

INFLACION Y SALARIOS: EL RECIENTE CASO COLOMBIANO

RICARDO MOSQUERA M.*

El tema de la inflación se coloca al orden del día y no es difícil encontrar las más variadas opiniones, desde quienes lo tratan con un pretendido aire académico, hasta quienes lo desdeñan por considerarlo una suerte de “mal necesario”. Otros, por considerarse muy prácticos atacan los efectos y poco les interesan las causas proponiendo medidas de corto plazo que se ocupen de la coyuntura económica para reducir un indicador y ganar imagen de buen gobernante o de menos peor que el precedente. De lo que podemos estar seguros, y en ello le damos razón a Keynes, es de que “las ideas de los economistas y los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos, que se creen exentos de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de un economista difunto”¹. Una breve mirada retrospectiva nos permite comprender de quiénes son esclavas las interpretaciones que hoy se dan de la inflación y qué bondades tienen para interpretar el caso colombiano.

* Profesor del Departamento de Economía. Universidad Nacional.

¹ J. M. Keynes, “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”. Fondo de Cultura Económica, Méjico, p. 337.

Comenzaremos por discrepar de la interpretación que nos llama a conciliar con la inflación por considerarla inevitable del costo del crecimiento de estas economías y nos convoca a hacer vida marital con ella. Ya nos lo advertía el profesor Samuelson: La inflación es la malaria de la economía mixta moderna. “Como la malaria es incómodo vivir con ella y no hay modo de que nos abandone. Pero a diferencia del caso de la malaria, parece que no hay ningún remedio conocido de la inflación solapada que sea mejor que la enfermedad” (P. Samuelson) ² subrayamos.

La inflación ha encontrado un lugar en la teoría económica, que permite explicarla como fenómeno no homogéneo y no fácilmente definida en todos los periodos y cuyo efecto (alza de precios) ha desconcertado y causado honda preocupación, aun a los más lúcidos.

Para los economistas clásicos, por ejemplo A. Smith, el problema se debía plantear por el lado de la oferta, dado que la riqueza de un país se mide por la “capacidad de producir bienes y servicios reales” y argumentaba, contra la confabulación de los capitalistas para fijar precios monopólicos, el libre juego de la oferta y la demanda, de la “mano visible”: “raramente la gente del mismo oficio se reúne, siquiera para esparcimiento y diversión, pero la conspiración acaba en una conspiración contra el público y en algún plan para subir precios” ³.

Los sistemas escritos de los clásicos hacia 1800 desde Ricardo, hasta Marx, se ocupan de la teoría económica respecto de los precios, salarios, beneficios y rentas para explicarse la distribución de la riqueza. Su interpretación del papel de los precios, en la desigual distribución de la producción y en el de la asignación de recursos, desde luego, mediada por una estructura de poder político-económico, ha sido punto de referencia obligada hasta nuestros días. El gran mérito de Ricardo estriba, al punto que analizamos, en haber destruido en sus cimientos el viejo error, tan difundido y retomado hoy por algunos enfoques, de que los “salarios determinan los precios”. En dura polémica sostenida por Marx, contra el ciudadano J. Weston, quien consideraba nocivo el aumento de salarios porque conducía al alza de precios, señalaba en 1867. “El ciudadano Weston, se olvida de que la sopera de que comen los obreros contiene todo el producto del trabajo nacional y lo que les impide sacar de ella una ración mayor no es la pequeñez de la sopera ni la escasez de su contenido, sino sencillamente el reducido tamaño de sus cucharas”, es decir sus salarios ⁴.

² Citado por CH. Levison, “Capital, inflación y las multinacionales”. Editorial Ariel, Méjico, Barcelona, Caracas, p. 8.

³ CH. Levison, op. cit., p. 18.

⁴ C. Marx, “Salario, precio y ganancia”. Obras escogidas, Tomo I, Ed. Progreso, p. 381.

Con el surgimiento de las teorías de la utilidad marginal a fines del siglo XIX y principios del XX, se quiso sustraer el problema de los precios y la inflación de una estructura económico-social, de poder al marco puramente mecanicista y tecnológico que sólo reflejaba juicios de valor moral. Se pasó del enfoque macroeconómico, que escamoteaba el poder de grupos monopólicos, imaginando un mercado de concurrencia perfecta donde las gráficas y curvas tangentes al margen, deciden cómo se forman los precios y la voluntad del consumidor racional la cuantía del consumo.

Fue necesario que en pleno siglo XX, con un mercado de competencia imperfecta, con gran concentración y monopolio no sólo ya del mercado interior sino exterior, apareciera en la escena el imperialismo, para que se dieran las teorías de E. H. Chamberlain y Joan Robinson que hacia los años 30 y 40 introducen el análisis del oligopolio. Es así como "importantes ramas de la moderna industria basadas en las ciencias que requieren enormes cantidades de capital del que sólo disponen gigantes ya establecidos", crean condiciones para sustentar el poder de los precios, que los coloca más cerca del pleno monopolio que de una concurrencia imperfecta.

Otro elemento que incidió para superar la interpretación microeconómica y moralista fue la gran depresión de 1930 que trajo consigo la llamada revolución keynesiana. Retomar el análisis a partir de los grandes agregados y buscar controles para el problema del desempleo fue su perspectiva. El manejo combinado de la política fiscal (impuesto e inversión pública) sugería que a través de un gasto público, así fuese deficitario el presupuesto, se estimulaba el crecimiento y se conseguía el pleno empleo, y a través de reducción del gasto público por donde se frenaba la inflación. Incluso Keynes recomendaba prudencia por las reacciones posibles que podría traer la rebaja de salarios brusca: "De hecho, un movimiento de los patronos para revisar los contratos de trabajo sobre los salarios nominales con el fin de rebajarlos, encontrará una resistencia mucho mayor que un descenso gradual y automático de los salarios reales como resultado del alza de precios"⁵.

Infortunadamente la vida no le dio la razón, puesto que los márgenes de desempleo se mantuvieron y por el lado de la inflación, aún con intervención estatal, se fue pasando progresivamente de proporciones moderadas, a elevadas, máximas y desbordadas.

Se le criticó porque había sostenido a ultranza el pleno empleo y el crecimiento, omitiendo el aspecto de la oferta monetaria en punto a la cantidad de dinero y velocidad de su circulación. Una contrarrevolución que apunta hacia los keynesianos se instaura comandada por el profesor

⁵ J. M. Keynes, op. cit., p. 233.

Milton Friedman y sus discípulos de Chicago. Los monetaristas ante una inflación extendida en los Estados Unidos y el Reino Unido que amenazaba irradiar a todo el mundo, se lanzan con los extinguidores del control de la expansión monetaria y control del crédito. Para esta escuela el equilibrio (con precios estables y altos niveles de empleo) requiere que la oferta monetaria se ajuste continuamente para contener la expansión o contracción de la economía.

En la versión más precisa del F. M. I., "la inflación como proceso de corto plazo en el que se genera una capacidad de demanda (deseo de comprar apoyado con dinero) que no encuentra suficiente respuesta en la oferta produciéndose así un alza de precios. Este sería entonces el resultado de una capacidad monetaria para realizar adquisiciones que tiende a superar los bienes, servicios y divisas puestos a disposición a los precios corrientes en los distintos mercados"⁶.

Tanto la interpretación keynesiana como la monetarista concentran en el sector público la solución como variable operativa principal: "La inversión pública tributaria y fiscal para los keynesianos; control de la oferta monetaria mediante políticas de expansión o contracción para los monetaristas".

Incluso se ha intentado dar una propia explicación para los países latinoamericanos como lo supone O. Sunkel en la llamada inflación estructural, o sea aquella que se explicaría por la inelasticidad de la oferta agrícola, ante las crecientes necesidades urbanas y que conllevan a la subida de precios. Este sería el costo de la expansión del crecimiento industrial y demográfico de las ciudades. Pero lo cierto es que en las propias décadas del 60 y 70, ya en los Estados Unidos como en la Gran Bretaña y Europa, el fenómeno vuelve a aparecer; y se presenta como galopante, que a menudo sobrepasa el 25% en Brasil, Argentina, Colombia e Indonesia por no decir la catastrófica de Chile.

Las interpretaciones de inflación monetaria de estirón de la demanda o de inflación de empuje de costos y costos salariales ha quedado decisivamente debilitada. Con la venia de interpretaciones como la del doctor Rodrigo Botero, que en su momento nos invitaba a recordar tres clases de inflación: "1ª Por exceso de demanda; 2ª Escasez o encarecimiento de productos, y 3ª La de costos por salarios"⁷, nos parece que no se puede repetir mecánicamente la historia. Es necesario mirar en la presente época los cambios económico-sociales que se presentan, las compañías multina-

⁶ "El Proceso Económico del Uruguay", Fondo de Cultura Universitaria. Universidad de la República. Montevideo, 1969, p. 202.

⁷ Ver "Estrategia Económica y Financiera N° 1", junio del 77.

cionales que controlan mercados y los criterios para la inversión de capital y generación por lo tanto de empleo y salarios. ¿Cómo proponer un neoliberalismo económico que “libere totalmente importaciones y reduzca temporalmente los aranceles”, para combatir la inflación en el corto plazo, en una economía de oligopolio y concentración económica? Ello supone que con más monopolio y menos empresas en un mercado, los precios tenderán a ser inferiores más que superiores. Esto no es más que un castillo en el aire. “Cuanto mayores, más crecen y más elevados son los precios que establecen para aumentar sus ganancias. Como en el caso de la influencia marginal de la competencia sobre los precios, no son las necesidades de las empresas ineficaces lo que determina su política de precios sino su capacidad ilimitada para absorber capital”.

Hoy los precios de los bienes viajan a ritmos más o menos rápidos en una sola dirección: “hacia arriba”. Y continúa Ch. Levison que venimos de comentar, señalando: Qué se puede esperar si entre 1.000 y 2.000 empresas controlan el 75% del mundo occidental; si de las 200.000 empresas norteamericanas, menos de 200 poseen más del 60% del capital del país; si 50 empresas del Reino Unido controlan el 75% de las exportaciones de dicho país; si 6 gigantes industriales japoneses producen la mitad del P.N.B. de la nación, y si 150 sociedades canadienses representan el 60 y el 70% de toda la inversión imperial.

Está claramente advertido que el fenómeno de la inflación es histórico y remite al tipo de sistema económico que se impulse, bien para trasladar a los distintos perceptores de rentas los incrementos de los precios y reasignar recursos, sobreexplotando a los asalariados, o ya para mantener las ganancias extraordinarias de los sectores monopólicos sobre niveles de explotación “tolerables”.

Una ojeada a los distintos países con grado de desarrollo y sistemas económicos diferentes nos permite responder a los interrogantes: ¿Es la inflación un fenómeno mundial? ¿Es un fenómeno por el cual se reasignan recursos de un sector a otro? ¿Es un costo inherente al crecimiento económico? Si tomamos indicadores como el *índice de precios del consumo*, el *índice de salarios* y el *índice de empleo*, para tres bloques de países, según estadísticas de la O.I.T., así: a) países latinoamericanos; b) países europeos y U.S.A., y c) países de economía planificada (socializada), obtenemos:

En los países latinoamericanos se presentan crecimientos tan altos que en Chile el índice alcanza 84.857, Argentina 6.492 para 1976 con relación a 1970, lo cual arroja crecimientos promedios anuales de 1.212 y 927,4, respectivamente, podremos comprender cómo dichos índices de inflación son francamente “subversivos”. Y tienen que conducir a una inestabilidad

social solamente controlada con regímenes militares. Venezuela con 141.9, refleja un promedio anual del 20.3% en el período, aparece como "tolerable" y es comparable con la mayoría de los índices de inflación para países europeos. Las perspectivas para 1978-79 de algunos de estos países es la de continuar en ascenso sus precios así: Colombia 30% y 34%, Perú 58% y 54%; Brasil, Méjico y Venezuela disminuyen sus tasas de inflación, levemente del 40%, 18% y 10%, respectivamente, en 1978, a niveles del 38%, 14% y 8% en su orden, para 1979 ⁸.

En los países europeos y U.S.A., pese a que sus tasas de inflación aparecen como "tolerables" en relación con las de economías subdesarrolladas, no se ven en perspectiva síntomas de disminución. Entre tanto, en los de economía planificada, la inflación no existe y muchas veces se presentan decrecimientos en el nivel de precios, o las alzas son insignificantes porque existe una real congelación de los mismos. Es el caso de la economía cubana donde hace 20 años todos los precios de los artículos de consumo básico están congelados.

Si comparamos los *crecimientos en precios*, con los incrementos en *índices de salarios* para el mismo bloque de países, observamos: en los latinoamericanos, excepto Venezuela y Méjico, el crecimiento de los primeros es superior al segundo, es decir los salarios reales disminuyen en el período considerado. En el caso de Colombia los salarios participan en 1970 con el 46% del ingreso nacional, mientras que en 1976 sólo alcanzan el 39%, con lo cual puede evidenciarse la pérdida de importancia de la remuneración al trabajo, frente a los beneficios industriales y rentas de los terratenientes.

En los países europeos y en los EE.UU. los índices de salarios corren un poco adelante de los índices de precios, esto es, se mantiene, por lo menos, la capacidad de compra y en algunos casos mejora. En países de economía planificada, los índices de salarios son superiores a los índices de precios, es decir, el salario real se incrementa y paulatinamente se amplía la efectiva capacidad de compra.

Los índices de empleo en la industria manufacturera para la mayoría de países europeos y los EE.UU. han decrecido en los últimos siete años, lo cual en parte se explica por los efectos de la recesión en estas economías. Similar comportamiento arroja Chile; y un cierto reanimamiento Venezuela y Colombia. Este último señala tasas del 1.2% entre 1976/1975 y 1.8% entre 1977/1976.

Es de notar que en las economías capitalistas estos índices se presentan dentro de una deficiente ocupación de mano de obra, que mantiene

⁸ Newsweek. "The Newsweek Wefa Forecast", september 25, 1978, p. 48.

el desempleo, como una necesidad del ejército de reserva. En los regímenes socialistas, con plena ocupación de mano de obra y en los cuales no existe el desempleo, el índice de ocupación es positivo y, por el contrario, cada vez son requeridos mayor número de trabajadores, lo cual conduce a políticas de protección del trabajo y a incentivar la natalidad. Para corroborar lo antes comentado, ver los cuadros I, II, III del presente estudio.

EL GOBIERNO DE LOPEZ

En los últimos cinco años, podemos aproximar un balance de la política económica que guarda una estrecha relación, como es natural, con la interpretación que se le ha dado a la inflación. Esta se enmarca en uno u otro de los enfoques comentados, recomendando generalmente medidas de corto plazo, sin plantear algo nuevo que escape a la ortodoxia de la inflación de costos, la inflación de demanda o de inelasticidad de la oferta. Según el criterio definido se acompañará entonces de un tratamiento particular a la política laboral.

Ubicamos cuatro etapas bien definidas:

a) El planteamiento de la política de “ingresos y salarios”, en donde el estado se colocaría como mediador entre patronos y trabajadores para fijar los precios, incluido el de la fuerza de trabajo (salario). Esta “economía concertada” le permitirá al Gobierno dotarse de un instrumento para frenar la inflación, controlar la desigual distribución del ingreso, defender el trabajo frente al capital y cerrar la brecha con el 50% más pobre de la población...

Esta imagen paternalista se proyectó durante la campaña electoral, lo que incidió también en los tres millones de votos. Su proyecto económico iba en otra dirección, pues hacer de Colombia el “Japón de Suramérica”, como también lo había prometido, suponía hacer competitiva la producción interna, frente a los productores extranjeros (lo cual exigía disminuir los costos de producción), eliminar los precios políticos y los subsidios (ello impone trasladar al consumidor directo los mayores precios), la política de liberación de importaciones, la austeridad en el gasto público y una política impositiva que a través de la reforma tributaria captara recursos. Desde luego ello suponía mantener mano de obra barata y abundante, pues se requieren “costos y precios competitivos para la industrialización”, al tiempo que se hace atractiva la economía para la inversión extranjera.

Este modelo neoliberal, quiere decir, en términos precisos, que las propias fuerzas del mercado, manejadas por la empresa privada primor-

dialmente se encarguen de asignar recursos, distribuir ingresos y en general definir los rumbos de la economía, disminuyendo la ingerencia estatal.

Es convocada la comisión tripartita integrada por empresario, gobierno y trabajadores (UTC, CTC, CSTC) el 17 de septiembre del 74, por primera y última vez; luego de escuchar un informe que daba cuenta de la gravedad en que se encontraba el país que lo llevaban a decretar la “emergencia económica” y a disolver dicha comisión pues el Consejo Nacional de Salarios podía cumplir a cabalidad iguales propósitos.

b) En este segundo período es convocado el Consejo de Salarios, el 2 de mayo del 75, para discutir un recortado proyecto laboral y poner en práctica “la economía concertada”. Asisten los gremios patronales (SAC-ANDI-ACOP-ANIF) y en representación de los obreros sólo las centrales UTC-CTC. Se discute el punto del salario rural y el urbano y el alza que permita cubrir el costo de la canasta familiar. Desde luego los patronos arguyen que el alza en los costos de la mano de obra produce inflación y desempleo oponiéndose a dicha propuesta. Luego de discusiones más o menos estériles, el 29 de julio del 76 se clausura el Consejo Nacional de Salarios y al día siguiente el Gobierno establece por decreto el salario mínimo, que, según escalas de grupos de trabajadores, pasó de un promedio de “\$ 1.200 a \$ 1.650”. Es de anotar que el aumento ha sido gradual y que desde luego el salario mínimo se convierte en el salario máximo de los obreros. Según el DANE, para sólo (Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla) el 25% de la población ocupada ganaba hasta \$ 2.000 en el 77 y a marzo del 77 es el 50% de la población ocupada en este mismo rubro de \$ 2.000.00 (ver El Manifiesto N° 39, p. 20).

También por decreto se incrementó el alza del subsidio del transporte de \$ 55 a \$ 105 para salarios hasta de dos veces el salario mínimo.

Otro punto que estuvo presente en este período fue el del salario integral, que nunca fue definido en términos precisos y que más pareció un globo de ensayo, para probar cómo reaccionaban los asalariados si se les quitaban sus reivindicaciones legales y extralegales.

Como se refirió el propio López en el famoso congreso de economistas de Cúcuta:

“El trabajador colombiano va a tener que decidir, tarde o temprano, entre el interés de verse rodeado de pequeñas prestaciones (avalorios y chucherías) de difícil cuantificación y el aumento del empleo, en el futuro para los suyos y para su clase en general”. Para justificar el desempleo en cabeza de los propios trabajadores y no en la capacidad del capitalismo de desarrollar y ampliar las fuerzas productivas a más de que la legislación económica no es clara para los patronos: “Yo me atrevería a afirmar que ello obedece (el no crecimiento del empleo), en parte no desprecia-

ble, a la incertidumbre acerca de la Legislación Laboral futura que día en día y muchas veces sin cálculos actualizados arroja nuevos compromisos sobre los patronos”, (27 de mayo del 76 “El Tiempo”). Merece destacarse en este período aunque no se haya materializado por la quema prematura de su ponente, el proyecto de reforma laboral que presentó la Ministra de Trabajo, el 4 de agosto del 76 a la Cámara.

En él se condensaban las pretensiones parciales del Gobierno de favorecer las centrales UTC-CTC y de intervenir más directamente en los sindicatos con régimen de sanciones y controles más fuertes.

En efecto, superada la recesión del 75 se está en una fase de recuperación industrial, se desarrolla la bonanza cafetera y cocainera que les da jugosos beneficios a los exportadores y a los sectores financieros, a más de que el proceso inflacionario superaba los límites del 18% de Rodrigo Botero, a cifras astronómicas es necesario prevenir cualquier demanda salarial.

c) En el tercer período ya se ha desatado el más escandaloso proceso inflacionario (tasas mensuales del orden del 7.6%) de los últimos 25 años; crecimiento en las reservas internacionales, incremento de los medios de pago, producto de las divisas de la bonanza cafetera, (cocaína, esmeraldas, etc.). Es necesario dejar atrás las recomendaciones de la escuela de Chicago y renovar Ministro de Hacienda que encare la inflación.

Con Abdón Espinosa a la cabeza queda atrás todo lo referido en la “política concertada” y ahora todos los caminos conducen a justificar la inflación o a intentar contenerla con medidas monetarias y control del gasto público (reducción de la oferta monetaria, aumento de los encajes, restricción de los cupos de redescuento, aumento del reintegro). Se dice que es un fenómeno mundial, producido por el verano o el invierno, por los altos precios del café o por los bajos precios, que hay otros países donde es más alta, etc. Jamás se reconocerá el que es inherente a las economías capitalistas y el que de ella (la inflación) se beneficia el capital especulativo y en general los empresarios y propietarios de las mercancías encarecidas.

Se traza como política salarial los aumentos graduales y por debajo del crecimiento del costo de vida; el 18% decretado para los trabajadores oficiales y empleados públicos, se convierte en norma para todos los empresarios.

d) Este período es la culminación de las etapas anteriores, y corresponde a la respuesta que dan los asalariados en la primera quincena de septiembre de 1977, con la realización del Paro Cívico Nacional. Es de notar cómo allí coinciden distintas tendencias del movimiento sindical y de sectores populares cuyo objetivo no es sólo el aumento de salarios,

sino salirle al paso al alto costo de la vida, ciertos impuestos, tarifas y carencia de servicios elementales. Ello explica la convergencia de las cuatro centrales en el C.N.S. y la simpatía que despertó en otros sectores sociales. La oferta de los patronos y el Gobierno a las demandas de su "pliego unificado" es la más brutal represión que deja un saldo de más de medio centenar de muertos y un millar de detenidos aproximadamente. El análisis de este período, tal vez el más importante del presente siglo en sus características, requiere de un tratamiento particular, que no incluimos en el presente trabajo.

SALARIO MINIMO E INFLACION: 1974-1978

Un indicador de lo ocurrido en el reciente período del cómo actúa el Estado a través de su política laboral, es la regulación del *salario mínimo*. De acuerdo con el Código Sustantivo del Trabajo, es el que todo trabajador tiene derecho a percibir para atender sus necesidades normales y las de su familia en el orden material, cultural y moral. Teóricamente, para fijarlo se toman en cuenta el costo de la vida, las diferencias de trabajo, las condiciones de las regiones y la capacidad económica de la empresa. El *salario mínimo* debiera reflejar la capacidad de compra de los consumos mínimos que calcula el DANE para familias de obreros y empleados en la llamada *canasta familiar*. No obstante, estas dos variables no guardan ninguna relación de aproximación, sino que se distancian. Veamos la evolución del salario mínimo urbano entre enero de 1974 y mayo de 1978:

SALARIO MINIMO URBANO

VIGENCIA	Remuneración mensual	Remuneración diaria
Enero 1974	\$ 900.00	\$ 30.00
Noviembre 1974	1.200.00	40.00
Julio 1976	1.560.00	52.00
Enero 1977	1.770.00	59.00
Julio 1977	1.860.00	62.00
Noviembre 1977	2.340.00	78.00
Mayo 1978	2.580.00	86.00

FUENTE: ANDI, (Evolución de la Economía Colombiana, 1977).

Todas estas medidas se hacen por decreto del Gobierno y sin mediar negociación alguna con los asalariados. Esto afecta a la amplia mayoría de la fuerza de trabajo no sindicalizada (80%) y en mayor grado al sector rural, dado que los patronos convierten el *salario mínimo* en el *salario máximo* y desde luego no sólo se ajustan a la legalidad laboral, sino que

obtienen el mayor beneficio, por las características de nuestro mercado laboral.

La evolución del salario mínimo fue de 187%, mientras que los precios lo hacían en 167%, durante los últimos cinco años con lo cual se podría decir que creció el *salario mínimo real*. No obstante, en términos absolutos significa pasar de \$ 900.00 en enero de 1974 a \$ 2.580.00 en mayo de 1978, mientras que el valor de la canasta para obreros lo hace de \$ 2.716.00 a \$ 7.240.00 en el mismo período. Dicho en otros términos en enero de 1974 el salario mínimo compra el 33% de la canasta familiar y en mayo del 78 compra el 35%. ¿A quiénes cubre esta remuneración? Según la Encuesta Nacional de Hogares que realiza el DANE, en marzo de 1978, el 38% de los trabajadores de las siete principales ciudades del país ganaba el salario mínimo o menos. El 80% de los trabajadores, menos que la canasta familiar. Lo anterior es demostrativo de la sobreexplotación a que es sometida la fuerza de trabajo, que ya no sólo es la cantidad del ingreso mínimo necesario para reproducir sus condiciones materiales de existencia, sino que se coloca por debajo; habría que agregar, además, que estamos tomando las cifras del DANE, lo cual hace pensar que la situación real es peor.

ESCALAS DE SALARIOS

Al igual que el salario mínimo no atiende las necesidades reales de los trabajadores, las personas que reciben dichos salarios no se encuentran distribuidos de manera uniforme en las diferentes actividades de la economía. Esto indica cómo existen sectores más desamparados que otros. Desamparados porque no cuentan con una organización sindical que abogue por sus intereses. De datos extraídos de la Encuesta Nacional de Hogares marzo 1978, DANE, obtenemos:

DISTRIBUCION DE LOS SALARIOS

Sector	Nº de personas con salario mínimo	% de ocupados en el sector
Industria	109.000	17
Electricidad	354	2
Construcción	32.000	21
Comercio	136.000	23
Transporte	14.000	9
Est. financieros	12.000	7
Servicios (1)	308.000	40

(1) Incluye al servicio doméstico que recibe remuneración en especie.

FUENTE: DANE. Encuesta Nacional de Hogares, marzo 1978.

Nótese cómo los sectores industrial y comercial que ocupan la mitad de la población urbana de las principales ciudades del país reúnen el 40% de los trabajadores con ingresos inferiores al salario mínimo. La situación es más apremiante para los empleados del comercio, por cuanto no cuentan con organizaciones sindicales fuertes, impidiendo una lucha organizada en procura de aumentos salariales.

La gran proporción de empleados con ingresos insuficientes han llevado a que las actividades de los sindicatos se centren, primordialmente, en la búsqueda de las mejoras salariales. De otro lado, a su vez, los controles gubernamentales mantienen el grueso de sus empleados en niveles cercanos al mínimo y, en aquellos sectores desorganizados, escasamente se registran aumentos cuando se decreta un nuevo salario mínimo, llevando a la pauperización y degradación de la clase obrera colombiana.

Sobre los efectos de un aumento de salarios en la inflación, se suele afirmar que aquellos son los responsables al jalonar los precios hacia arriba, con lo cual darían pie a la denominada inflación de costos.

No obstante la simplicidad de este argumento, debemos diferenciar entre el alza autónoma del salario en una economía sin inflación (o con tasas "normales") y el aumento en una economía inflacionaria. Una elevación autónoma de los salarios decidida en el marco de una política tendiente a aumentar su poder adquisitivo, si acarrearía riesgo de inflación, si el ritmo de producción no se corresponde con aquellos. En este caso es cuando se puede hablar de inflación salarial. Por el contrario, en períodos de inflación, parece que antes de causar el aumento de los precios el alza de los salarios es una respuesta a ella, a manera de defensa.

A fin de aclarar la ambivalencia suscitada sobre qué es primero si la inflación o el aumento de los precios, José Consuegra, en su libro *Salarios, Ingresos e Inflación* dice que "la verdad es que la inflación responde a un conjunto de determinantes propias de la estructura capitalista, que en las economías se encuentran localizadas en las características de la inflexibilidad de la oferta" (p. 61). Es cierto que a los empresarios sólo les interesa situar sus inversiones en aquellos campos que les represente altas tasas de utilidad, en detrimento de las necesidades de la comunidad, dando lugar a demandas insatisfechas en sectores donde la rentabilidad no les es atractiva dada la existencia de políticas de control de precios para artículos de primera necesidad.

"En Colombia se ha discutido mucho el impacto de los sindicatos sobre los salarios y sobre el nivel de precios a través de los costos de producción. El problema se ha considerado de suficiente magnitud para llevar al Gobierno Nacional a proponer una política de salarios que tienen

como fin limitar los incrementos de salarios obtenidos por medio de la contratación colectiva, y así lograr una disminución en la tasa de aumentos de los precios". (Miguel Urrutia, Historia del Sindicalismo Colombiano, p. 265). Observamos cómo no sólo se pretende congelar precios de mercancías comunes y corrientes, sino también el de la fuerza de trabajo, que es el origen de las utilidades. Es con dicho objetivo como, desde años atrás, se decreta periódicamente el salario mínimo.

Los controles de precios y salarios parecen ser un remedio directo y de bajo costo para la inflación. Sin embargo, los costos ocultos y de largo plazo son sustancialmente mayores. Mientras más restrictiva sea la política, más probabilidades hay de que se tenga éxito en mantener *temporalmente* baja la tasa de inflación. No obstante, se corre el peligro —costos ocultos y de largo plazo— de tener bajas tasas de crecimiento económico en los años posteriores, debiendo tener presente que dicha política conlleva a una inmediata baja en la oferta global, así como también desempleo y, por último, recesión. La fijación de precios o de salarios por el Gobierno no sustituye a los precios y salarios fijados por el mercado. La experiencia sobre controles de salarios y precios en otros países y en el nuestro evidencian el mito de los controles.

En este marco podemos comprender las afirmaciones del presidente de la ANDI, cuando a tres años del Gobierno de López comentaba: "...después de reiteradas promesas sobre grandes inversiones en el campo social en los años 77 y 78, el balance es muy desalentador... eso ha ocurrido en Colombia y seguirá ocurriendo en el futuro, sin que nadie pueda sentirse extrañado de esto, pues existe una estructura vigente que polariza los intereses y condiciona los resultados favorables o desfavorables según la posición en que cada grupo o persona se encuentre" (Fabio Echeverry —ANDI— 27 de mayo "El Espectador").

En suma, podemos decir que jamás la clase asalariada y popular se vio más golpeada política y económicamente que en este período de Gobierno: ni "política concertada" ni "disminución de la brecha social" ni "control de la inflación" sino todo lo contrario, el propio López pareciera anticipar una autocrítica a su gestión:

"... Nunca ni el Estado, ni el Banco de la República, ni la industria privada, ni la agroindustria, ni los cafeteros *habían conocido una prosperidad igual*, la que por lo descomunal de su propio impacto sobre otros sectores como el de los consumos (asalariados) *nos obliga a pensar en quienes no se benefician* en igual grado del empuje de nuestra economía". (Jefe del Estado, responde a críticas de la —ANDI— "El Tiempo", 4 de junio del 77).

¿Cuáles serán los nuevos rumbos que tome el tratamiento de la inflación? Todo depende del efecto publicitario que se quiera conseguir. De lo que podemos estar seguros es de que el fenómeno no se puede resolver en el despacho de un Ministro de Hacienda con medidas de corto plazo, ni se puede esperar para su tratamiento el devenir, máxime si él es incierto. ¿Cómo han resuelto el fenómeno de la inflación quienes no la padecen? . . . No se puede esperar la acción de "manos invisibles" que regulen los precios y mucho menos esperar pacientemente, porque al fin y al cabo como anota Keynes en el largo plazo todos estaremos muertos.

CUADRO I
INDICE GENERAL DE PRECIOS DEL CONSUMO
(1970 = 100)

a) Países latinoamericanos							
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Argentina	100.0	134.7	213.5	342.2	425.0	1.202.2	6.492.2
Colombia	100.0	109.0	124.6	152.9	190.3	239.2	276.3
Chile	100.0	120.0	213.0	967.0	5.846.0	27.846.0	84.857.0
Méjico	100.0	105.4	110.7	124.0	153.4	176.4	197.1
Venezuela	100.0	103.2	106.2	110.6	119.7	132.0	149.9
b) Países europeos y U.S.A.							
U.S.A.	100.0	104.3	107.7	114.4	127.0	138.6	146.3
Bélgica	100.0	104.3	110.0	117.7	132.6	145.9	162.4
Francia	100.0	105.5	112.0	120.2	136.7	152.8	165.6
España	100.0	108.2	117.2	130.6	151.1	176.7	208.0
Japón	100.0	106.0	110.9	124.0	154.1	172.4	188.1
Suiza	100.0	106.6	113.7	123.6	135.7	144.8	146.9
Alemania Federal	100.0	105.3	111.1	118.8	127.1	134.7	141.5
c) Países de economía planificada							
Alemania Democrática	100.0	99.8	99.3	98.9	98.3	98.7	—
Checoslovaquia	100.0	99.7	99.5	99.7	100.2	100.8	101.3
Polonia	100.0	99.9	99.9	102.7	110.0	113.3	—
Rumania	100.0	100.6	100.6	101.3	102.4	102.6	—
URSS	100.0	99.9	99.7	99.7	99.6	99.7	—

FUENTE: Calculado con base en "Year Book of Labour Statistics" International Labour Office, Génova-1976.

CUADRO II
INDICE DE SALARIOS NOMINALES
EN LA IDUSTRIA MANUFACTURERA

(Base 1970:100)

<i>a) Países latinoamericanos</i>	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Argentina	100.0	137.6	200.6	252.7	453.9	1.231.2	—
Colombia	100.0	112.2	122.2	139.1	165.3	202.8	—
Chile	100.0	142.2	231.2	697.5	4.394.7	19.278.7	—
Méjico	100.0	110.7	114.8	118.9	165.3	201.0	228.5
Venezuela	100.0	106.3	114.0	113.8	134.2	148.3	—
<i>b) Países europeos (incluye U.S.A.)</i>							
U.S.A.	100.0	106.2	113.4	121.4	131.3	143.1	153.3
Bélgica	100.0	113.6	132.4	150.9	189.4	218.3	—
Francia	100.0	112.5	126.2	144.8	175.7	202.5	—
España	100.0	113.5	132.2	158.3	199.7	265.3	—
Suiza	100.0	112.8	126.05	141.9	160.0	171.5	—
Alemania Federal	100.0	111.7	121.5	134.8	150.0	162.6	—
<i>c) Países de economía planificada (Soc.)</i>							
Alemania Democrática	100.0	103.9	106.8	110.7	111.8	116.2	—
Checoslovaquia	100.0	103.4	107.5	110.7	114.9	119.5	123.5
Polonia	100.0	105.3	110.3	120.3	137.5	156.2	178.8
Rumania	100.0	102.0	103.5	108.2	115.9	127.3	—
URSS	100.0	103.3	107.0	110.8	117.5	122.2	—

FUENTE: Calculado con base en "Year Book of Labour Statistics" International Labour Office, Génova-1976.

CUADRO III
INDICE DE EMPLEO
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Base 1970:100.0)

a) Países latinoamericanos	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Colombia	100.0	102.3	106.2	111.7	116.4	117.9	—
Chile	100.0	97.0	107.5	114.4	107.5	100.4	—
Venezuela	100.0	101.1	102.4	106.6	114.2	122.1	—
b) Países europeos y U.S.A.							
U.S.A.	100.0	96.0	98.8	103.7	103.6	94.8	98.8
Bélgica	100.0	101.1	98.9	100.1	101.2	—	—
Francia	100.0	105.5	101.2	103.0	103.4	100.4	101.1
España	100.0	101.3	105.3	110.9	114.8	115.1	—
Japón	100.0	101.0	101.0	105.2	105.0	99.4	98.7
Suiza	100.0	98.6	96.1	94.7	94.4	85.9	80.0
Alemania Federal	100.0	99.3	97.7	97.7	96.3	90.8	—
c) Países de economía planificada							
Alemania Democrática	100.0	101.3	105.4	106.4	106.6	106.8	—
Checoslovaquia	100.0	109.9	103.3	104.8	105.9	107.1	—
Polonia	100.0	103.1	107.2	110.3	113.0	114.6	116.1
Rumania	100.0	106.6	112.5	120.3	128.8	135.6	—
URSS	100.0	101.7	103.4	104.9	107.0	109.2	—