de 0,505; el coeficiente de Theil⁶ fue de 0,556 y presentó una razón 90/10⁷, en donde el 10% de los ocupados con mayores ingresos recibieron en promedio 11,2 veces el ingreso del 10% de los ocupados con menores ingresos.

La desigualdad es mayor cuando se calculan los ingresos laborales per cápita del hogar, es decir, al incluir los ingresos

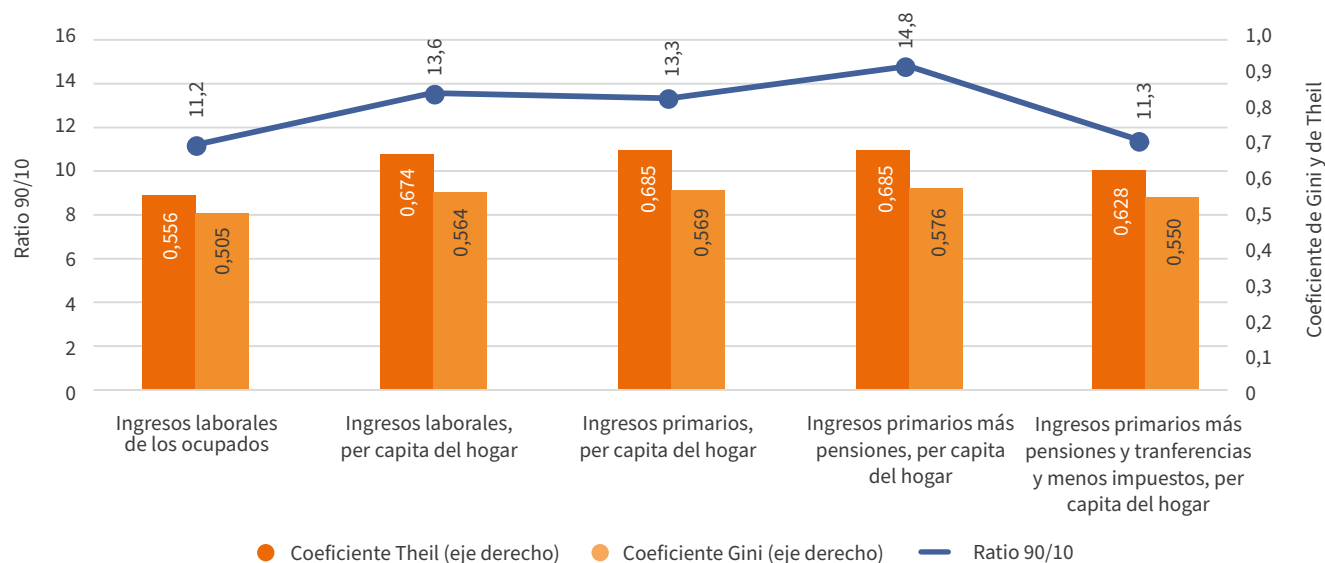
laborales de todos los miembros y teniendo en cuenta el tamaño de los hogares. Esto significa que, en Colombia, la conformación de los hogares agudiza las desigualdades, porque los hogares de quienes tienen ingresos laborales más altos tienden a ser más pequeños. Así el Gini aumenta a 0,564 a nivel nacional y la razón 90/10 se eleva a 13,6.

Cuando se considera la totalidad de los ingresos primarios, es decir, la suma de los ingresos laborales, los ingresos de capital, los ingresos por el valor del arriendo imputado de las viviendas habitadas por sus propietarios y las pensiones, la desigualdad medida por cualquier indicador aumenta. En particular, el coeficiente de Gini sube a 0,685 y la razón 90/10 a 14,8. Esto indica que, aunque el grueso de la desigualdad proviene de los ingresos laborales, las demás fuentes de ingreso de los hogares contribuyen también a aumentar la disparidad de ingresos, en lugar de mitigarla.

Las únicas fuentes que reducen la desigualdad de ingreso, aunque de forma leve, son las transferencias del Gobierno y los impuestos. Como los hogares con menores ingresos suelen recibir transferencias del Gobierno y pagan menos impuestos, es de esperar que el ingreso per cápita del hogar tras estos rubros sea menos desigual. No obstante, en el país el efecto no logra reducir de forma significativa la desigualdad, por lo cual el Gini, que tiene en cuenta todo tipo de ingresos y ayudas, y considera a todos los miembros del hogar, es de 0,628, y la ratio 90/10 es de 11,3.

6. El coeficiente de Theil es una medida de desigualdad que permite descomponer las fuentes de esta, que puede tomar valores entre 0 e infinito, donde cero representa una distribución en la cual los ingresos de la sociedad se distribuyen por igual entre las personas (o unidades de análisis): si hay valores más altos significa mayor desigualdad (Lora y Prada, 2016; Núñez et al., 2022).

7. La razón de deciles 90/10 se define como el coeficiente de participación de ingresos/gastos del 10% superior de la población en relación con el 90% inferior, cuanto mayor sea la proporción, mayor será la desigualdad. Una disminución de esta proporción indica una disminución de la desigualdad (Núñez et al., 2022).

Gráfico 1.6. Indicadores de la desigualdad de ingresos en Colombia (2022)

Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la GEIH del DANE (2022).

Desde un enfoque territorial, la desigualdad en las 23 ciudades más grandes y sus áreas metropolitanas⁸ es mayor que en el resto de las zonas urbanas y que en las zonas rurales. Este patrón es válido en general para cualquier medida de ingreso y bajo todos los indicadores analizados (Gini, Theil y razón 90/10). Además, las diferencias aumentan en los ingresos finales per cápita después de transferencias e impuestos, en comparación con las diferencias entre zonas de los ingresos laborales per cápita; por ejemplo, en las 23 ciudades más grandes y sus áreas metropolitanas la razón 90/10 de los ingresos laborales per cápita es de 11,6, mientras que en el resto de las zonas urbanas es de 10,4 y en las zonas rurales de 9,9. Estas desigualdades aumentan para las 23 ciudades más grandes, las cuales tienen una razón 90/10 en los ingresos finales per cápita de 11,6, mientras que se reducen en el resto de las zonas urbanas, con 8,7, y de las zonas rurales, con 7,9 (anexo 1.1). Esto podría indicar que los ingresos no laborales aumentan la desigualdad en las zonas urbanas mientras que las transferencias e impuestos tienen un mayor impacto en las zonas rurales. Según estimaciones de Bonilla *et al.* (2023), los ingresos no laborales aumentaron la desigualdad en 18 de las 23 ciudades entre 2010 y 2019, y las pensiones jugaron un papel determinante en la exacerbación de la desigualdad

en 16 de estas, por otro lado, los ingresos laborales tuvieron un efecto igualador. Estos autores afirman que las transferencias del Gobierno redujeron la desigualdad en la mayoría de las ciudades, pero la magnitud de este efecto es pequeña.

Vale la pena destacar que la desigualdad de los diferentes niveles de ingresos (laborales, per cápita, primarios, con pensiones y con transferencias e impuestos) es mayor a nivel nacional que en las tres zonas consideradas, debido a que el ingreso promedio de las 23 ciudades (donde la desigualdad es más alta) es sustancialmente mayor que en las otras zonas. En síntesis, las desigualdades de las fuentes de ingreso son elevadas en todos los casos, aunque tienden a ser mayores en las ciudades capitales que en las demás zonas urbanas y en las zonas rurales. La conformación de los hogares agudiza la concentración del ingreso laboral, puesto que los trabajadores de mayores ingresos tienden a pertenecer a hogares más pequeños. Los ingresos no laborales, incluyendo las pensiones, también agudizan la concentración del ingreso. Únicamente las transferencias y los impuestos reducen las desigualdades, aunque de forma muy modesta: prácticamente todas las medidas de desigualdad de los ingresos disponibles per cápita del hogar son mayores que las desigualdades de los ingresos laborales.

8. Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga, Manizales, Pasto, Pereira, Cúcuta, Villavicencio, Ibagué, Montería y Cartagena, Tunja, Florencia, Popayán, Valledupar, Quibdó, Neiva, Riohacha, Santa Marta, Armenia, Sincelejo y San Andrés.

Descomposición de la desigualdad del ingreso per cápita de los hogares por fuentes de ingreso

Un ejercicio complementario para entender en mayor detalle el origen de la disparidad de ingresos es descomponer la desigualdad del ingreso disponible per cápita de los hogares por fuentes de ingreso con la metodología de Lerman y Yitzhaki (1985)⁹.

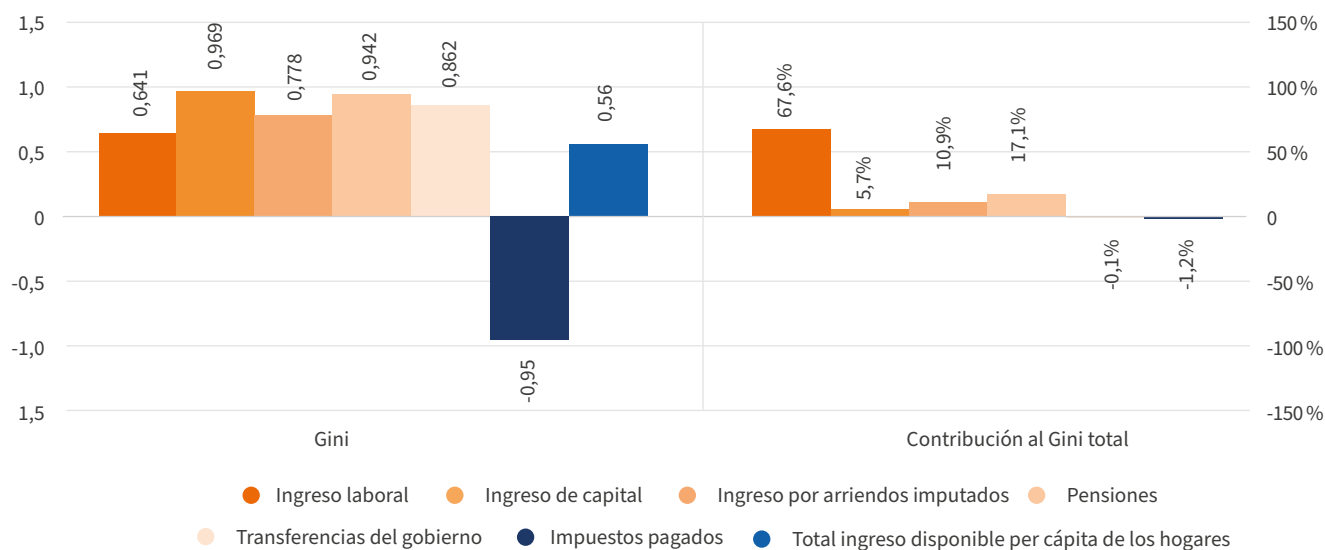
El gráfico 1.7 muestra que las fuentes de ingreso están fuertemente concentradas, especialmente el ingreso recibido por el capital y a las pensiones, con un Gini de 0,969 y 0,941, respectivamente. En cambio, la menos concentrada es el ingreso laboral, con un Gini de 0,641, pero al ser la fuente de ingreso que más pesa como porcentaje total de los ingresos (67,8%), este es el principal determinante de la desigualdad total. El ingreso laboral aporta específicamente más de dos terceras partes del Gini total de los hogares (67,6%), mientras que los ingresos de capital aportan apenas 5,7%, los ingresos por arriendos imputados aportan 10,9% y las pensiones un

17,1%. Por su parte, las transferencias y los impuestos contribuyen de forma negativa, es decir, reducen el Gini, con aportes de -0,1% y -1,2%, respectivamente. Existen otras estimaciones del efecto de las transferencias en la reducción de las desigualdades de ingreso (Recuadro 1.1).

Sin embargo, es importante tener en cuenta que las encuestas de hogares con las que se realizan estos cálculos tienen limitaciones para captar la información de los distintos componentes del ingreso disponible de las familias. Por este motivo, el porcentaje de la contribución de cada ingreso podría variar si se tienen en cuenta los dividendos pagados por las empresas y las ganancias retenidas por las empresas, que son difíciles de capturar en este tipo de encuestas y las cuales son responsables de una gran parte de la desigualdad (Recuadro 1.2).

No obstante, el análisis permite evidenciar si cada fuente agudiza o alivia la concentración total, y la magnitud de este efecto. Como se observa, el ingreso al capital por arriendos y, principalmente, por pensiones, agudizan la disparidad de ingresos laborales. En cambio, las transferencias y los impuestos la alivian, aunque sus magnitudes son leves.

Gráfico 1.7. Descomposiciones de la desigualdad del ingreso disponible per cápita de los hogares por fuentes de ingreso (2022)



Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la GEIH del DANE (2022).

9. Según esta metodología, la contribución de cada fuente de ingreso al coeficiente de Gini puede verse como el producto del Gini de cada fuente, su participación en el ingreso total y su correlación con el rango del ingreso total. Una limitación del algoritmo utilizado es que no permite tener en cuenta los factores de expansión de las observaciones (motivo por el cual el Gini total de los ingresos per cápita de los hogares cambia). Esta metodología ha sido aplicada a Colombia entre 2002 y 2013 por Rodríguez Castelán et al. (2014) y a nivel departamental por Sánchez-Torres (2017), con información de 2016. En otros países de América Latina ha sido aplicada por Medina y Galván (2008) y Amarante (2016).



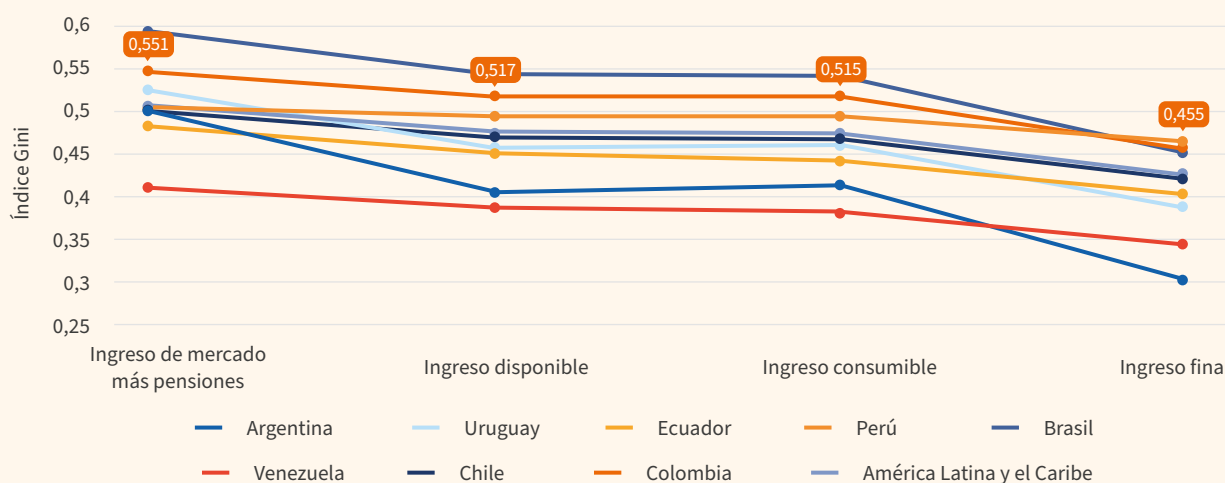
Recuadro 1.1. Efecto de la política fiscal como herramienta para reducir la desigualdad

Un adecuado esfuerzo estatal de redistribución de ingresos a través de impuestos, provisión de bienes públicos y transferencias del Estado puede ayudar a mitigar los efectos de la distribución de ingresos antes de impuestos. Sin embargo, dado que los recursos fiscales son limitados, también lo es el alcance de la redistribución (Blanchet *et al.*, 2022), limitación que es mayor cuanto menos rica es la economía y en consecuencia, su Estado. Por este motivo es importante comprender y tratar de atacar los problemas de la distribución de ingresos antes de impuestos. Aun así, es también relevante evaluar la efectividad de la redistribución, ya que el esquema de los impuestos y el diseño y la implementación de la política social será fundamental para combatir (o no) la desigualdad de ingresos (PNUD, 2022).

De acuerdo con Núñez (2020), la política fiscal, definida en este contexto como los impuestos y transferencias directas e indirectas y los servicios públicos gratis o subsidiados, redujo la desigualdad económica en Colombia, medida por el Gini, en más de 10 p.p. (17,4%) en 2017 (gráfico 1.8). La reducción está por encima del promedio regional, pero por debajo de otros países como Argentina, Brasil y Costa Rica. A pesar de esos resultados, no hay consenso sobre el porcentaje en el cual se reduce el Gini gracias a la política fiscal, lo que es evidente es que no es suficiente para mitigar la disparidad de ingresos que generan las remuneraciones al trabajo y al capital.

Esta situación es común en la región, donde la política fiscal ha tenido un débil efecto redistributivo, como consecuencia de la concentración del poder político y económico, y al no contarse con recursos públicos suficientes para invertir en los bienes y servicios demandados socialmente (PNUD, 2021).

Gráfico 1.8. Coeficiente de Gini antes y después de impuestos y transferencias (2017)



Fuente: Núñez *et al.* (2020).

Sumado a lo anterior, la falta de confianza en las instituciones públicas y la falta de conocimiento sobre la posición social relativa hace que muchas personas en Colombia no estén dispuestas contribuir fiscalmente para reducir la desigualdad y otorguen la responsabilidad a otros agentes como el Gobierno, las empresas o las personas de altos ingresos, aun cuando estas no son conscientes de que pertenecen a este último grupo en términos relativos (PNUD, 2023). Como consecuencia, tampoco hay altos niveles de demanda de políticas redistributivas.



Recuadro 1.2. Descomposición de la desigualdad del ingreso per cápita de los hogares con ajustes por limitaciones de las encuestas de hogares

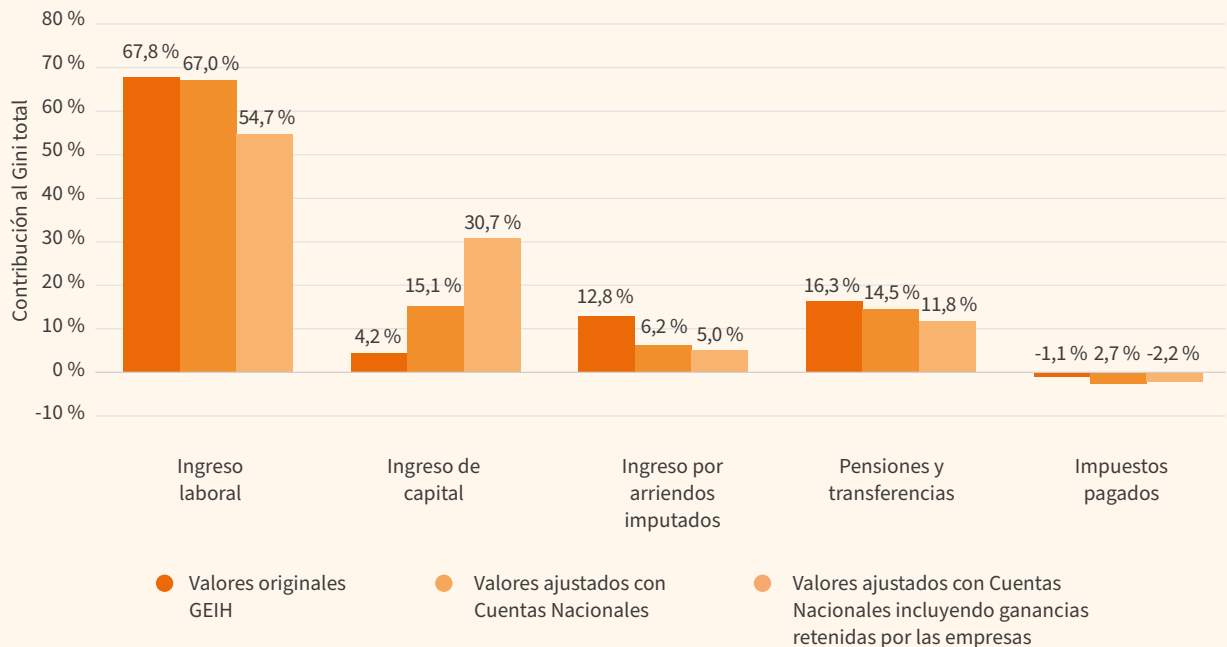
La GEIH tiene tres tipos de limitaciones para captar la información de los distintos componentes del ingreso disponible de las familias:

- 1.** Las encuestas no son suficientemente representativas para captar los ingresos recibidos (ni los impuestos pagados) por las familias de los percentiles más altos, dentro de los cuales la concentración es muy elevada (Alvaredo y Londoño, 2013). Esto aplica tanto a los ingresos de capital como a los ingresos laborales, especialmente los de los trabajadores independientes.
- 2.** La calidad de los datos de la GEIH se ve afectada por un subreporte de ingresos que los encuestados no recuerdan o prefieren no reportar, lo que afecta especialmente a los ingresos por transferencias. Por esta razón, los cálculos de desigualdad que presenta anualmente el DANE complementan la información de la GEIH con registros administrativos sobre los distintos programas de subsidios y transferencias.
- 3.** Las encuestas indagan por los ingresos efectivamente recibidos, más no por los ingresos causados pero no recibidos (con excepción de los arriendos imputados de las viviendas ocupadas por sus propietarios). Esto implica que la GEIH no tiene en cuenta, por ejemplo, las contribuciones sociales a cargo de los empleadores, que son parte de la remuneración de los trabajadores. Por esta razón no capta rentas de capital de las familias que han sido causadas pero no pagadas, por ejemplo, las ganancias retenidas por las empresas. Como resultado de todas estas omisiones, el ingreso disponible total de los hogares según cuentas nacionales es 2,2 veces el que capta la GEIH sin incluir ganancias retenidas por las empresas, o 2,6 veces una vez se incluyen.

Con el propósito de explorar los posibles efectos de estas subestimaciones en la descomposición de las fuentes de desigualdad, los valores de los distintos ingresos de cada hogar en la GEIH se expanden de forma que los totales de los distintos ingresos sean consistentes con los valores correspondientes en cuentas nacionales. Los factores de ajuste son sustanciales, con la única excepción del ingreso por arriendos imputados. Los ajustes más grandes son los de los ingresos de capital (7,8 veces cuando no incluyen ganancias retenidas o 19,4 veces cuando sí se incluyen) y los impuestos (5,3 veces).

Como los factores de ajuste se aplican por igual a todas las observaciones relevantes, los coeficientes de Gini de los respectivos ingresos no cambian, lo que cambia son las participaciones: si no se incluyen las ganancias retenidas se elevan sustancialmente las participaciones de los ingresos de capital y los impuestos, y se reducen las de los arriendos imputados y las pensiones y transferencias, mientras que la participación de los ingresos laborales cambia muy poco. El resultado neto es un coeficiente de Gini total casi cuatro puntos porcentuales más elevado, lo que se debe especialmente al mayor efecto concentrador de los ingresos de capital (solo ligeramente contrarrestado por el mayor efecto desconcentrador de los impuestos). Estos cambios deben interpretarse como mínimos de los efectos completos, ya que se basan en suponer que los ingresos que no están captados en la GEIH se distribuyen igual que los que sí son captados (gráfico 1.9).

Gráfico 1.9. Descomposiciones de la desigualdad de ingreso disponible per cápita de los hogares por fuentes de ingreso en Colombia (2022)



Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la GEIH del DANE (2022).

Si se tienen en cuenta las ganancias retenidas por las empresas, el Gini total llega a 0,657 y la contribución de los ingresos de capital a la desigualdad total alcanza el 43,7%, no muy distante de la contribución de los ingresos laborales. En el gráfico 1.8 se comparan los ingresos por fuentes para los percentiles más altos de ingreso, según los datos originales de la GEIH y según los ajustes.

Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2023 del PNUD Colombia; datos de la GEIH-DANE, 2022.

Características socioeconómicas asociadas a la desigualdad de los ingresos laborales

En la sección anterior se evidenció que las remuneraciones laborales son la principal fuente de ingreso de los hogares y, por lo tanto, el principal origen de la desigualdad monetaria total. Esta sección busca entender cuáles son los grupos poblacionales donde la desigualdad es mayor y qué contribución tienen las diferentes características sobre la desigualdad total de los ingresos laborales. Este análisis cubre exclusivamente a la población ocupada de las 23 ciudades y sus áreas metropolitanas, debido a que la GEIH provee información estadísticamente representativa sobre estos territorios. Para la creación de los grupos se desagregan los 11,2 millones de ocupados por sexo (2 grupos), edad (4 grupos), educación (6 grupos), posición ocupacional (6 grupos), tamaño de la empresa o unidad productiva en la que trabaja (7 grupos) y ciudad (23 grupos), para los cuales se estima el coeficiente de Gini y la razón 90/10¹⁰ de los ingresos laborales.

Grupos con mayor desigualdad

Los resultados muestran, en primer lugar, que en 2022 la dispersión de los ingresos laborales de las mujeres es semejante a la de los hombres. No obstante, bajo la razón 90/10, las mujeres del percentil 90 ganan 11,7 veces más que aquellas en el percentil 10, brecha que baja a 8 veces en el caso de los hombres. Por su parte, el nivel promedio de ingreso laboral es mayor para los hombres con COP 1,96 millones mensuales, frente a COP 1,69 millones mensuales para las mujeres. En otras palabras, aunque en ambos sexos hay una alta dispersión de los ingresos en ambos géneros, los hombres ganan más que las mujeres en promedio, lo que refleja desigualdad entre hombres y mujeres.

En segundo lugar, la desigualdad aumenta fuertemente con la edad (tabla 1.3), ya que el coeficiente Gini para los menores de 30 es de 0,375 y se eleva hasta 0,707 para los mayores de 75 (aunque este grupo de población es muy pequeño). Esto puede ser un reflejo de que la desigualdad monetaria se acumula a lo largo de la vida, por lo que se amplían las brechas conforme la población envejece.

En tercer lugar, a mayor nivel educativo, mayores son los ingresos laborales promedio y la gran desigualdad de ingresos promedios entre grupos es destacable. Mientras que las personas con primaria ganan mensualmente, en promedio, cerca de COP 840.000 pesos, aquellos con educación posuniversitaria ganan 7 veces más, con un ingreso promedio mensual de COP 5,9 millones. No obstante, también es importante considerar que la distribución de ingresos de la educación universitaria y posuniversitaria son las más desiguales, con coeficientes de Gini superiores a 0,42. Aunque no es posible determinar el efecto causal, es probable que la alta desigualdad de ingresos al interior de los grupos de universitarios y posuniversitarios se deba a las grandes brechas de calidad y pertinencia de esta educación y su valoración en el mercado laboral. De forma similar, Núñez (2022) encuentra que la desigualdad dentro de los grupos es mayor que la desigualdad entre los grupos en lo que respecta a la educación. Aunque los salarios promedio muestran importantes diferencias entre unos grupos y otros, factores como la calidad de la educación o de oportunidades laborales puede generar disparidad de ingresos al interior de cada nivel educativo.

En cuarto lugar, la desigualdad también es notable entre los grupos por ocupación, ya que los patrones/propietarios tienen, en promedio, los mayores ingresos laborales, pero también presentan la mayor dispersión (coeficiente de Gini de 0,598); mientras que los empleados domésticos presentan el menor nivel promedio de remuneraciones laborales, aunque la desigualdad (dispersión) al interior de este grupo es la más baja (Gini de 0,31). Por otro lado, los trabajadores por cuenta propia también tienen una alta dispersión de ingresos (Gini de 0,535), lo que puede deberse a que los trabajadores por cuenta propia tienen ocupaciones muy distintas.

En quinto lugar, los coeficientes de Gini por grupos de tamaño de las unidades productivas están entre 0,39 y 0,492, siendo este último el Gini de quienes trabajan solos, ya que, a su vez, presentan el menor nivel de ingresos promedio. (tabla 1.3)

10. En Lora (2023) se analizan más indicadores cuyas conclusiones son iguales.

Tabla 1.3. Indicadores de desigualdad de los ingresos laborales en 23 ciudades por grupos en Colombia (enero-diciembre de 2022)

	Composición de personas	Ingreso mensual promedio (pesos)	Ratio 90/10	Coefficiente de Gini	Gini homogeneizado
Ingresos laborales en 23 ciudades (y sus áreas metropolitanas)					
		1.838.227	9,500	0,498	0,2843
Por sexo:					
Hombres	54,5%	1.961.732	8,000	0,496	0,2791
Mujeres	45,5%	1.687.665	11,667	0,498	0,2908
Por edad:					
Menores de 30	25,3%	1.340.846	6,000	0,375	0,2510
Entre 30 y 49	49,9%	2.043.408	8,000	0,494	0,2836
Entre 50 y 74	24,3%	1.944.908	13,333	0,567	0,2836
De 75 o más	0,6%	1.382.361	37,500	0,707	0,4003
Por escolaridad:					
Primaria	12,1%	830.825	6,885	0,379	0,2989
Secundaria	9,3%	878.515	5,833	0,334	0,2657
Media	34,3%	1.108.152	4,250	0,314	0,2503
Técnica	15,3%	1.457.664	4,167	0,331	0,2490
Universitaria	20,7%	2.744.343	5,556	0,436	0,3452
Posuniversitaria	8,2%	5.882.574	5,000	0,420	0,3305
Por ocupación (ordenados por el gini)					
Patrón	2,5%	4.660.175	11,250	0,598	0,2328
Cuenta propia	36,0%	1.282.396	12,500	0,535	0,2405
Otros	0,2%	1.260.019	4,450	0,450	0,3661
Empleado de empresa	53,3%	1.944.100	4,167	0,428	0,3172
Empleado del Gobierno	5,0%	3.935.027	4,062	0,355	0,1512
Empleado doméstico	3,0%	899.143	5,000	0,310	0,2674
Por tamaño de la unidad productiva:					
Una persona (trabaja solo)	29,7%	1.025.965	10,000	0,492	0,3782
Dos o tres personas	10,0%	1.224.686	6,667	0,431	0,2888
Cuatro o cinco personas	5,7%	1.387.559	4,348	0,413	0,2216
Seis a 19 personas	10,4%	1.750.131	4,143	0,437	0,2260
20 a 50 personas	8,6%	1.888.211	3,390	0,390	0,2123
51 a 200 personas	9,5%	2.276.506	4,500	0,434	0,2261
201 o más personas	26,1%	2.954.110	5,800	0,461	0,2564

Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 20247 del PNUD Colombia; datos de la GEIH del DANE (2022).

Finalmente, por ciudades, Bogotá presenta la mayor desigualdad de ingresos según el Gini (0,518), aunque también cuenta con el mayor ingreso mensual per cápita, con más de COP 2,3 millones. Por su parte, Pereira y Armenia registran los menores coeficientes de Gini, con 0,406 y 0,396, respectivamente. Bonilla *et al.* (2023) encuentran que, dentro de las 23 ciudades principales de Colombia, los ingresos en el cuartil más alto son casi 20 veces mayores que en el cuartil más bajo a nivel intraur-

bano. Al comparar entre ciudades, Bogotá sobresale con el ingreso promedio más alto del cuartil inferior (COP 264.000), lo cual es casi 3 veces el ingreso promedio del primer cuartil de Quibdó. En el cuartil superior, el ingreso promedio para Bogotá es nuevamente el más alto (COP 3,9 millones), un valor que supera el de Sincelejo (COP 1,5 millones) en más de 2,5 veces. También hay diferencias considerables entre y dentro de las ciudades al analizar los ingresos no laborales.

Tabla 1.4. Indicadores de desigualdad de los ingresos laborales para 23 ciudades en Colombia (enero-diciembre de 2022)

	Composición de personas	Ingreso mensual per cápita (pesos)	Ratio 90/10	Coficiente de Gini
Por ciudades (ordenadas por el Gini):				
Bogotá	33,0%	2.369.631	10,000	0,518
Sincelejo	1,0%	1.079.738	13,333	0,510
Pasto	1,3%	1.470.260	10,000	0,492
Popayán	1,0%	1.600.165	11,667	0,489
Medellín	17,1%	1.920.307	9,045	0,482
Cali	9,4%	1.710.862	8,750	0,480
Barranquilla	7,6%	1.264.558	12,500	0,476
Cartagena	3,3%	1.271.438	11,163	0,475
Tunja	0,6%	1.819.994	9,500	0,462
Ibagué	1,6%	1.553.387	10,000	0,461
Villavicencio	2,1%	1.697.575	7,556	0,452
Riohacha	0,5%	1.169.752	8,571	0,452
Florencia	0,6%	1.407.525	10,000	0,451
Quibdó	0,3%	1.289.984	9,333	0,449
Cúcuta	3,6%	1.223.993	7,333	0,443
Montería	1,5%	1.208.485	9,000	0,440
Santa Marta	1,7%	1.230.347	8,000	0,439
Manizales	2,0%	1.636.602	6,250	0,434
Bucaramanga	5,2%	1.617.676	6,000	0,428
Valledupar	1,6%	1.187.288	6,875	0,422
Neiva	1,2%	1.431.429	6,222	0,407
Pereira	2,6%	1.495.584	5,778	0,406
Armenia	1,1%	1.497.096	5,600	0,396

Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; datos de la GEIH del DANE (2022).

Los resultados anteriores se mantienen al calcular los mismos indicadores de desigualdad, pero para grupos homogéneos al interior de cada característica socioeconómica¹¹, con el fin de aislar las diferencias que pueden atribuirse a otras categorías de agrupación; es decir, un grupo homogéneo se define como el conjunto de ocupados que comparten una misma combinación de características en todos los criterios seleccionados (sexo, rango de edad, nivel educativo, posición ocupacional, tamaño de empresa y ciudad). Al homogeneizar a las personas al interior de cada grupo¹², los promedios de los coeficientes de Gini homogeneizados son siempre menores que las desigualdades sin homogeneizar, aunque no siempre tienen el mismo ordenamiento¹³. Esto refleja que el nivel de ingreso de los grupos según cualquier criterio se ve afectado por su composición según los demás criterios. No obstante, este valor continúa siendo elevado y muestra que aún con las mismas características socioeconómicas y territoriales, existe una considerable dispersión de ingresos (tabla 1.3).

Teniendo esto en cuenta se concluye que los grupos poblacionales con mayores coeficientes de Gini, es decir, con mayor dispersión en los ingresos laborales, son las mujeres, los hombres, los adultos mayores, los universitarios, los posuniversitarios, los patrones, los trabajadores por cuenta propia o las personas que trabajan solas; a nivel territorial, los mayores coeficientes de Gini se presentan en Bogotá. Otros grupos poblacionales, sin embargo, son más homogéneos entre sí, pero su nivel de ingreso promedio es menor, lo que refleja que existen diferencias entre grupos y al interior de

ellos, como en el caso de las personas con bajos niveles educativos o los empleados domésticos, cuyos coeficientes de Gini son menores, pero de igual manera lo son sus ingresos.

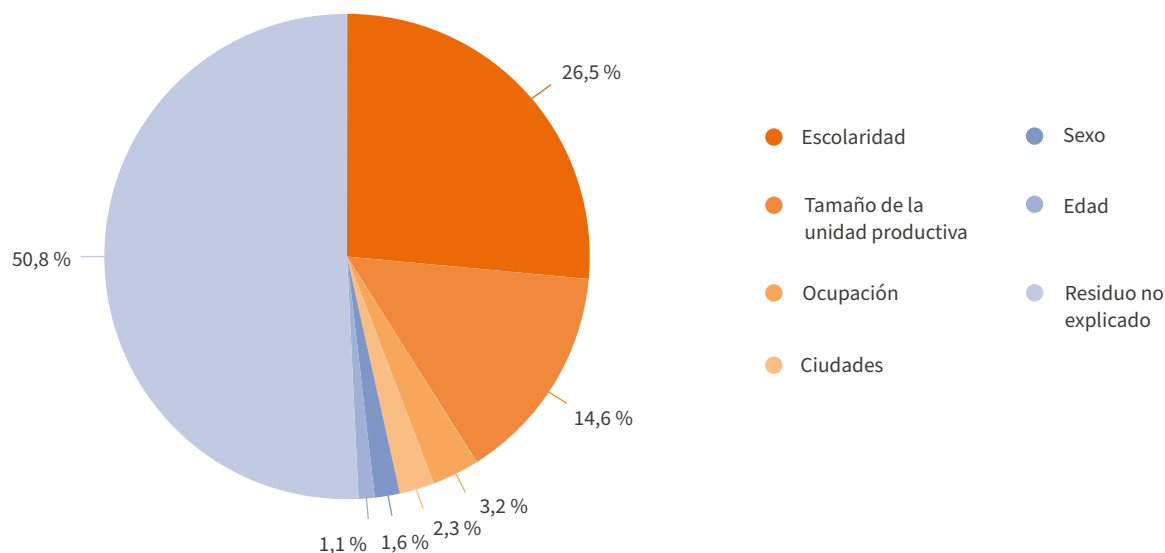
Contribución a la desigualdad de las características socioeconómicas

Para identificar la influencia desigualadora de las distintas características no basta con comparar los indicadores de desigualdad por grupos, ya que esto no permite aislar la influencia de características distintas a la que se quiere analizar. A manera de ejemplo, la alta concentración del ingreso de los patrones puede deberse en parte a diferencias de edad o de educación entre ellos. Un método que permite aislar la influencia de las distintas características es el propuesto por Fields (2003), que es operacionalizado por Cowell y Fiorio (2006)¹⁴.

Utilizando esta metodología, se realiza un primer ejercicio que incluye todas las variables analizadas hasta ahora. Los resultados muestran que la escolaridad es el criterio de agrupación que más contribuye a la desigualdad (26,5%), seguido por el tamaño de las unidades productivas (14,6%) (gráfico 1.10). Los demás criterios de agrupación tienen contribuciones modestas a la desigualdad cuando se toman en conjunto, con valores entre 3,2% y 1,1%. La estimación muestra que la desigualdad de ingresos se explica casi en un 50% con estas variables, sin embargo, el 50% restante queda sin explicar.

11. Este ejercicio busca explicar con regresiones los coeficientes de Gini de las desigualdades dentro de grupos de trabajadores que comparten las mismas características en todas las categorías de agrupación consideradas, donde la variable dependiente es el coeficiente de Gini de los grupos homogéneos y las variables explicativas son dummies de las características individuales que definen esos grupos según los distintos criterios.
12. En principio, con los criterios de agrupación que se han utilizado hasta ahora, el número de grupos homogéneos es muy grande, pues es el producto combinado del número de grupos con cada criterio: 46.368 (2 grupos de sexo, 4 de edad, 6 de educación, 6 de posición ocupacional, 7 de tamaño de empresa o unidad productiva y 23 de ciudades). Sin embargo, muchos de estos grupos no tienen observaciones muestrales o son tan pequeños que no puede calcularse su Gini. Incluyendo solamente aquellos con Gini mayor a cero, quedan 10.507 grupos, que en conjunto representan a 11,1 millones de trabajadores (según los factores de ponderación de la GEIH).
13. Por ejemplo, con el criterio de escolaridad, el Gini homogeneizado promedio más bajo es el de los trabajadores con educación técnica, mientras que el Gini usual más bajo por grupos de educación es el de los trabajadores con educación media. El ordenamiento también es distinto según los criterios de ocupación y de tamaño.
14. La metodología consiste en regresiones, donde la variable dependiente son los ingresos y las variables explicativas son las variables determinantes. Los coeficientes de la regresión se usan para calcular "variables compuestas" que miden el efecto esperado de cada variable explicativa en el ingreso, teniendo en cuenta no solamente la media, sino también la varianza de cada variable explicativa. Con esta base se calculan las contribuciones a la desigualdad de cada una de las variables explicativas.

Gráfico 1.10. Contribución de criterios de agrupación a la desigualdad total (%) (2022)



Fuente: Elaboración propia con estimaciones de Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; datos de la GEIH del DANE (2022) y usando el método de Fields (2003) y Coewell y Fiorio (2006), con el comando ‘ineqrbd’ de Stata.

Dentro de las categorías mencionadas, vale la pena indicar que la educación universitaria (7,9%)¹⁵ y posuniversitaria (15,4%), los que trabajan solos (8,8%), quienes trabajan en empresas de más de 200 trabajadores (3,9%) y los que trabajan por cuenta propia (7,7%) son los grupos que más aportan a la desigualdad total. En contraste, los empleados de empresas (-4,2%) y del Gobierno (-1,1%) tienen un efecto igualador (anexo 1.2).

Si a este ejercicio se le adicionan los años de educación, la experiencia y la experiencia al cuadrado (regresión de Mincer), se encuentra que los años de educación son un factor desigualador relativamente importante (8,3%), mientras que la experiencia es un factor igualador (-8,1%), que queda más que compensado por el efecto desigualdador de la experiencia al cuadrado (9,8%).

Es relevante destacar que el conjunto de características observables deja sin explicar cerca de la mitad de la desigualdad de los ingresos laborales, lo que pone de presente que hay factores individuales importantes que no se captan con los criterios de agrupación considerados. Entre estos factores pueden estar, por ejemplo, las habilidades cognitivas y no cognitivas, la inclusión financiera y la confianza interpersonal. También, al explorar otras variables subjetivas, se encuentra que hay poco conocimiento de los colombianos sobre los niveles de pobreza y sobre la magnitud de la desigualdad en el país, lo que repercute en una demanda insuficiente de políticas redistributivas y en poca responsabilidad solidaria (PNUD, 2023).

15. Las variables se ingresan como dummies y en cada categoría se excluye al grupo de menor Gini según el anexo 1.2 (esto no afecta el aporte total de cada categoría a la desigualdad, pero sí el aporte individual de cada grupo de la categoría).

Conclusiones

A modo de cierre, el propósito de esta sección ha sido describir la desigualdad de ingresos en Colombia e identificar con distintas metodologías cuáles son los factores individuales asociados con mayores desigualdades en la distribución del ingreso laboral en 23 ciudades del país. Se ha evidenciado, por un lado, que las desigualdades entre grupos poblacionales son importantes, especialmente entre niveles educativos, ya que los ingresos promedio pueden ser hasta 7 veces superiores entre un grupo y otro. Asimismo, se encontró que la educación, el tamaño de empresa y el tipo de ocupación suelen ser los principales factores asociados a mayor desigualdad. De hecho, los grupos de individuos que al interior tienen mayor dispersión de ingresos son los que tienen educación universitaria o posuniversitaria, los que trabajan por cuenta propia y quienes trabajan solos. Es muy importante subrayar también que estos factores desiguales o igualadores no son necesariamente la “causa” de las desigualdades, sino son sencillamente indicadores de en qué grupos de individuos se concentra la desigualdad, y es útil tenerlos en cuenta en el diseño de políticas.

Son cuatro los principales hallazgos de esta descomposición de la desigualdad del ingreso en Colombia:

- 1.** Algo más de la mitad de la concentración del ingreso se origina en las desigualdades de los ingresos laborales, el resto se debe a desigualdades en otros ingresos (capital, arriendos imputados y pensiones).
- 2.** Existen desigualdades entre grupos respecto al género, a los grupos de edad, debido a que la desigualdad aumenta fuertemente en los mayores; al nivel educativo, porque los mayores ingresos coinciden con los mayores niveles de ingreso; según el tamaño de las empresas en las que trabajan y entre tipos de ocupación, ya que los menores ingresos corresponden a los trabajadores por cuenta propia.
- 3.** Las desigualdades dentro de los grupos que más contribuyen a la desigualdad total son las que se observan entre los trabajadores con educación superior y entre los trabajadores por cuenta propia y/o que trabajan solos.
- 4.** Las transferencias fiscales y los impuestos alteran muy poco la distribución del ingreso.

2



Productividad en Colombia



Introducción

Uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) es promover un crecimiento sostenible e inclusivo, pleno empleo y empleo productivo, y trabajo decente para todas las personas (ODS 8), que es también un medio para promover el desarrollo humano. Esta meta de desarrollo sostenible reconoce que el crecimiento económico solo será inclusivo si se crean empleos decentes. Dado el fuerte vínculo entre crecimiento, empleo y reducción de la pobreza, el ODS 8 también apoya el logro del ODS 1 (pobreza) y del ODS 10 (desigualdad) (ONU, 2023).

En este contexto se enmarca el concepto de la productividad, que corresponde a la eficiencia en el desempeño de las personas y las unidades productivas, como un medio para lograr un crecimiento económico inclusivo y sostenible, y, especialmente, para asegurar trabajos decentes para toda la población.

Hay cierto consenso en la literatura, con base en evidencia empírica, de la relación positiva entre la eficiencia de las empresas y de los trabajadores (productividad laboral) y los ingresos que reciben. Por un lado, la economía neoclásica

sostiene que, en el largo plazo, el aumento de la productividad laboral tiene un impacto positivo en el crecimiento de los ingresos laborales reales¹⁶ (Mankiw, 2015). Esta posición es compartida por otras entidades, que consideran que, a largo plazo, el aumento de la productividad laboral es lo que permite incrementar los salarios reales de forma sostenible (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2017; Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2010; Fondo Monetario Internacional [FMI], 2017).

Bajo esta vertiente, el ingreso laboral es el mecanismo más directo a través del cual las ganancias en productividad y, por lo tanto, el crecimiento económico, se transfieren a los trabajadores. Por ende, y en estas condiciones, el aumento de la productividad tiene efectos positivos sobre el bienestar y es un importante promotor de estándares de vida de largo plazo (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2021). La evidencia empírica ha mostrado, sin embargo, que se ha venido presentando un desacoplamiento entre el crecimiento de la productividad laboral y el ingreso laboral real en la mayoría de los países de la OCDE desde mediados de los noventa.

16. El salario real está dado por la productividad marginal del trabajo.

Existen vertientes nekeynesianas alternativas que argumentan que las imperfecciones y rigideces en los mercados impiden que aumentos en la productividad laboral se traduzcan proporcionalmente en mayores salarios reales. Incluso, sugieren que la causalidad puede ir en dirección contraria, es decir, de los salarios hacia la productividad, en el sentido en que aumentar los salarios puede impulsar la productividad laboral. Este efecto se da, por ejemplo, porque los trabajadores adquieren un mayor compromiso con el lugar en el que trabajan y se esfuerzan más para evitar ser despedidos, o simplemente porque con mayores salarios están motivados a trabajar de manera más eficiente (Akerlof, 1982; Gordon, 1994).

Independientemente de la causalidad, que no es objeto de estudio en este capítulo, el que haya una correlación alta a largo plazo entre la productividad laboral y los ingresos reales es condición fundamental para que la productividad promueva el desarrollo humano. En este sentido, promover una agenda para incentivar avances en la productividad en América Latina constituye una agenda con miras a la reducción de la desigualdad y la superación de las brechas estructurales en la región¹⁷. Por este motivo, uno de los mecanismos necesarios para reducir las desigualdades en los países de la región es incrementar el peso de las remuneraciones en el ingreso nacional, disminuyendo la brecha entre los incrementos en productividad y los aumentos salariales.

Si bien en las últimas décadas se ha venido dando un cierto desacoplamiento entre el crecimiento de la productividad laboral y el ingreso real de los trabajadores en algunos países desarrollados, es decir, la participación del ingreso laboral en el ingreso total se ha reducido, la evidencia para los países en desarrollo es diferente.

En Colombia, como se muestra en este capítulo, los salarios reales de los trabajadores se relacionan muy de cerca con la productividad laboral. A nivel agregado, el crecimiento promedio de la productividad laboral coincide con el aumento de las contribuciones reales a los trabajadores, y la participación de estas contribuciones en el PIB se mantiene en el orden del 35%, incluso con un incremento gradual en los últimos 15 años. A nivel desagregado también se observa esta relación.

Como se muestra en el capítulo 4, los bajos niveles de productividad agregada en el país se explican porque las unidades productivas pequeñas (de menos de 10 trabajadores) representan el 99% del tejido empresarial y absorben cerca del 65% del empleo. Un porcentaje importante de estas unidades tienen una productividad laboral muy baja, especialmente las de menor tamaño, lo que se traduce en bajos ingresos tanto para los trabajadores como para los propietarios. Asimismo, en estas unidades trabaja un porcentaje significativo de trabajadores pobres y vulnerables, como adultos mayores, migrantes y personas con bajos niveles de educación, y en muchos casos los mismos propietarios se encuentran en condiciones de pobreza.

Este panorama contempla que la implementación de políticas que contribuyan a mejorar la productividad laboral tendría enormes repercusiones sociales y ayudaría a disminuir las desigualdades de ingreso y la pobreza. Medidas hacia esta dirección podrían convertirse en una poderosa política social para mejorar la calidad de vida de un número considerable de colombianos, como un complemento de las políticas sociales tradicionales, que tienen limitaciones en materia de redistribución, y promover el desarrollo humano. Este capítulo describe el panorama de la productividad en el país.

17. Así lo ha enfatizado también la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su agenda de la igualdad en el centro, iniciada desde 2010, en la que se ha insistido en la importancia de perseguir el objetivo de la igualdad por razones éticas, dado que la igualdad es uno de los fundamentos del concepto de desarrollo, y por sus efectos positivos en la productividad, el crecimiento y la innovación (Bielschowsky y Torres, 2018).

Productividad en Colombia

Productividad total de los factores

La productividad, en términos generales, es una medida del desempeño económico que compara la cantidad de bienes y servicios producidos con la cantidad de insumos utilizados para producirlos, es decir, mide qué tan bien un país, un sector o una unidad productiva convierte la mano de obra y los materiales que utiliza (la entrada al proceso de producción) en bienes y servicios (la salida del proceso de producción). Si bien el concepto es intuitivo, su medición es compleja y las diferentes formas de estimar la productividad tienen limitaciones importantes.

El concepto de productividad más utilizado internacionalmente es el de la productividad total de los factores (PTF), que mide la eficiencia en el proceso productivo y se define como la relación entre la producción y la contribución combinada de los insumos utilizados. Este indicador se puede medir a través de su crecimiento o relativo a otro país.

En el primer enfoque, la PTF es la parte del crecimiento del producto que no puede explicarse por el crecimiento de los factores de producción, y su análisis se basa en los cambios de un período a otro, no por los niveles en un momento del tiempo¹⁸.

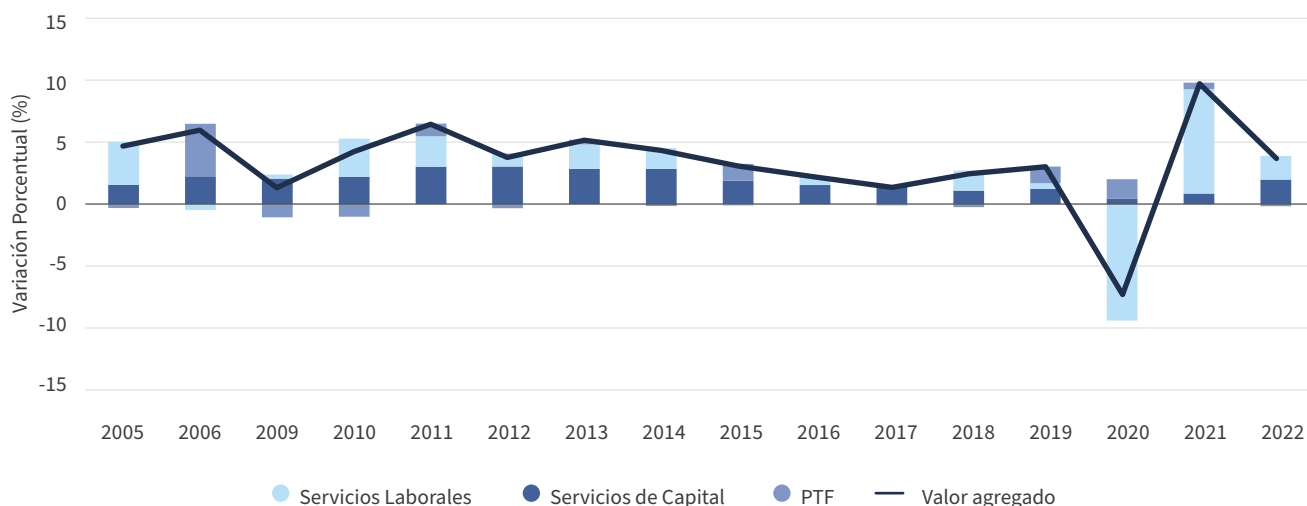
El segundo enfoque para calcular la PTF mide la productividad de un país relativa a otro¹⁹ y su interpretación es más intuitiva, ya que permite comparar estándares de vida entre naciones. Para dicho cálculo se utiliza el nivel relativo del PIB de los dos países respecto del nivel relativo de sus insumos capital y trabajo. Este, a su vez, tiene dos tipos de mediciones: 1) PTF que toma como “producto” el PIB real relativo por el lado de la oferta, una medida que da cuenta de la capacidad productiva de una economía; y 2) PTF ajustada por bienestar, que toma como producto la absorción doméstica relativa, una variable que refleja mejor el bienestar pues tiene en cuenta el consumo presente y la inversión, la cual determina las posibilidades de consumo futuro.

En Colombia, la evolución de la actividad económica se ha caracterizado por un incremento estable y relativamente favorable, con un crecimiento promedio anual de alrededor del 3,5% en las últimas décadas. Sin embargo, al descomponer el crecimiento de la economía, se observa que este ha sido impulsado principalmente por la acumulación de factores de producción como capital (inversión) y trabajo (crecimiento de horas trabajadas por habitante), mientras que la eficiencia en el uso y combinación de esos factores (PTF calculada con el primer enfoque) ha tenido una contribución baja o en ocasiones negativa (gráfico 2.1).

18. El primer enfoque es utilizado por la OCDR, por un conjunto de países asociados en la organización Kapital Labour Energy Material Services (KLEMS) y por The Conference Board. Este tiene retos importantes en cuanto a la medición del costo de uso del capital, ya que solo captura el cambio técnico no incorporado en alguno de los factores productivos y no permite aislar de la medición los efectos distributivos entre el capital y el trabajo (Lora, 2022).

19. Este enfoque fue desarrollado por Feenstra et al. (2015) para Penn World Table (2021).

Gráfico 2.1. Descomposición del crecimiento del PIB en Colombia (1990-2022)



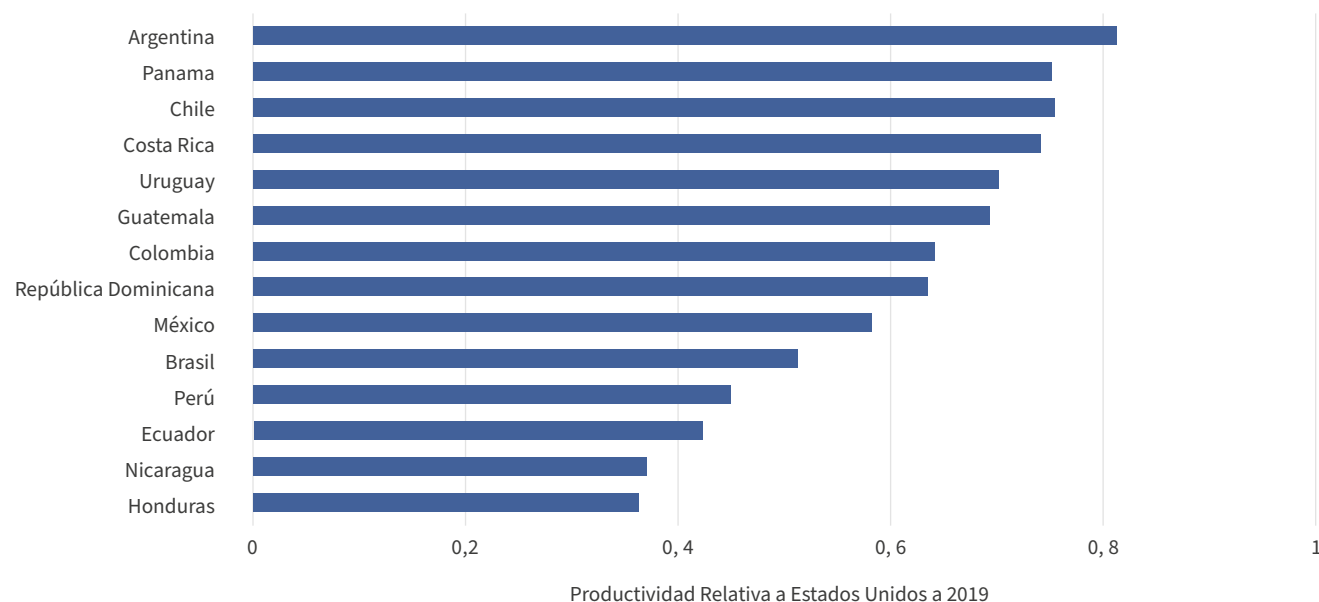
Fuente: elaboración propia con datos del DANE (2022).

Este fenómeno no es exclusivo de Colombia, sino es común entre los países de América Latina y el Caribe. De hecho, para la región en su conjunto, la contribución de la productividad al crecimiento promedio posterior a 1990 fue de -0,08%, mientras que la contribución de los factores de producción (capital y trabajo) fue de 1,85. Así, la correlación promedio entre el crecimiento del PIB per cápita y el crecimiento de la productividad (0,78) es más elevada que la

correlación del crecimiento con la acumulación de los factores (0,48) (PNUD, 2021).

Bajo el segundo enfoque del Penn World Table (PWT), que mide la productividad relativa a Estados Unidos, en el gráfico 2.2 se observa que, en 2019, la productividad total de los factores en Colombia estuvo casi un 40% por debajo de la de Estados Unidos y fue aproximadamente el promedio de la de América Latina.

Gráfico 2.2. Productividad total de los factores relativa a Estados Unidos (2019)

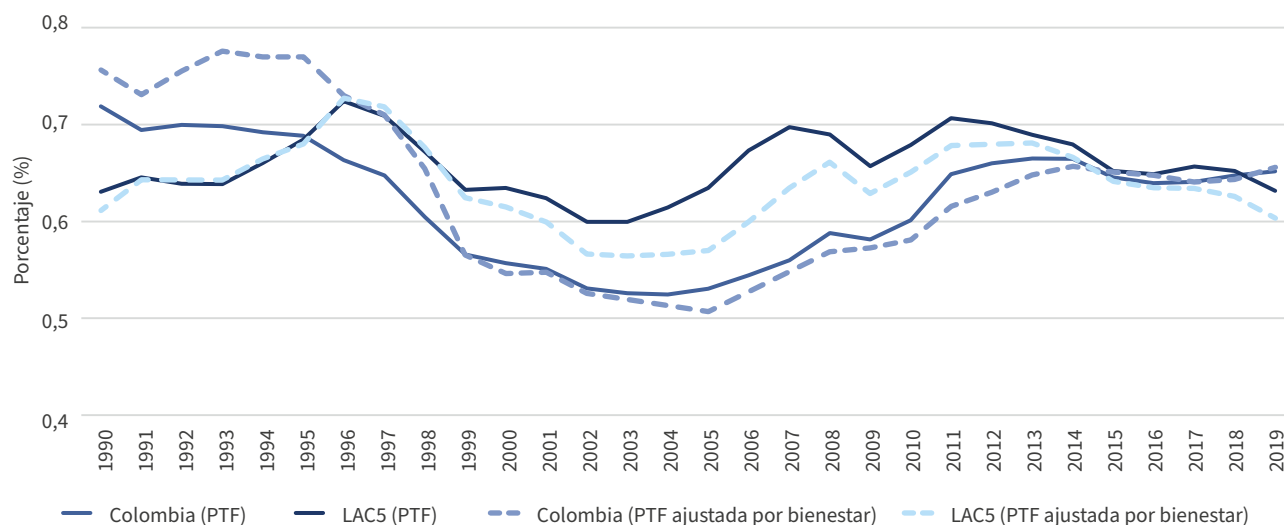


Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la GEIH del DANE (2022).

En el Gráfico 2.3 se presenta la PTF ajustada por bienestar, aquella que tiene en cuenta el consumo presente y la inversión, la cual determina las posibilidades de consumo futuro. Se destaca una caída importante desde mediados de la década de los noventa, una recuperación lenta en los años del *boom* de *commodities* y un estancamiento

desde 2014, en niveles muy inferiores a los de los noventa (Feenstra *et al.*, 2015). La PTF y su ajuste por bienestar han sido menores en Colombia en comparación con Estados Unidos y, desde mediados de los noventa, menor que en los países seleccionados de América Latina, aunque se ha observado una convergencia en la última década.

Gráfico 2.3. PTF y PTF ajustada por bienestar (Estados Unidos=1) (1990-2019)



Nota: LAC5 incluye a Argentina, Brasil, Chile, México y Perú.

Fuente: elaboración propia con datos del Penn World Table.

Vale la pena señalar que este concepto capta únicamente algunos aspectos de la productividad de un país como Colombia. Por un lado, no tiene en cuenta la producción de bienes y servicios que no son parte de la economía de mercado, por ejemplo, la economía del cuidado, la prestación de servicios ambientales no remunerados y la producción de servicios de acceso gratuito como el Internet; y aspectos negativos que no tienen valor de mercado, como la contaminación del aire y el agua y la congestión en las ciudades, así como las economías ilícitas. En cambio, incluye la producción que tiene valor de mercado, pero que no contribuye al bienestar, como es el caso de la deforestación. Por el lado de los insumos, como solo se consideran los factores efectivamente utilizados en la producción, no se tiene en cuenta los trabajadores desempleados o quienes no forman parte de la fuerza de trabajo, pero que contribuyen a la producción de servicios que no son parte de la economía de mercado; y tampoco incluye el capital natural, como tierras, baldíos, reservas forestales y otros terrenos no

explotados, tanto en el campo como en las zonas urbanas, o la biodiversidad.

Aun con estas limitaciones, la PTF es una medida utilizada comúnmente para medir la productividad y dar cuenta de su evolución, y está disponible para un grupo amplio de países, lo que permite hacer comparaciones internacionales.

Productividad laboral

Otra forma de medir el desempeño económico es a través de la productividad laboral, que proporciona información general sobre la eficiencia y la calidad del capital humano en el proceso de producción, incluidos otros insumos complementarios e innovaciones utilizados en la producción (OIT, 2017). En concreto, representa el volumen total de producción (medido a nivel macro en términos de PIB) por unidad de trabajo (medido en términos de número de personas empleadas u horas trabajadas) en un periodo determinado.

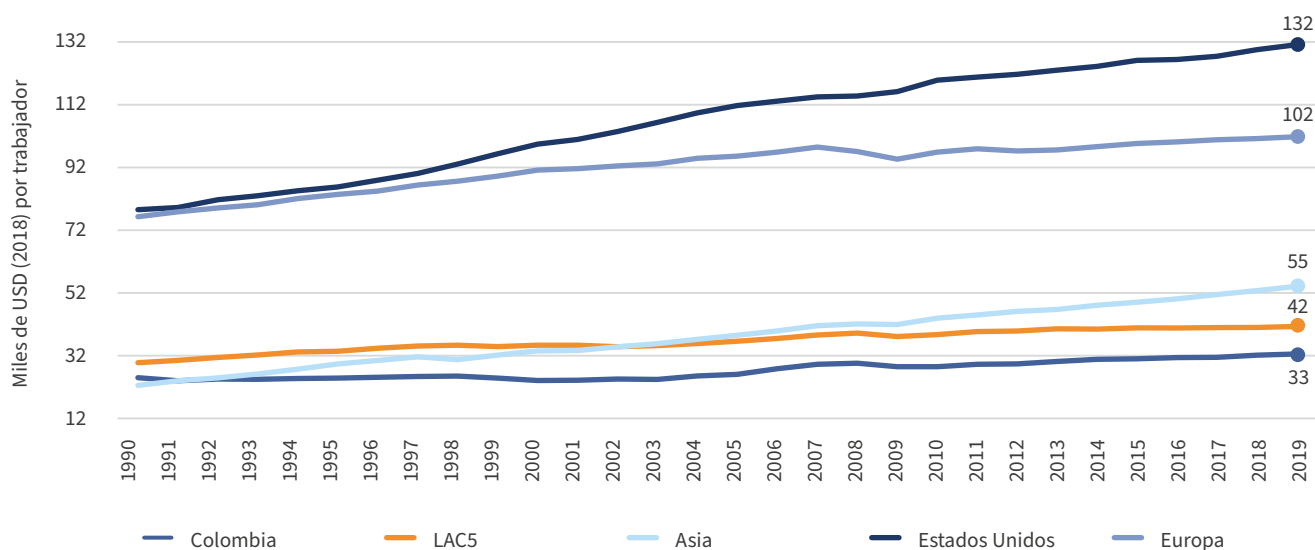
Esta medida no aísla los factores de producción como capital físico y capital humano, con lo cual un incremento en la producción originado, por ejemplo, en un mayor nivel de educación o en un aumento en capital físico refleja un crecimiento de la productividad; es decir, la productividad laboral refleja tanto una acumulación de factores

(capital físico y capital humano) como de aumentos puros de eficiencia.

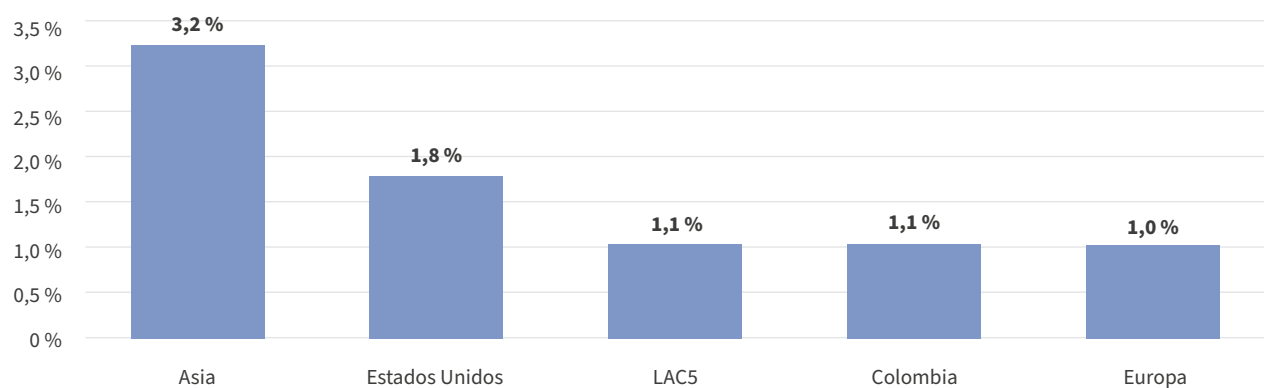
La productividad laboral en Colombia es baja en el contexto internacional y ha aumentado poco en las últimas décadas. Además, la brecha frente a los países asiáticos, Estados Unidos y Europa se ha ampliado sustancialmente (gráfico 2.4).

Gráfico 2.4. Productividad laboral en el mundo (1990-2019)

Panel a. Productividad laboral comparada



Panel b. Crecimiento promedio de la productividad laboral (1990-2019)

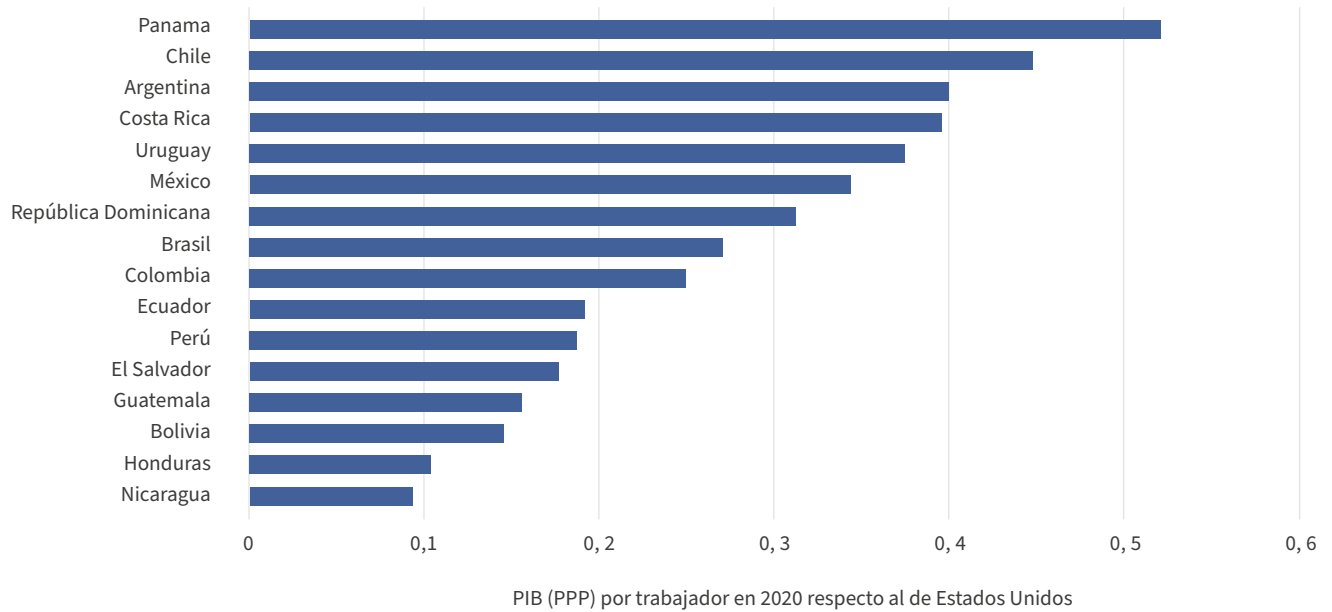


Nota: LAC5 incluye a Argentina, Brasil, Chile, México y Perú.
Fuente: elaboración propia con datos del Penn World Table

En el gráfico 2.5 se presenta la productividad laboral para 2020 en los países latinoamericanos respecto a Estados Unidos. El trabajador colombiano produce aproximadamente una cuarta parte de lo producido por el trabajador de Estados Unidos, resultado que no ha cambiado en las tres últimas décadas.

Respecto de América Latina, Colombia está en una posición intermedia, ya que Panamá y Chile muestran mejor desempeño —cada trabajador produce más o menos la mitad de lo que produce un trabajador de Estados Unidos—, mientras que los más rezagados son Nicaragua, Honduras y Bolivia.

Gráfico 2.5. Productividad laboral en Latinoamérica respecto a Estados Unidos (2020)

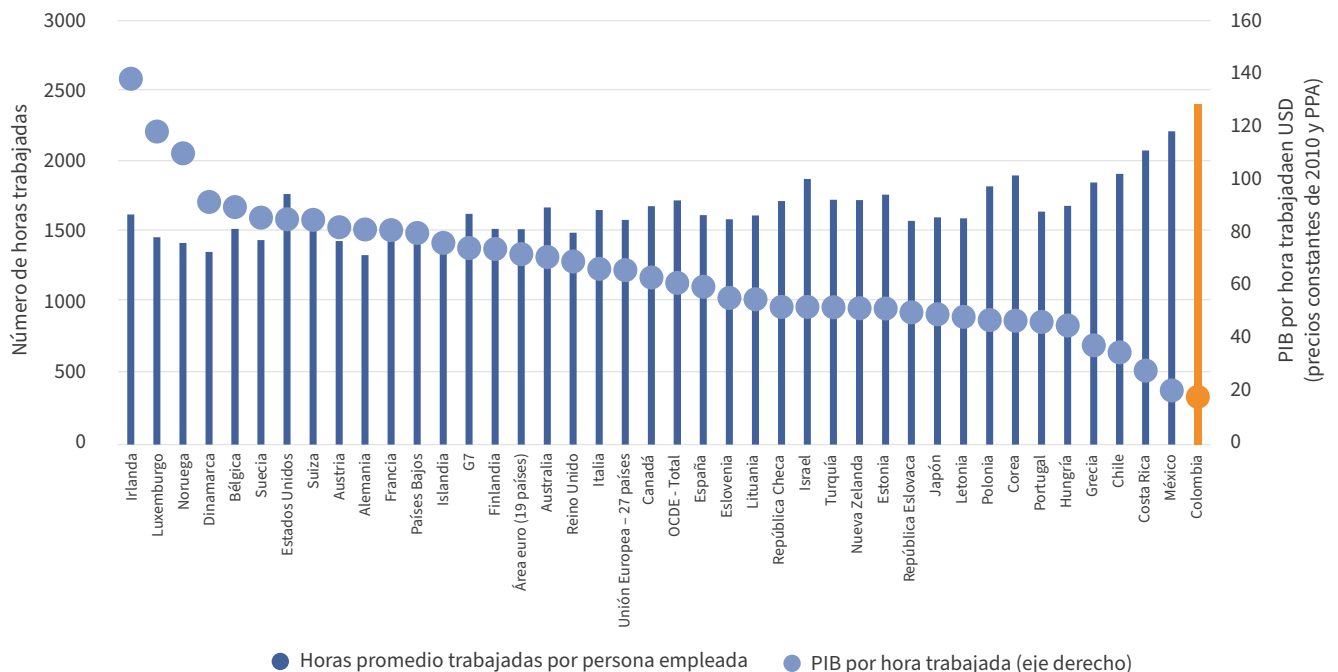


Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la GEIH del DANE (2022).

Llama la atención que Colombia se destacó en 2021 por ser el país con más horas trabajadas por trabajador dentro de los países de la OCDE y, al mismo tiempo, tiene la pro-

ductividad laboral más baja (medida como el PIB por hora trabajada), con casi una tercera parte del promedio de la OCDE (gráfico 2.6).

Gráfico 2.6. Promedio de horas trabajadas anualmente por trabajador y productividad laboral (PIB por hora trabajada) (2021)

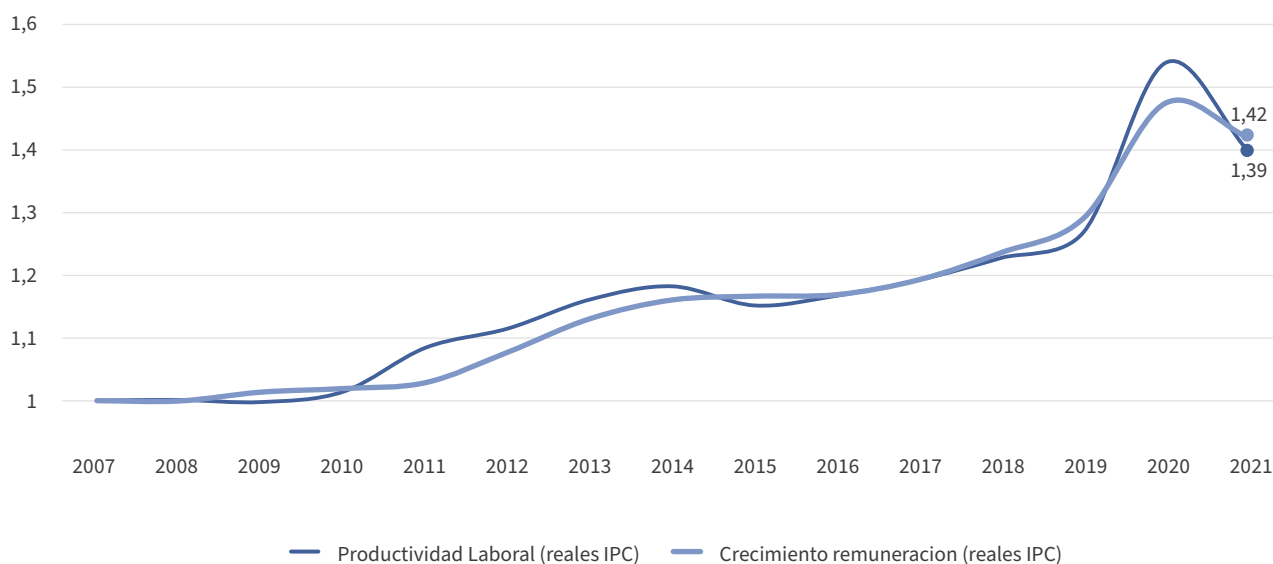


Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE (2023).

Esta productividad tiene repercusiones importantes en los ingresos laborales. De hecho, en el caso de Colombia se observa una relación estrecha entre la evolución de la productividad laboral y

de la compensación laboral a nivel agregado²⁰ (gráfico 2.7). Otros análisis muestran que, a nivel agregado, en el país no hay desacoplamiento entre la PTF y la compensación laboral²¹ (Perilla, 2023).

Gráfico 2.7. Crecimiento de la remuneración y productividad laboral (2007-2021)



Fuente: elaboración propia, con datos de cuentas nacionales del DANE (2023).

Conclusiones

En síntesis, este capítulo describió como la productividad, medida de diferentes formas, muestra un bajo desempeño en Colombia, que ha contribuido poco al crecimiento económico del país en los últimos 40 años. En las siguientes

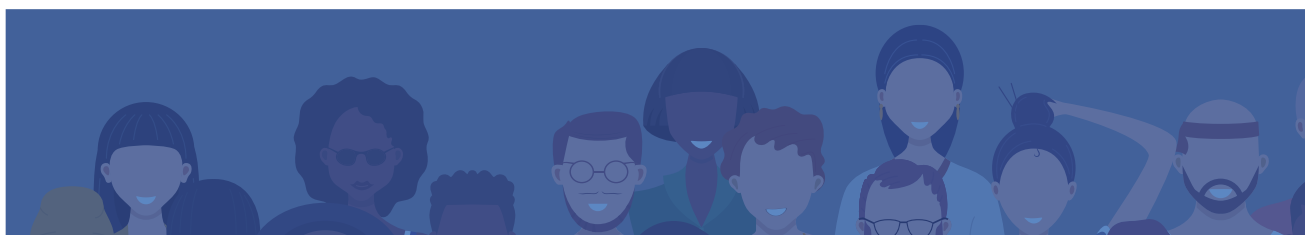
secciones se explican las implicaciones de este resultado en la reducción de la pobreza, en la desigualdad y en el desarrollo humano de las personas.

20. La productividad laboral corresponde al PIB por hora trabajada de los ocupados y la compensación en la remuneración a los asalariados por hora trabajada.

21. Perilla (2023), sin embargo, muestra las dificultades de utilizar la productividad laboral para el cálculo del desacoplamiento, debido a que esta no tiene en cuenta las contribuciones al crecimiento derivadas del capital físico y de los progresos tecnológicos, lo que implica un sesgo en la relación entre productividad laboral y compensación laboral. Además, sugiere que la comparación debe hacerse con la PTF, con lo que obtiene este resultado: las ganancias en productividad se deberían distribuir según las contribuciones de la cantidad y la cantidad de cada factor.



3



Relación entre productividad y la desigualdad



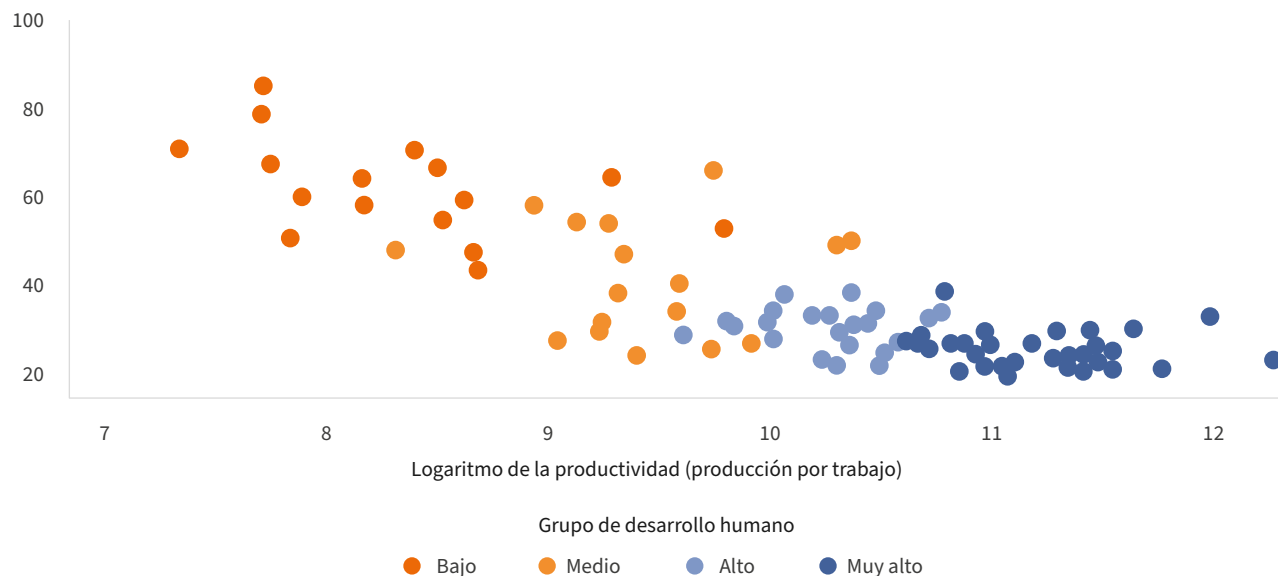
Introducción

Existe amplia evidencia de que la desigualdad se relaciona con la productividad. Se ha demostrado que estos dos fenómenos tienen una relación inversa, ya que aquellos países con mayor desigualdad de ingresos suelen presentar una menor productividad (Lora, 2023; PNUD, 2019)²². A nivel global, se observa que

los países con mayores niveles de desarrollo humano son aquellos en los que coinciden bajos niveles de desigualdad y alta productividad. A medida que disminuye el desarrollo humano se puede observar que los países presentan mayores niveles de desigualdad y menos productividad (gráfico 3.1) (PNUD, 2019).

Gráfico 3.1. Relación negativa entre la desigualdad y la productividad laboral a nivel global

Desigualdad (proporción del ingreso total en manos del 10 % superior de la distribución)



Nota: Incluye 94 países para los que se dispone de microdatos. Desigualdad se refiere a la proporción del ingreso total en manos del 10% superior de la distribución.

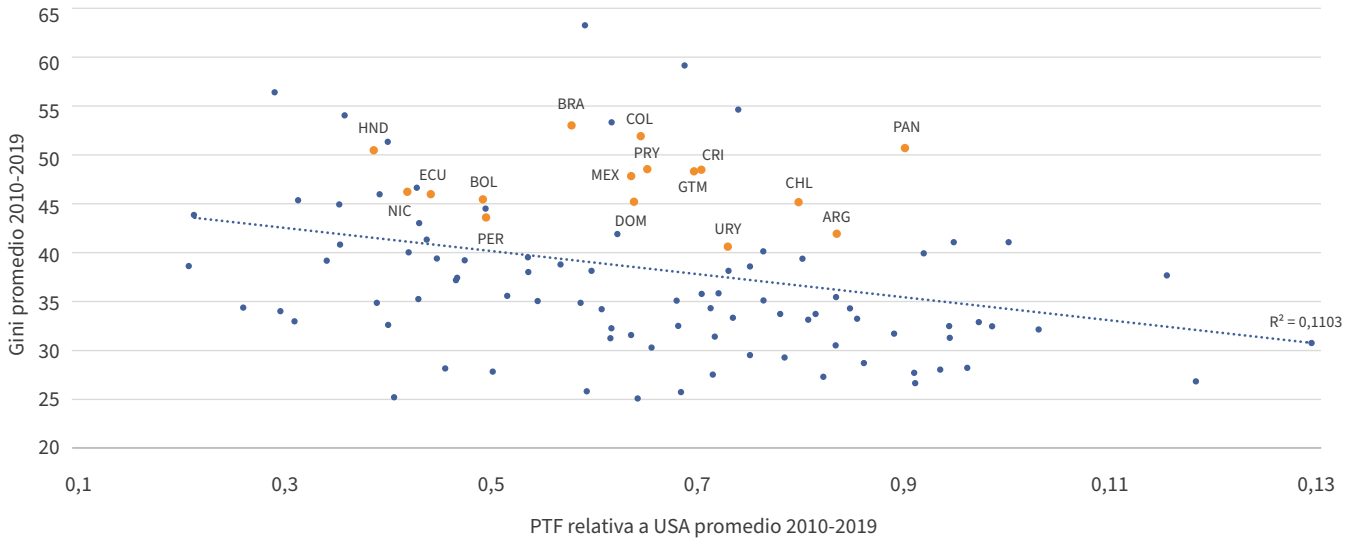
Fuente: PNUD (2019), con datos de la OIT (2019).

Los países latinoamericanos destacan por tener altos niveles de desigualdad, incluso por encima de los esperados para su nivel de productividad, como se observa en el gráfico 3.2. No obstante, estos países lograron reducir la desigualdad en la década de 2010 más allá de lo que

podría atribuirse directamente a los cambios de productividad, frente a la del 2000. Esto sugiere que romper el círculo vicioso con la productividad no es el único factor para la desigualdad, pero es un factor relevante, tal y como se explica más adelante en este capítulo.

22. La concentración del ingreso son los coeficientes de Gini, calculados de forma homogénea por el Banco Mundial a partir de encuestas de hogares oficiales (esta base tiene una cobertura de países algo mayor que el World Income Inequality Database (WIID), la más completa recopilación de estadísticas de desigualdad por países). La productividad total de los factores es la de Penn World Table.

Gráfico 3.2. Relación entre desigualdad y productividad a nivel internacional (promedio de 2010-2019)

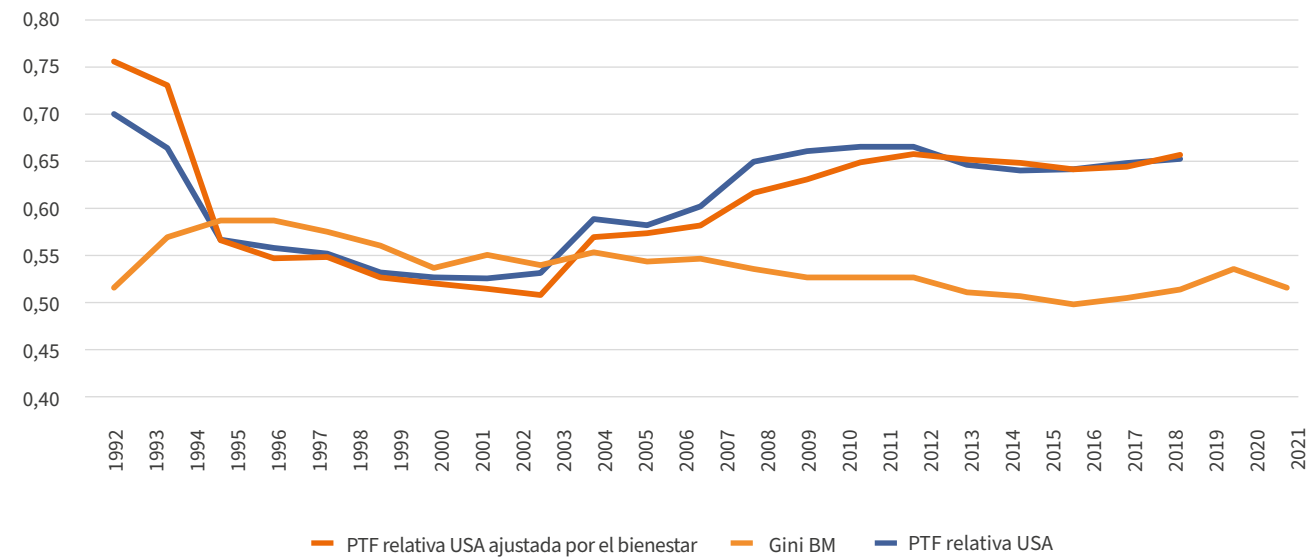


Fuente: Lora (2023), con datos de la gran encuesta integrada de hogares (GEIH) del DANE (2012-2021).

Al revisar las trayectorias de largo plazo para Colombia, descritas en los capítulos anteriores, se evidencia que desde la década de los noventa estos fenómenos parecen estar inversamente relacionados, pues a pesar del alto nivel de desigualdad en Colombia, reducciones en la desigualdad

del ingreso han coincidido con mayores niveles de productividad. En particular, la correlación entre el coeficiente de Gini y la productividad total de los factores (PTF)²³ en Colombia ha sido de -0,63 en el periodo 1992-2021 (gráfico 3.3). No obstante, esta relación se ha debilitado desde 2017.

Gráfico 3.3. Productividad total de los factores (PTF) relativa a Estados Unidos y concentración del ingreso en Colombia (1992-2021)



Fuente: Lora (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos del Penn World Table y del Banco Mundial.

23. En esta comparación se utiliza como medida la productividad total de los factores relativa a Estados Unidos, que resulta de la comparación de la producción de bienes y servicios de la economía de mercado con la cantidad de factores productivos efectivamente utilizados en el proceso de producción.

Dada esta relación, el desafío de política es lograr salir de una trampa de baja productividad y alta desigualdad y que los aumentos en productividad den como resultado una reducción de la desigualdad y de la pobreza. Así, las preguntas serían ¿cómo elevar la productividad de manera que esta contribuya a la reducción de la pobreza, la inclusión productiva y el avance a la igualdad de oportunidades?, ¿cómo la desigualdad puede afectar

los niveles de productividad? Para contribuir a responder estos interrogantes, en la siguiente sección se hace una revisión de la literatura que explora las causas comunes entre una alta desigualdad y una baja productividad, que posiblemente alimentan el círculo vicioso entre ambos fenómenos. Posteriormente, se analiza si en Colombia la productividad laboral se ha traducido en mejorar la igualdad de ingresos.

Literatura internacional sobre la relación inversa entre productividad y desigualdad

Si bien existe una extensa investigación sobre los factores que afectan la productividad y la igualdad de forma independiente, son pocos los estudios que analizan los canales que pueden dar sustento empírico a la relación entre productividad y desigualdad. Espoir y Ngepah (2021) muestran evidencia de que la desigualdad del ingreso inhibe de forma significativa la PTF a largo plazo en los países en desarrollo, debido a los sesgos en los cambios tecnológicos, lo que se traduce en disparidades de ingreso. De hecho, los países en desarrollo que han experimentado períodos prolongados de creciente desigualdad de ingresos están más expuestos a una baja productividad y crecimiento, y tienen un alto riesgo de aumento de la tasa de pobreza extrema.

A pesar de este vacío empírico, algunos elementos de la evidencia existente pueden ayudar a explicar la persistencia de la baja productividad y la alta desigualdad²⁴. Estos elementos se pueden dividir en dos vertientes: la primera, que supone que la relación entre productividad y desigualdad está dictada por las remuneraciones que reciben los factores productivos, lo que a su vez depende de su abundancia relativa y de la tecnología para combi-

narlos; y la segunda, que pone énfasis en las políticas e instituciones que pueden afectar la productividad y las remuneraciones que reciben los factores productivos²⁵.

Tecnología y dotación de factores

La curva de Kuznets sostiene que, a medida que los países se desarrollan, la desigualdad aumenta hasta un punto máximo para luego descender. Las distintas explicaciones para esta curva en U invertida se basan en teorías que entienden la productividad y la distribución del ingreso como el resultado conjunto de la dotación de factores y la tecnología²⁶. Teniendo esto en cuenta, el desarrollo económico debería llevar, en el largo plazo, a mayor productividad y menor desigualdad. Durante la década de los noventa, en diferentes economías emergentes, incluida Colombia, la reasignación de recursos entre sectores fue un impulso importante de la productividad (Londoño, 1990; Acemoglu y Robinson, 2002). No obstante, en los años posteriores a la crisis financiera mundial, estos beneficios disminuyeron, cuestionando la validez de esta teoría para el país.

24. La mayoría de los estudios que se reseñan a continuación se refieren a algún país en desarrollo o a paneles de países que pueden incluir tanto países en desarrollo como desarrollados. Sin embargo, se incluyen unos cuantos estudios referidos exclusivamente a países desarrollados, ya que pueden dar luces sobre aspectos de especial interés para Colombia que no son cubiertos suficientemente por literatura enfocada en países en desarrollo.

25. Para una reseña completa del efecto de algunos factores y de políticas en la desigualdad y la productividad ver Lora (2023) documento de antecedentes para el INDH 2024, PNUD Colombia.

Por otro lado, **la teoría de la “enfermedad holandesa”** postula que el aumento de las exportaciones de recursos naturales lleva a la apreciación del tipo de cambio, lo que perjudica la competitividad de las exportaciones manufactureras (Sachs y Warner, 1997, 2001). Como resultado, los recursos productivos migran hacia el sector en auge y hacia los sectores no transables, lo que puede resultar en una menor productividad agregada y un menor crecimiento económico, si el desarrollo industrial es más productivo o puede impulsar más rápido la productividad que los otros sectores. Este fenómeno también puede afectar la desigualdad, por ejemplo, en el caso de que el auge de los recursos naturales conlleve un descuido en la inversión en capital humano (Gylfason, 2001; Birdsall *et al.*, 2001)²⁷. En Colombia (y en otros países de América Latina) la productividad total de los factores ha sido jalonada por la minería y otros recursos extractivos, lo que puede explicar en parte la baja productividad agregada y la mayor desigualdad²⁸. Además, las rentas de la minería son una fuente de financiamiento del gasto social, por lo que su baja productividad puede limitar las mejoras en igualdad.

En cuanto a la **globalización**, la teoría de Heckscher-Ohlin sugiere que la integración al comercio mundial debe aumentar los salarios y reducir las ganancias en los países en desarrollo, debido a que estos importarían bienes intensivos en capital o trabajo calificado y exportarían bienes intensivos en mano de obra. Si el comercio internacional induce inversión extranjera o cambio tecnológico, habrá aumentos de productividad. Por consiguiente, la falta de integración al comercio mundial puede explicar la combinación de desigualdad y baja productividad en los países en desarrollo. Sin embargo, esta teoría tiene poco sustento empírico, ya que no se observa que el comercio internacional produzca cambios de precios relativos ni en el tamaño relativo de los sectores. El comercio y las refor-

mas comerciales solo pueden explicar una pequeña fracción del aumento general de la desigualdad salarial observada. No obstante, en países en desarrollo la liberación de importaciones no implica mayor desigualdad de salarios, aunque sí tiene un impacto sobre la productividad, por su efecto en el conocimiento y la difusión tecnológica entre las naciones (Tebaldi, 2016; Chen y Dahlman, 2004). En general, no se encuentra mayor impacto de la apertura comercial sobre la productividad general de toda la economía (Lora, 2011).

Un fenómeno común en países con diferentes niveles de desarrollo desde la década de los ochenta hasta comienzos del siglo XXI fue el aumento de los salarios relativos de los trabajadores más calificados en relación con los menos calificados. La explicación más aceptada para este fenómeno es **el cambio tecnológico sesgado hacia la mano de obra calificada**²⁹, lo que quiere decir que las mejoras de productividad tienen origen principalmente en tecnologías de producción que requieren mano de obra calificada, lo que se traduce en mayores salarios relativos para estos trabajadores. Sin embargo, en muchos países en desarrollo, incluyendo Colombia, este fenómeno perdió fuerza a comienzos del siglo XXI (Lustig *et al.*, 2016), cuando las brechas salariales dejaron de crecer, y el cambio tecnológico sesgado hacia el trabajo calificado perdió el papel central que tuvo en décadas anteriores para explicar la desigualdad en América Latina, en general, y en Colombia, en particular.

Los estudios han encontrado que los cambios en la **transición demográfica** de la fuerza laboral están significativamente correlacionados con los cambios en la productividad agregada y la desigualdad (Lee y Mason, 2006). Por un lado, aumenta la proporción de la población en edad de trabajar, lo que significa que la economía tiene, proporcionalmente, más personas con potencial de generar in-

26. Ejemplos de esto pueden ser una reestructuración económica desde el sector agrícola, de baja productividad y bajas remuneraciones, hacia el sector industrial, más productivo y con más altos salarios; un cambio tecnológico favorable al trabajo (que la remuneración del trabajo aumente más rápido que la tasa de rendimiento del capital) o una democratización de las inversiones como resultado de la reducción en la tasa de interés (Kuznets, 1955; Williamson, 1985; Aghion y Bolton, 1997).

27. También puede darse en el caso de que el talento empresarial, en vez de enfocarse en la creación de riqueza y la modernización, se dedique a la búsqueda de rentas (Torvik, 2002).

28. Véase Hamilton *et al.* (2018), Aguirregabiria y Luengo (2015), Parham (2012), Blagrove y Santoro (2016) y Aslam *et al.* (2016).

29. Para Colombia, véase Cárdenas y Gutiérrez (1996) y Goldberg y Pavcnik (2005); para los países latinoamericanos, véase la reseña de Lora (2011); y a nivel global, véase Jaumotte *et al.* (2013).

gresos en las etapas más productivas de sus vidas; por otro lado, los cambios en la estructura de edad crean espacio para mayores ahorros y conducen a mayores inversiones en capital humano y físico, aumentando así la productividad y la distribución equitativa. Como resultado, la productividad y la equidad deberían mejorar simultáneamente. Sin embargo, estos efectos pueden ser temporales y el tamaño relativo de la población mayor no productiva tiende a aumentar con el tiempo. En Colombia, la baja vinculación laboral formal de las mujeres y los jóvenes, la insuficiente oferta de servicios de cuidado infantil y de personas dependientes en general, y la baja productividad laboral de quienes trabajan solos o en empresas pequeñas podrían sugerir que el país está desaprovechando la ventana demográfica.

Políticas e instituciones

El efecto de los canales presentados no es suficientemente contundente para concluir que la dotación de factores y la tecnología pueden explicar la relación entre productividad e igualdad. La razón de esto es que la materialización de los efectos predichos depende de las políticas e instituciones que tengan los países. Es decir, ningún país está condenado a un círculo vicioso de baja productividad y alta desigualdad, pues esto también depende de qué políticas e instituciones se adopten y si la sociedad se compromete a romper ese círculo. A continuación, se mencionan algunas de las políticas más importantes.

En materia de **educación**, existe evidencia para establecer que más allá de los años de educación son las habilidades cognitivas y no cognitivas las que inciden en la productividad y en las desigualdades de ingreso. Desde la década de los noventa, diversos estudios sobre países en desarrollo han encontrado que una mayor escolaridad no necesariamente refleja mayor crecimiento. Esto se explica, por ejemplo, porque determinados entornos institucionales inducen a las personas más educadas a participar en actividades socialmente improductivas; porque los rendimientos marginales de la educación disminuyen a medida que la educación se expande, debido a la falta de inversión y progreso tecnológico en sectores que podrían utilizar capital humano más sofis-

ticado; y porque la calidad de la educación es tan baja que no hay beneficios en esta (Benhabib y Spiegel, 1994; Islam, 1995; Caselli *et al.*, 1996).

De hecho, las diferencias en la calidad de la educación son el canal más potente a través del cual la educación puede afectar (positiva o negativamente) la desigualdad y la productividad. Según Hanushek y Woessman (2008), un aumento de la desviación estándar en las habilidades cognitivas se asocia con una tasa de crecimiento anual de 2 p.p. del producto interno bruto (PIB) per cápita durante 1960-2000. Varios estudios indican que la mayoría de la divergencia en los ingresos a nivel nacional y entre países se puede explicar estadísticamente por la diferencia en las habilidades (Hanushek y Woessmann, 2008; Broecke *et al.*, 2018).

Las **políticas fiscales** como los impuestos, el gasto social y la deuda pública también pueden afectar la distribución del ingreso y la productividad, aunque la magnitud del efecto depende notablemente del tipo de medida. Estudios han encontrado que los impuestos sobre el ingreso personal son progresivos, aunque dependen de la progresividad de las tasas y del recaudo. Los impuestos empresariales pueden tener un efecto positivo en la distribución del ingreso, aunque este puede erosionarse con la globalización o la apertura económica. No obstante, estudios en países desarrollados han encontrado que un aumento en la carga impositiva de las empresas puede tener efectos negativos a nivel de salarios. En contraste, los impuestos generales al consumo, los impuestos especiales y los aranceles a las importaciones deterioran la distribución del ingreso (Martínez-Vázquez *et al.*, 2012).

En América Latina, las intervenciones fiscales en los ingresos de las familias, como los impuestos directos, las contribuciones a la seguridad social y las transferencias, contribuyen a reducir la concentración del ingreso en diferentes grados. De hecho, los impuestos directos tienen un impacto redistributivo débil, mientras que los impuestos indirectos compensan gran parte del efecto progresivo de los impuestos directos (Goñi *et al.*, 2011). Además, las pensiones suelen ser poco redistributivas y las transferencias indirectas, como los subsidios a los servicios públicos, tienen un impacto limitado en la reducción de la desigualdad.

En cuanto al gasto público, los destinados a protección social, educación, salud y vivienda tienen efectos positivos en la distribución del ingreso. Los gastos en vivienda y salud, particularmente, tienen un mayor impacto marginal en la reducción de la desigualdad. Por este motivo, el efecto redistributivo es más pronunciado cuando se tienen en cuenta los impuestos directos, las contribuciones a seguridad social y los gastos sociales (capítulo 1).

Los impuestos también tienen consecuencias en la productividad. Por ejemplo, estos pueden conducir a una mala asignación de recursos que afecte la productividad. En muchos países latinoamericanos, las autoridades fiscales se enfocan en las empresas grandes y productivas, descuidando a las pequeñas. Esto se refuerza con regímenes tributarios simplificados que puede llevar a que absorban más trabajo y capital, (Pagés, 2010). Además, otros estudios en países en desarrollo han mostrado que aumentos en la tasa del impuesto a las sociedades, especialmente en las empresas más grandes, reduce la inversión y la productividad (Pombo y Galindo, 2011). En países desarrollados existe una abundante evidencia de que los impuestos a las empresas afectan negativamente la productividad, al distorsionar la asignación de recursos, reducir la innovación y disminuir la inversión³⁰.

Un componente adicional de la política fiscal que no se debe ignorar al tratar de entender la persistencia de la desigualdad y la baja productividad es la deuda pública, pues su efecto en la distribución del ingreso depende de qué grupos de ingresos asumen los costos de la deuda y qué grupos de ingreso se benefician de los pagos de capital e intereses. En el caso del endeudamiento externo, los pagos de capital e intereses no afectan la distribución del ingreso nacional (Salti, 2015; Canale y Liotti, 2021). El efecto de la deuda pública en la productividad está relacionado con la incertidumbre, mayores costos de financiamiento y menores externalidades de la inversión pública. Estudios han concluido que una duplicación de la deuda pública total está asociada con una reducción promedio en el crecimiento de la productividad entre 1 y 1,5 puntos porcentuales (Blavy, 2006; Pattillo *et al.*, 2004). Sin embargo, con evidencia empírica a nivel internacional, Kourtellos *et al.*

(2013) encontraron que, en un contexto de baja calidad institucional, la deuda pública ejerce una influencia negativa en el crecimiento económico, mientras que la influencia es neutra en un contexto de calidad institucional alta.

El impacto distributivo de las **contribuciones a la seguridad social** puede variar, siendo regresivo en algunos casos y progresivo en otros. Un estudio en Brasil muestra que el financiamiento de la seguridad social es levemente progresivo (Soares y Bloch, 2019). En Colombia se ha estudiado ampliamente el impacto distributivo directo del sistema pensional, pero no se han analizado en detalle el impacto indirecto a través de los impuestos y el endeudamiento, ni el impacto distributivo intergeneracional (Montenegro *et al.*, 2013; Vaca, 2013; Gómez *et al.*, 2019). En países desarrollados se ha investigado el impacto distributivo de la seguridad social en general³¹ pero no hay estudios similares para países en desarrollo. En cuanto a la productividad, los programas de seguridad social pueden tener efectos negativos al generar incentivos perversos para trabajadores y empresas. Esto puede segmentar el mercado laboral y favorecer el empleo informal, lo que perjudica la productividad y reduce la acumulación de capital humano (Bobba *et al.*, 2021). Sin embargo, aún existe un debate en torno al impacto exacto del diseño de la seguridad social en la productividad y el empleo formal (Alvarez y Ruane, 2019).

Diversos estudios han concluido que no hay bases para afirmar que las **instituciones laborales** afectan el crecimiento económico de manera positiva o negativa. Un estudio reciente mostró que en países en desarrollo las legislaciones se han vuelto significativamente más protectoras, especialmente en este siglo. Los resultados muestran que aumentos en la protección para los trabajadores empleados en diferentes formas de empleo (trabajo a tiempo parcial, de duración determinada y de agencia temporal) se correlacionan con aumentos del empleo y con caídas del desempleo a largo plazo, también se encuentra una asociación positiva entre estos cambios legales y la participación del trabajo en el ingreso nacional. Sin embargo, no encuentran resultados claros para la productividad (Adams *et al.*, 2019).

30. Véase Angelopoulos *et al.* (2007), Arnold (2008), Schweltnus y Arnold (2008), Vartia (2008), Dackehag y Hansson (2012) y Gemmell y Sanz (2014).

31. Para Estados Unidos, por ejemplo, véase Feldstein y Liebman (2002) y para Bélgica, véase Decoster *et al.* (2007).

Existe amplia evidencia del impacto de las **políticas financieras** en la igualdad y la productividad (Levine, 2005; Christiansen *et al.*, 2013). El desarrollo de los sectores financieros domésticos, propiciado por las medidas de liberación financiera y de los mercados de capitales, es favorable para el crecimiento económico porque promueve una mejor asignación del ahorro y los recursos de capital. Sin embargo, los efectos de la apertura de los flujos internacionales de capital son menos claros y dependen de la secuencia de las reformas y las instituciones (Braun y Raddatz, 2007; Giavazzi y Tabellini, 2005). Asimismo, algunas investigaciones indican que la liberación financiera y la apertura de la cuenta de capitales amplían las oportunidades económicas, reducen la desigualdad persistente y mejoran la distribución del ingreso. Estos efectos se deben al acceso a los mercados de crédito, que aumenta la inversión en temas como educación y beneficia a las personas de menores ingresos (Demirgüç-Kunt y Levine, 2009). Sin embargo, estudios más recientes plantean dudas sobre los efectos distributivos del desarrollo financiero, sugiriendo que puede aumentar la desigualdad en ciertos contextos, pues el impacto de la liberalización financiera sobre la desigualdad parece estar condicionado por el nivel de desarrollo financiero y la calidad de la política (De Haan y Sturm, 2017; Kim y Lin, 2011; Kunieda *et al.*, 2014; Law *et al.*, 2014).

La inclusión financiera, entendida como el acceso y uso de servicios financieros formales, se ha asociado con una menor desigualdad en economías con diferentes niveles de desarrollo, especialmente en economías con poca profundidad financiera (Cihak y Sahay, 2020). Sin embargo, el impacto de la inclusión financiera en la productividad es mixto, y algunos estudios señalan que su efecto puede depender de factores contextuales (Hu *et al.*, 2021; Gómez *et al.*, 2020).

Las políticas de competencia se refieren a las regulaciones y normas para promover la rivalidad en los mercados, como facilitar la creación de empresas, asegurar la competencia en los precios, prevenir el abuso de posición dominante, controlar los acuerdos anticompetitivos y supervisar las fusiones y adquisiciones. Estudios demuestran que la competencia doméstica e internacional promueve la productividad, el bienestar de los consumi-

dores y el crecimiento económico a largo plazo en países desarrollados y en desarrollo³². En la mayoría de los casos de estudio, los aumentos en la competencia condujeron a aumentos significativos en la productividad del sector, incluyendo nuevas inversiones y mejoras en la gerencia de las empresas (Holmes y Schmitz, 2010; Van Reenen, 2011). Las políticas de competencia efectivas también tienen un impacto indirecto al reducir la corrupción y el clientelismo para ciertos sectores bien conectados con la política (Voigt, 2009; Bogliaccini y Luna, 2016; Rijkers *et al.*, 2014). La calidad de las políticas de competencia, medida por aspectos como el contenido de las leyes, la incorporación de un enfoque económico y la independencia de las agencias de competencia, está relacionada con diferencias en la productividad total de los factores (Voigt, 2009).

En cuanto a la reducción de la desigualdad, la falta de competencia puede afectar a los consumidores mediante una menor oferta y precios más altos, lo que puede ser regresivo si los bienes son de consumo de los hogares de menores ingresos (Ivaldi *et al.*, 2016; Martínez *et al.*, 2017). Incluso, diversas políticas que limitan la competencia perjudican desproporcionalmente a los grupos de menores ingresos en los países en desarrollo (Martínez *et al.*, 2017), como, por ejemplo, las intervenciones en los mercados de alimentos mediante aranceles o controles a las importaciones o a los precios. Ante estos resultados, la relación de competencia es un área con potencial para entender y deshacer el círculo vicioso de desigualdad e improductividad.

Múltiples estudios han encontrado que **las instituciones y la calidad de las políticas** son determinantes importantes de la productividad y el desempeño económico a largo plazo (Hall y Jones, 1999; Dreher *et al.*, 2014; Schneider *et al.*, 2010; Coe *et al.*, 2009). Mejoras en el marco legal y regulatorio, una mayor apertura comercial y una mayor intensidad de innovación amplifican el efecto positivo que tiene el gasto en investigación y el desarrollo en la PTF (Grigorian y Martínez, 2000; Egert, 2016).

Un aspecto importante relacionado a la calidad de las instituciones es la **confianza interpersonal**. Estudios muestran que niveles más altos de capital social, incluyendo la confianza, están relacionados con mayores tasas de crecimiento de la productividad (PNUD, 2023; Bjørnskov y

32. Véase Ahn (2002), Berthou *et al.* (2018), Shu y Steinwender (2019), Martínez *et al.* (2017), Rodríguez *et al.* (2020) y Misch y Saborowski (2020).

Méon, 2015; Jalles y Tavares, 2015; Kaasa, 2016; Coyle y Lu, 2020). Este efecto es más significativo en los países ricos, lo que sugiere que las instituciones y el capital social operan de forma complementaria. La desconfianza obstaculiza el crecimiento inclusivo al restringir la capacidad emprendedora, la innovación y la inversión, así como limitar el movimiento de trabajadores, capitales e ideas hacia sectores con potencial de crecimiento (Keefer y Scartascini, 2022)³³.

En cuanto a la **relación entre instituciones y desigualdad, los resultados son menos consistentes**. Algunos estudios han encontrado que la calidad institucional y la desigualdad de ingresos se refuerzan mutuamente, con una fuerte causalidad de la desigualdad hacia las instituciones (Chong y Gradstein, 2007). Sin embargo, otros estudios muestran que mejoras en las instituciones contribuyen al crecimiento económico y ayudan a reducir la

pobreza, pero esto no se traduce necesariamente en mejoras en la distribución del ingreso (Gasparini y Molina, 2006). **La corrupción**, aspecto inherente de la calidad de las instituciones, es considerada como dañina para la distribución del ingreso³⁴, sin embargo, este consenso ha sido cuestionado en el caso de América Latina (Dobson y Dobson, 2012; Andres y Dobson, 2011). En este sentido, aún existe un debate abierto sobre el impacto que tienen las instituciones en la desigualdad, ya que algunos efectos disminuyen la desigualdad, mientras que en otros casos no tienen efecto o incluso la aumentan (Philp, 2016; Anderson, 2017; Ang, 2020).

En síntesis, desde un enfoque agregado de país, hay múltiples factores que afectan simultáneamente la desigualdad y la productividad, por lo que corregirlos podría tener impactos positivos en ambos fenómenos.

Relación entre productividad y desigualdad en Colombia

La productividad laboral como factor determinante de la reducción de la desigualdad y el cambio social en Colombia

Como se mencionó en capítulos anteriores, la productividad laboral es un medio para aumentar el bienestar y la calidad de vida de las personas, por medio del crecimiento del ingreso: cuando se logra una mayor productividad, se espera que haya un incremento en los salarios y en la generación de empleo de calidad. Por otro lado, la reducción de la desigualdad busca corregir injusticias y es un medio para reducir la pobreza. Como se mencionó en el primer capítulo, la desigualdad extrema puede llevar a la concentración de

recursos y oportunidades en manos de unos pocos, dejando a una parte significativa de la población en condiciones de vulnerabilidad y pobreza. Por estas razones, la trampa de baja productividad y alta desigualdad es uno de los mecanismos que explica el crecimiento del ingreso y la reducción de la pobreza en Colombia en las últimas décadas.

Al observar las trayectorias de la desigualdad de ingresos (Gini), la incidencia de la pobreza monetaria, la productividad laboral (medida con la remuneración promedio por hora trabajada) y el bienestar económico (cociente entre el ingreso medio y la línea de pobreza³⁵), se evidencia que los cambios de estas variables en Colombia no han sido homogéneos y se puede clasificar en tres fases según la velocidad y dirección (gráfico 3.4).

33. Asimismo, para estos autores existen tres canales a través de los cuales la desconfianza distorsiona la actividad económica. Primero, cuando las empresas desconfían del Gobierno, es menos probable que respondan a las condiciones favorables que este intenta crear a través de políticas regulatorias y tributarias. Segundo, la desconfianza interpersonal de los ciudadanos lleva tanto al Gobierno como a las empresas a exigir una regulación excesiva, lo que impone cargas a las empresas cuando intentan innovar y crecer. Por último, la desconfianza interpersonal limita la negociación entre agentes desconocidos.

34. Véase Gyimah-Brempong (2002), Jong-Sung y Khagram (2005), Apergis et al. (2010); Policardo y Sánchez Carrera (2018) y Sulemana y Kpiendaareh (2018).

35. La medida de bienestar refleja cuántas canastas básicas de alimentos, servicios y otros bienes mínimos para vivir (cuyo valor es la línea de pobreza monetaria) pueden comprarse con el ingreso del colombiano en el promedio nacional. De esta manera se puede ver la relación entre la pobreza monetaria y el ingreso promedio de la población.

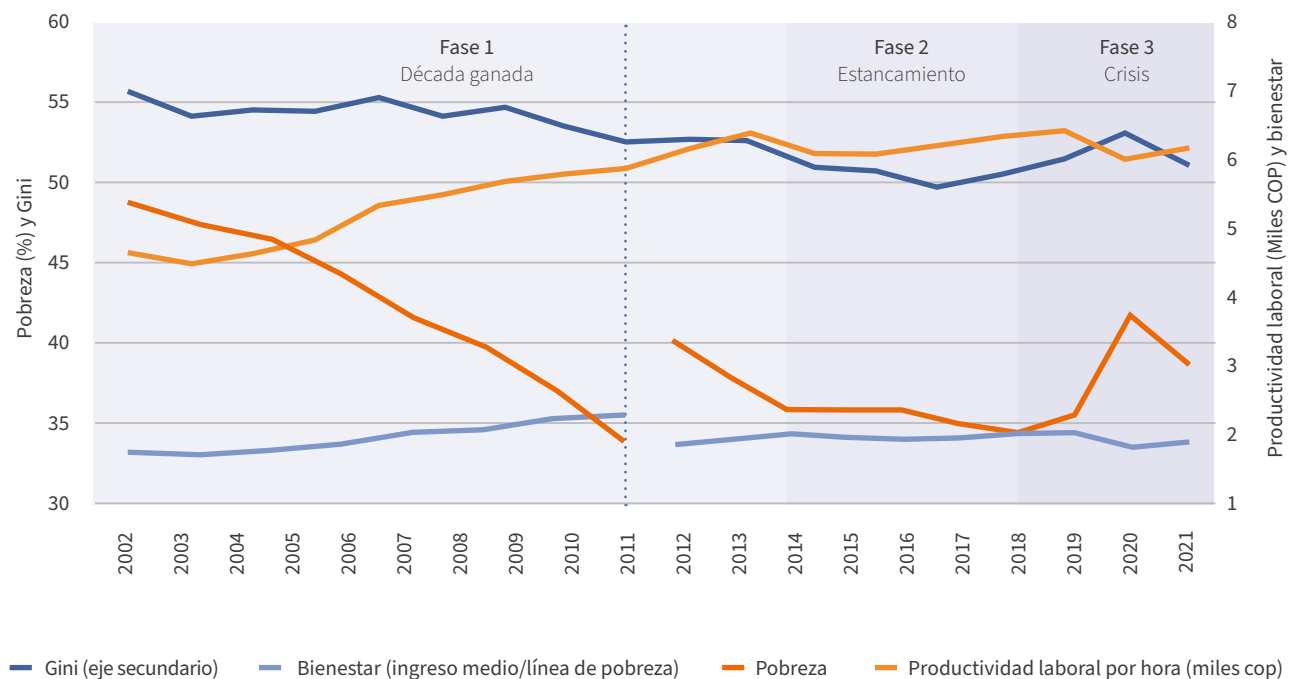
El siglo comenzó con un cambio social acelerado entre 2002 y 2014, periodo denominado como la “década ganada”³⁶, ya que hubo mejoras significativas en el bienestar de la población, impulsadas tanto por la mayor productividad laboral como por una disminución en la desigualdad de ingresos y de la pobreza. En particular, en esta etapa hubo una reducción de la incidencia de pobreza monetaria³⁷, una disminución sostenida de la desigualdad (por lo que el Gini pasó de 57,2 a 53,8), un aumento del ingreso medio relativo a la línea de pobreza, de 1,8 a 2,1 en 2014, y un aumento en los ingresos por hora trabajada (proxy de productividad laboral).

Al terminarse el boom de los *commodities*, entre 2014 y 2017, se presentó un “estancamiento” del cambio social, el crecimiento del bienestar se aplanó, los niveles de pobreza se mantuvieron estables (alrededor del 36% del total de la población) y la

productividad laboral cerró en niveles muy semejantes al inicio de este periodo. No obstante, la desigualdad en estos años continuó con su tendencia a la baja, pasando de 0,538 en 2014 a 0,508 en 2017, el nivel más bajo en este siglo.

A partir de 2017 se empiezan a revertir los logros: lo que empezó por un deterioro de la desigualdad, seguido por un aumento de la pobreza (desde 2018), situación que se acentuó con el impacto de la pandemia por el COVID-19 en 2020. En ese año, la tasa de pobreza se incrementó, pasando del 35,7% al 42,5%, la desigualdad retornó a los niveles previos a la fase de estancamiento (0,544) y la productividad laboral por hora se redujo en más del 6%. La recuperación en 2021 no fue suficiente para retornar a los niveles de pobreza, desigualdad y productividad precrisis. Sumado a esto, crecientes presiones inflacionarias se mantuvieron a lo largo del 2022, afectando la pobreza.

Gráfico 3.4. Fases del cambio social en Colombia (2002-2021)



Fuente: elaboración propia con cálculos de Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

36. El nombre es tomado de Angulo *et al.* (2013).

37. En 2011, el DANE realizó una actualización metodológica de la estimación de las líneas de pobreza y la construcción del ingreso agregado del hogar. Dentro de las principales diferencias con la metodología anterior se resalta la corrección de valores extremos, falsos ceros, ajustes en imputación de ingresos por propiedad de vivienda y actualización de las líneas de pobreza a partir de la encuesta de ingresos y gastos más reciente. Esto trajo consigo una variación en los niveles de pobreza y pobreza extrema evidenciados, lo que implicó una ruptura de la comparabilidad de la serie, y un cambio más leve en estimaciones de desigualdad como el Gini. La línea punteada en el gráfico 3.4 representa este cambio metodológico.

Las trayectorias del bienestar económico, la desigualdad y la pobreza no son independientes, por el contrario, están estrechamente relacionadas. Para comprobar esta relación, se analiza la sensibilidad de la pobreza ante cambios en el ingreso de los hogares, relativos a la línea de pobreza y en la distribución de ingresos³⁸, para cada una de las fases a través del método de Kakwani (1993).

Entre 2002 y 2021 la pobreza se redujo cuando hubo crecimiento económico positivo³⁹. En ese mismo periodo,

los aumentos en la desigualdad elevaron la pobreza⁴⁰ (y viceversa). No obstante, la magnitud de estos efectos ha aumentado a lo largo del tiempo, de forma que aumentos en la desigualdad actualmente lesionan en mayor medida la senda de reducción de la pobreza que hace 20 años, por lo que se necesita más crecimiento económico para reducir la pobreza (tabla 3.1).

Tabla 3.1. Elasticidades de la pobreza frente al crecimiento del ingreso y de la desigualdad

Elasticidades	Fases			
	Década ganada (a) (2002-2011)	Década ganada (b) (2012-2014)	Estancamiento (2014-2017)	Reversión y crisis (2017-2021)
Elasticidad de la pobreza frente al crecimiento del bienestar económico (cociente entre el ingreso medio y la línea de pobreza)	-0,95	-1,01	-1,10	-1,08
Elasticidad de la pobreza frente a la desigualdad del ingreso	0,97	1,14	1,25	1,15

Nota: La fase de la “década ganada” se tiene que dividir en los segmentos a y b por el cambio metodológico en la medición de pobreza. Se promediaron las elasticidades puntuales anuales dentro en cada periodo.

Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH del PNUD Colombia y Araar y Duclos (2022) y con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

Esto es indicativo de que en Colombia la reducción sostenida de la pobreza requiere tanto el crecimiento del ingreso medio como de la reducción de la desigualdad. Si las políticas públicas se centran únicamente en uno de estos aspectos, es probable que el impacto en la pobreza sea limitado. Por esta razón, es fundamental superar la trampa de baja productividad y alta desigualdad que afecta al país.

Mecanismos detrás de la relación entre baja productividad y altas desigualdades

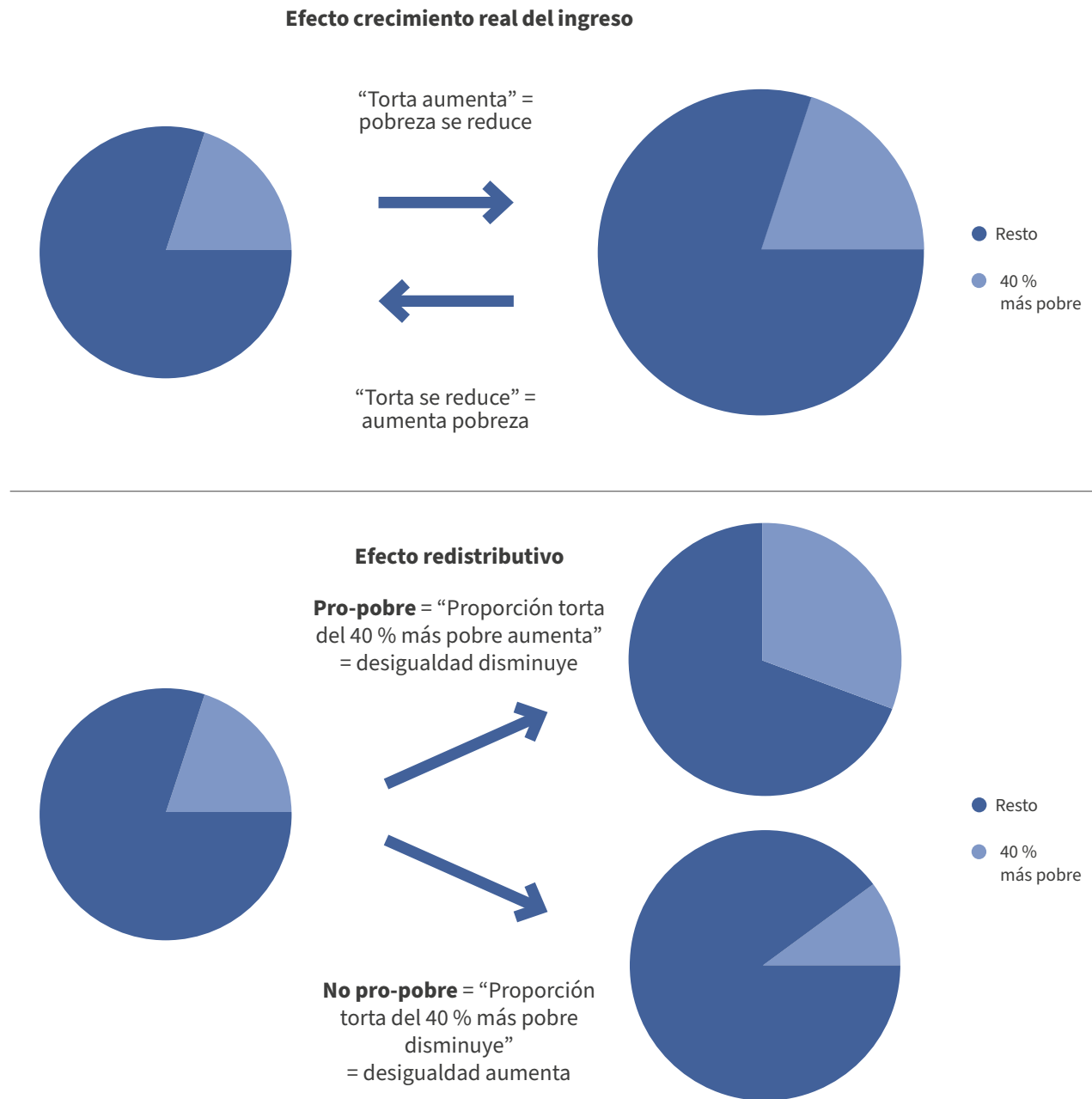
Para entender con más detalle la manera en que la trampa de baja productividad y desigualdad está detrás del cambio en la pobreza en las últimas décadas, la medición de pobreza se

puede descomponer⁴¹ en el efecto que aporta el crecimiento real del ingreso⁴² y el efecto por la redistribución de los ingresos, es decir, la pobreza se puede reducir por dos vías: 1) cuando el ingreso total de los hogares crece de forma generalizada (efecto del crecimiento real); y 2) cuando aumenta la proporción de los ingresos en las partes bajas de la distribución de ingresos, cuando hay una redistribución en favor de la población más pobre “pro-pobre”⁴³ y, por lo tanto, se reduce la desigualdad. Por el contrario, la pobreza aumenta cuando: 1) el ingreso total de los hogares se contrae de forma generalizada; y 2) hay una mayor concentración de los ingresos en los grupos de altos ingresos, es decir, hay una redistribución “no pro-pobre”, lo que conduce a aumentos en la desigualdad (figura 3.1).

38. Es decir, la elasticidad de la pobreza con respecto al bienestar y la desigualdad en Colombia.

39. La elasticidad tiene signo negativo.

40. La elasticidad de la pobreza respecto a la desigualdad es positiva.

Figura 3.1. Efectos por los cuales la pobreza puede cambiar

Fuente: elaboración propia con base en Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH (2012-2021).

41. Metodología de Shorrocks y Kolenikov (2005).

42. Se calcula como el efecto nominal menos el efecto regresivo de la inflación.

43. Para determinar si el crecimiento es pro-pobre o no pro-pobre, Kakwani y Son (2016) proponen una metodología que consiste en comparar las tasas de crecimiento del ingreso laboral y de sus componentes del promedio nacional (average prosperity) con las que corresponden al 40% de la población con menores ingresos (shared prosperity). Las ganancias o pérdidas en equidad van a estar dadas por la diferencia entre ambas tasas (anexo 3.5).

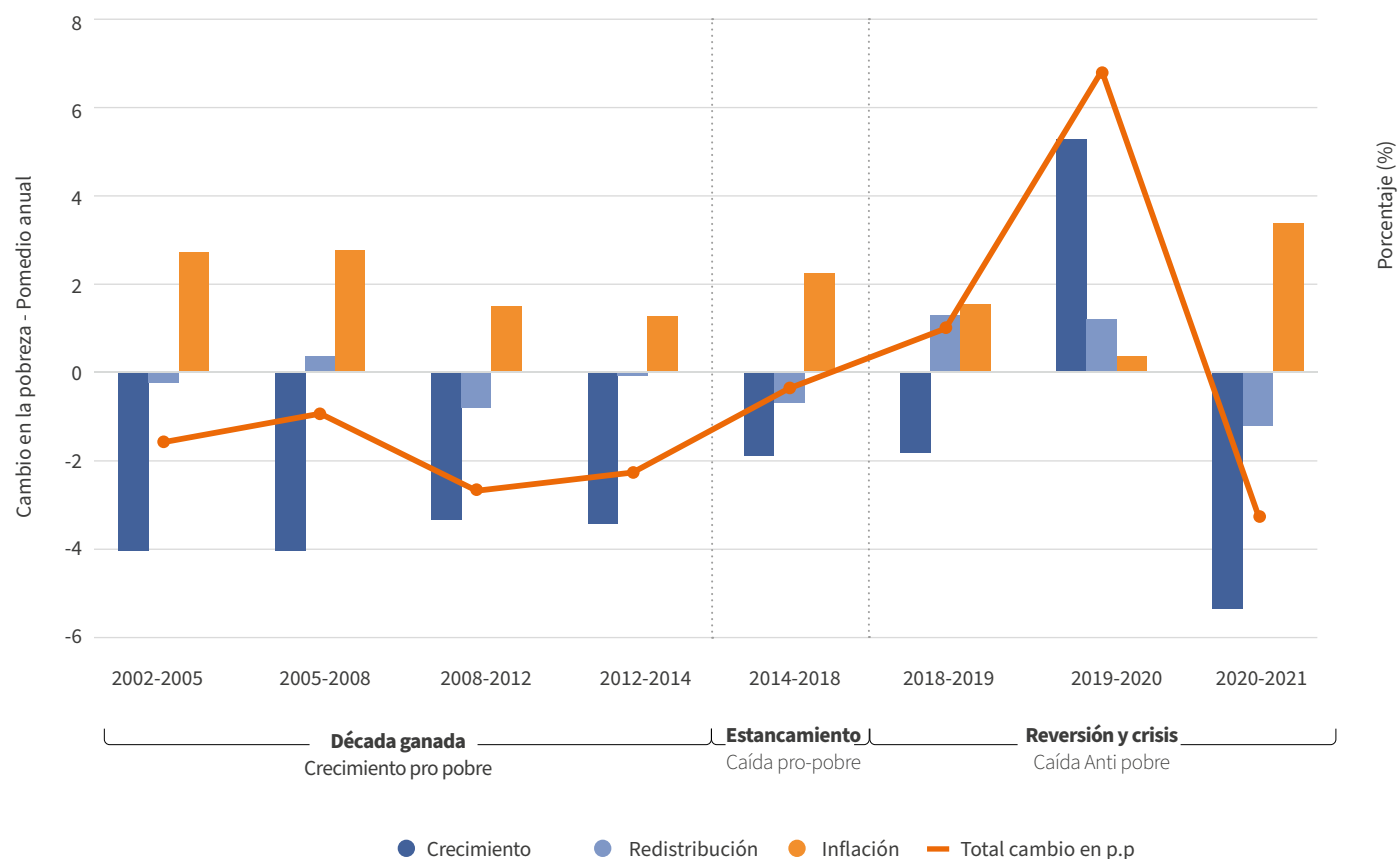
Al analizar estos componentes, en el caso colombiano estos han tenido efectos y magnitudes diferentes en cada fase. La década ganada (2002-2014) se caracterizó por una combinación de factores: un alto efecto crecimiento, un débil efecto redistributivo pro-pobre y un efecto moderado y decreciente de la inflación (gráfico 3.5). Esto indica que el crecimiento del ingreso total en estos años indujo un cambio distributivo en favor de los pobres y eso explica la mayor velocidad de reducción de la pobreza que se observa en la serie y, por lo tanto, de la reducción en la desigualdad (anexo 3.1).

Durante la fase de estancamiento (2014-2017) se redujo sustancialmente el efecto del crecimiento y se elevó el efecto de la inflación. Como consecuencia, la caída del bienestar (cociente entre el ingreso medio y la línea de pobreza) comprometió la sostenibilidad del círculo virtuoso de crecimiento en favor de los pobres. En este periodo se observó

una caída del bienestar que frenó en parte la velocidad de reducción de la pobreza observada hasta entonces durante este siglo. Sin embargo, hubo un cambio distributivo en favor de los pobres, que protegió su bienestar al punto de que este no cayó como el promedio nacional, conllevando que la desigualdad continuara su descenso.

Finalmente, en la fase de reversión y crisis (2017 y 2021) primó el efecto empobrecedor de la inflación, que no pudo ser contrarrestado por los bajos efectos netos de crecimiento y cambio en la desigualdad. Esto llevó al peor escenario posible, el cual se da cuando la caída del bienestar se acompaña de un cambio distributivo en contra de los pobres. De este periodo es importante destacar que esta situación, si bien fue acelerada por la crisis del COVID-19 entre 2019-2021, se detonó desde 2017 en el momento en que empezó a escalar nuevamente la desigualdad (gráfico 3.5).

Gráfico 3.5. Descomposición del cambio en pobreza por sus efectos (promedio anual) (2002-2021)



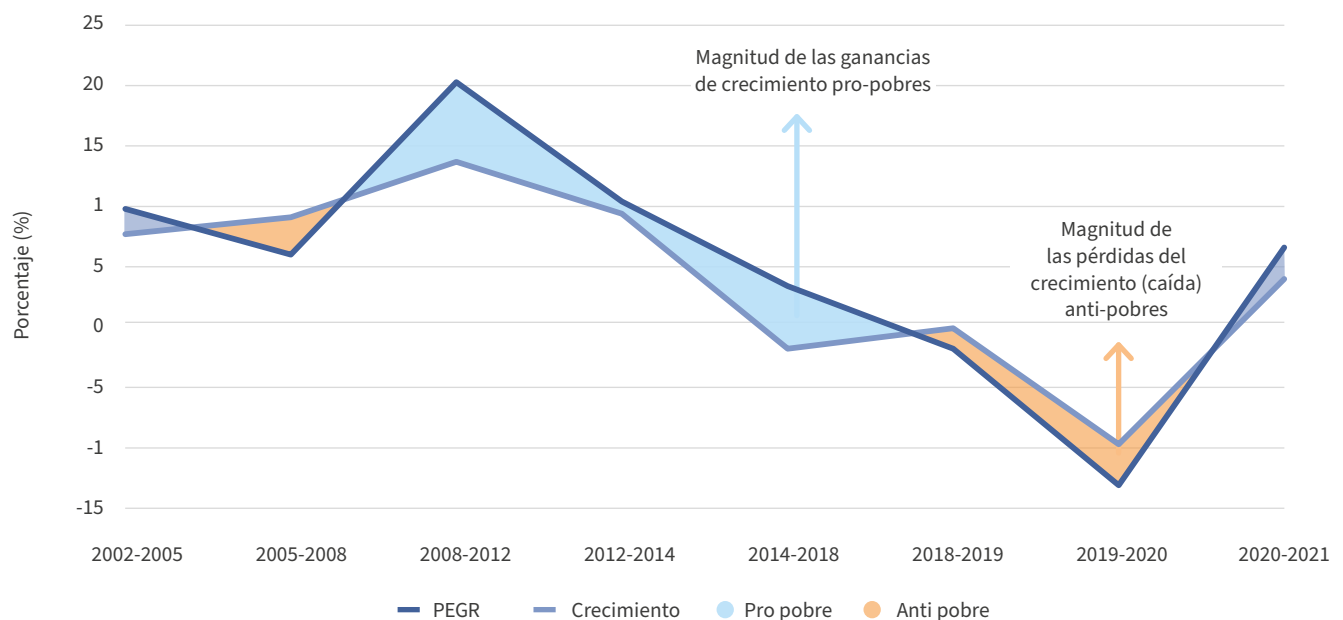
Fuente: Inclusión SAS (2023), Documento de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH (2012-2021).

Los principales hallazgos descritos hasta el momento de esta descomposición del cambio en pobreza se pueden resumir en tres (gráfico 3.6). En primer lugar, el crecimiento ha sido la principal fuerza reductora de la pobreza en Colombia durante el siglo XXI; sin embargo, su efecto ha ido perdiendo magnitud de forma continua. A comienzos de la década, la contribución del crecimiento a la reducción de la pobreza fue -3,6 p.p. al año, en la siguiente fase se redujo a la mitad (-1,75 p.p.) y en la última fase pasó a menos de la mitad (-0,65 p.p.).

En segundo lugar, el componente redistributivo no ha contribuido a la reducción de la pobreza de manera importante. El efecto en reducción en la desigualdad, observado hacia finales de la primera fase e inicios de la segunda, se difuminó por el bajo desempeño del crecimiento y la alta inflación durante la fase de estancamiento.

En tercer lugar, el efecto perverso de la inflación sobre la pobreza se redujo de manera continua en la primera década, favoreciendo a una mayor velocidad de la reducción de la pobreza, pero luego volvió a crecer hasta alcanzar el registro más alto en 2020-2021.

Gráfico 3.6. Tasa de crecimiento equivalente de la pobreza en Colombia (2002-2021)



Nota: PEGR se refiere a Poverty Equivalent Growth Rate, que se define como la tasa de crecimiento asociada a un cambio de pobreza observado, cuando se asume que el efecto desigualdad es cero.

Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

Enfoque de ingresos

Hasta ahora se ha hecho evidente que el crecimiento económico ha sido determinante para la reducción de la pobreza, incluso por encima del cambio en la distribución de ingresos, por lo que es importante entender el mecanismo económico y social detrás de este fenómeno.

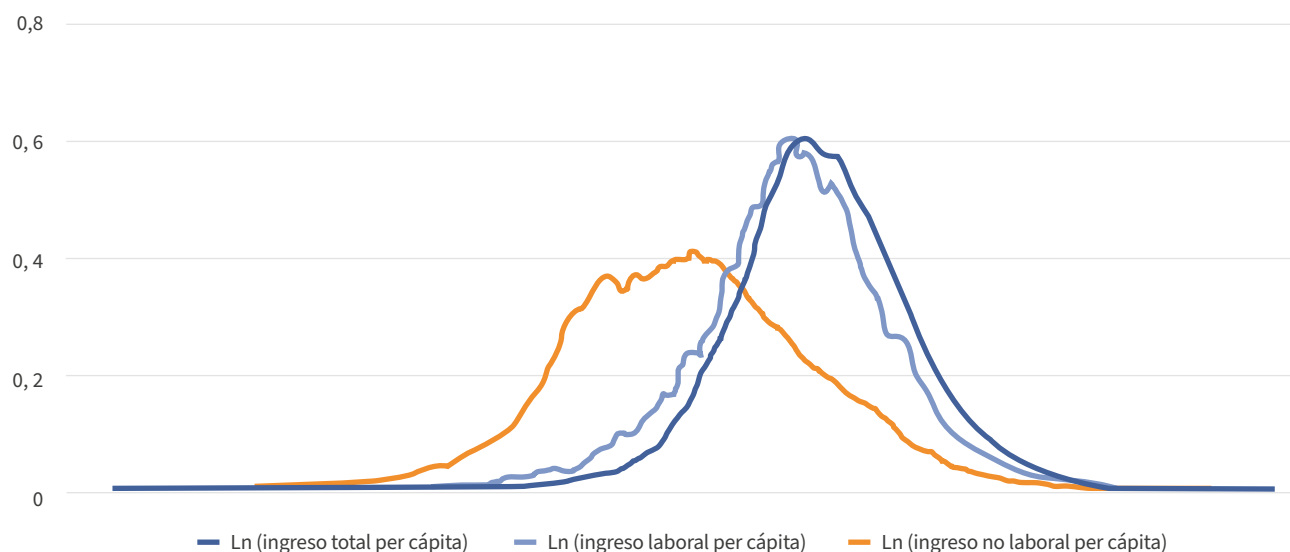
El crecimiento total de los ingresos y su cambio redistributivo puede surgir del ingreso laboral y del no laboral. El ingreso laboral hace referencia a los ingresos que provienen de la actividad productiva, reflejando la capacidad productiva, la

productividad y la remuneración a los factores de producción. Por su parte, los ingresos no laborales se refieren a las transferencias institucionales, familiares y a otros ingresos, de modo que es más cercano a acciones redistributivas privadas o públicas. En Colombia, el ingreso no laboral se concentra en mayor medida en población pobre y vulnerable, no obstante, este representa una pequeña proporción en el ingreso total de los hogares. En cambio, el ingreso laboral es el componente que determina gran parte distribución de los ingresos totales de los hogares, tal y como se vio en el capítulo 1, razón por la cual el análisis se concentra en este componente (gráfico 3.7).

El crecimiento del ingreso laboral per cápita se puede fraccionar como la suma de las tasas de crecimiento de la tasa de empleo, las horas trabajadas por empleado, la tasa de participación y la *productividad laboral*, definida como la remuneración por hora trabajada⁴⁴. A su vez, la variación

de la *productividad laboral* se puede descomponer en la variación de los años de educación y en los retornos de la educación (figura 3.2). Es importante tener en cuenta que esta definición es una aproximación limitada e imperfecta de la productividad⁴⁵.

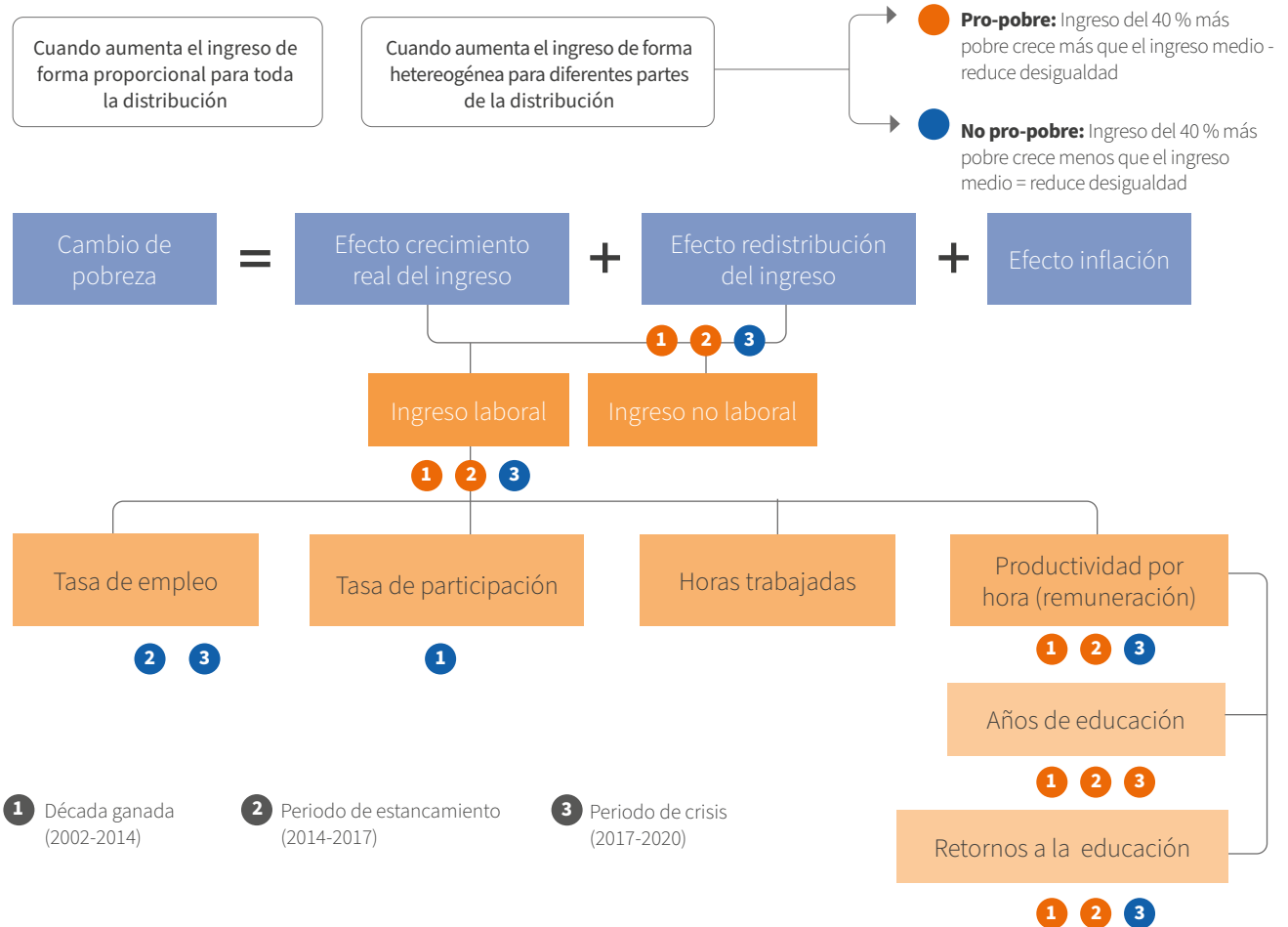
Gráfico 3.7. Descomposición del ingreso total en ingreso laboral y no laboral en Colombia (2021)



Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

44. Metodología de Kakwani y Son (2016).

45. La definición de productividad laboral que la equipara a la remuneración por hora trabajada del trabajador es, por supuesto, limitada. Sin embargo, reconociendo que es una medida imperfecta por los supuestos que involucra, puede ser útil en el campo del análisis del bienestar de los hogares. Al respecto, Kakwani (2009) comenta que: “Productividad es definida aquí como la remuneración laboral por hora de trabajo. Esta es una definición restringida y es válida únicamente bajo el supuesto en el que los trabajadores siempre y en todo lugar se les paga su producto marginal. A pesar de que este supuesto no es estrictamente válido, los trabajadores de alta productividad tienden a tener salarios por hora más altos. Por lo tanto, la ganancia por hora se puede utilizar como proxy de la productividad. Además, dado que nuestro propósito es evaluar el nivel de vida de los hogares, esta definición restringida es más relevante porque está directamente relacionada con el estándar de vida de los hogares”.

Figura 3.2. Componentes del efecto de crecimiento real del ingreso y el efecto redistributivo

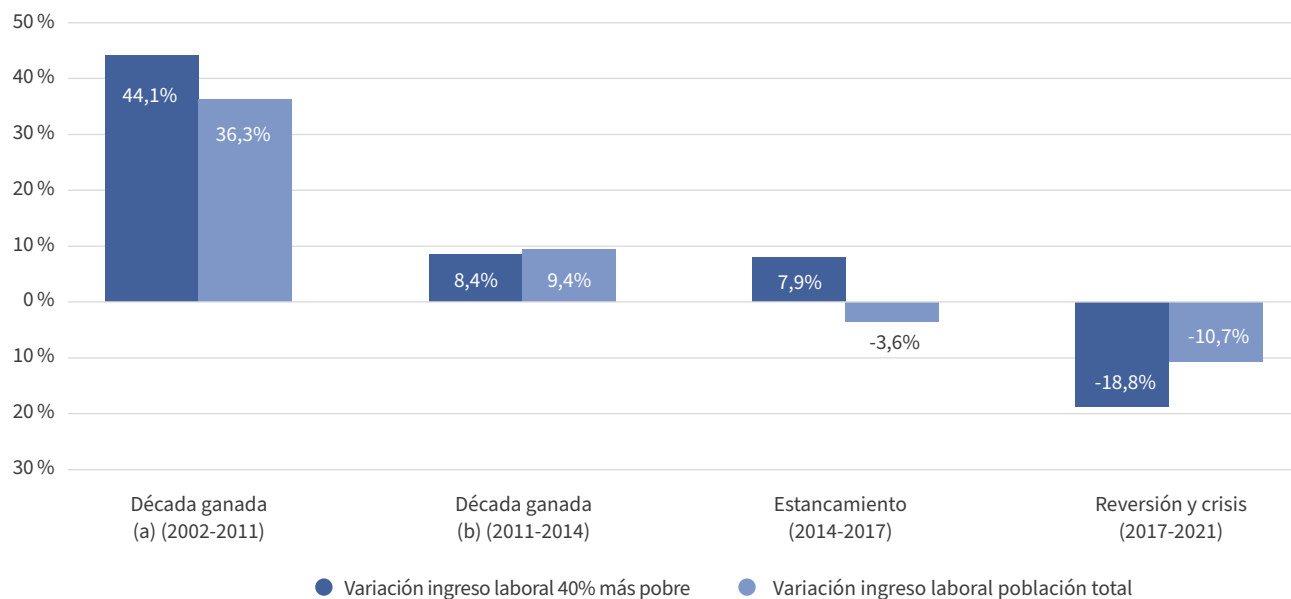
Fuente: elaboración propia con base en Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia.

Al aplicar esta metodología en Colombia, se encuentra que a comienzos de la década ganada (2002-2014) se obtuvieron logros importantes en el crecimiento real de los ingresos de toda la población, con una variación del 36%. Además, hubo avances en equidad por la vía del ingreso laboral, ya que esta presentó un mayor crecimiento para el 40% más pobre, con una variación en el mismo periodo del 44% (gráfico 3.8). Estas ganancias en equidad fueron jaladas principalmente por la productividad laboral, que registró una evolución pro-pobre con una diferencia superior a 1 p.p. en el promedio anual (1,17%) (gráfico 3.9), es decir, los pobres aumentaron la remuneración por hora en mayor medida que el promedio nacional. El efecto en la productividad laboral en este periodo se debió a que tanto los años de educación como los retornos a la educación favorecieron la productividad y los ingresos de los pobres (gráfico 3.9).

Por su parte, la tasa de participación de la fuerza laboral fue el único de los componentes de ingreso laboral que registró un comportamiento no pro-pobre durante este periodo, lo que sugiere que los avances en la inserción laboral fueron menos significativos para la población más pobre del país, en comparación con el promedio nacional.

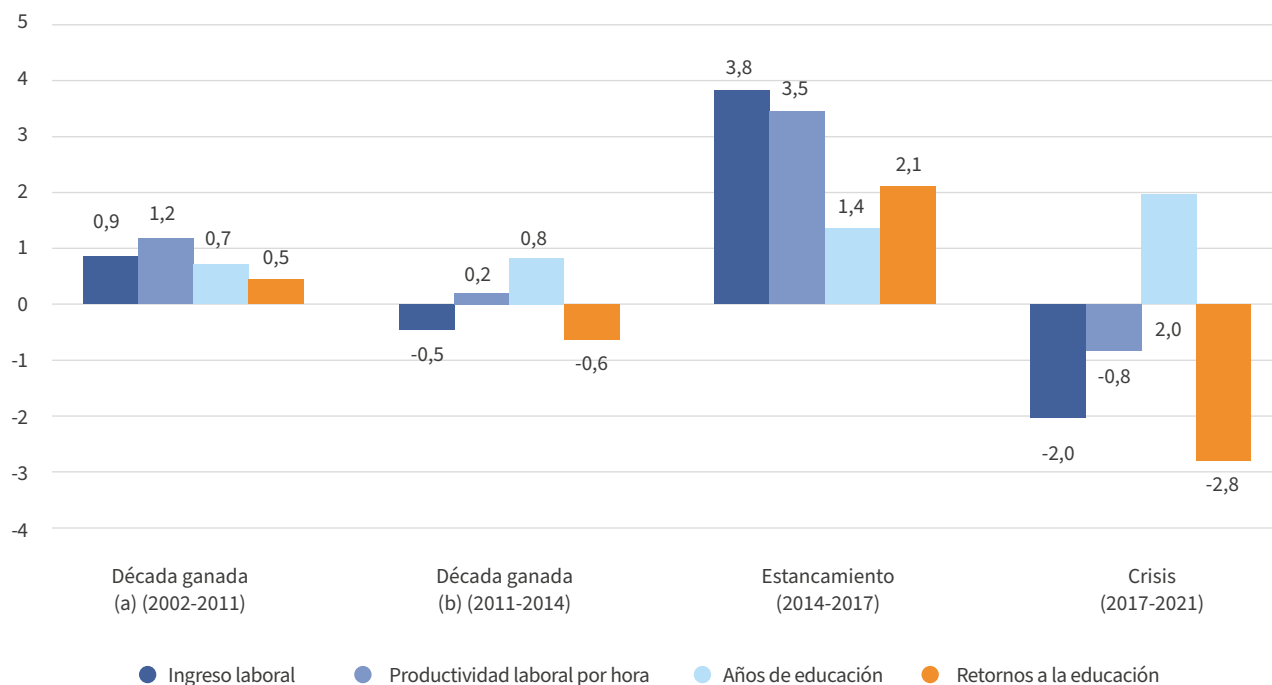
Como resultado de la evolución de estos componentes, la comparación de la evolución del ingreso laboral del 40% más pobre y la del promedio nacional reporta unas ganancias a favor de los pobres al comienzo de la década ganada del orden de 0,86% (gráfico 3.8), resultado que coincide con la reducción cercana al 30% en la tasa de pobreza monetaria en el periodo. Cabe notar que este patrón de ingreso laboral en favor de los pobres no fue sostenible y se diluyó hacia los dos últimos años del periodo (anexo 3.2).

Gráfico 3.8. Variación del ingreso laboral en Colombia (porcentaje) (2002-2021)



Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

Gráfico 3.9. Ganancias o pérdidas en equidad por el cambio en el ingreso laboral, la productividad laboral y sus componentes en Colombia (puntos porcentuales promedio anual) (2002-2021)



Nota: Las ganancias o pérdidas en equidad se calculan como la diferencia entre la variación promedio anual de la variable de interés del 40% más pobre menos la variación promedio anual de la variable de interés del promedio nacional.

Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

El periodo 2014-2017 muestra un patrón singular: el ingreso laboral se redujo en el total nacional, pero aumentó para el 40% más pobre, lo que se tradujo en un efecto crecimiento real del ingreso negativo, pero con un efecto redistributivo positivo. Específicamente, las ganancias en equidad entre la evolución del ingreso laboral del 40% más pobre del país y la del promedio de la población fue cercana a 4 p.p. anuales. Es importante destacar que, de los componentes relativos al mercado laboral, el único que registró un comportamiento no pro-pobre fue la tasa de empleo, es decir que los choques que empezaron a afectar la economía colombiana deterioraron más el acceso a puestos de trabajo de la población más pobre del país. De nuevo, la productividad laboral fue el principal motor de la redistribución pro-pobre, ya que la productividad del 40% más pobre aumentó en 3,5 p.p. más que la productividad laboral del total de la población (gráfico 3.12), la cual fue impulsada a su vez por la mejora en equidad de los retornos a la educación y, en menor medida, por las ganancias de equidad por los años de educación.

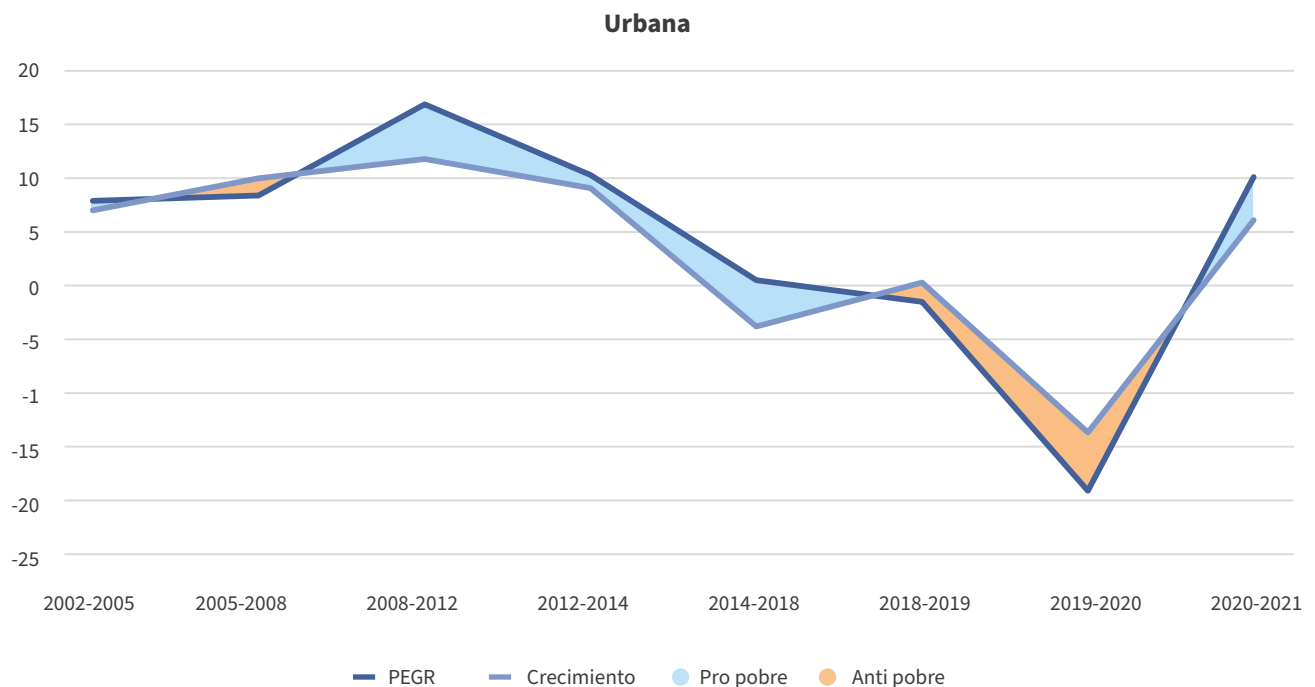
Finalmente, en la fase de reversión y crisis (2017-2021), la evolución del ingreso laboral mostró una contracción importante para toda la población, pero con un sesgo altamente en contra de los pobres, determinado principalmente el componente de la productividad laboral. La brecha negativa de más de 2 p.p. entre el ingreso del 40% más pobre y el promedio de la población

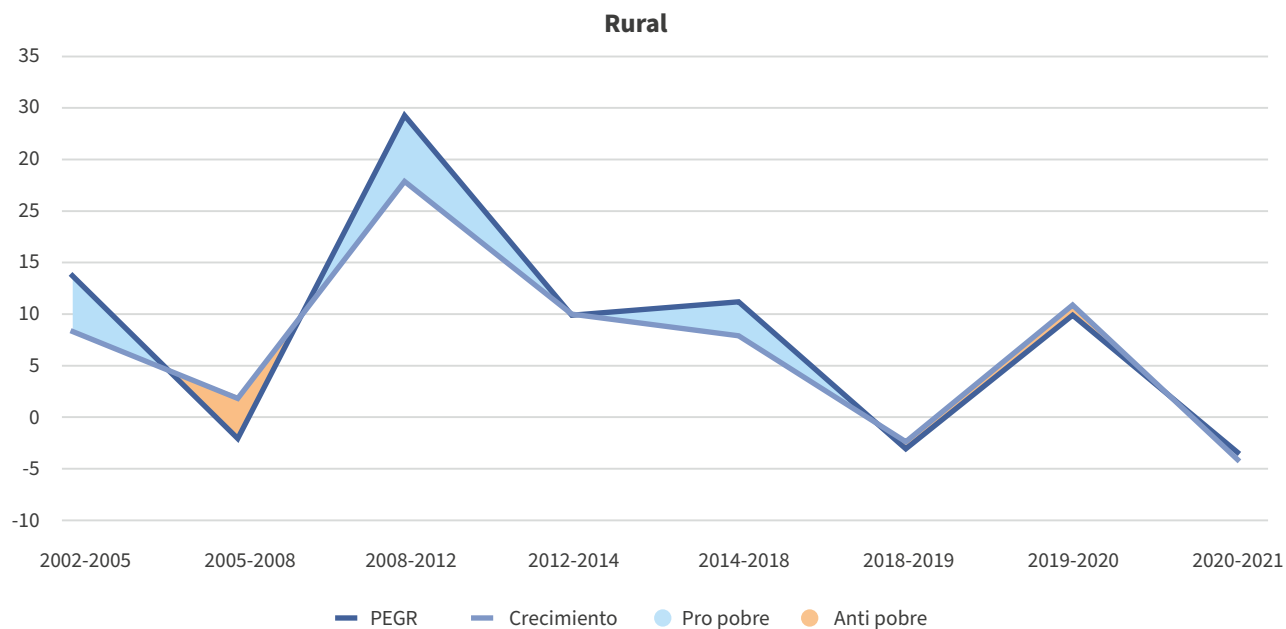
es indicativa de la mayor exposición a los efectos económicos de la pandemia por parte de los hogares de menores ingresos, en particular en la productividad laboral y en la tasa de empleo. Ante una crisis sin precedentes, estos datos sugieren que las personas con mayores niveles educativos pudieron adaptar sus condiciones laborales y frenar las pérdidas en productividad de manera más efectiva que la población en condición de pobreza. Dentro de los componentes de productividad laboral, se evidencia que el efecto regresivo total de la productividad (-0,8 pp) fue determinado por los retornos a la educación.

Zona rural y urbana

Al desagregar por zonas se evidencia, en primer lugar, que las zonas rurales han mostrado, en general, un mayor crecimiento de los ingresos en comparación con las zonas urbanas en las últimas dos décadas. En segundo lugar, el efecto redistributivo generado en el cambio de ingreso ha sido mayor en las zonas rurales, especialmente durante la pandemia (gráfico 3.10). Como resultado de estos dos patrones, la pobreza monetaria en zonas rurales se redujo entre 2012 y 2021, al pasar de 56,4% al 44,6%. En contraste, la pobreza monetaria en las cabeceras pasó de 36% a 32,3% en 2019, pero con los efectos de la pandemia esta incluso aumentó a 37,8% en 2021 (DANE, 2022).

Gráfico 3.10. Tasa de crecimiento equivalente de la pobreza en Colombia por zona (2002-2021)





Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

Estos resultados se pueden explicar en gran parte por los cambios en la productividad laboral. Por un lado, la productividad en la zona rural ha crecido en mayor proporción que en la zona urbana en el periodo analizado, excepto entre 2018-2019, lo cual se ha traducido en mayor crecimiento de los ingresos (anexo 3.3). Dentro de los componentes de la productividad, resaltan mayores crecimientos en los años de educación en las zonas rurales, que han sido un motor importante para mejorar el ingreso de estas zonas en comparación con el resto del país. Por el contrario, los retornos a la educación no han mostrado una influencia estable en las zonas rurales ni urbanas.

En cuanto al efecto redistributivo, las zonas rurales presentaron un mayor crecimiento pro-pobre en la década ganada, es decir, entre 2002-2005 y 2008-2011, la productividad laboral de 40% más pobre en las zonas rurales aumentó por encima que el promedio nacional. En cambio, en estos años, la ganancia de las zonas urbanas también fue pro-pobre, pero en menor magnitud.

Durante el periodo de estancamiento (2014-2018), en ambas zonas el crecimiento fue pro-pobre y las ganancias fueron de magnitudes semejantes, y se originaron en mejoras tanto en los años de educación como en los retornos.

De forma contraria, el efecto redistributivo de la productividad laboral entre las zonas fue diferente durante la época de reversión y crisis: la productividad laboral de los

territorios rurales presentó un decrecimiento anti-pobre, especialmente antes de la pandemia. En las cabeceras, en cambio, la contracción anti-pobre se concentró principalmente durante la pandemia. En ambas zonas, sin embargo, el sesgo anti-pobre se explica por una disminución de los retornos a la educación, cuya magnitud no fue compensada por el aumento en los años de educación. Luego de la pandemia, ambas zonas lograron recuperar las pérdidas en redistribución generadas en los últimos años, pues la productividad laboral presentó un crecimiento pro-pobre (anexo 3.3, paneles a y b).

Esta descomposición permite concluir que, en las últimas dos décadas, las zonas rurales han presentado mejoras en la pobreza en mayor medida que las zonas urbanas, como resultado tanto del efecto crecimiento como en el efecto redistributivo. Aunque la tendencia inició desde la década ganada, la pandemia intensificó este efecto, al generar una mayor afectación en las cabeceras. No obstante, las zonas rurales aún continúan con una mayor proporción de pobres en términos monetarios, de modo que la brecha se ha cerrado, aunque no lo suficiente (anexo 3.3, paneles a y b).

Si se divide el territorio por su nivel de ruralidad en zonas urbanas, intermedias, rurales cercanas y rurales remotas, se observa que entre 2008 y 2018, todos los territorios presentaron sesgos pro-pobres, mientras que entre 2005-2008 y 2018-2019, todos presentaron efectos anti-pobres.

En cambio, durante la pandemia los efectos fueron diversos: las zonas urbanas e intermedias presentaron decrecimientos anti-pobres, la zona rural cercana presentó decrecimiento pro-pobre y las zonas rurales remotas presentaron, incluso, crecimientos pro-pobres. En términos de magnitud, antes del 2019, los efectos pro-pobre y anti-pobre eran de mayor magnitud en la zona predominantemente rural cercana y rural remota. Durante y después de la crisis, la zona predominantemente urbana tuvo las pérdidas y ganancias más grandes. La zona rural remota y cercana tuvo comportamiento pro-pobre durante los períodos 2019-2020 y 2020-2021 (anexo 3.3, panel c).

Desagregación de las 23 ciudades principales de Colombia

El mismo análisis para las principales 23 ciudades muestra que durante los últimos años de la década ganada (2012 a 2014) hubo divergencias entre las ciudades respecto de la dirección del efecto redistributivo. En cambio, el período 2014-2018 se caracterizó por un comportamiento pro-pobre, tanto en el ingreso laboral como en la productividad del trabajo en casi la totalidad de las ciudades, exceptuando Quibdó, Villavicencio y Valledupar. Durante este período todas las ciudades presentaron mejoras pro-pobres, debido al aumento en los años de educación. Vale la pena

resaltar que las ciudades más grandes iniciaron su período de crisis de 2018 a 2019.

Durante la pandemia (2019-2020) todas las ciudades presentaron un fuerte decrecimiento anti-pobre en los ingresos laborales, en la productividad laboral y en los retornos a la educación. Durante estos años, sin embargo, la mayoría de las ciudades presentaron crecimientos pro-pobres como resultado de un aumento en los años de educación, pero su magnitud no fue suficiente para mitigar el gran efecto anti-pobre de los retornos educativos. En 2021, todas las ciudades se recuperaron en términos de ingreso laboral, productividad laboral y retornos a la educación con un fuerte crecimiento pro-pobre. De nuevo, el efecto por los años de educación no fue uniforme entre ciudades.

En resumen, existen diferencias en algunos periodos entre la dirección de los efectos redistributivos pro-pobres o anti-pobres, pero la pandemia generó efectos tan pronunciados sobre los retornos a la educación, que en todas las ciudades se registró un fuerte de crecimiento anti-pobre en la productividad laboral y, por lo tanto, en el ingreso. En 2021 todas las ciudades mostraron recuperaciones pro-pobres en los retornos a la educación y, por lo tanto, en la productividad laboral y en el ingreso. Esto muestra la importancia que tiene el nivel de retornos a la educación sobre la reducción de pobreza y desigualdad del país (anexo 3.4, en rojo “anti-pobres”, en verde “pro-pobres”).

Enfoque multidimensional

Con el fin de no solo tener que analizar el ingreso para medir el efecto redistributivo, se compara el cambio de los ingresos del 40% más excluido según una medida multidimensional el *Índice Multidimensional de Inclusión Productiva* (IMIP) (recuadro 3.1) frente al promedio nacional, en lugar de comparar el cambio en los ingresos del 40% más pobre frente al promedio nacional (enfoque monetario).

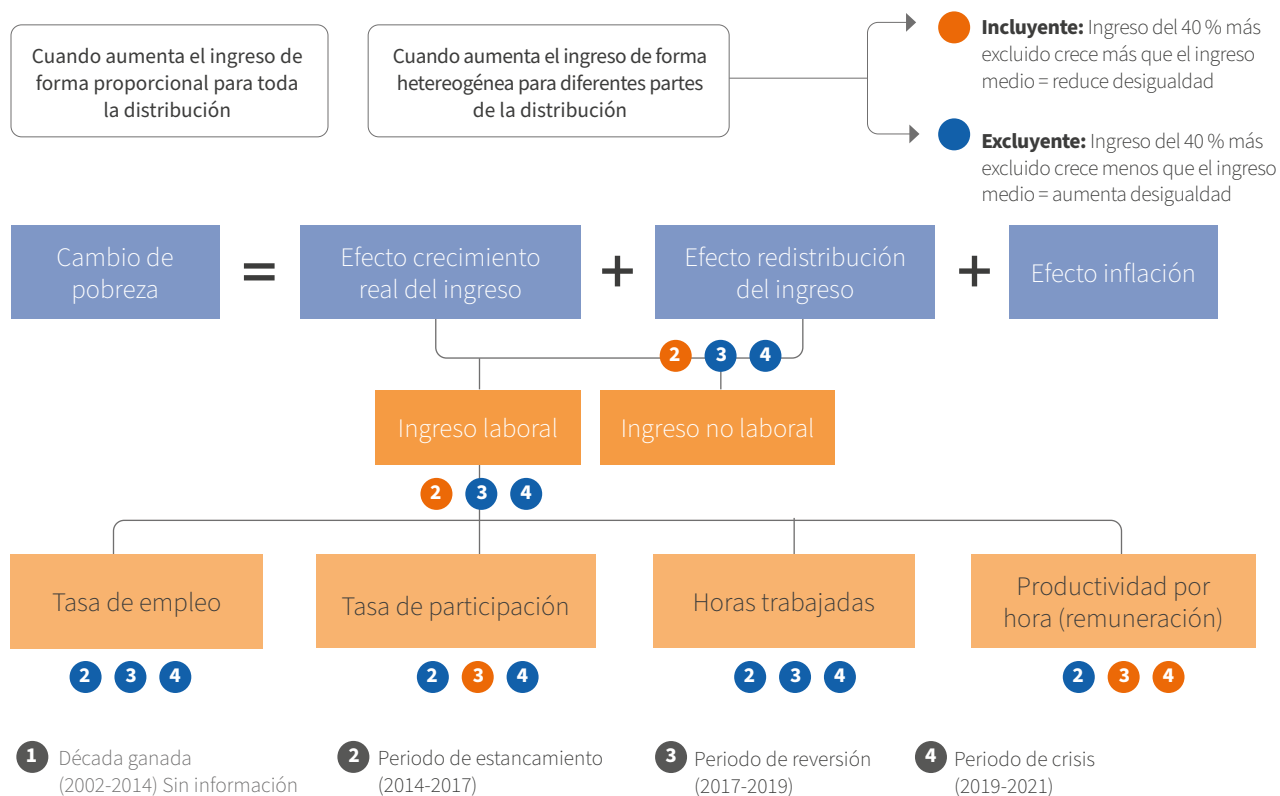
Cuando el crecimiento del ingreso laboral (o de alguno de sus componentes) en el 40% más excluido es más alto que en el promedio nacional, se considera un período “incluyente” y en caso contrario “excluyente”. Como se simplifica en la figura 3.3, en el período 2014-2017 se registró una caída del ingreso laboral, que fue menor en los excluidos que en el promedio de la población, y el efecto fue

atenuado por un crecimiento incluyente (a favor de los excluidos) de la productividad laboral, es decir, la productividad laboral en estos años operó como un amortiguador para el bienestar de los excluidos.

Desde 2017, la variación del ingreso laboral no ha sido en favor de los más excluidos. En 2017-2019, la caída del ingreso laboral de los excluidos fue de 7,1%, comparada con un aumento del ingreso laboral del promedio de la población del 0,3%. En 2019-2021, que involucra la crisis del COVID-19, la caída dramática del ingreso laboral en los excluidos superó el 20%, contra una disminución del 7,9% para el promedio de la población. En este período, los componentes del ingreso laboral con mayor variación fueron la tasa de empleo y la tasa de participación laboral (anexo 3.4).

Figura 3.3. Efectos incluyentes o excluyentes dentro de los componentes del ingreso laboral (2014-2021)

- enfoque multidimensional



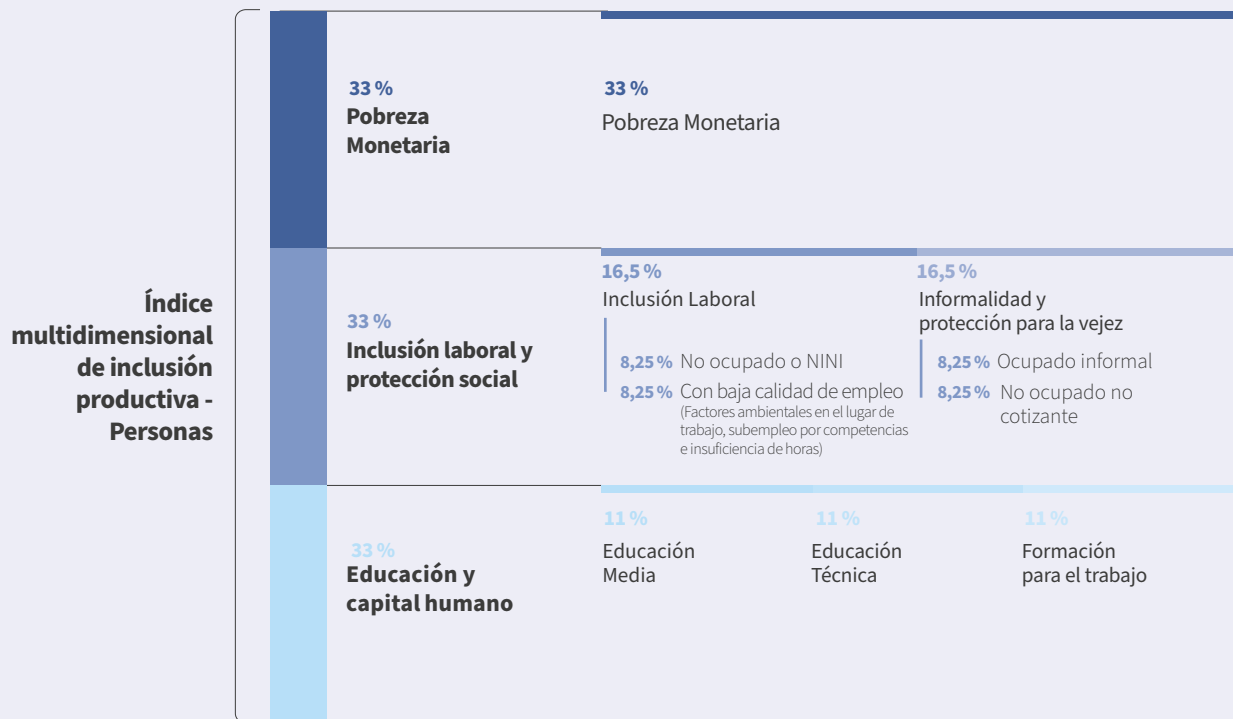
Fuente: elaboración propia con base en Inclusión SAS (2023).



Recuadro 3.1. Índice Multidimensional de Inclusión Productiva (IMIP)

El Índice Multidimensional de Inclusión Productiva (IMIP) tiene como propósito medir el nivel de inclusión productiva siguiendo la siguiente definición: “las personas superan la pobreza monetaria al tiempo que acceden a puestos de trabajo de calidad o a oportunidades económicas que garantizan fuentes de ingreso suficientes y sostenibles” (Inclusión SAS, 2023). El índice utiliza como unidad de análisis personas en edad de trabajar de 18 años o más, y su fuente de información es la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE. Esta encuesta es la más idónea debido a su capacidad para medir el mercado laboral, por tener alta representatividad a nivel nacional y por su regularidad en la aplicación, lo que permite la estimación del IMIP desde el 2013 al 2019 y 2021.

El IMIP se compone de tres dimensiones (pobreza monetaria; inclusión laboral y protección social; y educación y capital humano) y seis indicadores. Para la estimación del índice se utiliza el método de acumulación de privaciones multidimensionales propuesto por Alkire y Foster (2015). La definición de los puntos de corte en cada indicador obedece a la revisión de definiciones normativas y validación estadística de los resultados encontrados. Cada una de las dimensiones tiene un peso igualitario y al interior de cada dimensión los pesos se distribuyen de manera equitativa, lo que asigna, intencionalmente, un mayor peso al indicador de pobreza monetaria.

Figura 3.4. Dimensiones, indicadores y pesos del Índice Multidimensional de Inclusión Productiva (IMIP)

Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia.

El IMIP considera a las personas en inclusión productiva si tienen un puntaje inferior a 33,3% en el índice, punto de corte agregado que garantiza que ninguna persona pobre monetaria se encuentre en inclusión productiva⁴⁶. Una persona está incluida productivamente si: 1) no es pobre monetario; 2) accede a puestos de trabajo y/o a oportunidades económicas de generación de ingresos de calidad; 3) cuenta con mecanismos de protección social y 4) está en una senda adecuada de acumulación de capital humano⁴⁷.

Para 2021, los resultados del IMIP mostraron que el 70,9% de las personas mayores de 18 años se encontraban excluidas, con una acumulación promedio de privaciones o intensidad de la exclusión del 62,9%. Los indicadores del IMIP con mayor privación son la educación técnica o superior (71,8%), la informalidad y protección para la vejez (69%) y la formación para el trabajo (55,2%).

El porcentaje de exclusión según el IMIP es cerca del doble de la tasa de pobreza monetaria, que para este grupo de la población es de 35%. Estos números muestran que los retos en materia de inclusión productiva son más exigentes que los de la reducción de la pobreza monetaria, afectando a más de dos tercios de la población mayor de 18 años en el país.

46. Para una explicación de los principios orientadores, las decisiones normativas y los ejercicios empíricos que dan soporte a cada uno de los componentes del índice, ver Angulo et al. (2022).

47. La propuesta de Angulo et al. (2022) está basada en Marlier y Atkinson (2010), Martínez y Sánchez-Ancochea (2013), Angulo y Gómez (2014) y Saldarriaga Concha e Inclusión SAS (2019). Véase el recuadro 3.1.

Conclusiones

Este capítulo evidenció que el crecimiento del ingreso ha sido la fuerza reductora de pobreza más importante en el siglo XXI en Colombia. No obstante, la capacidad que ha tenido para distribuir sus ganancias a la población de menores ingresos, y por esta vía inducir un cambio distributivo, no ha sido sostenible⁴⁸.

Dentro de los componentes del ingreso laboral, la productividad laboral es el que más pesa cuando Colombia ha logrado patrones de crecimiento del ingreso laboral pro-pobres e incluyentes. En otras palabras, cuando las ganancias del crecimiento del ingreso laboral se han distribuido en favor de los pobres o de la población excluida productivamente, este mecanismo ha sido jalonado por la tasa de crecimiento de la productividad laboral en los hogares de menores ingresos.

Asimismo, se evidencia que los indicadores del mercado laboral, como la tasa de empleo y de participación, presentaron contribuciones modestas, o incluso negativas, en las fases cuando el patrón de crecimiento del ingreso laboral ha sido en favor de los pobres o de los excluidos productivamente. Los resultados sugieren que, para el caso de Colombia, este patrón se ha alcanzado cuando, además, se obtiene simultáneamente una tasa de crecimiento de la productividad laboral de los hogares de menores ingresos por encima de la del promedio nacional.

Adicionalmente, el análisis muestra que los dos componentes de la productividad laboral, es decir, los años de educación y los retornos a la educación, tienen una contribución a la equidad diferente entre sí a lo largo de los periodos analizados. Mientras que los años de educación muestran un patrón en favor de los pobres en todas las fases, reportando así ganancias sostenidas (aunque modestas) en equidad, el retorno a la educación termina por ser decisivo en el desempeño de las ganancias de toda la productividad laboral.

Estos resultados son consistentes con otros estudios en Colombia, que utilizan diferentes metodologías, en los que se encuentra que el aumento en los años de educación explica el 6% de los cambios de la pobreza entre 2002 y 2017, mientras que el aumento de los retornos a la educación explica el 43%⁴⁹, mostrando que este factor ha sido el más determinante en los cambios de pobreza (Núñez, 2021). Bonilla *et al.* (2023) estiman que, en aquellas ciudades principales de Colombia que vieron una disminución en la desigualdad total, la reducción de la dispersión en los rendimientos de la educación fue el principal factor que contribuyó a la disminución de la desigualdad de los ingresos laborales entre 2010 y 2019.

El análisis por zonas urbanas y rurales y por las principales 23 ciudades muestra que en ocasiones divergen la magnitud e incluso la dirección de los efectos redistributivos. En el periodo observado, las zonas rurales presentaron los mejores indicadores en términos de efecto crecimiento, redistribución y mejoras en la productividad laboral. La pandemia generó altas afectaciones anti-pobres en todas las ciudades principales de Colombia, pero estas presentaron una rápida recuperación pro-pobre en el 2021.

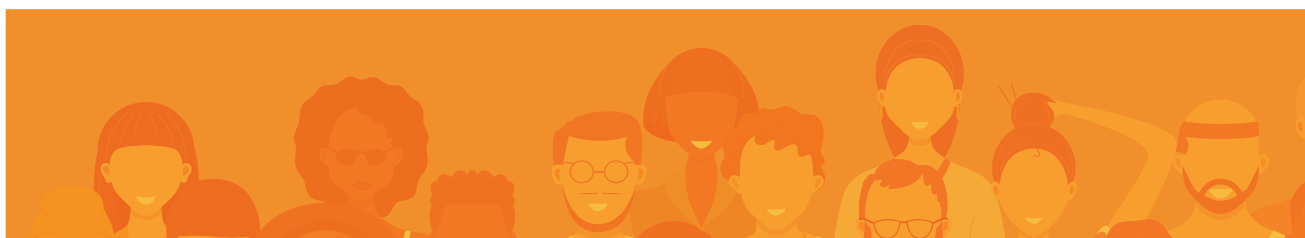
A modo de cierre, estos hallazgos hacen evidente que es necesario abordar simultáneamente el crecimiento del ingreso medio a través de mejoras en productividad, así como la reducción de la desigualdad para lograr una disminución significativa y sostenible de la pobreza en el país. Para esto, se requiere un enfoque integral que combine el crecimiento económico con políticas de redistribución más efectivas y una mejora en la productividad laboral que requiere de mejoras en la calidad y pertinencia de la educación. Asimismo, las políticas necesarias pueden diferir dependiendo de la zona o la ciudad donde se ejecute, ya que se presentan diferencias entre estos grupos. Por esta razón el siguiente capítulo analiza la productividad laboral a través del tejido empresarial.

48. Un ejercicio similar realizado por Núñez (2021) llega a conclusiones semejantes al mostrar que entre 2002 y 2017, el efecto crecimiento generó el 74% de la reducción de la pobreza mientras el restante 26% fue resultado del efecto distributivo.

49. Además, Núñez (2021) encuentra que 24% es explicado por el cambio demográfico que aumenta el ingreso per cápita, 6% la mayor tasa de ocupación de la población económicamente activa (PEA), 9% por las transferencias. El restante 12% es el residual que no se puede atribuir a un factor específico.



4



Relación entre el sector productivo y las brechas de ingresos en Colombia



Las diferencias en el ingreso laboral son el principal componente de la desigualdad de ingresos en Colombia, como se describió en el primer capítulo. En el tercer capítulo se mostró la relación entre el crecimiento, la productividad laboral y la desigualdad. Esta sección analiza cómo las características de los sistemas produc-

tivos son cruciales para entender el comportamiento de la productividad en el país y la desigualdad en los ingresos laborales. Para ello, se analizan las características económicas y sociales del tejido empresarial, por lo cual hay que aclarar que se está analizando la población ocupada.

El tejido empresarial colombiano

Tamaño y empleo

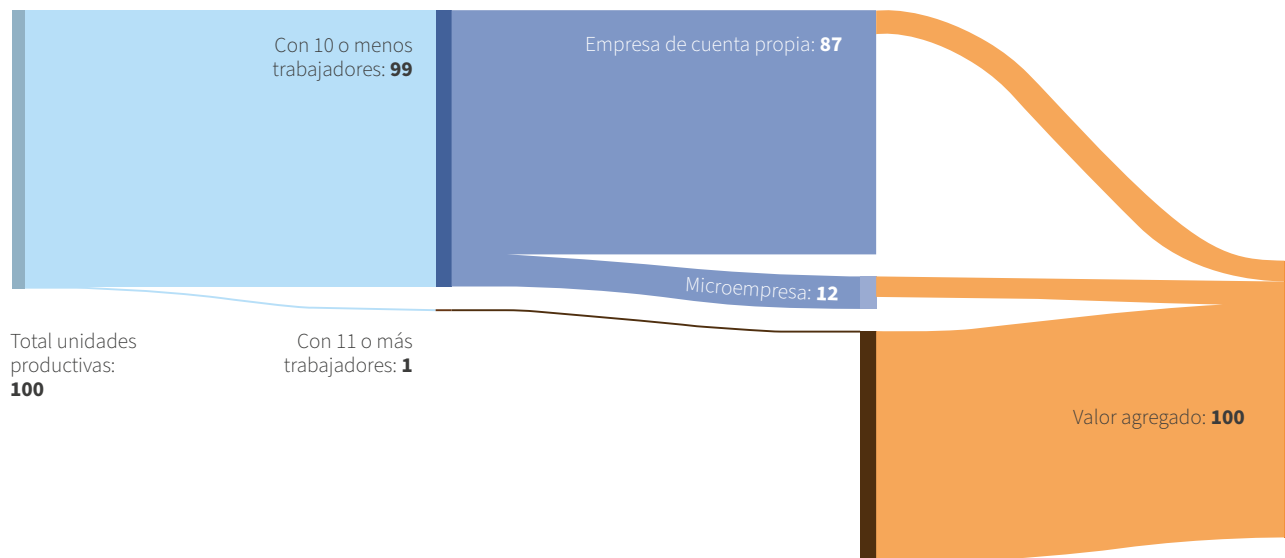
Hasta hace poco no se tenía información del universo empresarial, debido a que Colombia no cuenta con un censo económico para este propósito. Existen registros de las unidades productivas, pero estos tienen algunas limitaciones, y normalmente no se incluyen las unidades por cuenta propia. Por lo tanto, para entender el universo empresarial completo fue necesario crear una nueva base de datos llamada EEG (Emicron-Estructurales-GEIH), que se compone de la Emicron, encuesta para las unidades con menos de 10 trabajadores o micronegocios; encuestas estructurales como la Encuesta Anual Manufacturera, de Servicios, y de Comercio (EAM, EAS y EAC), que contienen unidades con

más de 10 trabajadores; y la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), que tiene información de todos los hogares colombianos y, por lo tanto, se puede obtener información de los propietarios y de los trabajadores⁵⁰ (Fernández, 2023).

El tejido empresarial colombiano se destaca por tener un número importante de unidades productivas muy pequeñas. A 2019, las unidades de 10 o menos trabajadores (micronegocios) constituyen el 99% del total del universo empresarial y el 96% de las empresas con trabajadores. Dentro de los micronegocios, el 87% son unidades productivas con 2 a 5 trabajadores (figura 4.1). Los valores anteriores no tienen en cuenta el sector agrícola, financiero, Gobierno y servicio doméstico; ni a todo el trabajo por cuenta propia, sino únicamente el que puede considerarse como firma según la OIT.

50. Bajo el supuesto de que cada jefe representa a una firma, y dado que las estadísticas de jefes son representativas del total de jefes del país en una base trimestral, es posible afirmar que la muestra de jefes de empresas es representativa del total de unidades productivas en Colombia. Esta base de datos hace parte del Documento de antecedentes comisionado para el informe sobre desarrollo humano, elaborado por Cristina Fernández.

Figura 4.1. Tejido empresarial colombiano (con cuenta propia) (2019)



Nota: No incluye el sector agrícola, financiero, Gobierno y servicio doméstico; ni a todo el trabajo por cuenta propia, sino únicamente el que puede considerarse como firma según la OIT.

Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos EGG (EMICRON-Estructurales-GEIH)

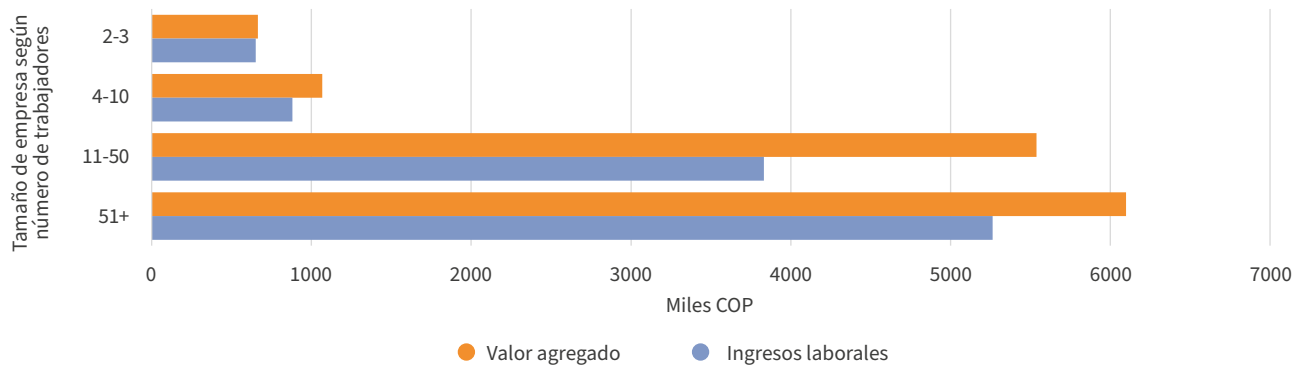
En términos de empleo, las unidades productivas de 10 o menos trabajadores constituyen el 61% del empleo. Cuando se restringe el universo a las empresas con empleados, los micronegocios cubren el 41% del empleo y cuando se consideran únicamente las empresas con empleados pagos, la participación de los micronegocios se reduce al 30% del empleo. Vale resaltar que los indicadores de participación de los micronegocios y trabajo por cuenta propia son los más elevados dentro de todos los miembros de la OCDE (2022). Incluso, aunque la participación predominante de unidades productivas de menos de 10 trabajadores es un fenómeno común en América Latina, la tasa de cuentapropismo en Colombia es superior.

De acuerdo con la encuesta de hogares de 2021, en Colombia hay 20 millones de trabajadores, de los cuáles el 44% son trabajadores por cuenta propia. Esta tasa es superior a la observada en otros países de Latinoamérica, como Perú (38%), Brasil (24%), México (13%), Argentina (25%) y Chile (23%), conforme con las estadísticas del BID (SIMS, 2019). De forma análoga, la participación del empleo contrasta con aquellas de países avanzados, donde alrededor de 70% de las personas trabajan en unidades de más de 10 empleados y menos del

30% en unidades de menos de 10 empleados, mientras que, en Colombia, como se mencionó anteriormente, estos porcentajes están invertidos (72%-28%).

Valor agregado de las unidades productivas

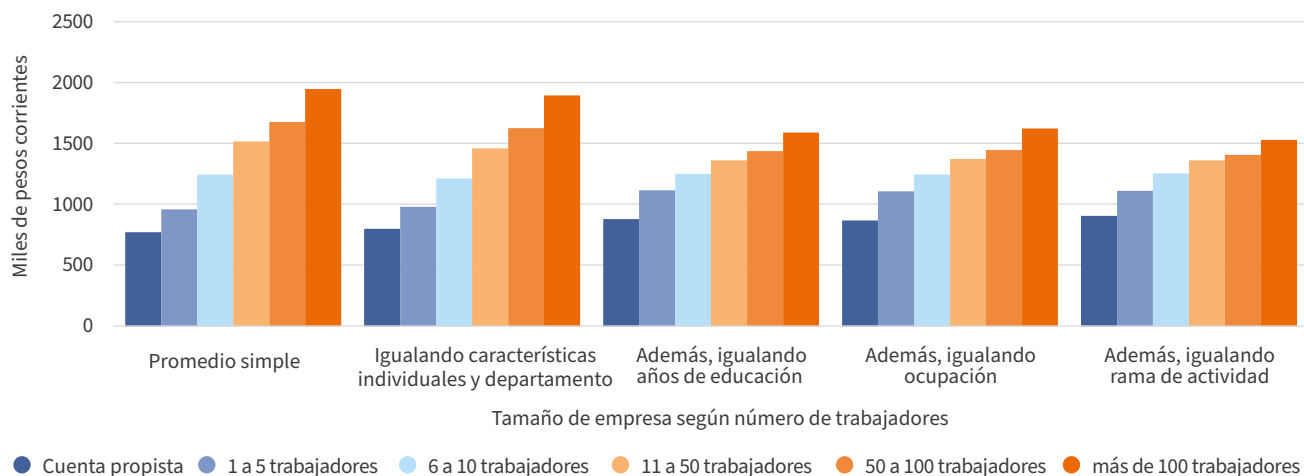
Por su parte, el valor agregado por trabajador, una medida de productividad laboral, también está relacionada con el tamaño de la unidad productiva. Esta productividad es inferior en los micronegocios en comparación a unidades de mayor tamaño, e incluso es aún más baja en las unidades por cuenta propia. Este indicador puede ser cinco veces más bajo para micronegocios que en el caso de empresas pequeñas, medianas y grandes. De la misma manera, los salarios aumentan conforme crece el tamaño del negocio, y, en particular, en las unidades productivas más pequeñas hay una gran coincidencia entre el valor agregado por trabajador y los salarios (gráfico 4.1). En general, existe una relación positiva entre el tamaño de negocio y la remuneración a sus trabajadores, debido a que los negocios más pequeños tienden a ser los menos productivos.

Gráfico 4.1. Tamaño de las unidades productivas, valor agregado por trabajador y salarios

Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la EGG del DANE.

En la misma línea, desde el punto de vista de los trabajadores y con otra fuente de información, el gráfico 4.2 muestra que conforme crece el tamaño de la unidad productiva, el salario promedio también aumenta. En 2019, por ejemplo, un trabajador por cuenta propia ganaba 754.000 pesos en promedio, un trabajador en una microempresa de hasta 5 trabajadores ganaba un poco menos de un millón de pesos, y así sucesivamente, hasta un ingreso de alrededor de 2 millones de pesos en promedio para alguien vinculado a una empresa de más de 100 trabajadores.

Se concluye que estas brechas no emergen porque haya diferencias sistemáticas entre los negocios de distintos tamaños en la contratación de mujeres y hombres, o de personas con diferentes edades o diferente número de hijos. En cambio, la educación y el sector económico en el que trabajan explican buena parte de las diferencias en ingresos. No obstante, los tamaños de las unidades productivas siguen explicando grandes brechas en los ingresos de los ocupados en Colombia⁵¹.

Gráfico 4.2. Ingreso por categoría de tamaño de empleador (miles de pesos corrientes) (2019)

Nota: El panel 1 muestra los coeficientes de una regresión del ingreso de la persona por tamaño del empleador. El panel 2 corresponde a los mismos coeficientes, añadiendo a la lista de regresores edad, una dummy de mujer y el número de personas dependientes económicas en el hogar. En el panel 3 se añade también una variable categórica de años de educación, y en el panel 4 se añade la rama de actividad económica a dos dígitos de la clasificación CIU revisión 3.

Fuente: Eslava y Soto (2023). Documentos de antecedentes para el INDH del PNUD Colombia con datos GEIH 2019, replicando el ejercicio análogo de Eslava et al. (2022).

51. Considerando cada grupo de variables individualmente, la vinculación con unidades productivas de distintos tamaños explica el 5% de la variación en ingresos, el mismo poder explicativo que tiene la vinculación con ramas de actividad económica. Mientras tanto, los años de educación pueden explicar por sí solos el 6% de la variabilidad. Si se tiene en cuenta el tamaño del empleador al mismo tiempo que las características personales, se logra dar cuenta del 10% de la variación de los ingresos, que se incrementa a un 12% si, además, se tiene en cuenta la rama económica en la que se desempeñan las personas (Eslava y Soto, 2023).

Informalidad empresarial y laboral

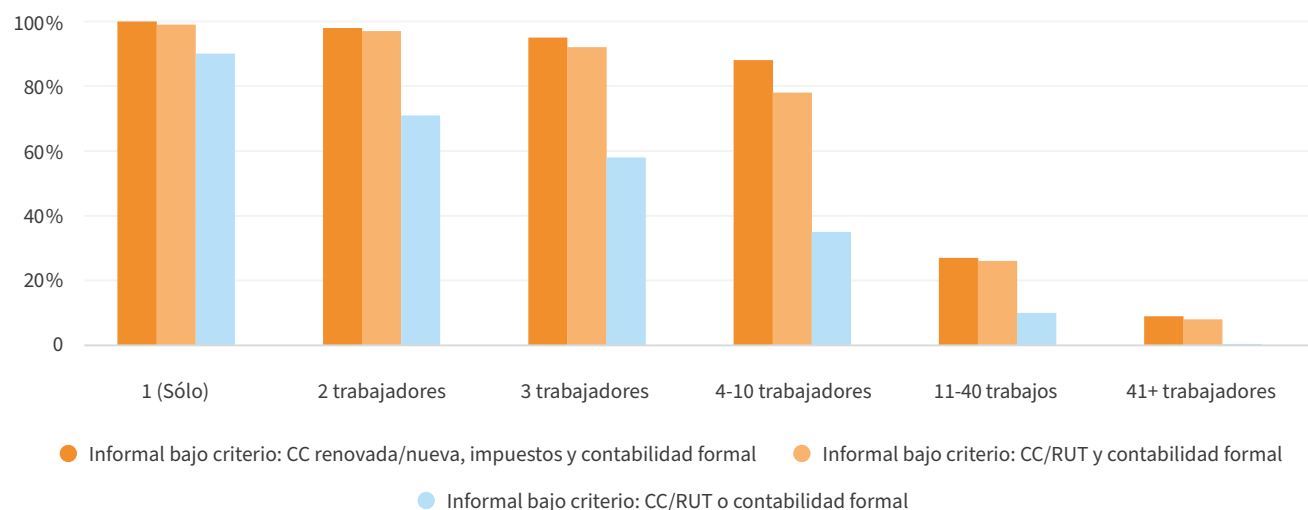
No existe una definición única de la informalidad empresarial y hay criterios más rígidos o flexibles para medirla. En este análisis se cuenta con tres medidas, donde la más estricta se basa en que la unidad productiva pague impuestos o esté eximida de pagarlos, tenga registro en Cámara de Comercio (CC) renovado y lleve contabilidad formal, y la más flexible corresponde a solo tener registro

en CC (no necesariamente renovado) y llevar contabilidad formal.

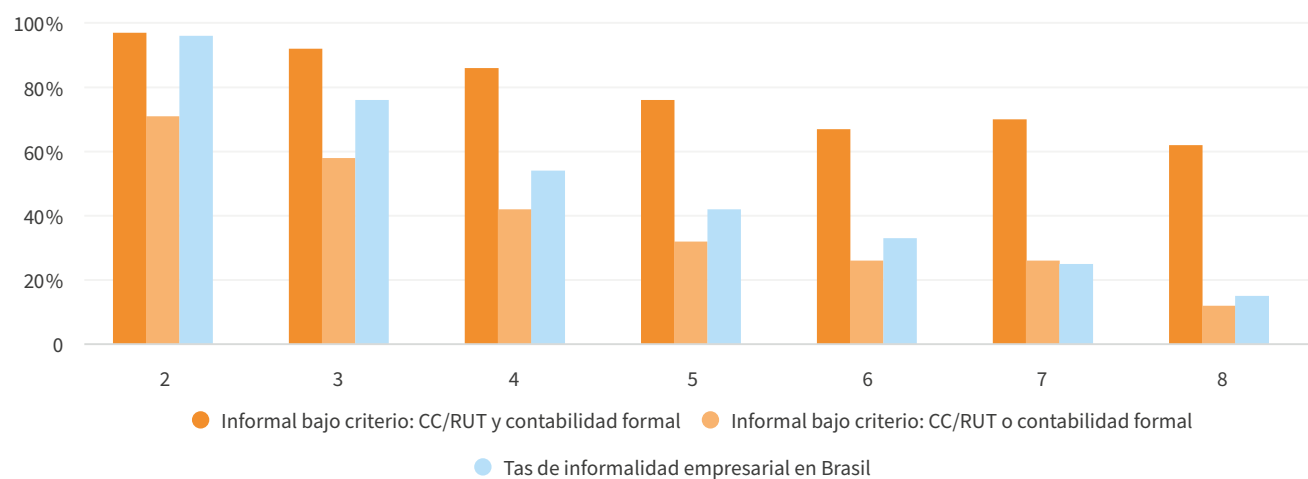
La informalidad empresarial en Colombia tiene un carácter generalizado: solo el 25% de las unidades productivas tienen registro en Cámara de Comercio y apenas el 2% tienen registro renovado, llevan contabilidad formal y pagan impuestos o están eximidos de hacerlo. En las unidades por cuenta propia, la informalidad representa casi la totalidad de las empresas, del personal y del valor agregado reportado (gráfico 4.3).

Gráfico 4.3. Tasa de informalidad empresarial en Colombia (porcentaje de trabajadores) (2019)

Panel A. Total unidades productivas



Panel B. Unidades productivas de menos de 10 trabajadores



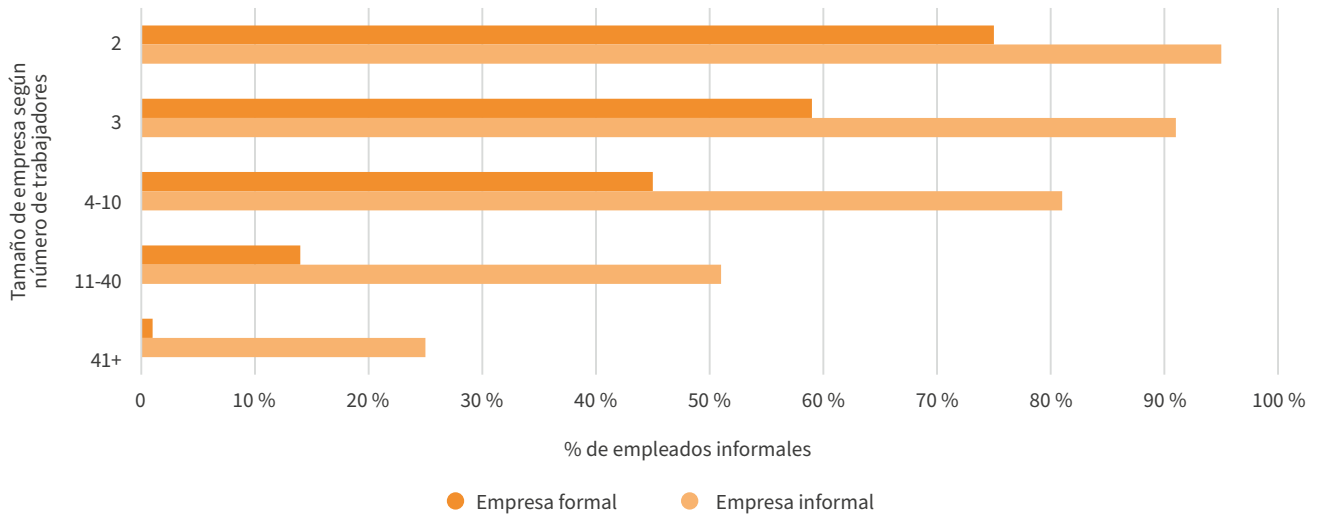
Nota: número de trabajadores incluye el jefe. Cuando se dice CC/RUT no necesariamente es uno renovado.

Fuente: Fernández 2023). Documentos de antecedentes para el Informe sobre desarrollo INDH 2024 con datos de la EGG y Ulysea (2018).

Asimismo, la formalidad de una unidad productiva está relacionada con la de sus trabajadores. Así, las empresas informales tienden a emplear más trabajadores informales y viceversa; y mientras más grande la empresa menor es la contratación de trabajadores

informales, independientemente de si esta es formal o no. Sin embargo, existen casos en que unidades productivas formales contratan trabajadores informales, e incluso unidades productivas informales que contratan trabajadores formales (gráfico 4.4).

Gráfico 4.4. Informalidad laboral en unidades productivas formales e informales

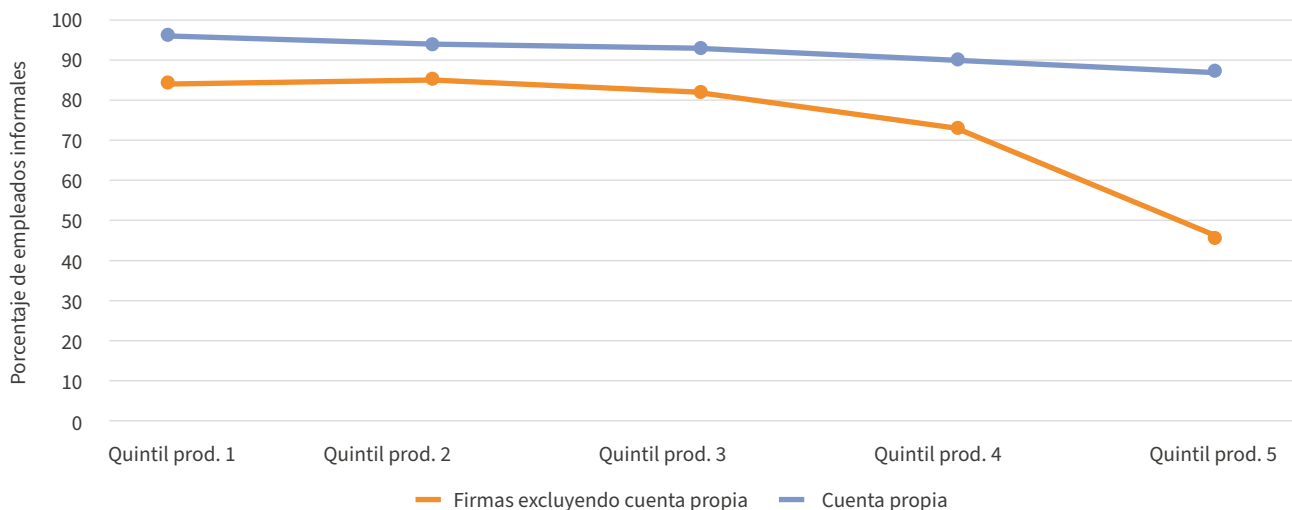


Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la EEG (2019) y la GEIH (2019).

En cuanto a la relación entre informalidad y productividad, la contratación informal es más prevalente en las unidades con menor productividad laboral (gráfico 4.5). Finalmente, las unidades productivas informales se ubican en el rango de productividad más bajo. En este rango

de productividad solo operan empresas informales, en el rango siguiente coexisten unidades formales e informales, pero predominan las informales, y en el segmento de alta productividad predominan las unidades formales (Fernández, 2023).

Gráfico 4.5. Incidencia de informalidad laboral por nivel de productividad (valor agregado por trabajador)



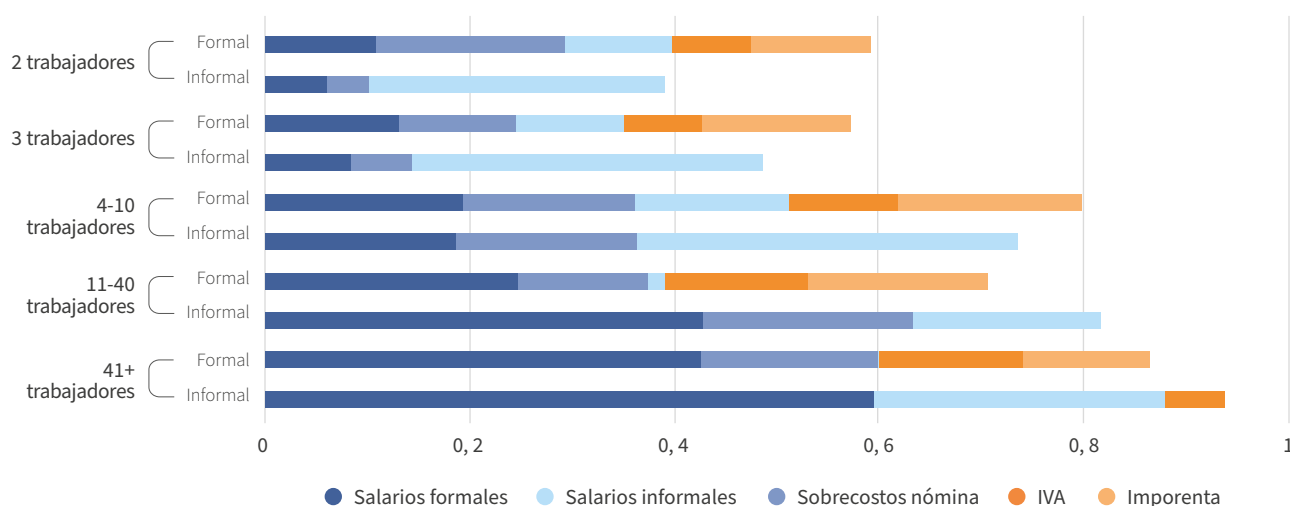
Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la EEG (2019) y la GEIH (2019).

Esta caracterización del tejido empresarial colombiano y la concentración del trabajo en unidades pequeñas y en muchos casos informales tiene importantes implicaciones en su desempeño, en los ingresos de los propietarios, en la productividad laboral, en la informalidad laboral y en los salarios de los trabajadores. La informalidad está estrechamente relacionada con el tamaño de las unidades productivas, prevaleciendo más en las unidades por cuenta propia y en los micronegocios.

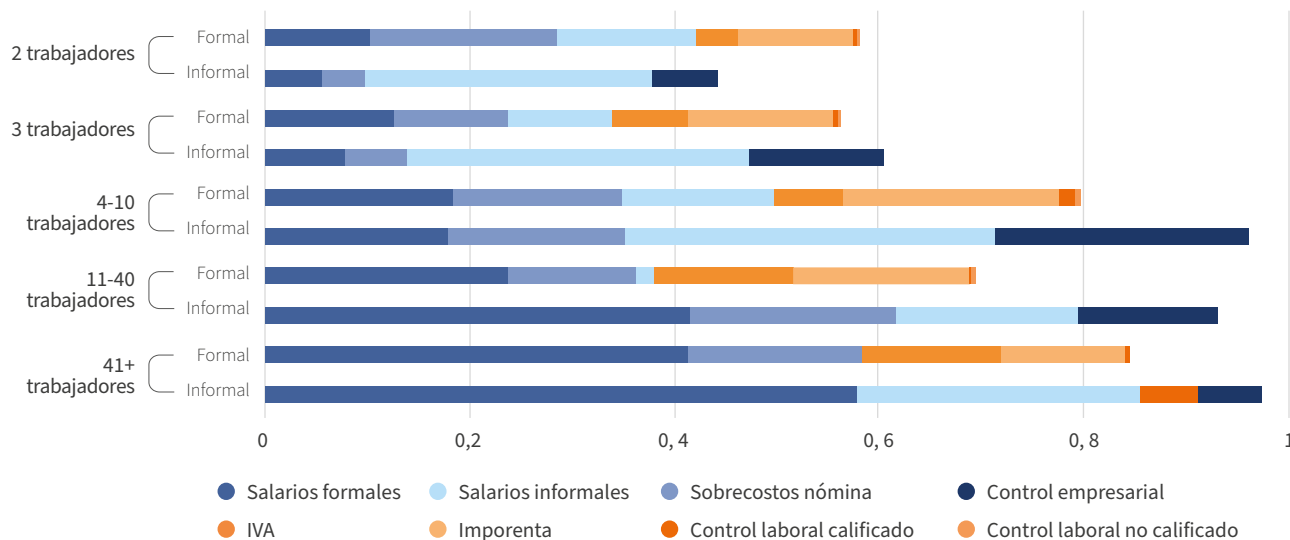
Un de las posibles explicaciones de esta relación entre tamaño y formalidad se debe a que, si se analizan las unidades productivas sin tener en cuenta las unidades por cuenta propia, en aquellas empresas más pequeñas los costos de ser formal (salarios, impuestos) son mayores, mientras que en las más grandes los costos de ser informal son mayores. Este cambio ocurre en empresas de mayor tamaño relativo si no se consideran los costos de monitoreo y control (gráfico 4.6).

Gráfico 4.6. Estimación de costos diferentes a insumos de empresas formales e informales

Panel A. Costos salariales e impositivos (Sin costos de monitoreo y control)



Panel B. Costos salariales, impositivos y de monitoreo y control



Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la EEG (2019) y la GEIH (2019).

Incidencia en la vulnerabilidad socioeconómica

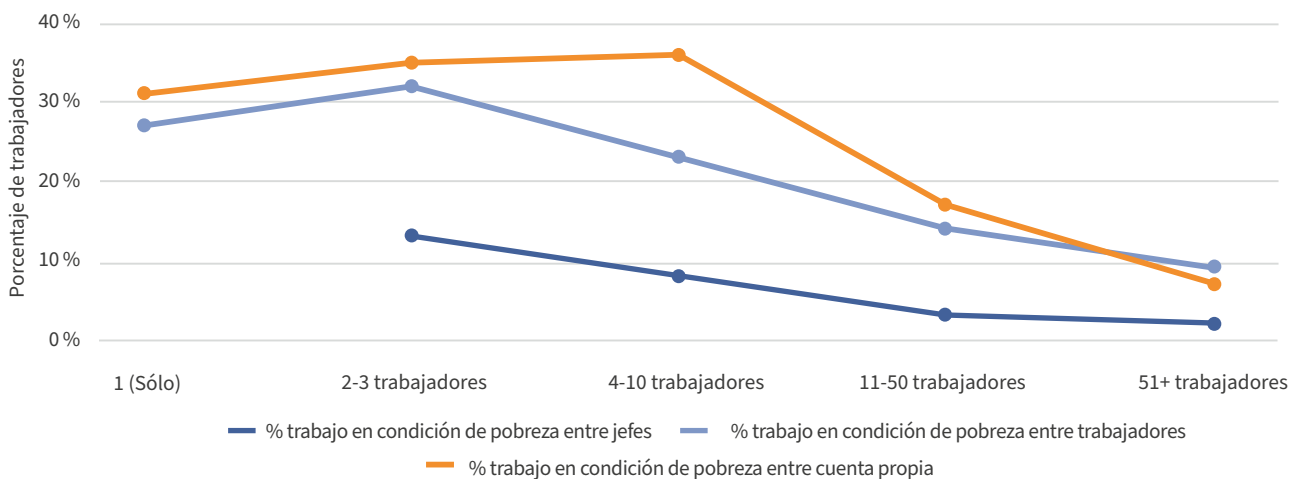
El tamaño y desempeño del tejido empresarial están relacionados con la vulnerabilidad socioeconómica de los trabajadores y de sus propietarios. Por ejemplo, en las unidades muy pequeñas hay una mayor incidencia de la pobreza: en los micronegocios de 2 a 3 trabajadores el 13% de los propietarios está en condición de pobreza, frente a 2% en las unidades de más de 51 trabajadores (gráfico 4.7, panel A). Sin embargo, se

destaca que la incidencia de la pobreza es más marcada en el caso de los trabajadores que de los propietarios, donde estos porcentajes ascienden a 32% y 9%, respectivamente. En las unidades por cuenta propia este indicador es aún mayor, con 27% de incidencia de pobreza en el caso de los trabajadores.

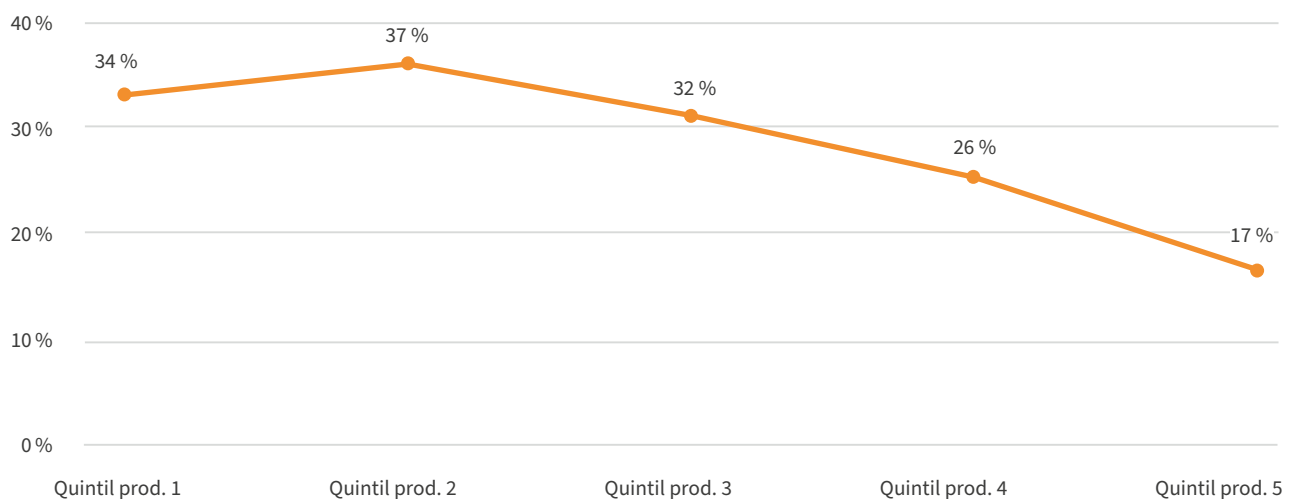
También hay una relación entre la productividad y la pobreza. De hecho, entre el 34% y el 37% de las personas que trabajan en empresas menos productivas (quintiles 1 y 2) son pobres, casi el doble de los trabajadores en las unidades más productivas (quintil 5) (gráfico 4.7, panel B).

Gráfico 4.7. Porcentaje de trabajadores en condición de pobreza monetaria por tamaño de unidad productiva

Panel A. Incidencia de condición de pobreza por número de trabajadores (%)



Panel B. Incidencia de trabajadores en condición de pobreza por quintiles de productividad (%)

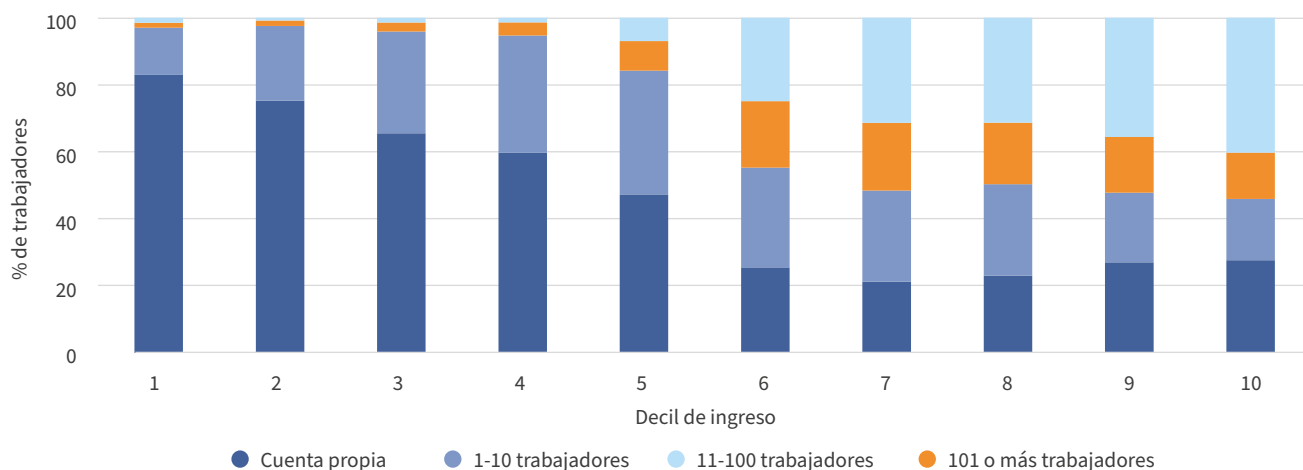


Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la EEG (2019).

La distribución de las clases sociales por tamaño del negocio ratifica lo anterior: existe mayor proporción de trabajadores en condición de pobreza y pobreza extrema en las unidades productivas pequeñas, y mayor incidencia de clase media y alta en las unidades de mayor tamaño. En la misma línea, el análisis por deciles de ingreso de los ocupados muestra que

la mayoría de las personas que están en los deciles de ingreso más bajos trabajan en el cuentapropismo y en microempresas de menos de 10 empleados. En contraste, en los deciles más elevados de ingreso domina la vinculación con empresas por encima de 10 empleados e incluso una alta proporción trabaja en empresas de 100 empleados o más (gráfico 4.8).

Gráfico 4.8. Porcentaje de trabajadores por ocupación y tamaño de empresa en Colombia (2019)



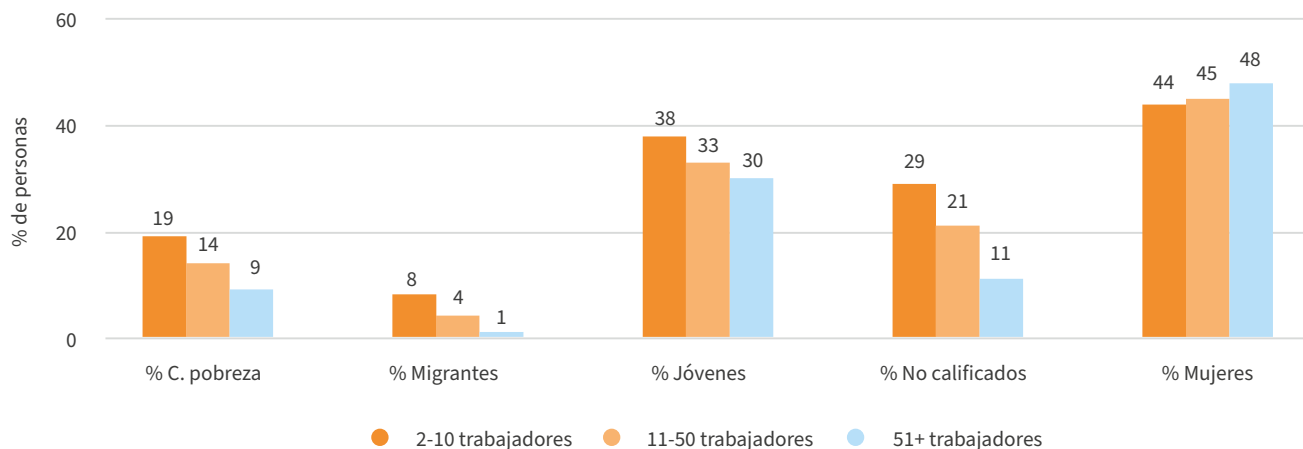
Fuente: Eslava y Soto (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la GEIH (2019).

De acuerdo con la GEIH del 2019, las unidades productivas pequeñas incorporan una mayor proporción de población vulnerable, como migrantes, jóvenes y trabajadores no calificados (sin secundaria). Las mujeres, por su parte, representan un mayor porcentaje de los cuenta propia que trabajan solos

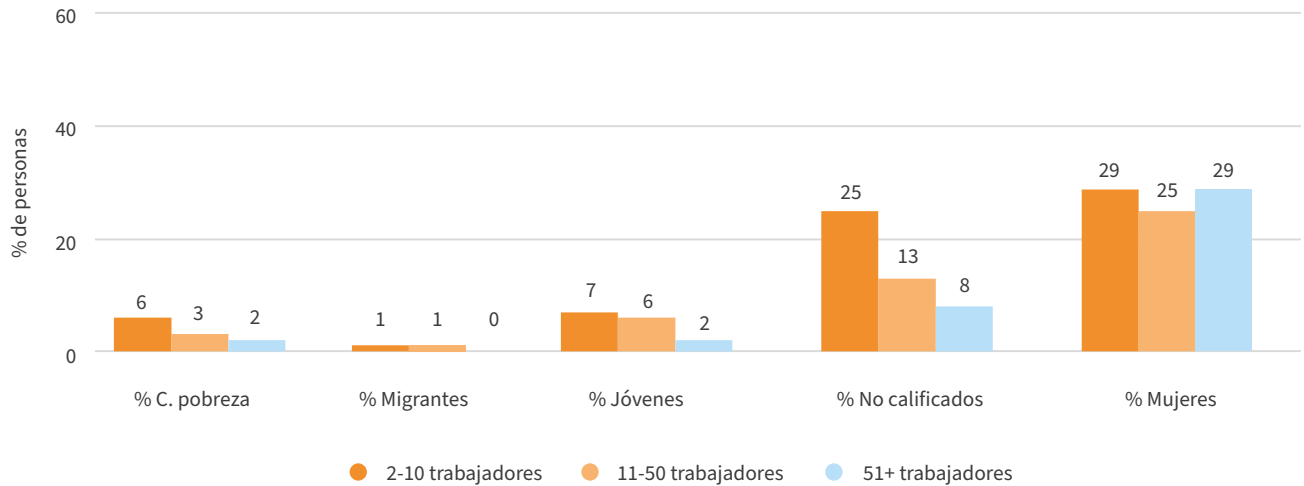
(46%) frente a aquellos que trabajan con 2 o más trabajadores (22%). Los mayores de 60 años y los no calificados también tienen una mayor participación entre los trabajadores por cuenta propia. Estas divergencias son útiles a la hora de focalizar políticas a los trabajadores vulnerables (gráfico 4.9).

Gráfico 4.9. Incidencia de trabajadores, jefes y por cuenta propia vulnerables por tamaño de firma

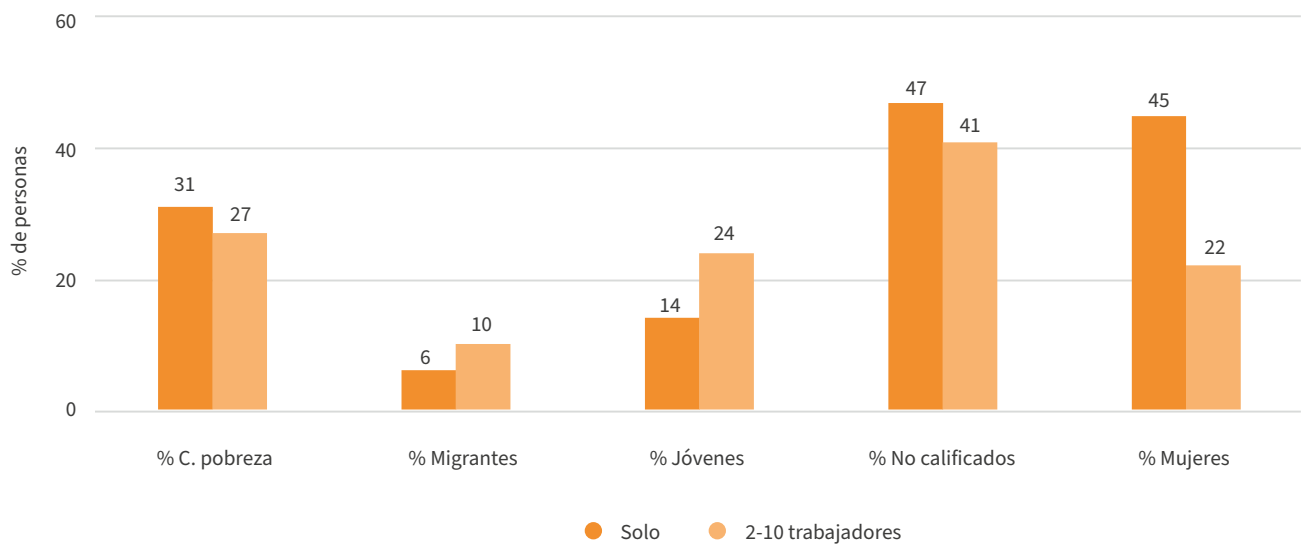
Panel A. Trabajadores



Panel B. Jefes



Panel C. Cuenta propia



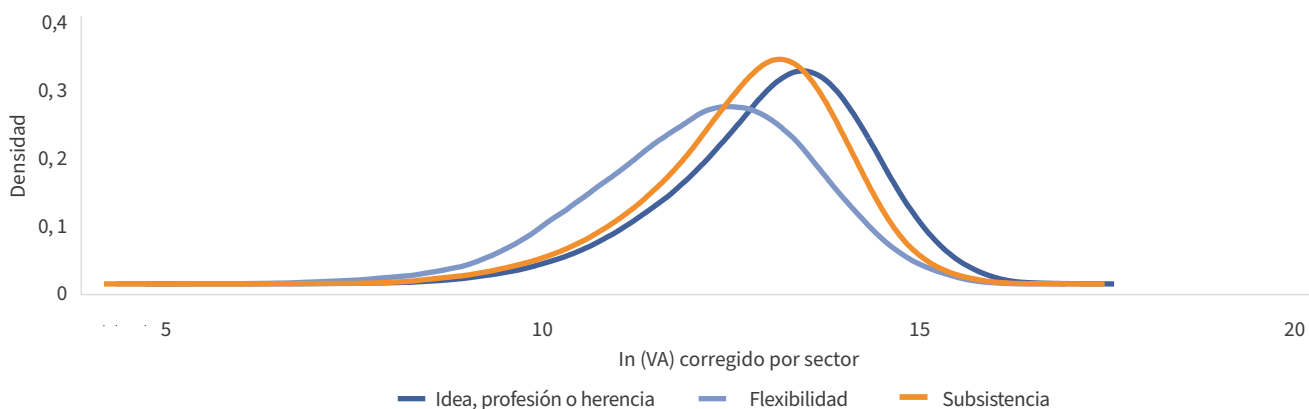
Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia con datos de la GEIH (2019).

En conclusión, las unidades pequeñas representan una inmensa mayoría del tejido empresarial del país, dentro del cual una gran proporción son unidades por cuenta propia e informales, y emplean un alto porcentaje de la fuerza laboral. Entre las razones de la alta participación de pequeñas empresas en el país se encuentra el umbral exento de impuestos de renta y de IVA para empresas de bajos ingresos, la falta de capital físico y humano para crecer, el menor monitoreo y control que se ejerce sobre las empresas pequeñas y la alta incidencia de la informalidad. Asi-

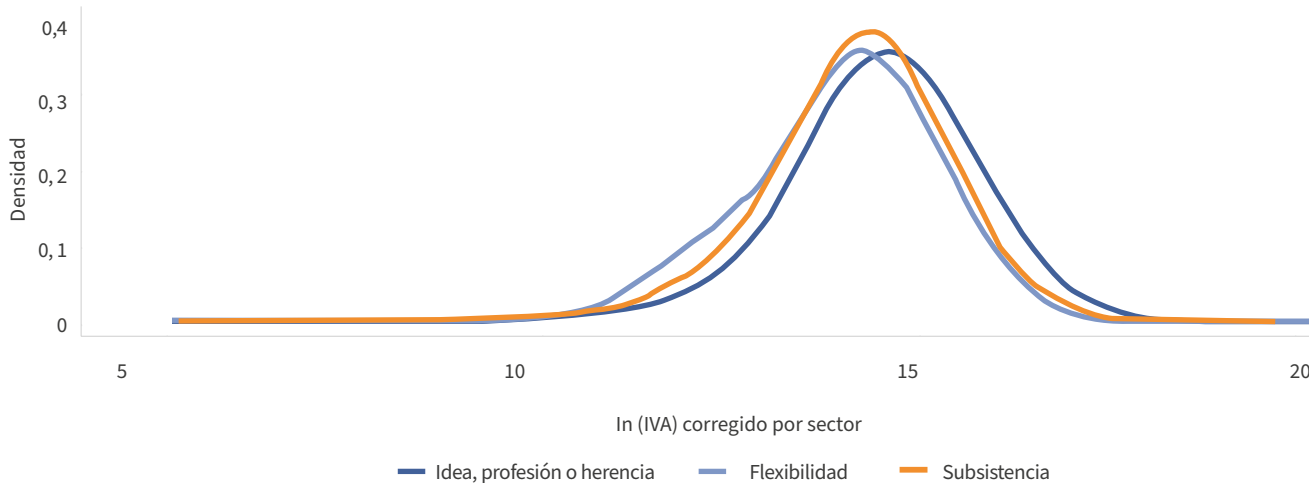
mismo, las preferencias por flexibilidad laboral y el espíritu emprendedor juegan un papel, especialmente en el caso de las unidades por cuenta propia, donde las decisiones de bienestar se mezclan con las decisiones de productividad. En efecto, al analizar las razones por las que las personas declaran crear sus empresas, se destaca que aquellas que se crean porque se tiene una idea de negocio, se quiere ejercer una profesión o continuar con una tradición, tienen un mayor valor agregado por trabajador que las creadas por razones de subsistencia o de flexibilidad (gráfico 4.10).

Gráfico 4.10. Razones para empezar el negocio y valor agregado por trabajador promedio

Panel A. Unidades por cuenta propia



Panel B. Todas las unidades productivas excepto por cuenta propia



Fuente: Fernández (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH (2019).

Desempeño de los micronegocios

Robustez de los micronegocios

Como se ha visto hasta ahora, existe una gran heterogeneidad al interior del tejido empresarial, ya que diversas características se relacionan con su tamaño. Esta sección analiza en detalle los micronegocios, es decir, las unidades productivas de 10 o menos trabajadores. Hasta hace poco no se contaba con la información sistemática que ahora provee la encuesta Emicron para analizar en detalle las características de estas unidades, que permita entender mejor su funcionamiento y cómo focalizar las políticas para su fortalecimiento.

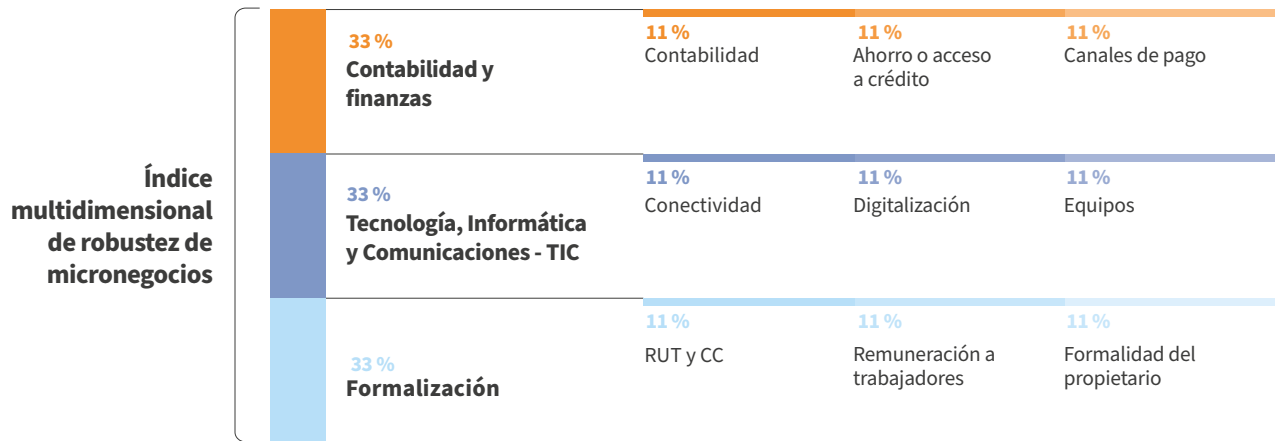
En primer lugar, se analiza la debilidad/robustez de los micronegocios a partir de atributos en tres dimensiones: contabilidad y finanzas, tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y formalización. El análisis específico del desempeño de se basa en el índice multidimensional de robustez de micronegocios (Imicro)⁵², que utiliza la encuesta Emicron del DANE. La figura 4.2 muestra las variables que se tienen en cuenta en cada dimensión. Este índice calcula la acumulación de carencias de los micronegocios en varias dimensiones, y aquellos que acu-

52. Desarrollado por Inclusión SAS (2023).

mulen menos del 66% de carencias se consideran “robustos”, mientras que aquellos que acumulen 66% o más carencias se consideran “débiles”⁵³; es decir, un micronegocio es débil si no

cumple con seis de las variables, por ejemplo, no cuenta con contabilidad, canales de pago, digitalización, conectividad, RUT y Cámara de Comercio y equipos.

Figura 4.2. Dimensiones, indicadores y pesos del índice multidimensional de robustez de micronegocios (Imicro)

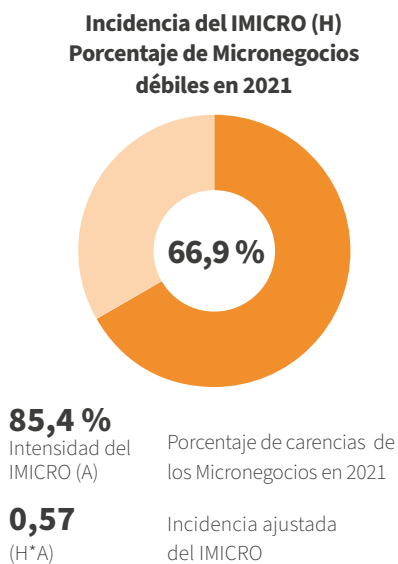


Fuente: Inclusión SAS (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la Emicron del DANE (2021).

De acuerdo con las estimaciones del Imicro para 2021, en Colombia dos terceras partes de los micronegocios son débiles (66,9%) y acumulan en promedio el 85,4% de carencias consideradas en el índice.

En general, las principales carencias son el uso de canales de pago, la digitalización y equipos, la formalidad del propietario y contar con RUT en la Cámara de Comercio (gráfico 4.11).

Gráfico 4.11. Resultados generales Imicro



Dimensión	Indicador	Porcentaje de privación general
Contabilidad y finanzas	Contabilidad	63,9 %
	Liquidez	73,3 %
	Uso de canales de pago	86 %
TIC	Conectividad	63,9 %
	Digitalización	96,7 %
	Equipos	94,2 %
Formalización	RUT y CC	77,2 %
	Remuneración a trabajadores	13,1 %
	Formalidad del propietario	92,5 %

Fuente: Inclusión SAS (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la Emicron del DANE (2021).

53. Para una explicación detallada de los componentes del índice ver Inclusión SAS (2023).

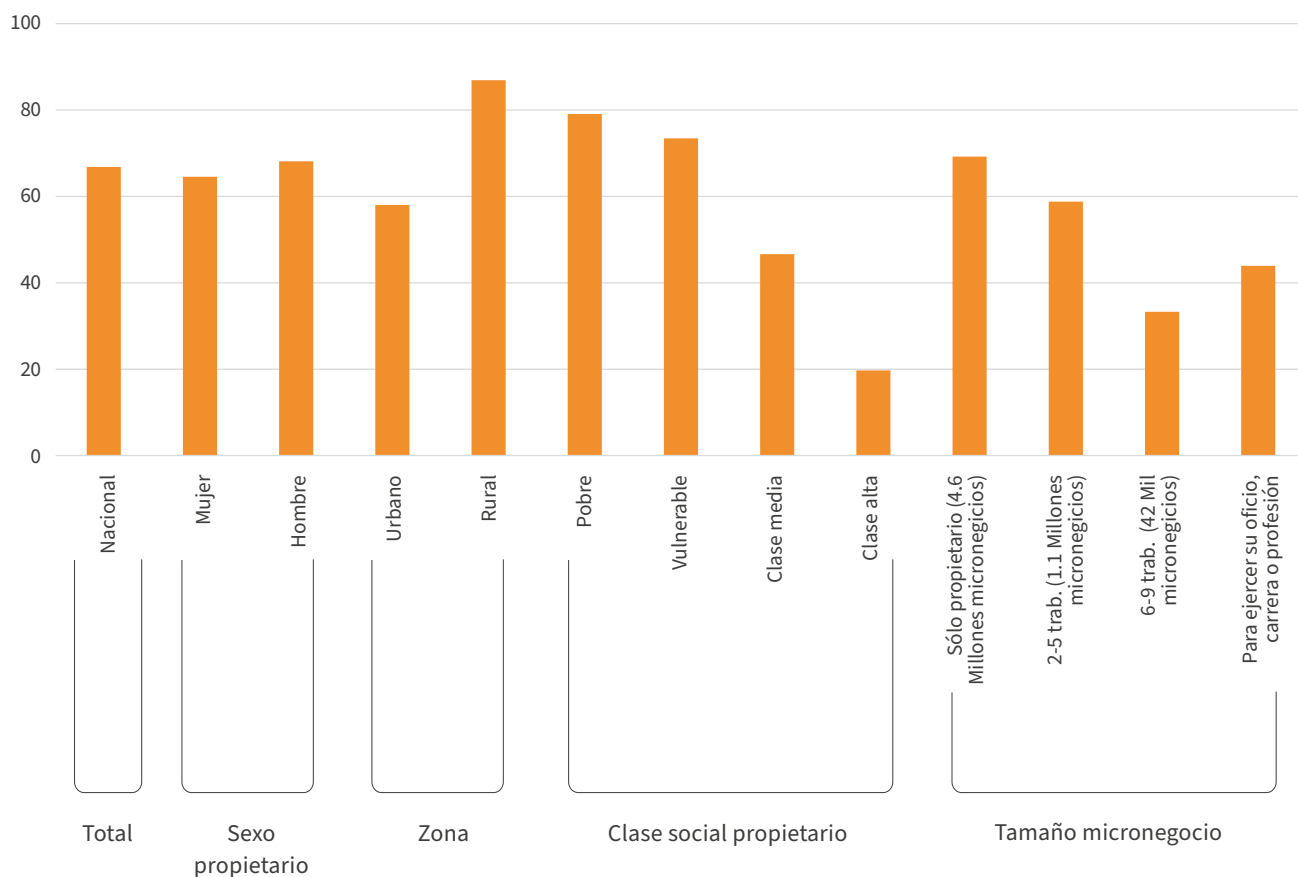
Dentro de este grupo de micronegocios existe una relación entre el tamaño del micronegocio y su debilidad, siendo más débiles los negocios más pequeños, en especial aquellos en los que trabaja solamente el propietario, con 69,3% de las unidades productivas débiles, en contraste con el 33,2% de micronegocios débiles cuando el número es de 6 a 9 trabajadores (gráfico 4.12).

Los micronegocios tienden, además, a ser más débiles en las zonas rurales frente a las urbanas, con 87% frente a 58,1%, respectivamente. Se observa que esta diferencia se debe principalmente a que los micronegocios de las zonas

rurales tienen menor conectividad y remuneración a los empleados que los micronegocios en las zonas urbanas (gráfico 4.12).

En 2021, la mayoría de los micronegocios tenían como propietario un hombre (63%) y el restante (37%) tiene como dueña a una mujer. Además, los micronegocios en cabeza de mujeres tienden a ser más unipersonales que los de los hombres (82,1% frente a 77%). Sin embargo, el porcentaje de micronegocios débiles es menor cuando la propietaria es una mujer (64,6%) que cuando es un hombre (68,2%) (gráfico 4.12).

Gráfico 4.12. Resultados del Imicro - Porcentaje de micronegocios débiles (2021)



Fuente: elaboración propia con datos de Inclusión SAS (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos Emicron del DANE (2021).

Las mayores diferencias para micronegocios débiles entre hombres y mujeres en los componentes del índice se presentan en las carencias de contabilidad, ahorro o acceso a crédito y conectividad. En los micronegocios robustos, las diferencias de género

son más heterogéneas, con mayores carencias para los hombres en contabilidad y liquidez, mientras que las mujeres presentan mayores carencias en temas como los canales de pago, RUT y Cámara de Comercio, y formalidad del propietario (gráfico 4.13).

Gráfico 4.13. Diferencias de género en micronegocios de Colombia (2021)

Dimensión	Carencia de:	Débiles		Robustos	
		Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Contabilidad y finanzas	Contabilidad	79,5 %	85,6 %	21,3 %	26,3 %
	Liquidez	74 %	78,7 %	63,7 %	66,9 %
	Uso de canales de pago	99,2 %	99,3 %	67,1 %	60 %
TIC	Conectividad	82,5 %	86,7 %	19,3 %	21,9 %
	Digitalización	99,4 %	99,5 %	87,6 %	88,3 %
	Equipos	99,3 %	99,4 %	85,3 %	82,8 %
Formalización	RUT y CC	93,6 %	92,5 %	53,7 %	40,1 %
	Remuneración a trabajadores	14,6 %	13,9 %	10,2 %	11,7 %
	Formalidad del propietario	99 %	98,4 %	86 %	76,1 %

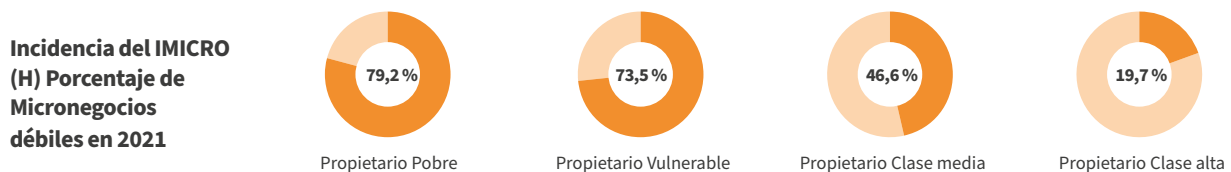
Fuente: Inclusión SAS (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la Emicron del DANE (2021).

Una información relevante que puede estar asociada con el desempeño de los micronegocios es la motivación para su creación. Se observa que los micronegocios creados por razones de falta de experiencia para obtener un empleo (87,1%)

o por no tener otra alternativa de ingresos (77,3%) tienden a ser mayoritariamente débiles. Contrariamente, cuando las razones son oportunidad de negocios y ejercer la carrera o profesión, el nivel de robustez es mayor (43,9%) (gráfico 4.14).

Gráfico 4.14. Resultados del Imicro según motivación y clase social del propietario (2021)

Motivación	Porcentaje de Micronegocios	
	Débiles	Robustos
No tenía experiencia requerida (escolaridad o capacitación) para un empleo	87,1 %	12,9 %
Por tradición familiar o porque lo heredó	82,1 %	17,9 %
No tiene otra alternativa de ingresos	77,3 %	22,7 %
Para complementar o mejorar el ingreso familiar	65,6 %	34,4 %
Otro	63,4 %	36,6 %
Lo identificó como una oportunidad de negocio en el mercado	55,4 %	44,6 %
Para ejercer su oficio, carrera o profesión	43,9 %	56,1 %



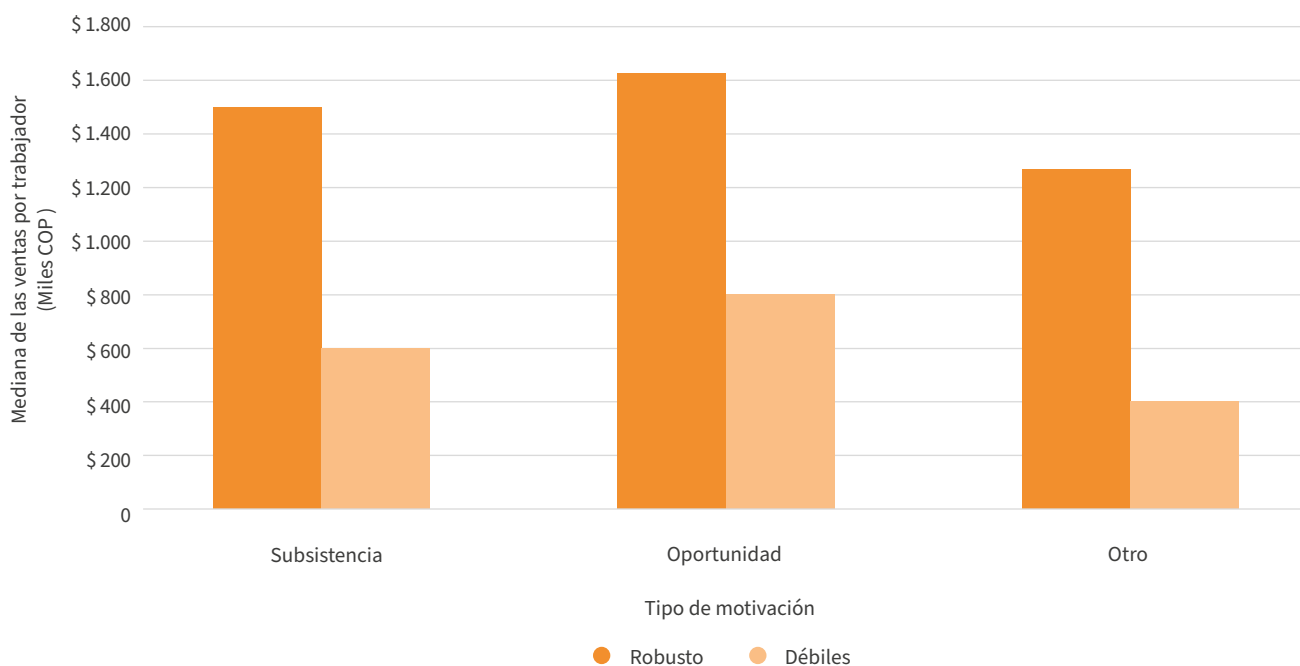
Fuente: Inclusión SAS (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la Emicron del DANE.

Finalmente, hay una relación entre la condición de pobreza del propietario y la probabilidad de tener negocios que sean débiles. De hecho, el mayor porcentaje de micronegocios débiles se observa en los casos en los que el propietario es pobre o vulnerable, mientras que es sustancialmente más bajo cuando el propietario está en las clases media y alta.

Al analizar el valor agregado y las razones para empezar el negocio se observa que los micronegocios robustos siempre tienen una mediana de ventas por trabajador superior a la de los micronegocios débiles, es decir, la productividad⁵⁴ en los micronegocios robustos es entre 1,5 a 2 veces superior a aquella de los débiles.

La productividad laboral también difiere según la razón aducida para iniciar el negocio. Las unidades que son creadas porque el jefe no tenía otra opción laboral (de subsistencia) tienden a ser menos productivas que las creadas por una idea de negocio, por la búsqueda de flexibilidad o por la existencia de un negocio familiar. Además, la productividad de las unidades por cuenta propia es incluso inferior, siendo casi la mitad de la productividad del total de los micronegocios (gráfico 4.15). Por lo tanto, esta variable es de suma importancia, pues ayuda a entender mejor las razones de fondo por la que se crearon los micronegocios y puede servir de predicción a su futuro desempeño.

Gráfico 4.15. Razones para empezar el negocio y el valor agregado

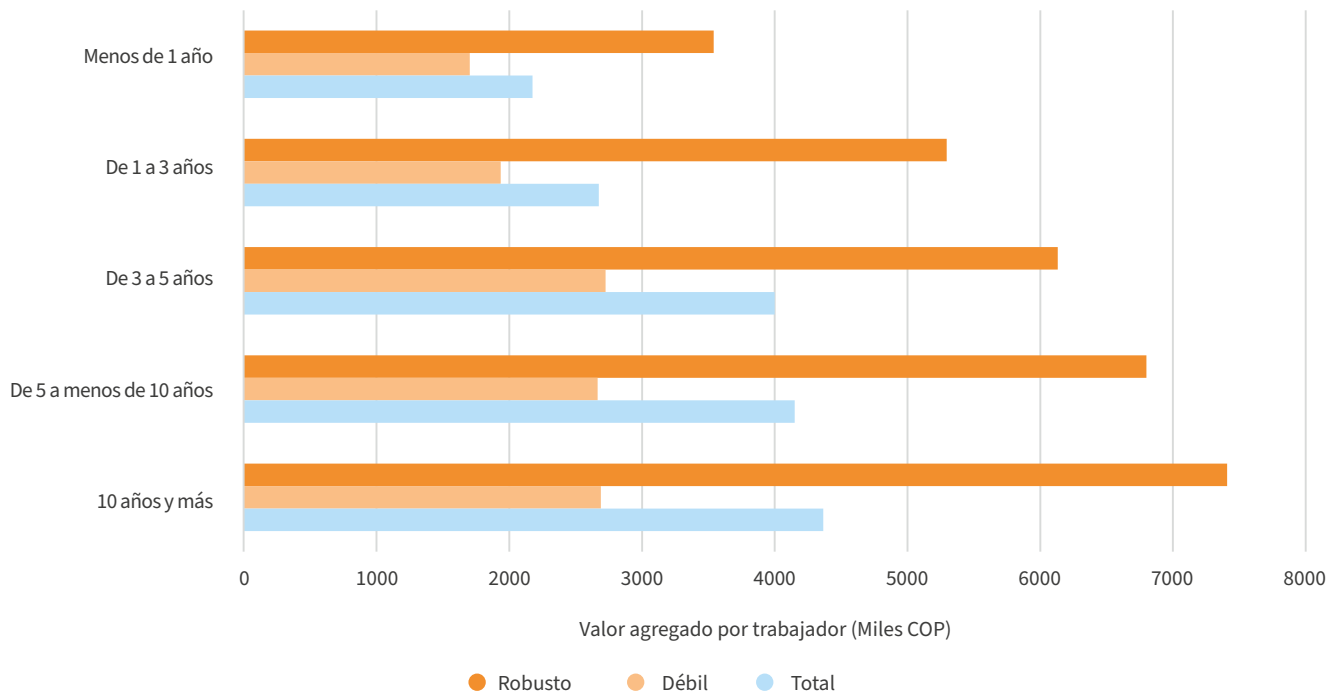


Fuente: Inclusión SAS (2023). Documento de antecedentes para INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la Emicron del DANE (2021).

Cuando se tienen en cuenta los años de duración de la unidad productiva, se encuentra que la productividad de los negocios robustos crece con los años de operación (lo que sugiere que la robustez está relacionada con un

crecimiento de la productividad a lo largo del tiempo), mientras que los micronegocios débiles registran una productividad más baja y constante a partir de los 3 años de creación (gráfico 4.16).

54. Se calcula como Valor Agregado × trabajador = ((Ventas totales anuales - Consumo intermedio anual)) / (Trabajadores totales del micronegocio) y Ventas × trabajador = ((Ventas totales mensuales)) / (Trabajadores totales del micronegocio). Si bien estos dos indicadores no son una medida perfecta de productividad, es una aproximación aceptable teniendo en cuenta que “mide la eficiencia con que los insumos de producción, tales como mano de obra y el capital, están siendo utilizados en una economía para producir un nivel dado de producción”. Es importante destacar que el Imicro no contiene las variables de productividad o desempeño dentro de sus componentes.

Gráfico 4.16. Valor agregado por trabajador según tiempo de duración del micronegocio y su robustez

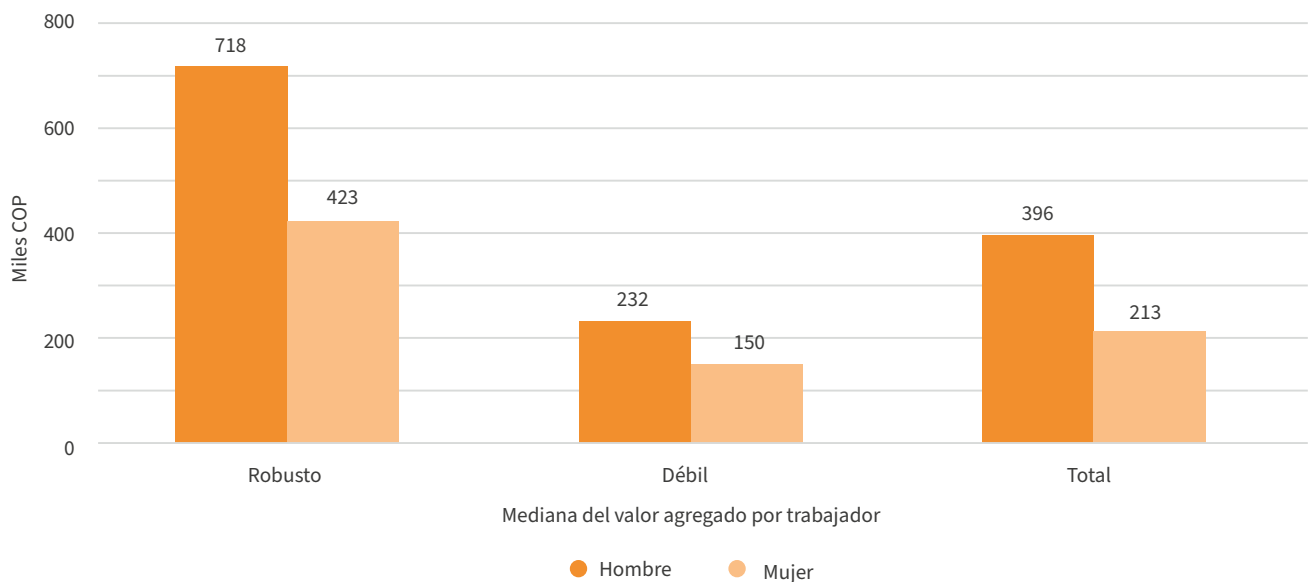
Fuente: Inclusión SAS (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la Emicron del DANE (2021).

Por otra parte, los micronegocios de propiedad femenina presentan menor mediana del valor agregado por trabajador, cercana al 60% de la mediana de micronegocios con

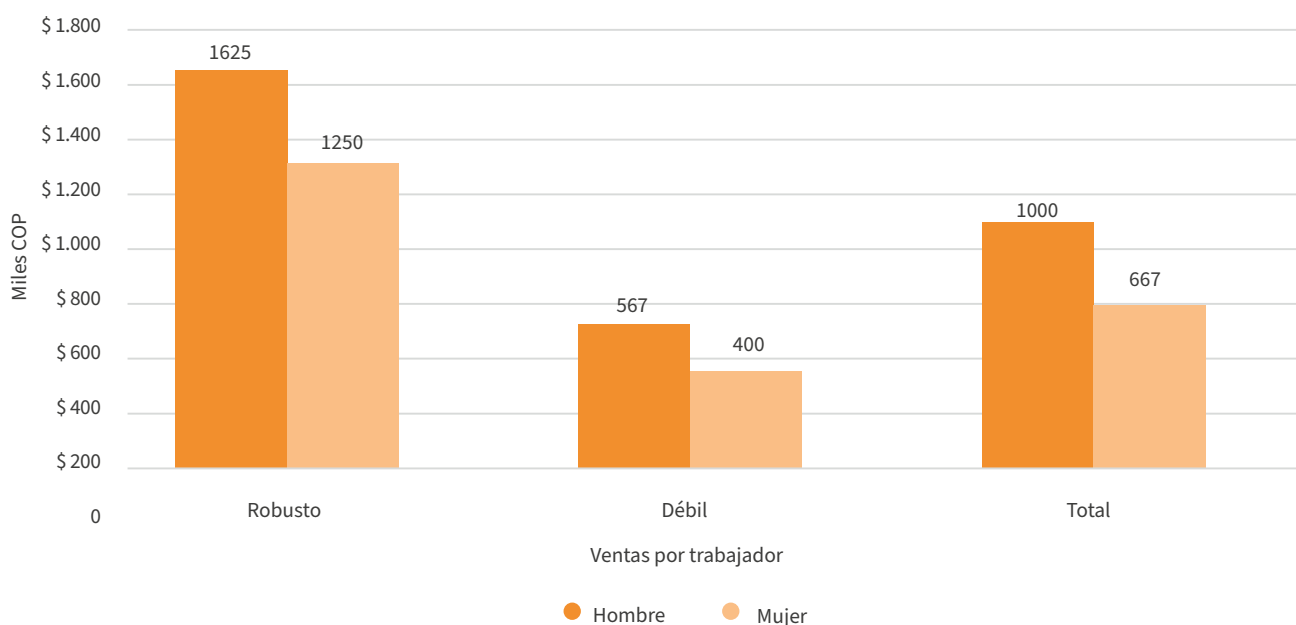
propiedad masculina. La brecha entre hombres y mujeres es mayor cuando los micronegocios son robustos que cuando son débiles (gráfico 4.17).

Gráfico 4.17. Diferencias de género en desempeño de micronegocios (2021)

Panel A. Mediana de valor agregado por trabajador



Panel B. Mediana ventas por trabajador

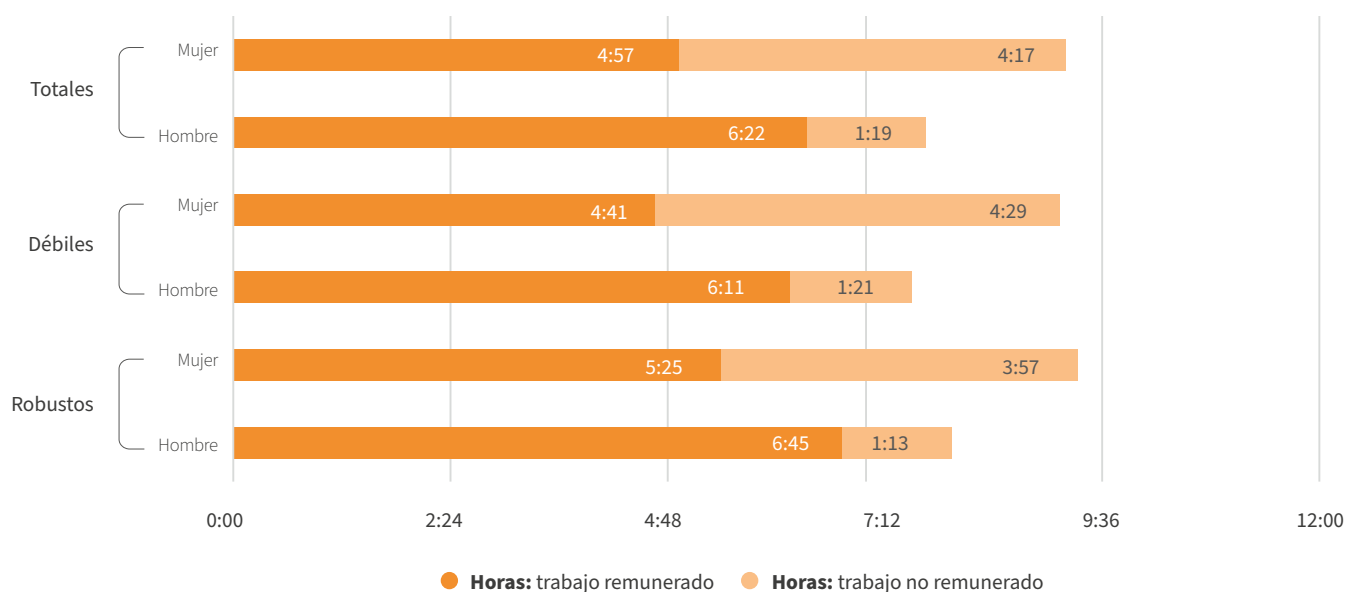


Fuente: Inclusión SAS y Oficina Coordinadora Residente UN (2022) con datos de la Emicron del DANE (2021).

Los menores niveles de desempeño en micronegocios con propiedad femenina pueden relacionarse, entre otros aspectos, con que tanto para emprendimientos débiles como robustos las mujeres tienen que combinar actividades remuneradas con tiempo destinado al cuidado, en una proporción mayor que

en el caso de los hombres. De hecho, las mujeres propietarias combinan altas cargas de trabajo remunerado y no remunerado (más de cuatro horas diarias en promedio para cada actividad), mientras para los hombres propietarios la carga no remunerada en el hogar es menor a una hora y media al día (gráfico 4.18).

Gráfico 4.18. Diferencias de género en desempeño de micronegocios (2021)



Fuente: Inclusión SAS y Oficina Coordinadora Residente UN (2023) con datos de EMICRON 2021 del DANE.

Finalmente, con información de la GEIH y la Emicron del DANE⁵⁵ también es posible explorar las relaciones entre la robustez del micronegocio y la inclusión productiva de su propietario para evaluar de forma multidimensional la incidencia del desempeño empresarial y la condición de vulnerabilidad de los propietarios. Para 2021, el 68,9% de los

propietarios en inclusión productiva (IMIP) tenían micronegocios robustos (Imicro), mientras que el restante 31% era propietario de micronegocios débiles. En cambio, solo el 25% de los propietarios en situación de exclusión productiva tenían un micronegocio robusto y el otro 75% un micronegocio débil⁵⁶ (tabla 4.1).

Tabla 4.1. Porcentaje de micronegocios robustos y débiles según la condición de inclusión productiva de su propietario

		Imicro 2021	
		Micronegocios robustos	Micronegocios débiles
IMIP 2021	Propietario en inclusión productiva	68,9%	31,1%
	Propietario en exclusión productiva	25,1%	74,9%

Fuente: Inclusión SAS (2023). Documentos de antecedentes para el INDH 2024 del PNUD Colombia; con datos de la GEIH y Emicron (2021).

Conclusiones

En conclusión, los micronegocios representan una inmensa mayoría del tejido empresarial del país, dentro del cual hay una gran proporción son unidades por cuenta propia e informales, y emplean un alto porcentaje de la fuerza laboral. Se observa entonces que las pymes (pequeñas y medianas empresas) y grandes empresas son una minoría, lo que limita la posibilidad para los trabajadores de ocuparse en empresas con mejores remuneraciones que el trabajo por cuenta propia y la microempresa. La marcada predominancia del segmento de unidades productivas de menos de 10 trabajadores se refleja en ingresos muy precarios para una amplia cantidad de personas, caracterizada por la presencia de pobreza e ingresos en la franja de la vulnerabilidad.

El hecho de que, según el IMIP, las personas en condición de pobreza de los deciles más bajos de la distribución de ingresos y aquellos pertenecientes a grupos vulnerables como las mujeres, los jóvenes, los migrantes, los trabajadores no calificados y los excluidos productivamente

tienen una mayor participación en las unidades productivas más pequeñas y con menor desempeño productivo, sugiere que, en Colombia, el trabajo por cuenta propia y en micronegocios no es la expresión de una decisión de emprendimiento (que potencialmente generaría alto ingreso para el emprendedor) por vocación, sino que en muchos casos es el producto de una limitada disponibilidad de empleos asalariados.

Sin embargo, el tejido empresarial de los micronegocios no es homogéneo. A través de la encuesta Emicron es posible entender las características de estos y de sus empleados y propietarios, las razones para el emprendimiento y su desempeño. Los cálculos del índice de robustez muestran que hay un porcentaje importante de micronegocios robustos que, a través de mejorar su desempeño, podrían generar impactos importantes en la reducción de la pobreza y de las desigualdades. Además, esto les permitiría transitar hacia una formalización.

55. Una de las ventajas de las fuentes de información utilizadas en la construcción de los índices es el cruce natural entre la encuesta GEIH y la Emicron del DANE. Esto permite la doble identificación del propietario como individuo perteneciente a la fuerza laboral (en la GEIH) y como propietario de un micronegocio (en la Emicron). Gracias a esta particularidad, es posible estimar sobre un mismo individuo el nivel de inclusión productiva a partir del IMIP y la robustez de su micronegocio a partir del Imicro.

56. De hecho, existe una relación monotónica entre la debilidad del micronegocio y el grado de exclusión productiva del propietario, así como la debilidad del micronegocio y la intensidad de la pobreza multidimensional del propietario (Angulo et al., 2023). Esta verificación le da un carácter de generalidad a la relación en la medida que confirma que esta conclusión se mantiene cualquiera que sea la decisión normativa del punto de corte.

Conclusiones

El presente cuaderno mostró que la desigualdad de ingresos en Colombia es una de las más altas del mundo y esta situación ha sido persistente. Estos altos niveles de desigualdad han tenido efectos negativos tanto sociales como en desarrollo humano y han impedido que la pobreza se reduzca de manera acelerada y sostenible. Además, es una desigualdad injusta, pues se origina en desigualdades de oportunidades.

La principal desigualdad se da en los ingresos laborales, aunque otros ingresos como, por ejemplo, pensiones e ingresos de capital, profundizan la desigualdad. Por su parte, las políticas públicas redistributivas han tenido un efecto igualador, pero este es limitado. Asimismo, se encontró que la educación y el tamaño de empresa donde las personas trabajan suelen ser los mayores factores asociados a una mayor desigualdad de ingresos. De hecho, las desigualdades entre grupos poblacionales según niveles educativos son importantes, ya que los ingresos promedio pueden ser hasta 7 veces superiores entre un grupo y otro. También hay desigualdades de género, debido a que los ingresos de las mujeres son inferiores a los de los hombres; en los grupos de edad, ya que la

desigualdad aumenta fuertemente con la edad; y entre tipos de ocupación, donde los menores ingresos corresponden a los empleados por cuenta propia.

El presente cuaderno también mostró que la productividad laboral en Colombia es baja en el contexto internacional y este desempeño ha sido persistente a lo largo de las últimas décadas. Se evidenció que la alta desigualdad en el país coexiste con la baja productividad, fenómenos que tienen una relación inversa.

Para explorar esta relación, se realizó una descomposición de la pobreza en el país desde la década del 2000. A partir de este año, a pesar de que los avances en desigualdad de ingresos han sido lentos y no se sostienen en el tiempo, las mejoras en la desigualdad que se dieron en el período 2000-2014 permitieron observar el vínculo entre la desigualdad y la pobreza y la productividad laboral. Durante este período, la tendencia decreciente en la desigualdad permitió una reducción importante de la pobreza. La menor desigualdad fue jalonada por un crecimiento de la productividad laboral, a su vez favorecida por más años de educación y mayores retornos a la educación. Posteriormente, se dio un período de es-

tancamiento, entre 2014 y 2018; y de crisis, posterior a 2018, en donde la productividad laboral dejó de crecer, la desigualdad empezó a aumentar y la pobreza creció.

También se analizó la relación entre la productividad laboral y la desigualdad de ingresos y la pobreza, a través del análisis de las características del tejido empresarial del país. Se encontró que este universo está compuesto por una gran mayoría de micronegocios, incluidas las unidades por cuenta propia, que tienen en su mayoría una productividad laboral baja, lo que resulta en salarios muy bajos. De hecho, estas unidades emplean un porcentaje importante de la fuerza laboral del país y, en más de la mitad de los casos, los trabajadores reciben menos de un salario mínimo mensual. Además, hay una incidencia de la pobreza importante a nivel de los propietarios de estas unidades productivas.

Los análisis aquí presentados y la información de la Emicron del DANE permiten entender mejor el segmento de los micronegocios. Los resultados muestran que hay una gran heterogeneidad en este grupo de unidades, en las que se combinan la formalidad y la informalidad empresarial y la contratación laboral informal y formal.

Además, se muestra que hay un porcentaje importante de micronegocios robustos, con potencial para crecer si se toman medidas de apoyo.

La productividad como política social debe partir de la base de que las ganancias en productividad se trasladen a los trabajadores, lo que redundaría en un crecimiento inclusivo. En Colombia se ha observado que el crecimiento de las contribuciones a los trabajadores coincide muy de cerca con la productividad laboral, lo cual sugiere que mejoras en productividad laboral no solo resultarían en mejores ingresos para los propietarios, sino también para los trabajadores.

En este orden de ideas, políticas que ayuden a mejorar la productividad laboral tienen el potencial de mejorar los indicadores de pobreza y desigualdad, teniendo en cuenta, además, que las políticas tradicionales tienen efectos limitados. Estas medidas deben enfocarse en dos frentes: por un lado, mejorar el acceso, la calidad y la pertinencia de la educación y cerrar sus desigualdades; y, por el otro, adoptar políticas que mejoren el desempeño o la productividad laboral de los negocios pequeños.

Anexos

Anexo 1.1. Indicadores de la desigualdad de ingresos en Colombia por zona (2022)

	Composición de personas	Ingreso mensual per cápita (pesos)	Ratio 90/10	Coefficiente de Theil	Coefficiente de Gini
Ingresos laborales de los ocupados					
Nacional	100,0%	1.437.096	11,2	0,556	0,505
23 ciudades (y sus áreas metropolitanas)	52,5%	1.838.227	9,5	0,536	0,498
Resto de las zonas urbanas	27,0%	1.162.117	9,1	0,441	0,455
Zonas rurales	20,5%	773.053	8,7	0,448	0,449
Ingresos laborales per cápita del hogar					
Nacional	100,0%	681.026	13,6	0,674	0,564
23 ciudades (y sus áreas metropolitanas)	49,7%	919.746	11,6	0,641	0,555
Resto de las zonas urbanas	27,5%	540.397	10,4	0,528	0,508
Zonas rurales	22,8%	330.020	9,9	0,513	0,491
Ingresos primarios per cápita del hogar					
Nacional	100,0%	754.730	13,3	0,685	0,569
23 ciudades (y sus áreas metropolitanas)	49,5%	1.034.556	11,8	0,645	0,559
Resto de las zonas urbanas	27,5%	584.361	10,3	0,522	0,507
Zonas rurales	23,0%	355.451	10,9	0,537	0,500
Ingresos primarios más pensiones per cápita del hogar					
Nacional	100,0%	829.179	14,8	0,685	0,576
23 ciudades (y sus áreas metropolitanas)	49,7%	1.140.934	12,3	0,630	0,559
Resto de las zonas urbanas	27,5%	639.998	11,1	0,534	0,517
Zonas rurales	22,8%	379.011	11,6	0,576	0,516
Ingresos primarios más pensiones y transferencias y menos impuestos per cápita del hogar					
Nacional	100,0%	837.980	11,3	0,628	0,550
23 ciudades (y sus áreas metropolitanas)	49,3%	1.131.535	11,6	0,602	0,546
Resto de las zonas urbanas	27,6%	662.179	8,7	0,475	0,485
Zonas rurales	23,1%	420.976	7,9	0,472	0,467

Fuente: Lora (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024 PNUD Colombia con datos de la GEIH del DANE (2022), de enero a diciembre de 2022 utilizando el comando 'ineqdeco' de Stata para el conjunto de todos los meses.

Anexo 1.2. Descomposición de las fuentes de desigualdad de los ingresos laborales en 23 ciudades (enero-diciembre de 2022)

Características individuales	Porcentajes de la desigualdad total	
	(1)	(2)
Residuo no explicado	50,8	49,7
Años de educación		8,3
Experiencia		-8,1
Experiencia al cuadrado		9,8
Sexo (variables dummy):	1,6	1,6
Hombres (excluida)
Mujeres	1,6	1,6
Edad (variables dummy):	1,1	-0,3
Menores de 30 (excluida)
Entre 30 y 49	1,6	-0,1
Entre 50 y 74	-0,7	0,0
De 75 o más	0,1	-0,1
Escolaridad (variables dummy):	26,5	19,2
Primaria	2,3	-0,5
Secundaria	0,9	0,4
Media (variable excluida)
Técnica	0,0	0,0
Universitaria	7,9	6,3
Posuniversitaria	15,4	13,0
Ocupación (variables dummy):	3,2	3,0
Empleado de empresa	-4,2	-4,1
Empleado del Gobierno	-1,1	-1,2
Cuenta propia	7,7	7,5
Patrón	0,7	0,7
Otros	0,0	0,0
Empleado doméstico (excluida)
Tamaño de la unidad productiva (variables dummy):	14,6	14,4
Una persona (trabaja solo)	8,8	8,7
Dos o tres personas	0,9	0,9
Cuatro o cinco personas	0,1	0,1
Seis a 19 personas (excluida)
20 a 50 personas	0,2	0,2
51 a 200 personas	0,6	0,6
201 o más personas	3,9	3,9
Ciudades (variables dummy)	2,3	2,3
Total	100,0	100,0

Fuente: Lora (2023). Documento de antecedentes para el INDH 2024, PNUD Colombia, con datos de la GEIH del DANE (2022), de enero a diciembre de 2022 y usando el método de Fields (2003) y Coewell y Fiorio (2006), con el comando 'ineqrbd' de Stata. En todas las categorías, el grupo excluido es el de menor Gini.

Anexo 3.1. Tasa de crecimiento equivalente (PEGR) y resultado del período

Períodos	PEGR	Crecimiento observado	Diferencia	PEGR (promedio anual)	Crecimiento observado (promedio anual)	Diferencia (promedio anual)	Resultado del período
Década ganada (a) (2002-2011)	38,57%	33,60%	4,90 p.p.	4,29%	3,73%	0,55 p.p.	Crecimiento pro-pobre
Década ganada (b) (2012-2014)	10,36%	9,40%	0,94 p.p.	5,18%	4,70%	0,48 p.p.	Crecimiento pro-pobre
Estancamiento (2014-2017)	2,30%	-3,80%	6,10 p.p.	0,77%	-1,27%	2,03 p.p.	Caída pro-pobre
Reversión y crisis (2017-2021)	-8,60%	-4,30%	-4,30 p.p.	-2,15%	-1,08%	-1,08 p.p.	Caída NO pro-pobre

Fuente: Inclusión SAS (2023) con base en GEIH del DANE.

Anexo 3.2. Cambios en los componentes del ingreso laboral (población 40% más pobre monetaria vs total nacional)

Variación de componente del ingreso del 40% de la población con menores ingresos					
Período	Variación ingreso laboral	Tasa de empleo	Tasa de participación de la fuerza laboral	Horas trabajadas mensualmente	Productividad laboral por hora
Década ganada (a) (2002-2011)	44,09%	5,84%	2,92%	1,97%	33,36%
Década ganada (b) (2011-2014)	8,43%	1,85%	-2,28%	-0,03%	8,90%
Estancamiento (2014-2017)	7,93%	-1,24%	2,60%	-0,96%	7,53%
Reversión y crisis (2017-2021)	-18,80%	-8,16%	-5,47%	-1,58%	-3,59%

Variación componentes del ingreso en la población total					
Período	Variación ingreso laboral	Tasa de empleo	Tasa de participación de la fuerza laboral	Horas trabajadas mensualmente	Productividad laboral por hora
Década ganada (a) (2002-2011)	36,34%	5,60%	7,11%	0,83%	22,80%
Década ganada (b) (2011-2014)	9,36%	1,43%	0,13%	-0,70%	8,51%
Estancamiento (2014-2017)	-3,55%	-0,31%	0,98%	-1,41%	-2,82%
Reversión y crisis (2017-2021)	-10,69%	-4,80%	-5,16%	-0,44%	-0,29%

Ganancia o pérdida de bienestar total de los componentes del ingreso (puntos porcentuales promedio anual)					
Período	Variación ingreso laboral	Tasa de empleo	Tasa de participación de la fuerza laboral	Horas trabajadas mensualmente	Productividad laboral por hora
Década ganada (a) (2002-2011)	0,86%	0,03%	-0,47%	0,13%	1,17%
Década ganada (b) (2011-2014)	-0,46%	0,21%	-1,21%	0,33%	0,20%
Estancamiento (2014-2017)	3,83%	-0,31%	0,54%	0,15%	3,45%
Reversión y crisis (2017-2021)	-2,03%	-0,84%	-0,08%	-0,28%	-0,83%

Fuente: Inclusión SAS (2023) con base en GEIH del DANE.

Anexo 3.3. Ganancias o pérdidas de equidad en la productividad laboral en zonas urbanas y rurales

Panel a) Zona urbana

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7=C1-C4	C8=C2-C5	C9=C3-C6
	40% más pobre			Promedio nacional			Pérdida o ganancia de equidad		
	Productividad laboral por hora	Años de educación	Retornos a la educación	Productividad laboral por hora	Años de educación	Retornos a la educación	Productividad laboral por hora	Años de educación	Retornos a la educación
2002-2005	2,91%	1,07%	1,84%	0,70%	1,17%	-0,47%	2,21%	-0,11%	2,31%
2005-2008	1,85%	2,19%	-0,34%	2,84%	1,33%	1,51%	-0,98%	0,87%	-1,85%
2008-2011	2,89%	0,27%	2,61%	2,75%	-0,03%	2,78%	0,14%	0,30%	-0,16%
2012-2014	3,78%	2,41%	1,37%	3,96%	1,75%	2,21%	-0,18%	0,65%	-0,83%
2014-2018	1,61%	1,98%	-0,37%	-0,32%	0,93%	-1,25%	1,93%	1,05%	0,88%
2018-2019	-2,34%	1,58%	-3,92%	1,02%	1,19%	-0,18%	-3,36%	0,38%	-3,74%
2019-2020	-21,94%	4,46%	-26,41%	-6,45%	2,15%	-8,60%	-15,49%	2,31%	-17,80%
2020-2021	22,45%	0,12%	22,33%	2,10%	0,22%	1,88%	20,35%	-0,10%	20,44%

Panel b) Zona rural

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7=C1-C4	C8=C2-C5	C9=C3-C6
	40% más pobre			Promedio nacional			Pérdida o ganancia en equidad		
	Productividad laboral por hora	Años de educación	Retornos a la educación	Productividad laboral por hora	Años de educación	Retornos a la educación	Productividad laboral por hora	Años de educación	Retornos a la educación
2002-2005	7,71%	2,14%	5,57%	2,03%	1,55%	0,48%	5,68%	0,59%	5,09%
2005-2008	0,44%	0,05%	0,40%	4,84%	0,62%	4,22%	-4,39%	-0,57%	-3,82%
2008-2011	7,20%	2,77%	4,42%	3,26%	2,37%	0,89%	3,94%	0,41%	3,53%
2012-2014	4,35%	2,55%	1,80%	4,66%	3,60%	1,06%	-0,31%	-1,05%	0,74%
2014-2018	3,21%	2,78%	0,43%	1,68%	2,02%	-0,33%	1,53%	0,77%	0,76%
2018-2019	-9,39%	3,87%	-13,27%	-0,49%	3,26%	-3,75%	-8,90%	0,61%	-9,52%
2019-2020	-4,57%	8,97%	-13,54%	0,26%	5,26%	-5,00%	-4,83%	3,71%	-8,54%
2020-2021	7,31%	3,88%	3,43%	2,06%	2,48%	-0,42%	5,25%	1,40%	3,86%

Panel C. Dirección de efectos crecimiento y redistributivo por categorías de ruralidad

Período	P. Urbano	Intermedio	P. Rural cercano	P. Rural remoto
2002-2005	Crecimiento pro-pobre	Decrecimiento pro-pobre	Crecimiento anti-pobre	Crecimiento pro-pobre
2005-2008	Crecimiento anti-pobre	Crecimiento anti-pobre	Crecimiento anti-pobre	Decrecimiento anti-pobre
2008-2011	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre
2012-2014	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre
2014-2018	Decrecimiento pro-pobre	Decrecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre	Decrecimiento pro-pobre
2018-2019	Decrecimiento anti-pobre	Decrecimiento anti-pobre	Crecimiento anti-pobre	Decrecimiento anti-pobre
2019-2020	Decrecimiento anti-pobre	Decrecimiento anti-pobre	Decrecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre
2020-2021	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre	Crecimiento pro-pobre	Decrecimiento pro-pobre

Nota: Categorías OCDE Predominantemente urbanas: son aquellas cuya participación de la población en áreas rurales locales es menor al 15% o cuya participación está entre el 15% y el 50%, pero cuentan con un centro urbano de más de 500.000 habitantes que concentra más del 25% de la población subregional. Intermedias: son aquellas cuya participación de la población en áreas rurales locales oscila entre el 15% y el 50%, pero no cuenta con un centro urbano de más de 500.000 habitantes que concentre más del 25% de la población subregional, o aquellas cuya participación de la población en áreas rurales locales es superior al 50% pero cuentan con un centro urbano de más de 200.000 habitantes que concentra más del 25% de la población subregional. Predominantemente rurales cercanas a ciudades: son aquellas cuya participación de la población en áreas rurales locales es mayor al 50%, no cuenta con un centro urbano de más de 200.000 habitantes que concentre el 25% de la población regional, y con tiempo de viaje de al menos el 50% de la población regional hacia la próxima ciudad de más de 50.000 habitantes menor a 90 minutos. Predominantemente rurales remotas: son aquellas cuya participación de la población en áreas rurales locales es mayor al 50%, no cuenta con un centro urbano de más de 200.000 habitantes que concentre el 25% de la población regional, y con tiempo de viaje de al menos el 50% de la población regional hacia la próxima ciudad de más de 50.000 habitantes superior a 90 minutos.

Fuente: Inclusión SAS (2023), con datos del GEIH del DANE (2012-2021).

Anexo 3.4. Descomposición por ciudades

Panel a) Ganancias anuales promedio en el ingreso laboral en ciudades (Kakwani, 2016)

Ciudad	2012-2014	2014-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
Armenia	3,4%	3,4%	2,1%	-31,0%	36,8%
Barranquilla	0,6%	1,0%	-5,5%	-18,5%	22,6%
Bogotá	-3,1%	0,4%	-3,4%	-25,5%	19,7%
Bucaramanga	-0,2%	0,2%	-1,6%	-34,9%	33,5%
Cali	2,2%	1,8%	-4,7%	-28,1%	25,9%
Cartagena	-1,4%	3,3%	2,4%	-24,4%	24,2%
Cúcuta	-2,6%	1,6%	-10,6%	-30,8%	41,5%
Florencia	8,0%	1,5%	-2,5%	-29,8%	34,9%
Ibagué	-0,5%	0,5%	-5,8%	-20,0%	31,2%
Manizales	-5,2%	2,3%	7,1%	-14,6%	5,3%
Medellín	-4,8%	3,4%	-2,7%	-22,2%	20,8%
Montería	11,6%	0,3%	-7,4%	-20,9%	25,1%
Neiva	1,6%	1,7%	5,9%	-30,5%	33,9%
Pasto	0,9%	0,9%	2,7%	-22,1%	25,1%
Pereira	-1,0%	3,8%	1,9%	-19,6%	20,2%
Popayán	-1,4%	1,6%	-2,2%	-33,4%	45,7%
Quibdó	4,4%	-2,3%	-19,2%	-23,0%	16,3%
Riohacha	-0,3%	0,3%	-7,4%	-20,8%	12,3%
Santa Marta	-2,1%	2,1%	-10,0%	-25,6%	33,5%
Sincelejo	-5,7%	3,2%	-4,3%	-31,0%	37,6%
Tunja	-3,2%	2,1%	-0,2%	-34,5%	34,8%
Valledupar	8,0%	-1,6%	-6,5%	-30,4%	32,3%
Villavicencio	4,0%	-1,3%	-5,0%	-19,4%	36,3%

Panel b) Ganancias anuales promedio en la productividad laboral por hora en ciudades (Kakwani, 2016)

Ciudad	2012-2014	2014-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
Armenia	4,5%	3,4%	3,4%	-17,3%	27,3%
Barranquilla	2,0%	0,1%	-5,3%	-17,2%	24,4%
Bogotá	-2,1%	0,8%	-2,6%	-15,6%	17,4%
Bucaramanga	1,3%	0,7%	2,0%	-26,7%	25,6%
Cali	3,6%	2,0%	-4,1%	-14,6%	16,2%
Cartagena	0,0%	3,4%	2,7%	-15,7%	19,8%
Cúcuta	-0,7%	1,6%	-11,1%	-23,4%	38,2%
Florencia	1,6%	1,9%	0,2%	-22,4%	27,5%
Ibagué	-0,4%	1,4%	-5,4%	-5,7%	20,2%
Manizales	-3,6%	2,4%	7,4%	-2,6%	4,9%
Medellín	-3,9%	4,3%	-4,8%	-15,1%	18,4%
Montería	14,0%	1,0%	-6,6%	-16,7%	20,4%
Neiva	2,9%	2,0%	2,0%	-17,5%	23,9%
Pasto	1,5%	1,8%	2,1%	-17,6%	21,5%
Pereira	1,1%	2,8%	1,5%	-10,1%	18,8%
Popayán	2,1%	1,7%	0,4%	-18,6%	28,7%
Quibdó	9,2%	-2,9%	-12,1%	-12,3%	20,0%
Riohacha	1,9%	0,2%	-8,1%	-10,8%	7,7%
Santa Marta	0,2%	1,1%	-6,0%	-14,8%	24,7%
Sincelejo	-4,8%	2,9%	-5,0%	-25,4%	32,4%
Tunja	-0,4%	1,2%	3,1%	-19,3%	22,8%
Valledupar	9,6%	0,3%	-7,3%	-20,5%	23,3%
Villavicencio	5,0%	-0,8%	-3,1%	-12,7%	30,1%

Panel c) Ganancias anuales promedio en retornos a la educación en ciudades (Kakwani, 2016)

Ciudad	2012-2014	2014-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
Armenia	4,8%	0,8%	2,5%	-17,0%	26,3%
Barranquilla	1,3%	-0,2%	-5,4%	-18,6%	25,2%
Bogotá	-0,9%	-0,2%	-2,8%	-17,5%	19,1%
Bucaramanga	0,0%	0,0%	-0,1%	-26,4%	26,8%
Cali	3,6%	1,0%	-4,6%	-16,6%	17,6%
Cartagena	0,0%	2,2%	2,6%	-17,2%	20,6%
Cúcuta	-0,4%	0,1%	-13,2%	-25,8%	41,1%
Florencia	0,3%	0,8%	-1,4%	-22,2%	27,9%
Ibagué	-1,6%	0,9%	-4,7%	-8,2%	19,1%
Manizales	-4,2%	1,3%	6,4%	-4,2%	5,2%
Medellín	-4,5%	2,9%	-5,0%	-16,7%	18,2%
Montería	12,4%	0,2%	-6,7%	-19,7%	22,4%
Neiva	1,9%	1,6%	-0,2%	-16,9%	23,8%
Pasto	0,0%	1,5%	1,1%	-20,5%	24,0%
Pereira	-1,6%	2,1%	-0,3%	-10,9%	17,0%
Popayán	2,5%	0,0%	2,0%	-19,5%	27,2%
Quibdó	9,6%	-3,1%	-10,6%	-9,3%	12,3%
Riohacha	0,8%	-0,3%	-9,9%	-13,3%	6,9%
Santa Marta	-1,0%	0,4%	-5,6%	-15,6%	24,3%
Sincelejo	-4,0%	1,1%	-4,5%	-25,1%	30,5%
Tunja	-1,9%	0,6%	1,9%	-19,5%	23,8%
Valledupar	8,0%	-0,6%	-5,4%	-21,3%	22,6%
Villavicencio	3,1%	-1,0%	-3,6%	-14,6%	31,6%

Panel d) Ganancias anuales promedio en años de escolaridad en ciudades (Kakwani, 2016)

Ciudad	2012-2014	2014-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
Armenia	-0,3%	2,6%	1,0%	-0,3%	1,0%
Barranquilla	0,7%	0,3%	0,0%	1,4%	-0,8%
Bogotá	-1,1%	1,1%	0,2%	1,9%	-1,7%
Bucaramanga	1,3%	0,7%	0,3%	-0,3%	-1,1%
Cali	0,0%	1,0%	0,5%	2,0%	-1,3%
Cartagena	0,0%	1,3%	0,1%	1,6%	-0,7%
Cúcuta	-0,4%	1,5%	2,1%	2,4%	-2,9%
Florencia	1,3%	1,1%	1,7%	-0,2%	-0,4%
Ibagué	1,2%	0,5%	-0,8%	2,5%	1,1%
Manizales	0,7%	1,1%	1,1%	1,6%	-0,2%
Medellín	0,6%	1,4%	0,2%	1,6%	0,2%
Montería	1,6%	0,8%	0,1%	3,0%	-2,0%
Neiva	1,0%	0,4%	2,2%	-0,6%	0,1%
Pasto	1,5%	0,3%	1,0%	2,8%	-2,4%
Pereira	2,8%	0,7%	1,8%	0,8%	1,7%
Popayán	-0,4%	1,7%	-1,6%	0,9%	1,4%
Quibdó	-0,4%	0,2%	-1,5%	-3,0%	7,7%
Riohacha	1,1%	0,5%	1,8%	2,5%	0,9%
Santa Marta	1,3%	0,7%	-0,4%	0,8%	0,4%
Sincelejo	-0,9%	1,8%	-0,5%	-0,3%	1,9%
Tunja	1,5%	0,6%	1,2%	0,2%	-1,0%
Valledupar	1,6%	0,9%	-1,9%	0,8%	0,7%
Villavicencio	1,9%	0,2%	0,6%	1,9%	-1,4%

Fuente: Inclusión SAS (2023), con datos de la GEIH del DANE (2012-2021).

Anexo 3.5. Cambios en los componentes del ingreso laboral (población 40% más excluido según IMIP vs. total nacional)

Variación de componente del ingreso del 40% de la población con menores ingresos					
Período	Variación ingreso laboral	Tasa de empleo	Tasa de participación de la fuerza laboral	Horas trabajadas mensualmente	Productividad laboral por hora
2014-2017	-0,60%	-0,30%	-0,70%	-1,20%	1,50%
2017-2019	-7,10%	-3,50%	0,30%	-0,70%	-3,30%
2019-2021	-20,50%	-8,40%	-6,40%	-1,40%	-4,20%

Variación componentes del ingreso en la población total					
Período	Variación ingreso laboral	Tasa de empleo	Tasa de participación de la fuerza laboral	Horas trabajadas mensualmente	Productividad laboral por hora
2014-2017	-1,50%	-0,10%	0,10%	-0,70%	-0,80%
2017-2019	0,30%	-0,60%	-1,30%	-0,50%	2,60%
2019-2021	-7,90%	-2,80%	-2,50%	0,00%	-2,50%

Ganancia o pérdida de bienestar total de los componentes del ingreso (puntos porcentuales promedio anual)					
Período	Variación ingreso laboral	Tasa de empleo	Tasa de participación de la fuerza laboral	Horas trabajadas mensualmente	Productividad laboral por hora
2014-2017	0,30%	-0,07%	-0,27%	-0,17%	0,77%
2017-2019	-3,70%	-1,45%	0,80%	-0,10%	-2,95%
2019-2021	-6,30%	-2,80%	-1,95%	-0,70%	-0,85%

Fuente: Inclusión SAS (2023) con base en GEIH del DANE.

Referencias

1. Acemoglu, D. y Robinson, J. (2002). The Political Economy of the Kuznets Curve. *Review of Development Economics*, 6(2), 183-203.
2. Adams, Z., Bishop, L., Deakin, S., Fenwick, C., Martinsen, S. y Rusconi, G. (2019). The economic significance of laws relating to employment protection and different forms of employment: analysis of a panel of 117 countries, 1990–2013. *International Labour Review*, 158, 1-35.
3. Aghion, P. y Bolton, P. (1997). A Trickle-Down Theory of Growth and Development. *Review of Economic Studies*, 64(2), 151-172.
4. Aguirregabiria, V. y Luengo, A. (2016). A microeconomic dynamic structural model of copper mining decisions. University of Toronto.
5. Ahn, S. (2002). Competition, Innovation, and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence. *OECD Economics Working Paper*, 317. OCDE.
6. Akerlof, G. (1982). Labor contracts as partial gift exchange. *Quarterly Journal of Economics*, 97(4), 543-569.
7. Alkire, S., Foster, J., Seth, S., Santos, M., Roche, J. y Ballon, P. (2015). *Multidimensional Poverty Measurement and Analysis*. Oxford University Press.
8. Alvarado, F. y Londoño, J. (2014). Altos ingresos e impuesto de renta en Colombia, 1993-2010. *Revista de Economía Institucional*, 16(31), 157-194.
9. Alvarez, J. y Ruane, M. (2019). *Informality and aggregate productivity: The case of Mexico*. International Monetary Fund.
10. Andersson, S. (2017). Beyond unidimensional measurement of corruption. *Public Integrity*, 19, 58-76.
11. Andres, A., y Dobson, C. (2011). Is corruption really bad for inequality? Evidence from Latin America. *Journal of Development Studies*, 47(7), 959-976.
12. Ang, Y. (2020). Unbundling corruption: revisiting six questions on corruption. *Global Perspectives*, 1, 12036.
13. Angelopoulos, K., Economides, G. y Kammass, P. (2007). Tax-spending policies and economic growth: theoretical predictions and evidence from the OECD. *European Journal of Political Economy*, 23(4), 885-902.
14. Angulo, R. y Gómez, N. (2014). *Inclusión social y productiva de beneficiarios del programa Más Familias en Acción: estudio de caso para Colombia*. CEPAL.
15. Angulo, R., Angulo, J., Ariza, D., Carrero, A., Espinosa, F. y Gómez, N. (2023). *Inclusión Productiva en Colombia: mediciones y desafíos de política*. Sistema de Naciones Unidas e Inclusión SAS.
16. Angulo, R., Gaviria, A. y Morales, L. (2013). La década ganada: evolución de la clase media, la pobreza y la vulnerabilidad en Colombia 2002-2011. *Coyuntura Económica*, 44(1), 173-209.
17. Apergis, N., Dincer, O. C. y Payne, J. E. (2010). The relationship between corruption and income inequality in US states: evidence from a panel cointegration and error correction model. *Public Choice*, 145(1-2), 125-135.
18. Arnold, J. M. (2008). Do tax structures affect aggregate economic growth?: Empirical evidence from a panel of OECD countries. *OECD Economics Department Working Papers*, 643. OCDE.
19. Aslam, M. (2016). Agricultural productivity current scenario, constraints and future prospects in Pakistan. *Sarhad Journal of Agriculture*, 32(4), 289-303.
20. Banco Mundial. (2022-2023). *Índice de Gini*. Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI>
21. Benhabib, J. y Spiegel, M. (1994). The role of human capital in economic development evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics*, 34(2), 143-173.
22. Berg, A. y Ostry, J. (2011). *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?* International Monetary Fund.
23. Berthou, A., Chung, J. J., Manova, K. y Sandoz, C. (2018). *Productivity, (Mis)allocation and Trade*. World Trade Organization.
24. Birdsall, N., Pinckney, T., y Sabot, R. (2001). Natural Resources, Human Capital, and Growth. En R. M. Auty (ed.), *Resource Abundance and Economic Development* (pp. 57–75). Oxford University Press.

25. Bjørnskov, C. y Méon, P. (2015). The productivity of trust. *World Development*, 70, 317-331.
26. Blaggrave, P. y Santoro, M. (2016). *Estimating Potential Output in Chile: A Multivariate Filter for Mining and Non-Mining Sectors*. International Monetary Fund.
27. Blavy, R. (2006). *Public debt and productivity: the difficult quest for growth in Jamaica*. International Monetary Fund.
28. Bobba, M., Flabbi, L., Levy, S. y Tejada, M. (2021). Labor market search, informality, and on-the-job human capital accumulation. *Journal of Econometrics*, 223(2), 433-453.
29. Bogliaccini, J. y Luna, J. (2016). *Deflecting my burden, hindering redistribution: How elites influence tax legislation in Latin America*. World Institute for Development Economics Research.
30. Bonilla, L., Galvis-Aponte, L. A., Otero-Cortés, A. y Ricciulli, D. (2023). Income Inequalities in Colombia. En E. Haddad, J. Bonet, y G. Hewings (Eds.), *The Colombian Economy and Its Regional Structural Challenges: A Linkages Approach* (pp. 37-75). Springer.
31. Braun, M. y Raddatz, C. (2007). Trade liberalization, capital account liberalization and the real effects of financial development. *Journal of International Money and Finance*, 26(5), 730-761.
32. Broecke, S., Quintini, G., y Vandeweyer, M. (2018). Wage Inequality and Cognitive Skills: Reopening the Debate. En C. R. Hulten y V. A. Ramey (eds.), *Education, Skills, and Technical Change: Implications for Future US GDP Growth* (pp. 251-292). University of Chicago Press.
33. Brunori, P., Ferreira, F. y Neidhöfer, G. (2023). *Inequality of Opportunity and Intergenerational Persistence in Latin America*. Banco Interamericano de Desarrollo.
34. Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF). (2022). *Desigualdades heredadas: El rol de las habilidades, el empleo y la riqueza en las oportunidades de las nuevas generaciones*. Corporación Andina de Fomento.
35. Canale, R. y Liotti, G. (2021). Controversial effects of public debt on wage share: the case of the eurozone. *Applied Economics*, 53(39), 4533-4543.
36. Cárdenas, M. y Gutiérrez, C. (1996). *Efficiency and equity effects of structural reform: The case of Colombia*. Fedesarrollo.
37. Caselli, F., Esquivel, G. y Lefort, F. (1996). Reopening the convergence debate: a new look at cross-country growth empirics. *Journal of Economic Growth*, 1(3), 363-389.
38. Chen, D. y Dahlman, C. (2004). *Knowledge and development: a cross-section approach*. Banco Mundial.
39. Chong, A. y Gradstein, M. (2007). Inequality and institutions. *The Review of Economics and Statistics*, 89(3), 454-465.
40. Christiansen, L., Schindler, M. y Tressel, T. (2013). Growth and structural reforms: A new assessment. *Journal of International Economics*, 89(2), 347-356.
41. Cihak, M. y Sahay, R. (2020). *Finance and inequality*. International Monetary Fund.
42. Coe, D., Helpman, E. y Hoffmaister, A. (2009). International R&D spillovers and institutions. *European Economic Review*, 53(7), 723-741.
43. Coyle, D., y Lu, S. (2020). *Trust and Productivity Growth. An Empirical Analysis*. University of Cambridge.
44. Dackehag, M. y Hansson, A. (2012). *Taxation of income and economic growth: An empirical analysis of 25 rich OECD countries*. Lund University.
45. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2022). *Medición de Pobreza Monetaria y Desigualdad*. Archivo Nacional de Datos (ANDA). https://microdatos.dane.gov.co/catalog/MICRODATOS/about_collection/27
46. Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). *Pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-monetaria>
47. De Haan, J. y Sturm, J. (2017). Finance and income inequality: A review and new evidence. *European Journal of Political Economy*, 50, 171-195.
48. Decoster, A., De Swerdt, K. y Verbist, G. (2007). Indirect taxes and social policy: distributional impact of alternative financing of social security. *CES-Discussion Paper Series*, 07(11), 1-25.

49. Demirgüç-Kunt, A. y Levine, R. (2009). Finance and inequality: Theory and evidence. *Annual Review of Financial Economics*, 1, 287-318.
50. Dobson, S. y Dobson, C. (2012). Inequality, corruption and the informal sector. *Economics Letters*, 115, 104-107.
51. Dreher, A., Meon, P. y Schneider, F. (2014). The devil is in the shadow. Do institutions affect income and productivity or only official income and official productivity? *Public Choice*, 158, 121-141.
52. Egert, B. (2016). Regulation, institutions, and productivity: new macroeconomic evidence from OECD countries. *American Economic Review*, 106(5), 109-113.
53. Eslava, M. y Soto, A. F. (2023). *Actividad productiva y desigualdad en Colombia*. PNUD Colombia.
54. Espoir, D. K. y Ngepah, N. (2021). Income distribution and total factor productivity: a cross-country panel cointegration analysis. *International Economics and Economic Policy*, 18, 661-698.
55. Feldstein, M. y Liebman, J. (2002). Introduction. En *The Distributional Aspects of Social Security and Social Security Reform* (pp. 1-10). University of Chicago Press.
56. Fernández, C. (2023). *Informalidad, productividad e inequidad. Un análisis desde el punto de vista de las firmas y los trabajadores*. PNUD Colombia.
57. Ferreira, F. y Meléndez, M. (2014). Desigualdad de resultados y oportunidades en Colombia: 1997-2010. En A. Montenegro, y M. Meléndez (comps.), *Equidad y movilidad social: Diagnósticos y propuestas para la transformación de la sociedad colombiana* (pp. 69-132). Ediciones Uniandes.
58. Fondo Monetario Internacional. (2017, octubre). *Fiscal Monitor: Tackling Inequality*. FMI.
59. Gasparini, L. y Molina, E. (2006). *Income distribution, institutions and conflicts: An exploratory analysis for Latin America and the Caribbean*. Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) y Universidad Nacional de La Plata.
60. Gemmell, N. Kneller, R., y Sanz, I. (2014). The growth effects of tax rates in the OECD. *Canadian Journal of Economics*, 47(4), 1217-1255.
61. Giavazzi, F. y Tabellini, G. (2005). Economic and political liberalizations. *Journal of Monetary Economics*, 52(7), 1297-1330.
62. Goldberg, P. y Pavcnik, N. (2005). Trade, wages, and the political economy of trade protection: evidence from the Colombian trade reforms. *Journal of International Economics*, 66(1), 75-105.
63. Gómez, F., Londoño, J. y Villegas, A. (2019). Valor presente de las pensiones en el régimen de prima media de Colombia. *Cuadernos de economía*, 38(76), 173-205.
64. Gómez, R., Morales, E. y Castellanos, J. (2020). Financial inclusion and productivity: the Colombian case. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 15, 537-549.
65. Goñi, E., López, J. y Servén, L. (2011). *Fiscal redistribution and income inequality in Latin America*. Banco Mundial.
66. Gordon, D. M. (1994). Bosses of different stripes: A cross-national perspective on monitoring and supervision. *The American Economic Review*, 84(2), 375-379.
67. Grigorian, D. y Martinez, A. (2000). *Industrial growth and quality of institutions: What do (transition) economies have to gain from the rule of law?* Banco Mundial.
68. Gyimah-Brempong, K. (2002). Corruption, economic growth, and income inequality in Africa. *Economics of Governance*, 3, 183-209.
69. Gylfason, T. (2001). Natural resources, education, and economic development. *European Economic Review*, 45(4-6), 847-859.
70. Hall, R. y Jones, C. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 83-116.
71. Hamilton, K., Naikal, E. G. y Lange, G. M. (2019). Natural Resources and Total Factor Productivity Growth in Developing Countries: Testing A New Methodology. *World Bank Policy Research Working Paper*, 8704.
72. Hanushek, E. y Woessmann, L. (2008). The role of cognitive skills in economic development. *Journal of Economic Literature*, 46(3), 607-668.
73. Holmes, T. y Schmitz, J. (2010). Competition and productivity: a review of evidence. *Annual Review of Economics*, 2, 619-642.
74. Hu, Y., Liu, C. y Peng, J. (2021). Financial inclusion and agricultural total factor productivity growth in China. *Economic Modelling*, 96, 68-82.
75. Inclusión SAS y Oficina Coordinadora Residente UN. (2023). *Inclusión productiva en Colombia: mediciones y marco de política*. Organización de las Naciones Unidas Colombia.
76. Inclusión SAS. (2023). *El crecimiento y la productividad como política social*. PNUD Colombia.
77. Islam, N. (1995). Growth empirics: a panel data approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 1127-1170.

78. Ivaldi, M., Jenny, F. y Khimich, A. (2016). Cartel damages to the economy: An assessment for developing countries. En F. Jenny y Y. Katsoulacos (ed.), *Competition law enforcement in the BRICS and in developing countries* (pp. 103-133). Springer.
79. Jalles, J. y Tavares, J. (2015). Trade, scale or social capital? Technological progress in poor and rich. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 25(6), 767-808.
80. Jaumotte, F., Lall, S. y Papageorgiou, C. (2013). Rising income inequality: technology, or trade and financial globalization? *IMF Economic Review*, 61, 271-309.
81. Jong-Sung, Y. y Khagram, S. (2005). A comparative study of inequality and corruption. *American Sociological Review*, 70(1), 136-157.
82. Kaasa, A. (2016). Social capital, institutional quality and productivity: evidence from European regions. *Economics & Sociology*, 9(4), 11-26.
83. Kakwani, N. (1993). Poverty and Economic Growth with Application to Cote d'Ivoire. *Review of Income and Wealth*, 39, 121-139.
84. Kakwani, N. y Son, H. H. (2016). *Social welfare functions and development, Measurement and Policy Applications*. Palgrave Macmillan.
85. Keefer, P. y Scartascini, C. (2022). *La clave de la cohesión social y el crecimiento en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo.
86. Kim, D. y Lin, S. (2011). Nonlinearity in the financial development-income inequality nexus. *Journal of Comparative Economics*, 39(3), 310-325.
87. Kourtellos, A., Stengos, T. y Tan, C. M. (2013). The effect of public debt on growth in multiple regimes. *Journal of Macroeconomics*, 38, 35-43.
88. Kunieda, T., Okada, K. y Shibata, A. (2014). Finance and inequality: How does globalization change their relationship? *Macroeconomic Dynamics*, 18(5), 1091-1128.
89. Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review* 45(1), 1-28.
90. Law, S., Tan, H. y Azman-Saini, W. (2014). Financial development and income inequality at different levels of institutional quality. *Emerging Markets Finance & Trade*, 50, 21-33.
91. Lee, R. y Mason, A. (2006). *Reform and support systems for the elderly in developing countries: capturing the second demographic dividend*. Genus.
92. Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. En P. Aghion y S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth* (vol. 1A) (pp. 865-934). Elsevier Science.
93. Londoño, J. L. (1990). *Income Distribution During the Structural Transformation: Colombia 1938-1988*. Harvard University.
94. Lora, E. (2011). The Effects of Trade Liberalization on Growth, Employment, and Wages. En J. A. Ocampo y J. Ros (eds.), *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. Oxford University Press.
95. Lora, E. (2023). *Anatomía de la concentración del ingreso en Colombia*. PNUD Colombia.
96. Lora, E. y Prada, S. (2016). Indicadores de desigualdad, pobreza y desarrollo humano. En *Técnicas de medición económica, metodología y aplicaciones en Colombia* (5.ª ed.). Icesi.
97. Lustig, N., Lopez-Calva, L. F., Ortiz-Juarez, E. y Monga, C. (2016). Deconstructing the Decline in Inequality in Latin America. En K. Basu y J. E. Stiglitz (eds.), *Inequality and Growth: Patterns and Policy* (pp. 212-247). Palgrave Macmillan.
98. Marlier, E. y Atkinson, T. (2010). *Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context*. ONU.
99. Martínez, J. y Sánchez-Ancochea, D. (2013). *Good Jobs and Social Services: How Costa Rica achieved the elusive double incorporation*. Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD).
100. Martinez, L., Pop, G., Nyman, S. y Begazo, T. (2017). *A Step Ahead: Competition Policy for Shared Prosperity and Inclusive Growth*. Banco Mundial y OCDE.
101. Martinez-Vazquez, J., Moreno-Dodson, B., y Vulovic, V. (2012). *The impact of tax and expenditure policies on income distribution: Evidence from a large panel of countries*. Andrew Young School of Policy Studies.
102. Misch, F. y Saborowski, C. (2020). The Drivers and Consequences of Resource Misallocation. *Economía*, 20(2), 61-96.
103. Montenegro, S., Jiménez, L., Ramirez, S., Nieto, A. y Hurtado, C. (2013). *Distribución de ingresos en el sistema pensional y el impacto de algunas medidas de flexibilización*. Ediciones Uniandes.
104. Núñez, J., Monroy, J. M., Ramírez, J. D. y Lasso, D. N. (2022). *Diagnóstico multidimensional sobre las desigualdades en Colombia*. Fedesarrollo.

105. Nuñez, J., Olivieri, S., Parra, J. y Pico, J. (2020). *The Distributive Impact of Taxes and Expenditures in Colombia*. Banco Mundial.
106. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2022). *Estudios Económicos de la OCDE: Colombia 2022*. OCDE.
107. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2022). *Self-employed with and without employees, employment in small firms (indicador)*. OCDE. [www.doi.org/10.1787/b7bf59b6-en](https://doi.org/10.1787/b7bf59b6-en)
108. Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2017). *Estadísticas sobre la productividad del trabajo*. ILOSTAT. <https://ilostat.ilo.org/es/topics/labour-productivity/>
109. Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2021). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/decade-of-action/>
110. Pagés, C. (2010). *The age of productivity: Transforming economies from the bottom up*. Inter-American Development Bank.
111. Parham, D. (2012). *Australia's Productivity Growth Slump: Signs of Crisis, Adjustment or Both?* Productivity Commission.
112. Pattillo, C., Poirson, H. y Ricci, L. (2004). *What are the channels through which external debt affects growth?* International Monetary Fund.
113. Penn World Table. (2022). *Penn World Table version 10.0*. <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/?lang=en>
114. Perilla, J. R. (2023). *Productivity, Innovation and Economic growth: understanding the embodied and disembodied contributions of factor inputs*. Universidad del Norte.
115. Philp, M. (2016). Corruption definition and measurement. En A. Shacklock, F. Galtung, C. Connors y C. Sampford (eds.), *Measuring Corruption*. Routledge.
116. Policardo, L. y Sánchez Carrera, E. (2018). Corruption causes inequality, or is it the other way around? An empirical investigation for a panel of countries. *Economic Analysis and Policy*, 59, 92-102.
117. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2015). *Trabajo al servicio del desarrollo humano*. PNUD.
118. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2019). *Informe sobre Desarrollo Humano 2019. Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del desarrollo humano en el siglo XXI*. PNUD.
119. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2020). *La próxima frontera. El desarrollo humano y el Antropoceno*. PNUD.
120. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2021). *Informe Regional de Desarrollo Humano 2021 Atrapados: Alta desigualdad y bajo crecimiento en América Latina y el Caribe*. PNUD.
121. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2022). *Informe sobre Desarrollo Humano para Colombia. Cuaderno 1: Evolución de los últimos 10 años en Desarrollo Humano*. PNUD.
122. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2023a). *Informe sobre Desarrollo Humano para Colombia. Cuaderno 2: Percepciones y bienestar subjetivo en Colombia: más allá de los indicadores tradicionales*. PNUD.
123. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2023b). *Informe sobre Desarrollo Humano para Colombia. Cuaderno 4: Educación: Motor de Igualdad, crecimiento y Desarrollo Humano*. PNUD.
124. Pombo, C. y Galindo, A. (2011). Corporate taxation, investment and productivity: A firm level estimation. *Journal of Accounting and Taxation*, 5(7), 158-161.
125. Putnam, R. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78. <https://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
126. Rijkers, B., Freund, C. y Nucifora, A. (2014). *All in the Family: State Capture in Tunisia*. International Monetary Fund.
127. Rodríguez-Castelán, C., López-Calva, L. F. y Barriga, O. (2020). The Effects of Local Market Concentration and International Competition on Firm Productivity: Evidence from Mexico. *World Bank Policy Research Working Paper*, 9210.
128. Rodrik, D. (1999). Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. *Journal of Economic Growth*, 4(4), 385-412.
129. Sachs, J., y Warner, A. (1997). Fundamental sources of long-run growth. *The American Economic Review*, 87(2), 184-188.
130. Sachs, J., y Warner, A. (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review*, 45(4-6), 827-838.

131. Fundación Saldarriaga Concha e Inclusión SAS. (2019). *Índice Multidimensional de Inclusión Social y Productiva: aplicaciones para personas con discapacidad y para personas mayores*. Fundación Saldarriaga Concha - Inclusión SAS.
132. Salti, N. (2015). Income inequality and the composition of public debt. *Journal of Economic Studies*, 42(5), 821-837.
133. Schneider, F., Buehn, A. y Montenegro, C. (2010). New estimates for the shadow economies all over the world. *International Economic Journal*, 24(4), 443-461.
134. Shorrocks, A. y Kolenikov, S. (2005). A Decomposition Analysis of Regional Poverty in Russia. *Review of Development Economics*, 9(1), 25-46.
135. Schwellnus, C. y Arnold, J. M. (2008). Do Corporate Taxes Reduce Productivity and Investment at the Firm Level?: Cross-Country Evidence from the Amadeus Dataset. *OECD Economics Department Working Papers*, 641. OCDE.
136. Shu, P. y Steinwender, C. (2019). The impact of trade liberalization on firm productivity and innovation. *Innovation Policy and the Economy*, 19, 39-68.
137. Soares, S. y Bloch, C. (2019). *Distributive impacts of social security financing in Brazil*. Institute for Applied Economic Research.
138. Sulemana, I. y Kpienbaareh, D. (2018). An empirical examination of the relationship between income inequality and corruption in Africa. *Economic Analysis and Policy. Economic Analysis and Policy*, 60, 27-42.
139. Tebaldi, E. (2016). The Dynamics of Total Factor Productivity and Institutions. *Journal of Economic Development*, 41(4), 1-24.
140. Torvik, R. (2002). Natural resources, rent-seeking and welfare. *Journal of Development Economics*, 67(2), 455-470.
141. Vaca, J. (2013). Sistema Pensional colombiano: ¿fuente de igualdad o desigualdad? *Coyuntura Económica*, 43(1), 37-66.
142. Van Reenen, J. (2011). Does competition raise productivity through improving management quality? *International Journal of Industrial Organization*, 29(3), 306-316.
143. Vartia, L. (2008). How do taxes affect investment and productivity?: An industry-level analysis of OECD countries. *OECD Economics Department Working Papers*, 656. OCDE.
144. Voigt, S. (2009). The effects of competition policy on development—cross-country evidence using four new indicators. *Journal of Development Studies*, 45(8), 1225-1248.
145. Williamson, J. (1985). *Did British Capitalism Breed Inequality?* Allen & Unwin.



Con el apoyo financiero
de la embajada de Suecia

