

DERECHO LABORAL

Diana Carolina Palencia Ochoa

Análisis económico y socio-jurídico del salario mínimo en
Colombia en el periodo 1990–2006

*Economic and sociolegal analysis of the minimum salary in Colombia
during the period of time from 1990 to 2006*

Diana Carolina Palencia Ochoa
Universidad Icesi, Colombia
dianita144@hotmail.com

Análisis económico y socio-jurídico del salario mínimo en Colombia en el periodo 1990–2006

Abstract

The purpose of this research was to study the influence of the minimum salary on the Colombian labor market using Pierre Bourdieu's theory of fields as a theoretical framework. To this end, a study was conducted of the overall situation of the informal and formal employment sectors in the labor market. The study clarifies erroneous concepts regarding the informal employment sector and views education as a key variable that determines the income level of both sectors. It also shows that, despite being exclusively designed for the formal sector, the minimum salary is an instrument that has direct repercussions on the informal sector as well. Therefore, it is worthwhile to reconsider the way in which it is regulated and how the minimum salary adjustments were negotiated during the period in review.

Key words: Formal and informal sectors, minimum salary, cultural capital, redefinition of rules.

Introducción

Con este escrito se pretende aportar elementos valiosos para el estudio del mercado laboral y la regulación del salario mínimo, haciendo énfasis en el proceso de negociación de este último y su utilidad para el sector informal.

Como parte esencial de este estudio es indispensable comprender el mercado laboral y los sectores que lo conforman, los cuales son principalmente uno formal y otro informal. El primero de estos sectores se refiere a los trabajadores dependientes o asalariados; según la clasificación de la OIT se trata de aquellos trabajadores que están vinculados por un contrato laboral, sea verbal o escrito, su remuneración no depende del ingreso por unidad producida y recibe un sa-

lario fijo sin importar los beneficios de la empresa. En cuanto al segundo sector, existe una idea generalizada de que es todo lo contrario al sector formal y es aquel compuesto por trabajadores en situaciones de empleo precarias tanto en las condiciones como en el nivel de ingresos.

Ante esta idea generalizada del sector informal, el punto de partida de este trabajo es aclarar que no es cierto que el sector informal agrupe solo trabajadores en condiciones precarias de empleo, ya que se trata de un sector muy heterogéneo que merece un especial cuidado para su análisis. Los ingresos que se perciben en este sector no son necesariamente inferiores al salario mínimo ni las condiciones en todos los casos son precarias.

Partiendo de esta base y considerando que las normas en materia de regulación del salario mínimo están diseñadas de tal forma que solo consideran como partes involucradas a los trabajadores del sector formal y excluyen al sector informal, tanto de la negociación como de los elementos que se tienen en cuenta a la hora de fijar un ajuste, se planteó el siguiente interrogante. En mercado laboral colombiano ¿de qué manera incide la figura del salario mínimo propia del sector formal en el sector informal?

Para abordar este problema se acudió a referentes teóricos desde la economía y la sociología jurídica, de tal forma que se permitiera revisar el comportamiento del salario mínimo en el mercado laboral y el impacto de su regulación en otros sectores diferentes al trabajo dependiente como lo es el trabajo informal. Para lograr este fin, fue necesario superar una visión estrictamente disciplinaria, toda vez que se parte de la noción del derecho como una práctica social, por cual la teoría de los campos de Pierre Bourdieu fue útil para realizar un análisis interdisciplinario que permitiera el diálogo de ambos referentes.

Para lograr este objetivo se emplearon datos sobre el comportamiento del mercado laboral, los ingresos del sector informal y la evolución del salario mínimo, a partir de la información publicada por el DANE. Asimismo se utilizaron estudios referentes al desempeño del empleo en la economía colombiana comprendidos en el periodo 1990-2006, en especial en lo referente al auge de la economía informal. También fue necesario emplear convenios de la OIT en materia salarial, el Código Sustantivo del Trabajo, principios generales del derecho en materia laboral y jurisprudencia de la Corte Constitucional, esta última limitada al periodo 1990-1999.¹ Igualmente se revisó la normatividad vigente en materia de regulación del salario mínimo y se estudiaron los procesos de negociación que se han dado entorno a la fijación del mismo.

Dado que el estudio involucra relaciones entre diversos agentes, un marco teórico amplio que nos permite relacionar aspectos económicos y socio-jurídicos, como se mencionó anteriormente, son los estudios de Pierre Bourdieu (2002). Su

1 Esta última restricción con el objeto de revisar solamente la jurisprudencia de la primera Corte Constitucional y con fines prácticos para no hacer demasiado extenso el análisis.

noción de campo fue útil a lo largo de este trabajo para lograr una aproximación de los diferentes espacios sociales involucrados en esta investigación, dado que para este autor la sociedad es un conjunto de campos, y en esta investigación se estudia, precisamente, la interacción de agentes provenientes de diversos campos en el campo laboral.

Los campos que nos son de particular interés en este escrito son el jurídico, el económico y el político. Estos campos guardan relaciones múltiples entre sí. Lo que se explica por cuanto para Bourdieu (Moreno, 2003), el campo es el espacio específico donde suceden una serie de interacciones. Es un sistema particular de relaciones objetivas que pueden ser de alianza o conflicto, de concurrencia o de cooperación, entre posiciones diferentes, socialmente definidas e instituidas, independientes de la existencia física y de los agentes que las ocupan. El campo es el espacio donde están los actores y unas reglas aprehendidas por éstos. Algunas de las reglas son tácitas y no todos los actores ocupan el mismo lugar; su lugar depende de los capitales de que dispongan –cultural, social, económico, simbólico.

Ahora bien, para iniciar el análisis es necesario destacar algunos aspectos del mercado de trabajo, entre ellos una aproximación a la noción de empleo informal. Para el caso colombiano, siguiendo los lineamientos de la OIT, la definición que ha dado el DANE sobre el empleo informal es el de aquel compuesto por: los ayudantes familiares o trabajadores del servicio doméstico; trabajadores por cuenta propia distintos de profesionales y técnicos independientes; por los asalariados y patrones vinculados a empresas privadas de hasta 10 personas; empleadores con empresas de 10 o menos trabajadores (incluyéndose ellos); no trabajan en el gobierno.

Una definición de este tipo sobre el empleo informal es un agregado heterogéneo de diversos tipos de trabajadores (López Castaño, 2007). Por un lado se encuentran asalariados de microempresas e independientes; tienen en común el hecho de que trabajan en unidades de pequeña escala y no cuentan con una adecuada regulación legal de sus actividades: sin embargo, las condiciones laborales de unos y otros son diversas: las microempresas están más reguladas que el trabajo independiente, y existen características demográficas grandes. Estas diferencias ocasionan alteraciones en los promedios, que pueden llegar a distorsionar la realidad.

Según lo reporta el Banco Interamericano de Desarrollo, los mercados laborales en países en desarrollo como el colombiano se han caracterizado por tener una excesiva regulación en materia laboral para los trabajos dependientes. Este tipo de regulaciones busca fomentar la estabilidad laboral. De hecho la legislación laboral colombiana cuenta con una serie de causas para que el despido sea justo, fija una serie de indemnizaciones que debe pagarse a quienes según la causa del despido, limita el uso de contratos temporales, entre otras figuras. Sin embargo,

las normas que fijan prestaciones obligatorias para los trabajadores favorecen exclusivamente a los trabajadores que las reciben (en general a los trabajadores del sector formal); por ello el sistema de protección actual excluye a la mayoría de la fuerza laboral. Según lo reporta el BID (2004) en América Latina tan solo el 44% de la fuerza laboral cuenta con esta protección. Otros estudios como el de Oscar Blanco Rivera (2000) señalan que esta cifra es mucho menor, tan sólo el 30% de los puestos de trabajo en el país es generado por el sector formal o moderno de la economía.

No es un secreto el constante aumento del sector informal, tema que ha preocupado a los gobiernos por las inadecuados niveles de salario y condiciones de empleo con las cuales suele ser asociado el sector. Sin embargo, si desagregamos el sector informal se podrá observar que parte de éste es muy similar al sector formal y *que el salario mínimo es un amplio margen de referencia para fijar los salarios en el sector*, luego el problema no radica tanto en la supuesta precariedad del sector como en otros factores determinantes como pudiera serlo el grado de calificación de los agentes que trabajan en el sector. La variable educación se considera en esta investigación como el factor clave en el nivel de ingresos que devengan los agentes de este sector.

Según lo demuestran algunos estudios como el de Núñez Méndez (2002), el porcentaje de informales con un nivel de escolaridad de básica primaria incompleta es aproximadamente del 80%, de quienes la han terminado aproximadamente el 60%, y estos porcentajes son menores para quienes han terminado la secundaria o la universidad; de estos últimos, representan tan solo el 5%. Estas cifras permiten afirmar que la mayoría de trabajadores del sector cuentan con un grado de escolaridad bajo, es decir, cuentan con un escaso capital cultural y esto los pone en una clara desventaja para encontrar oportunidades de empleo en el sector formal.

De este modo, es posible afirmar que el problema que se presenta en el sector informal está ligado al grado de calificación de los agentes involucrados en el mismo. Un instrumento que nos permite evidenciar esto son los niveles de ingresos de un sector y otro, para lo cual es útil el salario mínimo.

La existencia del salario mínimo se justifica entre otras razones por la necesidad de controlar el poder de mercado que pueden tener las empresas frente a los trabajadores que no tienen información, influencias ni medios para encontrar otros empleos con remuneraciones mejores (BID, 2004). A pesar de que el salario mínimo se asocia exclusivamente con el trabajo dependiente, éste repercute en todos los sectores del mercado de trabajo. En el gráfico 1 es posible ver el grado de concentración de los ingresos del sector informal en torno al salario mínimo.

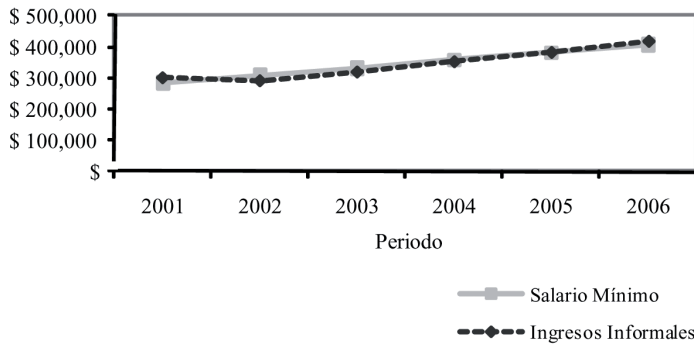


Gráfico 1. Salario mínimo Vs. Ingresos del sector informal (2001–2006)

Fuente: DANE

Este fenómeno es explicado por algunos autores, como el economista Eduardo Lora, debido al impacto que tiene el salario mínimo en Colombia, ya que en ningún país se encuentra una concentración semejante en cuanto ingreso alrededor del mínimo, lo que demuestra que en nuestro país en el campo laboral se han logrado mantener reglas claras y aceptadas como legítimas por la mayoría de los agentes sociales, lo que hace que esta figura sea ampliamente reconocida, pues influye de forma considerable en las relaciones laborales de los agentes.

El salario mínimo tiene una enorme influencia en los salarios de los trabajadores no calificados del sector formal, y además influye en las ocupaciones informales. Según el autor, entre los trabajadores informales alrededor del 20% ganan menos del mínimo, mientras que un 40% gana entre uno y dos salarios mínimos, y muchos de estos salarios están en niveles iguales o muy próximos al mínimo. Esta evidencia refuerza la idea de que hay que abandonar la concepción del sector informal como precario. no es cierto que todos los trabajadores no estén calificados ni tampoco que ganen menos del mínimo; por ello hay que relativizar esta generalización.

A pesar de la efectividad del salario mínimo, es posible observar la existencia de diferencias salariales marcadas en la composición de la mano de obra, lo que está íntimamente relacionado con los tipos de capital que se poseen. Tal y como lo expone E. Lora, esto se debe a la existencia de diferencias en el nivel educativo de los participantes del mercado, es decir, a la posesión de capital cultural. Los gráficos 2 y 3 muestran la diferencia de ingresos entre los trabajadores del sector formal y los del informal por sexos.

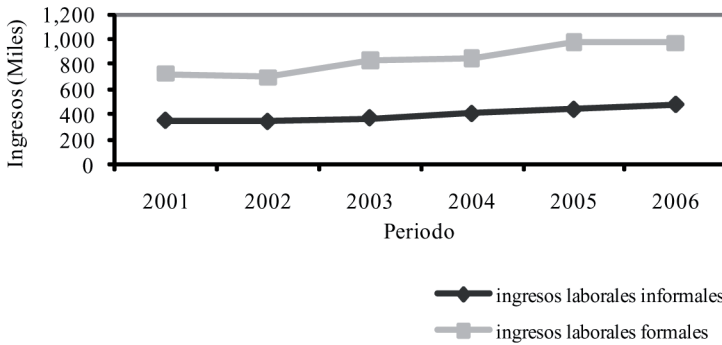


Gráfico 2. Ingresos sector formal Vs. Ingresos del sector informal (hombres) (2001-2006)

Fuente: DANE

Al parecer, los trabajadores del sector informal están logrando negociar sus salarios tomando como referencia el salario mínimo, pues este funciona como un punto de referencia para fijar los demás salarios. Sin embargo, las gráficas evidencian que tanto para las mujeres como para los hombres del sector informal la diferencia de ingresos con el sector formal es marcada, lo que se explica no tanto por la ineficiencia del mercado laboral, como más bien por la notable diferencia de educación entre unas personas y otras, tal y como se expuso anteriormente.

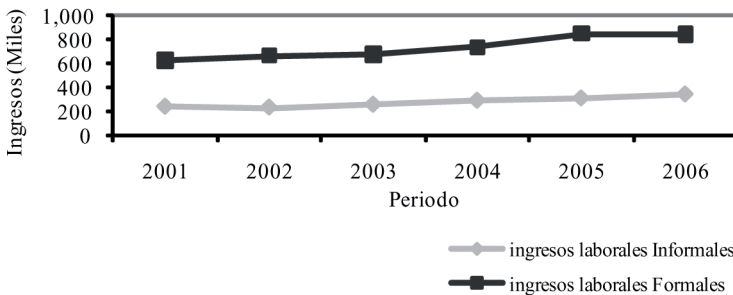


Gráfico 3. Ingresos sector formal Vs. Ingresos del sector informal (mujeres) (2001-2006)

Fuente: DANE

La mayor parte del sector informal está conformado por personas que no han completado sus estudios de primaria o secundaria, y este aspecto no tiene que ver con las posibles distorsiones que genera el salario mínimo en el mercado de trabajo, como podrían ser las distorsiones que señalan algunos estudios (Lora, 2001) donde por cada punto de aumento del salario mínimo real el empleo formal no calificado se reduce en 0,8%, la informalidad aumenta 0,2% y el des-

empleo sube en 0,3 puntos; u otros efectos negativos que señalan otros estudios como el de Maloney y Núñez (2001) por cada aumento del salario mínimo real se reduce el empleo en 0,15%. El enfoque de estos estudios es demostrar que el salario mínimo tiene consecuencias negativas en la economía como es la disminución de empleos en el sector formal, el auge de la economía informal y mayor desempleo.

Pero tal y como se ha señalado, el problema no es tanto de distorsión sino más bien del *atraso general en materia educativa* que se observa en este sector, que en gran parte son trabajadores no calificados que no poseen capital cultural.

Sin embargo es necesario aclarar, que tal y como se expuso anteriormente los ingresos del sector informal se agrupan en torno al salario mínimo, pero dado que en este grupo es un agregado heterogéneo, donde se consideran empresas de producción a menor escala las cuales pueden tener ingresos muy elevados, al ser promediados con los ingresos de los más vulnerables, es posible que inflen la cifra y se genere una distorsión de lo que realmente ocurre en el mercado laboral colombiano. Igualmente se debe tener especial cuidado en cuanto a lo que se observó con respecto a la diferencia marcada entre los ingresos formales y los informales, cifras que también deben ser consideradas teniendo en cuenta los problemas de medición. Para este punto es recomendable desagregar totalmente los ingresos de cada grupo del sector informal para lograr una precisión mayor en el análisis.

Esta aproximación inicial permite concluir que el salario mínimo en Colombia se ha caracterizado por operar como una señal muy fuerte en la fijación de salarios, por lo que es ampliamente conocido y empleado como marco de referencia en todos los sectores. Entre los papeles del salario mínimo se encuentra el de ser un mecanismo de protección de los ingresos de los trabajadores, tanto del sector formal como del informal. Pero si nos aproximamos a la regulación legal del salario mínimo es posible observar cómo está diseñada enfocándose exclusivamente en el sector formal.

El salario mínimo legal

En el campo jurídico, atendiendo a las disposiciones constitucionales y legales, se considera que cada trabajador debe ser compensado *justamente* por el trabajo que realiza; por ello se ha fijado un salario mínimo legal, el cual implica un *límite inferior* (Rodríguez Ortega, 2001) que imponen los gobiernos de los países a la cantidad de salario que se le debe pagar a un trabajador que se ocupa en una jornada laboral completa de ocho horas (para el caso de Colombia).

En este sentido, el salario mínimo legal puede ser definido como un *límite de subsistencia* que se considera necesario para mantener con vida a una persona y que pueda cubrir sus necesidades básicas. Puesto que esta figura impone un

límite, este se ve reflejado en el principio de la libertad contractual, ya que no puede pactarse un salario por debajo del mismo pero no impide que se pacte una más alto. Es de anotarse, tal y como se mencionó anteriormente, que esta es una figura que aplica para el trabajo subordinado o dependiente, no para las demás modalidades de trabajo, aunque puede servir de referencia.

Tal y como lo ha mencionado la Corte Constitucional (C-252-1995), cada Estado tiene la obligación de precisar el menor salario que debe pagarse a los trabajadores, teniendo en cuenta factores como el nivel general de precios y otros señalados por la ley, pues empleadores que paguen sumas por debajo de la legalmente establecida comprometen la existencia y dignidad del trabajador y además no solo implica una violación por parte del empleador de la ley si no una conducta que trasciende al umbral de la explotación humana.

Los empresarios o empleadores poseen gran parte de capital simbólico. Ello les da una ventaja sobre aquellos que no lo poseen, y es aquí donde la figura del salario mínimo juega un papel importante, pues si los agentes no lo perciben como legítimo van a ser caso omiso del mismo y van a imponer los niveles de salario que ellos consideren convenientes; pero tal y como se evidenció anteriormente, puesto que el salario mínimo es ampliamente reconocido, aunque no en todos los casos respetado, podría plantearse que se trata de una regla clara que los agentes del campo involucran en sus prácticas.

Ahora bien, en cuanto a la regulación del salario mínimo, algunos teóricos han señalado la existencia de diversas fuentes de determinación del salario, en un intento por presionar la normatividad vigente en torno al mismo. Sin embargo, nuestro ordenamiento, en oposición a algunas teorías económicas sobre la fijación del salario mínimo, a través de los pronunciamientos de la Corte Constitucional (C-252-1995) ha señalado que la fijación obligatoria del salario mínimo, evita que su determinación se libere a las fuerzas de la oferta y la demanda, como si el trabajo fuese una mercancía más entre las que ordinariamente se negocia en los mercados; por ello la ley debe fijarlo de manera precisa y hacerlo en función de unos factores determinados.

En este sentido, dado que el salario mínimo es un factor de referencia en la fijación de todas las remuneraciones en el campo, para la fijación del mismo debe atenderse a la disposición constitucional del mencionado Art. 53 y el artículo 146 del Código Sustantivo del Trabajo, el cual señala algunos factores a tener en cuenta para la fijación del mismo, entre ellos el costo de vida, las modalidades de trabajo, la capacidad económica de las empresas, así como la de los patronos, y sobre todo las condiciones de cada región y actividad en general.

La fijación del salario mínimo en nuestro ordenamiento ha tenido algunos cambios a lo largo del tiempo. Desde 1944 (Ocampo, 1988), con las reformas laborales que emprendieron los liberales (1930-1945) se empezó a hablar de salario mínimo en nuestro país. Posteriormente la ley 54 de 1987 creó un órgano

consultivo para la fijación del ajuste del salario mínimo; en dicho órgano participaban gremios, trabajadores y el gobierno, que intentaban conciliar intereses económicos y sociales, buscando una mayor justicia entre las relaciones de empleadores y trabajadores (Hernández, 2007). Sin embargo, la tendencia fue que el salario mínimo se fijara por decreto presidencial.

A partir de la Constitución de 1991 en su el Art. 56 se señaló que una comisión permanente integrada por el Gobierno, por representantes de los empleadores y de los trabajadores, fomentaría las buenas relaciones laborales, contribuiría a la solución de los conflictos colectivos de trabajo y concertaría las políticas salariales.

Hoy en día, ya no se trata de un órgano meramente consultivo sino de una comisión cuyos acuerdos en materia salarial serán acogidos. Este mandato constitucional es desarrollado por la Ley 278 de 1996, la cual dispone en su Art. 5 el carácter de tripartito en la integración de la comisión, señalando los integrantes en representación del gobierno, empleadores y finalmente de los trabajadores.

Tal y como lo dispone la ley, en el proceso de negociación del salario mínimo el gobierno actúa como un mediador, y el debate surge entre grupos de empleadores y trabajadores, aunque como se verá más adelante el papel del gobierno ha sido determinante. El procedimiento específico a seguir para la negociación fue fijado el Art. 8 de la mencionada ley, el cual señala la forma como deben ser adoptadas las decisiones de la comisión, especificando que serán por consenso, donde el voto de cada sector es determinado por la mayoría de sus miembros. Sin embargo la ley impone un plazo para la fijación del salario mínimo, y este es, a más tardar, hasta el 15 de diciembre.

Es necesario que las partes lleguen a un acuerdo; cuando ello no es posible la ley exige que las partes que no estén de acuerdo expliquen por escrito las razones del desacuerdo, para la cual se tienen 48 horas después de la no concertación. Dichas salvedades deben ser estudiadas y se cuenta con el mismo tiempo para hacerlo y para tomar una posición frente a las mismas. Desde este punto se fija una nueva reunión para buscar el consenso, y la ley estipula que debe hacerse antes del 30 de diciembre.

El legislador, ante la posibilidad de que no se lograre un consenso para la fijación del salario mínimo para la fecha límite señalada, facultó al ejecutivo para hacerlo por medio de decreto, dejando así su papel de facilitador inicial, y fijó los parámetros que deben tenerse en cuenta al momento de estipular el salario:

- Inflación del siguiente año fijada por la Junta del Banco de la República,
- la productividad acordada por el comité tripartito de productividad que coordina el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social,
- la contribución de los salarios al ingreso nacional,
- el incremento del producto interno bruto (PIB) y,
- el índice de precios al consumidor (IPC)

En Colombia, el aumento del salario mínimo ha estado conforme con el comportamiento del IPC, pero es importante resaltar que en el momento de negociar los factores más determinantes son la inflación y la productividad, pues es acorde a la inflación esperada que los agentes proponen una cifra inicial, para así negociar unos puntos más por el comportamiento de la productividad. Sin embargo, una de las limitaciones de esta investigación es que al no poder acceder a las actas oficiales de la negociación del salario mínimo, no fue posible conocer cuál es el peso en términos porcentuales que se le da a cada uno de estos elementos.

La facultad del ejecutivo de fijar el salario mínimo vía decreto fue objeto de controversia en sentencia C-815/99 M.P. José Gregorio Hernández Galindo. El accionante consideraba que el art. 8 de la Ley 278 era inconstitucional, ya que la fijación unilateral del salario mínimo por parte del Gobierno, una vez fracasadas las negociaciones de la Comisión Permanente de Concertación, no podía tener como única base el criterio de la meta de inflación del siguiente año fijada por el Banco de la República.

La Corte señala que hay un mal entendido de la norma y explica la concepción sobre la cual parte el legislador para facultar al ejecutivo sobre la fijación del salario mínimo; no lograr el propósito de la política salarial por no existir un consenso, no es un motivo para que expire el plazo otorgado por la ley para la fijación del salario mínimo; éste debe ser fijado dentro del año calendario anterior a su vigencia. De este modo, la Corte, como ente legitimado para aclarar el sentido de una norma, señala el carácter subsidiario de la atribución del ejecutivo, lo que implica que éste depende de unas etapas, las cuales deben ser agotadas antes de fijarse el salario mínimo por decreto, ya que el primer objetivo que se busca es de hecho el consenso.

Finalmente, cabe resaltar que debido a la especial protección de la que goza el trabajo y la remuneración mínima vital y móvil, el ejecutivo no podría fijar el salario mínimo arbitrariamente sino atendiendo a los criterios constitucionales, y no considerando exclusivamente el indicado parámetro de la meta de inflación proyectada para el año siguiente. De este modo, se especifica que los parámetros señalados por la ley para la fijación del salario mínimo no prevalecen sobre los otros ni pueden ser aplicados de manera excluyente respecto de los demás, aunque no se pudo determinar si esto realmente ocurre así en la práctica.

El proceso de negociación

La mencionada Ley 278 de 1996 dispone el carácter de tripartito en la integración de la comisión para la determinación del salario mínimo, señalando los integrantes en representación del gobierno, empleadores y finalmente de los trabajadores.

De este modo, los agentes involucrados en la negociación son de diversa índole y cada cual posee distintas formas de capital y el uso que le da el mismo permite manejar los discursos que se den en el diálogo para intentar ponerlos a su favor. Como representantes del gobierno asisten el Ministro de Trabajo y Seguridad Social, quien es el encargado de presidir la comisión, el Ministro de Hacienda y Crédito Público, el Ministro de Desarrollo Económico, el Ministro de Agricultura y el Director del Departamento Nacional de Planeación o sus delegados. Estos representantes juegan un papel esencial en la negociación del salario mínimo, como agentes del campo político y jurídico.

Las asociaciones gremiales más representativas en el país han sido organizaciones como ANDI, SAC, ACOPI, FENALCO Y ASOBANCARIA, las cuales han representado a los gremios en las diferentes negociaciones y son agentes económicos, al igual que los invitados especiales a las reuniones de concertación del salario mínimo como lo son el Departamento Nacional de Estadística DANE y el Banco de la República. Los agentes que asisten en representación de los trabajadores, son las centrales obreras como CUT, CTC Y CGTD, y representantes de los pensionados de Colombia.

Tabla 1. Fijación salario mínimo (1990-2005)

Año	Decreto	SMLD	SMLM	Variación	Modalidad
1990	Decreto 3000 de 1989	\$1.367	\$41.010	–	Por decreto
1991	Decreto 3074 de 1990	\$1.724	\$51.720	26,12%	Por decreto
1992	Decreto 2867 de 1991	\$2.173	\$65.190	26,04%	Por decreto
1993	Decreto 2061 de 1992	\$2.717	\$81.510	25,03%	Por decreto
1994	Decreto 2548 de 1993	\$3.290	\$98.700	21,09%	Por decreto
1995	Decreto 2872 de 1994	\$3.964	\$118.920	20,49%	Por decreto
1996	Decreto 2310 de 1995	\$4.737	\$142.110	19,50%	No concertaron (por decreto)
1997	Decreto 2334 de 1996	\$5.733	\$171.990	21,03%	Concertaron
1998	Decreto 3106 de 1997	\$6.794	\$203.820	18,51%	No concertaron (por decreto)
1999	Decreto 2560 de 1998	\$7.882	\$236.460	16,01%	No concertaron (por decreto)
2000	Decreto 2647 de 1999	\$8.670	\$260.100	10,00%	Concertaron
2001	Decreto 2579 de 2000	\$9.533	\$286.000	9,96%	No concertaron (por decreto)
2002	Decreto 2910 de 2001	\$10.300	\$309.000	8,04%	No concertaron (por decreto)
2003	Decreto 3232 de 2002	\$11.067	\$332.000	7,44%	Concertaron

Año	Decreto	SMLD	SMLM	Variación	Modalidad
2004	Decreto 3770 de 2003	\$11.933	\$358.000	7,83%	No concertaron (por decreto)
2005	Decreto 4360 de 2004	\$12.717	\$381.500	6,56%	Concertaron

Fuente: Artículos de prensa publicados en diciembre y notas de vigencia de los decretos.

De la tabla 1 se puede observar cómo los aumentos del salario mínimo han venido disminuyendo a lo largo del tiempo. Así, para 1991 se observaban aumentos de un 26,12% mientras que en el 2005 de tan solo 6,56%. Esto se explica fundamentalmente por el comportamiento de la economía en el país: desde 1990 se dio inicio al proceso de apertura con el fin de facilitar el comercio y reducir costos; se trató de un apertura tanto de bienes como financiera (Bonilla González, 2006). Sin embargo la inflación para esos años era de dos dígitos, lo cual explica el reajuste mayor. Además, el control de la inflación ha sido un elemento clave que se tiene en cuenta para mantener el poder adquisitivo de los trabajadores y la estabilidad económica.

Tabla 2. Agentes sociales involucrados en la negociación 1996-2005

Agentes del Gobierno			
Ministros			
Año	Trabajo	Hacienda	Desarrollo
1996	Orlando Obregón	José Antonio Ocampo	Orlando Cabrales
1997	Iván Moreno Rojas	Antonio José Urdinola	Orlando Cabrales
1998	Hernando Yepes	Juan Camilo Restrepo	Fernando Araújo Perdomo
1999	Gina Magnolia Riaño	Juan Camilo Restrepo	Jaime Alberto Canal
2000	Angelino Garzón	Juan Manuel Santos	Augusto Ramírez Ocampo
2001	Angelino Garzón	Juan Manuel Santos	Eduardo Pizarro de Narvaéz
2002	Juan Luis Londoño	Roberto Junguito	Eduardo Pizarro de Narvaéz
2003	Diego Palacios	Alberto Carrasquilla	Jorge Humberto Botero
2004	Diego Palacios	Alberto Carrasquilla	Jorge Humberto Botero
2005	Diego Palacios	Alberto Carrasquilla	Jorge Humberto Botero

Trabajadores		Empresarios	
CUT	Luis Eduardo Garzón (1996-2001)	ANDI	Luis Carlos Villegas (1996-2005)
CTC	Apecides Alviz Fernández (1996-2005)	FENALCO	Sabas Pretelt (1996-2005)

CGTD	Julio Roberto Gómez (1996–2005)	ASOBANCARIA	Patricia Cárdenas (1996–2005)
FENALTRASE	Wilson Borja (1996–2000)	ACOPI	Jaime Alberto Cabal (1996–1998)

Fuente: Artículos de prensa publicados en diciembre y notas de vigencia de los decretos.

La tabla 2 resume los principales agentes involucrados en las negociaciones comprendidas en este periodo, tanto miembros del gobierno como de los trabajadores y empresarios; puede observarse que tanto los representantes de los trabajadores y los de los empresarios han sido los mismos en los últimos años, y que por parte del gobierno los ministros han variado año tras año, con excepción de la administración Uribe, con su política de conservar todo su gabinete inicial. Adelantándose un poco al análisis realizado en esta investigación, es posible afirmar que en pocas ocasiones el gobierno asume el papel de mediador que le otorga la ley en el proceso de negociación, en especial con los discursos de los entonces ministros Angelino Garzón en el 2001 y Alberto Carrasquilla en el 2005.

El proceso de negociación durante el periodo analizado nunca se realizó de acuerdo a los fines propuestos por la ley. No es posible hablar de una verdadera negociación sino más bien de una serie de imposiciones a los agentes con menor capital y poder dentro del campo. A pesar de que la ley 278 fijó unas reglas claras de juego para el papel del Gobierno, el cual en la primera parte de la negociación tiene un papel de facilitador o mediador, ello no ocurre en la práctica.

Una forma de ejemplificar esto, es uno de los titulares del diario *El Tiempo* de diciembre de el año en cuestión: “Salario mínimo subirá 21,5%: la propuesta del gobierno, del 20,3% es apoyada por los representantes gremiales”. El Gobierno propone una cifra desde el inicio, cifra que por lo general acogen los empresarios y que se encuentra lejos de la propuesta por los trabajadores, y así el debate se lleva entre dos bloques: Gobierno y empresarios.

Con este punto de partida, es difícil entender cómo es posible una verdadera negociación si el gobierno se casa desde el principio con una cifra y no cede, cifra que por lo general acogen las asociaciones gremiales, y por lo tanto son las centrales obreras las que tienen que han tenido que bajar sus propuestas y ajustarse a las del gobierno.

En este sentido podría considerarse que, en materia de capital simbólico, tanto gobierno como empresarios se encuentran privilegiados; esto les permite apropiarse de la ley como un recurso y logran guiar así las líneas de los discursos en la negociación contra las centrales obreras, que en la mayoría de los casos han resultado inconformes con los resultados, lo que denota una diferencia en el poder de negociación de cada una de las partes. En este sentido, es posible

afirmar que el gobierno no ejerce un papel de verdadero mediador; en la práctica, se trata de un agente activo en todo el proceso de negociación.

Esto puede explicarse debido a que el gobierno hace uso del capital que posee y de sus discursos para apropiarse de las reglas impuestas por la ley 278 y ganar una mejor posición en el campo. Ello se explica en el sentido de que una vez una regla es reconocida como legítima, los grupos dotados de capital de diverso origen pueden intentar redefinirla en su propio beneficio y es precisamente lo que ha venido haciendo el gobierno. Los agentes perciben este hecho como legítimo porque reconocen que los agentes que poseen el capital son los que tienen el dominio sobre el campo, y por eso la práctica del proceso de negociación ha sido repetitiva y la regla ha sido redefinida.

Las negociaciones que se dieron en el periodo analizado han traído disgusto e inconformidad a los trabajadores ante los resultados obtenidos; tanto así que se ha catalogado como una “crónica de una arbitrariedad anunciada”,² y constantemente amenazaron con retirarse de las mesas de concertación.

Siempre que no hubo acuerdo, el gobierno tuvo la tendencia a asumir la cifra más baja, pues no tiene la obligación de buscar una cifra intermedia que concilie los intereses de ambas partes una vez fracasadas las negociaciones, y esa cifra por lo general es la más conveniente para los empresarios.

Tabla 3. Propuesta y resultado de la negociación (1996–2005)

Año	Sindicatos	Empresarios	Incremento
1996	22,0%	21,5%	19,50%
1997	19,0%	17,5%	18,50%
1998	20,0%	16,0%	16,01%
1999	15,0%	10,0%	10,01%
2000	11,3%	9,4%	9,96%
2001	9,5%	8,0%	8,04%
2002	12,0%	6,5%	7,44%
2003	9,0%	7,0%	7,83%
2004	11,0%	6,0%	6,56%
2005	10,0%	5,7%	6,95%

Fuente: Artículos de prensa de El País en Diciembre de cada año

La tabla 3 resume los resultados de los incrementos que se han realizado al salario mínimo; puede observarse que han seguido más de cerca la propuesta de los empresarios que la de los sindicatos. También se observa cómo las cifras

2 “El salario mínimo de 2005 sube a \$381.484”, *El País*, diciembre 24 de 2004.

propuestas han ido disminuyendo a lo largo del periodo de análisis, lo que puede relacionarse con el mejoramiento de la economía y las menores tasas de inflación, ya que el país no afronta inflaciones de dos dígitos como ocurría anteriormente.

Asimismo, es posible afirmar que en años de crisis y dificultad económica se complica el proceso de concertación del salario mínimo entre los grupos de interés; ello puede ser explicado puesto que las crisis económicas generan bajas expectativas del crecimiento de los negocios y una actitud de los trabajadores de obtener mayores incrementos para afrontar la recesión. Mientras que la concertación se logra en momentos de estabilidad económica, pues existen buenas expectativas por parte de los empresarios y buena actitud por parte de los trabajadores para ceder a la negociación.

Ahora bien, es importante destacar otro aspecto fundamental encontrado en el análisis. A pesar de la forma como se han manejado las negociaciones y de la inconformidad de los trabajadores, a lo largo del proceso de negociación, y en especial en los últimos años, los sindicatos han tomado la discusión del salario mínimo desde un punto de vista integral. Lo cual implica que no solo buscan una discusión en torno al incremento en términos numéricos del salario mínimo, sino que también observan otras políticas que no vayan en contra de los incrementos, como las relacionadas con alzas de combustibles, precios de alimentos, educación gratuita para los estratos más bajos, entre otros (Hernández, 2007).

Esta tendencia no solo favorece a los trabajadores del sector formal sino a todo el mercado de trabajo, y es precisamente este tipo de logros los que verdaderamente incluyen a toda la población. Sin embargo, cabe mencionar que este tipo de logros están sujetos a factores externos que no siempre pueden ser considerados en las negociaciones pues no pueden ser previstos por los agentes involucrados.

Como se señaló anteriormente los trabajadores que no tienen un empleo formal no devengan un salario que debe ser ajustado acorde a lo logrado con las negociaciones del mínimo, pero al igual que los empleados dependientes deben asumir gastos relacionados con alimentos, gasolina, educación, etc.; por ello considero que estas negociaciones integrales son las que se necesitan y no aquellas que se concentren solo en las cifras como suelen exigir los empresarios. Estos últimos se concentran especialmente en mantener un nivel alto de competitividad; por ello esperan que los aumentos salariales no incrementen de forma exagerada sus costos laborales, pues ello acarrearía pérdida en el margen de utilidad de sus empresas, y una desventaja en cuanto a la competencia, sea nacional o extranjera. Por esto podría pensarse que no están de acuerdo cuando se dilatan las negociaciones buscando otros intereses diferentes a los suyos. Sin embargo, no debería verse como un obstáculo, sino más bien como una especie de medida de motivación a los trabajadores y como tal un elemento que favorece a la productividad.

Finalmente, es posible señalar que a pesar de todo el movimiento que se observa de capitales y líneas de discursos en los procesos de negociación salarial, y del creciente fortalecimiento que han tenido los trabajadores en las mesas de negociación, pareciera que cada vez son menos los participantes y los beneficiados con los resultados en materia de reajuste salarial, aunque en cuanto a los logros de congelación de combustibles, servicios públicos y alimentos, sí se logra favorecer a todo el mercado de trabajo.

Esto nos lleva a concluir que existen problemas estructurales en la economía del país que impiden que el salario mínimo sea un verdadero mecanismo de bienestar social; problemas como la inequitativa distribución del ingreso que ha caracterizado al país por muchos años y el atraso en materia educativa de muchos de los agentes del mercado de trabajo obstaculizan el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, y por tanto del bienestar social.

Por ello considero que no debe ser materia de frustración para los empresarios que en las mesas de negociación se incluyan estos temas, pues no solo se trata de lograr un incremento salarial, sino de beneficiar a un número cada vez mayor de la población, ya que además de que el salario mínimo sirva como un punto de referencia en el mercado de trabajo, las otras medidas que se adoptan por el gobierno a raíz de las peticiones de los sindicatos son verdaderamente beneficiosas para todo el mercado.

Conclusiones

A lo largo de esta investigación se analizó el comportamiento del salario mínimo en el mercado de trabajo y su impacto en los diferentes sectores del mismo utilizando elementos de la teoría de los campos de Bourdieu, como las disputas en el campo, por decir el derecho, la lucha de poder y el capital disponible por los agentes sociales.

En este análisis se destacó las diferentes distorsiones que pueden darse en la medición de la informalidad y los ingresos del sector, criticando así la definición de informalidad que acoge al agente legitimado en el campo DANE, pues abarca una diversidad de trabajadores que no necesariamente se encuentran en las mismas condiciones laborales, por lo cual se resalta el especial cuidado que debe tenerse al interpretar estas cifras.

En este sentido y siguiendo las voces oficiales del BID, la OIT y el DANE, se mostró cómo en Colombia los ingresos del sector informal se agrupan en torno al salario mínimo, a pesar de que este se considera una figura propia del sector formal. Sin embargo, se advirtió que dado que en este grupo se consideran empresas de producción a menor escala, que pueden tener ingresos muy elevados, al ser promediados con los ingresos de los más vulnerables, pueden dar una cifra inflada, es decir una distorsión de la realidad.

Se consideró que aunque el salario mínimo ha sido considerado como un mecanismo distorsionador, el verdadero distorsionador en el mercado de trabajo se relaciona con el atraso en materia educativa que predomina en el mercado. Es por esto que ante la diferencia de ingresos entre el sector formal y el informal, se consideró como posible explicación el nivel de escolaridad, el cual se relaciona con la falta de capital cultural, que es uno de los principales determinantes de la informalidad; pero, dada la heterogeneidad del sector, no podría aplicarse este criterio de manera general para todo el mercado de trabajo.

De este modo lo que verdaderamente incide en que unos trabajadores devenguen unos ingresos más altos que otros es el nivel de educación, no que los trabajadores se encuentren en un sector informal donde el trabajo supuestamente no está reglado, donde no cuentan con figuras que los protejan como el salario mínimo, el cual en vez de protegerlos al aumentar desplaza a los trabajadores de un sector a otro disminuyendo cada vez más sus ingresos.

En la revisión de las reglas de juego en cuanto a la negociación del salario mínimo, se encontró que estas están siendo apropiadas en mayor medida por los agentes que poseen un amplio capital simbólico, como lo es el gobierno, al cual le interesa que los ajustes del salario mínimo no vayan a desestabilizar la economía. Los empresarios a su vez han logrado beneficiarse de esta situación toda vez que no les conviene que se fijen cifras demasiado altas porque de ello depende su margen de utilidad en la producción.

Se resaltó que el gobierno ha logrado cambiar ese papel de mediador que le asigna la ley al de un verdadero agente activo en todo el proceso de negociación y que se ha caracterizado por tener un mayor poder de negociación que el que pueden llegar a tener los trabajadores.

Esta situación se explicó en el sentido de que una vez una regla es reconocida como legítima, los grupos dotados de capital de diverso origen pueden intentar redefinirla en su propio beneficio, y es precisamente lo que ha venido haciendo el gobierno. Los agentes perciben este hecho como legítimo porque reconocen que los agentes que poseen el capital son los que tienen una mejor posición en el campo. Pero los trabajadores también han logrado redefinir en parte lo legítimo, pues se las han arreglado para no sólo llegar a las mesas de negociación con el objetivo de lograr un ajuste salarial como lo pretende la ley sino un acuerdo integral, aunque no siempre salgan avantes.

Pero el punto esencial a destacar en esta investigación es que a pesar de los acuerdos integrales que se ha logrado y de los movimientos de capitales y cambios en las líneas de discursos en los procesos de negociación salarial, las reglas de juego señaladas por la ley 278 son excluyentes porque no toman en cuenta a todo el mercado de trabajo. Esto, a pesar de que se ha resaltado que el salario mínimo es propio del sector formal, el cual tiene un papel esencial en todo el mercado. Ello implica que los agentes del sector informal son afectados por las

decisiones que se tomen en las negociaciones y ni siquiera son considerados como uno de los elementos a considerar para la fijación del reajuste. Luego si el constituyente reconoce toda una dinámica en el mercado de trabajo diferente al trabajo dependiente, las reglas señaladas por la ley en el sentido mencionado podrían estar yendo en contravía con esta realidad.

Todo esto denota que los agentes que poseen capital son los que pueden apropiarse y tratar de redefinir las reglas en el campo, y en esta redefinición no se ha considerado al sector informal, que no ha logrado participar en estos discursos. A pesar de ello este sector ha logrado beneficiarse de los pocos acuerdos integrales que se ha logrado, ya que al igual que los trabajadores del sector formal deben asumir gastos relacionados con alimentos, gasolina, educación, etc., pero considero que esto no es suficiente.

Las reglas en este sentido deberían ser más incluyentes, pues conociendo que el salario mínimo incide en todo el mercado de trabajo, no debería expresarse que los trabajadores deben estar representados por un porcentaje cada vez menor, sino por el contrario buscar la forma de incluirlos en todo este proceso de negociación desde su participación así como elemento adicional a considerar al establecer las cifras sobre las que se negocia. Y además continuar con la tendencia de incluir más temas en la negociación, que aunque para los empresarios resulten frustrantes, esta dinámica constituye un verdadero espacio de diálogo público beneficioso para el mercado de trabajo como tal.

Aunque no descarto que los problemas estructurales de la economía del país son un obstáculo para lograr que la negociación del salario mínimo sea un verdadero mecanismo de bienestar social, considero que es una de las herramientas que puede contribuir a este fin y que debe ser reforzada con una adecuada promoción de la educación para superar ese atraso en materia educativa que tanto afecta a los agentes del mercado de trabajo.

Referencias

Alonso Garcia, M. (2000). *Curso de derecho del trabajo*. Barcelona: Editorial Ariel S.A.

Arango, L. E. (2007). "Estudios de los efectos del salario mínimo", *Portafolio*, 7 de septiembre de 2007.

_____ (2002). *El desempleo en Colombia*. Bogotá: Banco de la República.

BID (2004). *Progreso económico y social en América Latina: se buscan buenos empleos los mercados laborales en América Latina*. Washington, D.C.

Blanchard, O. (2000). *Macroeconomía*. Madrid: Prentice Hall.

Blanco Rivera, O. A. (2000). *Mercado de trabajo y política de empleo en Colombia. Actualidad laboral y seguridad social*. Edición 100.

- Bonilla Gonzalez, R. (2006). "La reforma económica: una apertura concentradora", en: Leal Buitrago, F. (Ed.), *En la encrucijada. Colombia en el siglo XXI*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Bourdieu, P y Wacquant, L. (1995). "Pensar en términos relacionales", *Respuestas por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo
- Bourdieu, P. (2002). *La fuerza del derecho*. Bogotá: Ediciones Uniandes, Instituto Pensar, Siglo del hombre editores.
- Cruz Pombo, A. M. y Florez Álvarez, J. (2005). "Legislación laboral países de las Americas". Trabajo de grado, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Icesi, Cali.
- Echavarría, J. J. et. al. (2001). "Empleo, Flexibilidad Laboral y Crecimiento en Colombia", *Empleo y economía: memorias*. Bogotá: Banco de la República.
- García Villegas, M. (1994). *La eficacia simbólica del derecho. Estudio de situaciones colombianas*. Bogotá: Facultad de Derecho.
- García Villegas, M. et. al. (2003). *Derecho y Sociedad en América Latina: el debate sobre los estudios jurídicos críticos*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Guasch, L. (1998.) *Reforma laboral y creación de empleo: la agenda incompleta de los países de América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: Centro interdisciplinario de estudios sobre el desarrollo latinoamericano.
- Hernández Díaz, G. A. (2007). "Aspectos institucionales, Determinantes y Negociación del Salario Mínimo". *Archivos de economía*, Doc. 333, DNP, Dirección de estudios económicos.
- Hernández Díaz, G. (2006). "El efecto del salario mínimo sobre el empleo y los ingresos. Archivos de economía". *Archivos de economía*, Doc. 316, DNP, Dirección de estudios económicos.
- Junguito, R. et. al. (2006). *Economía colombiana del siglo XX*. Bogotá: Fondo de Cultura económica / Banco de la República.
- Krugman, P. (2006). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson Educación.
- Lopez Castaño, H. "Empleos formales e informales, asalariados e independientes: un balance de los cambios acaecidos entre los ochenta y los noventa", *Ensayos sobre economía laboral colombiana*. Obtenido el 1 de agosto de 2007, en: <http://www.lablaa.org/derautor.htm>.
- Lora, E. (2005). *Técnicas de medición económica*. Bogotá: Alfaomega.
- _____ (2001). *El desempleo: ¿qué hacer?* Bogotá: Alfaomega.

_____ (1996). *Introducción a la macroeconomía colombiana*. Bogotá: Tercer mundo editores.

Lora, E. et. al. (1996). *La legislación laboral en el proceso de reformas estructurales de América Latina y el Caribe*. BID.

Marquez, G. (1994). *Regulación del mercado laboral en América Latina*. Santiago de Chile: Centro Internacional para el Desarrollo Económico.

Nicholson, W. (2000). *Teoría microeconómica: principios y aplicaciones*. Madrid: Thomson Editores.

Núñez Mendez, J. A. (2002). *Empleo informal y evasión fiscal en Colombia*. Archivos de economía, DNP, Dirección de estudios económicos.

Ocampo, J. A. (1988). *Crisis mundial y cambio estructural 1930-1945. Historia económica de Colombia*. Bogotá: Fedesarrollo/Siglo XXI.

Ochoa Valencia, D. et. al. (2004). "La informalidad en Colombia. Causas, efectos y características de la economía del rebusque". *Estudios gerenciales*.

Oficina Internacional Del Trabajo (2000). *Los salarios*. México: Alfaomega.

Pages, C. et. al. (2000). *Se buscan buenos empleos en América Latina*. BID

Ramírez Rojas, M. Á. et. al. (2006). "Mercado de trabajo, subempleo, informalidad y precarización del empleo: los efectos de la globalización", *Economía y Desarrollo*. Vol 5.

Reyes Posada, Á. (1990). *El empleo y el mercado de trabajo*. Bogotá: Confecámaras.

Robinson, D. (1998). "Diferencias entre los sexos según la profesión". *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 117 (1).

Rodriguez Ortega, J. (2001). *El salario*. Bogotá: Editorial Leyer.

Saget, C. (2005). *Salario Mínimo: ¿Reduce la pobreza? Programa sobre las condiciones de trabajo y empleo*. OIT.

Sanguinetty, J. *¿Es aconsejable elevar el salario mínimo?* Obtenido el 1 de junio de 2007, en: <http://www.cubafuturo.com>.

Varian, H. R. (1999). *Microeconomía Intermedia*. Bogotá: Alfaomega.

Vasquez Fernandez, H. (2006). *La negociación del salario mínimo y su costo laboral*. Obtenido el 1 de septiembre de 2007 en: <http://www.wns.org.co=articulos.htm>.

Artículos de prensa

"Esta semana se firmará Pacto del 97", *El País*. Diciembre 16 de 1996. Sección B1.

- “¿Es inflacionario el salario mínimo?”, *El País*. Diciembre 17 de 1996. Sección A9.
- “Salario mínimo del 97 será por decreto”, *El País*. Diciembre 18 de 1996. Sección A1-2.
- “El mínimo subirá 18% para el 98”, *El País*. Diciembre 13 de 1997. Sección A11.
- “El emisor se equivocó”, *El País*. Diciembre 15 de 1997. Sección B3.
- “Salario recuperará poder adquisitivo”, *El País*, Diciembre 16 de 1997. Sección B3.
- “Salario mínimo del 98 será de \$203.826”, *El País*. Diciembre 18 de 1997. Sección C4.
- “Arranca la puja salarial”, *El País*. Diciembre 12 de 1998. Sección A12.
- “Arranca la pugilato salarial”, *El País*. Diciembre 14 de 1998. Sección A13.
- “Hablan centrales obreras”, *El País*. Diciembre 16 de 1998. Sección C12.
- “El mínimo no puede subir más del 10%”, *El País*. Diciembre 17 de 1998. Sección A2.
- “El mínimo aumentaría 10,5%”, *El País*. Diciembre 12 de 1999. Sección A6.
- “No cesa la pelea por el salario mínimo”. *El País*, Diciembre 15 de 1999. Secciones A1 y B1.
- “El salario mínimo será de 286.000”, *El País*. Diciembre 16 de 1999. Sección B11.
- “El mínimo de 2002 se fijará por decreto”. *El País*, Diciembre 12 de 2000. Secciones A1 y B1.
- “Congelan precios de 120 alimentos”. *El País*, Diciembre 15 de 2001. Sección B7.
- “Cobra fuerza congelación de los salarios estatales”. Diciembre 14 de 2001. Sección B2.
- “Empleados estatales recibirán aumento salarial”. *El País*, Diciembre 21 de 2002. Sección B1.
- “Gobierno presenta hoy su propuesta de alza salarial”. *El País*, Diciembre 12 de 2002. *El País*, Sección B1.
- “Hoy se definirá el alza salarial”, *El País*. Diciembre 23 de 2002. Sección B1.
- “Alza salarial se fijaría por decreto”, *El País*. Diciembre 24 de 2002. Sección B2.
- “El salario mínimo será de \$358.000 en el 2004”, *El País*. Diciembre 13 de 2003. Sección B4.

“El reajuste salarial no golpeará el empleo”, *El País*. Diciembre 14 de 2003. Sección A14.

“Concertación para el salario mínimo”, *El Tiempo*. Diciembre 17 de 2002.

“Salario mínimo subirá 8,14% en el 2004”, *El Tiempo*. Diciembre 13 de 2003. .

“Empresarios proponen aumentar el mínimo un punto por encima de la inflación de 2003”, *El Tiempo*, diciembre 1 de 2003.

“Para negociar salarios la Corte marca la pauta”, *El Tiempo*. Diciembre 6 de 2000.

“El salario de Colombia se rezaga”, *Portafolio*, diciembre 10 de 1998. .

“Distante discusión sobre salario mínimo para 1999”, *Portafolio*. Diciembre 15 de 1998.

“Trabajadores bajan a 10% para fijar el mínimo”, *Portafolio*. Diciembre 8 de 2000.

“Ahora a concertar el salario mínimo de 2002”, *Portafolio*. Diciembre 10 de 2000.

Sitios web

<http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/class/icse.htm>

<http://www.dane.gov.co/>

<http://www.cut.org.co>

<http://www.ctc-colombia.com.co>

<http://www.cgtcolombia.org>

<http://www.fenalco.com.co>

<http://www.andi.com.co>

<http://www.acopi.org.co>

<http://www.asobancaria.com>

<http://www.presidencia.gov.co/salaprensa>

<http://www.elpais.com.co>