

HOJAS ECONOMICAS No. 4 / 1995

# HOJAS ECONOMICAS

REVISTA DE LA FACULTAD DE ECONOMIA  
Centro de Investigaciones Económicas  
Nueva Epoca - No. 4 - Año 3 - Junio 1995



*¿El Tiempo de la Gente?*

# Reflexiones sobre inflación y salarios en el «Pacto Social»

JAIRO ESTRADA ALVAREZ  
*Director Centro de Investigaciones  
Profesor de la Universidad Nacional*

## 1.- INTRODUCCION

**E**l Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios se considera desde la perspectiva gubernamental no sólo como un instrumento importante de la política antiinflacionaria; también como componente esencial de la política social encaminado a mejorar los ingresos de la población trabajadora, y además como factor de construcción de consenso y cohesión social hacia la superación de «la cultura de conflicto y violencia que ha caracterizado la sociedad colombiana en las últimas décadas»<sup>1</sup>.

Las discusión en torno a los alcances y las posibilidades «Pacto» se inició desde el momento de su anuncio y continúa actualmente en pleno proceso de implementación. Entonces y ahora se han conocido las más diversas posiciones: desde las adhesiones incondicionales hasta la crítica rigurosa<sup>2</sup>. Y no puede ser de otra manera, por cuanto todo pareciera indicar que con el «Pacto» la sociedad colombiana se encuentra ante el diseño y ejecución de una política pública que puede superar el nivel de Gobierno para adquirir los rasgos propios de una política de Estado (al menos si se juzga por las experiencias internacionales).

El presente trabajo limita sus propósitos al análisis de dos aspectos centrales del «Pacto»: la inflación y los salarios. El objetivo principal consiste en dilucidar la concepción del «Pacto» en esa materia, para -a partir de ello- intentar un análisis crítico que posibilite la elaboración de elementos de juicio sobre sus previsibles repercusiones en el mundo del trabajo. Finalidad que se torna importante al considerar que el discurso gubernamental anuncia «el tiempo de la gente».

## 2.- EL CONCEPTO DE INFLACION EN EL PACTO SOCIAL

El texto del Pacto Social parte de una caracterización de la inflación considerando sus causas, sus efectos y los propósitos generales de una política antiinflacionaria (1.1.-1.5.)<sup>3</sup>.

### 2.1. Causas y efectos de la Inflación

El rasgo principal de la inflación de las últimas dos décadas consistiría en su reproducción inercial. Tal inercia -situada en niveles superiores al 22%- habría «inducido una creciente indización de muchos de los contratos de la economía, los cuales se ajustan año a año con base en la inflación del año anterior». La indización generalizada sería el principal factor explicativo de la inflación de la última década, no «sistemáticos excesos de demanda»(1.1.). La inflación afectaría negativamente «la distribución de ingresos, la inversión, el ahorro, el crecimiento, el mercado de capitales, la competitividad de nuestros productos en el exterior»(1.2.).

Este supuesto de indización para explicar la inflación en que se fundamenta el Pacto resulta problemático por las siguientes razones:

En primer lugar, presupone factores extraeconómicos como determinantes de la inflación. El ajuste anual de contratos aparece como un mecanismo natural de defensa de los diferentes agentes económicos («todo el mundo (busca) defenderse de sus efectos sin percibir claramente sus costos»). De esa forma, se separa el fenómeno de la inflación de la formación de precios

en la producción y los servicios e incluso de los factores de mercado. Es decir, de aquello que en las teorías sobre la inflación se ha definido como sus componentes estructurales<sup>4</sup>.

En segundo lugar, presupone -al introducir la figura de «ajustes de contratos»- que los causantes de la inflación serían todo tipo de contratos, no sólo los civiles y comerciales, también los laborales. Es una manera distinta de plantear la vieja tesis de la espiral salarios-precios, rebatida desde el siglo pasado por la economía política<sup>5</sup>.

En tercer lugar, no se coloca en posición crítica con las políticas antiinflacionarias neoliberales de corte monetarista que han priorizado en los últimos años los instrumentos monetarios y cambiarios -al considerar la inflación como un fenómeno esencialmente monetario-, sin arrojar el resultado anunciado: «quebrar el espinazo a la inflación». La concepción de inflación en el «Pacto» aparece más bien complementaria a ésta.

Los efectos de la inflación se hacen aparecer en el texto del Pacto como compartidos por el capital y el mundo del trabajo; lo cual es consecuente con la explicación de sus causas.

Aquí se deja de lado, que la inflación es efectivamente el mayor tributo que deben hacer los trabajadores a la voracidad capitalista por mantener estable su cuota de ganancia, para lo cual -a través de los incrementos de precios- se estructuran verdaderos mecanismos de redistribución regresiva de los fondos de consumo en favor de los fondos de acumulación.

Desde luego que la inflación puede afectar capitalistas individualmente considerados. Al fin y al cabo, la competencia genera fenómenos de redistribución de ganancias entre las distintas formas y tamaños del capital. Pero analizado éste, en tanto relación social predominante, en tanto capital social global, la inflación se convierte en un instrumento de expropiación complementaria de los ingresos de los trabajadores. De no ser así, habría que preguntarse por el destino de los 5.09 puntos porcentuales de disminución de la participación de los asalariados en el PIB durante la última década, o de los 9.06

puntos perdidos por los trabajadores que devengan el salario mínimo entre 1985 y 1994, o de los 18.6 puntos perdidos por los trabajadores del Estado entre 1988 y 1994.

## 2.2. La Política Antiinflacionaria

No obstante, en desarrollo de los propósitos políticos del Pacto era necesario hacer aparecer la reducción de la inflación como un propósito nacional; de coincidente e, incluso, igual interés para empresarios, trabajadores y Estado capitalista. Al analizar el contenido y las orientaciones generales de la política antiinflacionaria<sup>6</sup> en el contexto del Pacto Social resulta evidente el desbalance en contra de los trabajadores.

Dos consideraciones fundamentan esta aseveración:

En primer lugar, porque se asevera que «un Pacto Social para la determinación de salarios y precios es un componente esencial de un programa de desinflación para una economía indizada»(1.5.). Ello implica que el Pacto estaría subordinado a la política gubernamental de control inflacionario. Es decir, que el Pacto en sí mismo no expresa acuerdos en torno a la política macroeconómica, que no fue objeto de «negociación». El Pacto se comprende como «un complemento necesario a una política macroeconómica consistente con los niveles de inflación que se quieran lograr y dirigida a preservar los equilibrios macroeconómicos básicos»(1.5.).

En esa perspectiva, el Pacto expresa principalmente los intereses del capital y del Estado capitalista por garantizar condiciones de crecimiento económico con niveles de precios relativamente estables. En los «compromisos» de las partes contratantes es evidente su disposición de adherir a la meta de inflación del 18% «acordada en el seno del la Junta Directiva del Banco de la República»(3.1.). Tal meta y las políticas macroeconómicas para alcanzarla, no son, en consecuencia, el resultado de un «acuerdo», sino la aceptación de algo prefijado por el Estado y sus instituciones.

En segundo lugar, porque se afirma que el «desmonte gradual del patrón inercial de inflación implica la adopción de mecanismos que consideren la inflación futura»(1.4.). Ese propósito se fundamenta en la posibilidad de programar en condiciones capitalistas los incrementos de precios y parte del supuesto de que tal programación es posible si hay un acuerdo entre los principales agentes económicos. De nuevo, el problema inflacionario aparece definido en forma extraeconómica. A salarios y precios se les puede fijar un límite determinado «políticamente» por las partes contratantes del Pacto.

Al analizar las implicaciones de una política de programación de precios (del capital y del Estado capitalista) y de salarios (de los trabajadores) el anotado desbalance es notorio. Mientras que en el caso de los salarios su fijación es a presente, esto es, a partir del primero de enero de 1995, en el caso de los precios el «compromiso» es aleatorio. No sólo por la cláusula de protección que contiene el Pacto para la fijación de precios (5.2.) por encima de los topes establecidos, también por el manejo de las ponderaciones y de los subsidios en la fijación de tarifas de servicios públicos. En un ambiente de «liberalización» de la economía no hay cabida para políticas de control de precios. Así ha sido manifestado por el Consejo Nacional Gremial.

Se supone, además, que el pasado de procesos de producción de mercancías (bienes y servicios) no es importante para la fijación de salarios y de precios; situaciones consolidadas de pérdida de poder adquisitivo de salarios no interesan, o incrementos exagerados de precios en períodos anteriores no importan.

La política de programación de inflación futura no logra desactivar, en todo caso, el rezaigo de los salarios respecto de los precios (el tema de salarios será tratado aparte). En realidad, la noción de inflación futura supone la creación de nuevas condiciones de regulación del mercado de trabajo en función exclusiva de las estrategias macroeconómicas del Estado y afecta desfavorablemente, por tanto, las posibilidades de la acción de los trabajadores para la realización de sus intereses<sup>7</sup>.

### 3.- SALARIOS Y PACTO SOCIAL

#### 3.1. El Concepto de Salario

En el texto del Pacto Social hay diversas referencias a los salarios:

En primer lugar, el salario aparece como uno de los factores de indización de la economía, es decir, como uno de los causantes de la llamada inflación inercial.

En segundo lugar, la fijación de salarios aparece como uno de los componentes de la política antiinflacionaria, en tanto que se afirma que «ajustes en los contratos salariales»(1.3.) hacen

mentos en los salarios sin generar presiones inflacionarias en la economía» (7.2.), o que «elevar los niveles de productividad del país tendrá como resultado... el aumento de los salarios» (Ibid.).

En el punto 5.9 del Pacto se establece una vinculación adicional, cuando se señala que los empresarios se comprometen «a absorber todo aumento de salarios por encima de la inflación esperada y no trasladarlo los precios». Todo aumento por encima de ese nivel (de la inflación esperada) «se explica por aumentos de la productividad o por reducciones en los márgenes de ganancia».



parte de la necesaria modificación del patrón de reproducción inercial. Es decir, que incrementos salariales deberán tener como punto de referencia la meta de inflación esperada del 18%.

En tercer lugar, los salarios aparecen dentro de los compromisos de los gobiernos territoriales cuando se indica que los «aumentos salariales de los trabajadores del municipio y de sus entidades descentralizadas» (4.4.) procederán «de acuerdo a los objetivos que se fijen en el Pacto».

En cuarto lugar, el salario aparece relacionado con el concepto de productividad, en la medida en que se asevera que «los incrementos en la productividad permiten hacer mayores incre-

En quinto lugar, el Pacto hace una referencia explícita al incremento del salario mínimo legal equivalente al 20.5% para 1995 (18% de inflación esperada más 2.5 puntos adicionales, asociados con el aumento esperado de la productividad laboral de 1995).

En sexto lugar, en desarrollo de lo estipulado en el Pacto Social, Planeación Nacional y el Ministerio de Hacienda establecieron la «política de incrementos salariales en las empresas industriales y comerciales del Estado y las sociedades de economía mixta para 1995», fijando como criterio de aumento el 18% de inflación futura y la productividad esperada<sup>6</sup>.

### 3.2. Alcances del concepto de salario en el Pacto

En consideración a las referencias sobre el asunto salarial en el Pacto Social, es necesario hacer algunas precisiones que permitan dilucidar el alcance de lo pactado por empresarios, Estado capitalista y sectores del sindicalismo:

En primer lugar, se ha convalidado la naturaleza inflacionaria del salario; posición que no sólo es controvertida desde la teoría económica, sino que no posee ningún sostén en la práctica de la inflación colombiana. Desde el informe de la Misión Chenery se ha criticado la naturaleza inflacionaria de los salarios. La pérdida del poder adquisitivo del salario -en una perspectiva macroeconómica- en la última década, pese a los sostenidos aumentos en la productividad media nacional del trabajo, es una comprobación en contra de semejante concesión a las posiciones del capital Pacto Social.

Para el mundo del trabajo, no obstante, el problema va más allá de esta concesión, para situarse -en segundo lugar- en la fijación de aumentos salariales con base en la inflación futura y sus impactos sobre la contratación colectiva del salario.

Lo anterior cobra mayor importancia, si se contempla que de cerca de 12 millones de población económicamente activa sólo 900.000 trabajadores se encuentran sindicalizados. En esa circunstancia, la forma de determinación del salario mínimo legal adquiere una especial significación, pues su monto afecta las condiciones globales de contratación en el mercado de trabajo:

- En forma directa, a los trabajadores no sindicalizados (no beneficiarios de salarios convencionales) a quienes se les establece un tope para los salarios de enganche y para los incrementos de salariales;

- En forma indirecta, a los trabajadores sindicalizados, pues su monto se considera un referente obligado de negociación (justamente por su condición de minoría organizada respecto del total de la población ocupada). En este caso, la posibilidad de superación del tope salarial establecido en el Pacto se encuentra en fun-

ción de la capacidad de negociación; la cual depende no sólo del poder sindical organizado, sino de las condiciones globales (peso en la economía, nivel de desarrollo tecnológico etc.) del sector o rama de la actividad económica en la que se desarrolla la actividad sindical (la situación para el conjunto de los sindicatos minoritarios es evidentemente desfavorable).

### 3.3. Concepciones sobre política de incrementos salariales

En torno a la fijación de salarios con base en la inflación futura se han observado diversas posiciones y valoraciones.

La Fundación Friedrich Ebert de Colombia - FESCOL señalaba, que «hacer negociación sobre la base de expectativa de inflación -hasta ahora nunca cumplida- es seguir haciéndole el juego a la pérdida de capacidad adquisitiva», cuando intentaba una respuesta a las siguientes preguntas sobre la política salarial: «1. ¿Cómo lograr una política salarial que mejore la capacidad económica de los trabajadores y sus familias, o sea, la relación entre los ingresos y el costo de la canasta familiar? 2. ¿Cómo relacionar la negociación del salario mínimo legal con el manejo del salario convencional?»<sup>9</sup>. Luego de ese argumento inicial, que además fundamentaba las posiciones del «sindicalismo sociopolítico» respecto de política salarial en el Pacto, se produjo su tácita aceptación del incremento salarial con base en la inflación esperada en consideración a la tesis de la «aplicación de opciones 'estratégicas' racionales»<sup>10</sup>.

El Instituto Sindical María Cano - ISMAC, asesor de sectores del «sindicalismo democrático», registró un cambio de posición más notorio. En 1993 afirmaba, que «cualquier aumento de salario propuesto, debe partir de la consideración real y objetiva de que existe una pérdida del poder adquisitivo que ha venido siendo acumulada año tras año, y no de la inflación proyectada, pues, ésta es incierta y el gobierno jamás la ha podido cumplir»<sup>11</sup>; para luego aseverar que «podría aceptarse como fórmula de incremento salarial la inflación proyectada más los puntos de crecimiento que se haya obtenido en

el Producto Interno Bruto del año inmediatamente anterior. Esta propuesta es mucho más equitativa a la históricamente se ha venido implementando en el país, porque:

- a. Propende por un crecimiento económico sostenido.
- b. Reconoce que uno de los factores determinantes para obtener un mayor crecimiento económico es el papel que juega la fuerza laboral en el proceso productivo.
- c. Considera que la riqueza Nacional es fruto del esfuerzo de todos, por lo tanto los trabajadores tienen derecho a participar de ella a través de unos mejores ingresos»<sup>12</sup>.

La Escuela Nacional Sindical - ENS (Medellín), entidad asesora de sectores del «sindicalismo democrático» fue todavía más allá es sus valoraciones al considerar que «el gran aporte del sindicalismo (en el Pacto suscrito -e.A.) fue modificar el punto de referencia del incremento salarial, abandonar el índice de inflación causada y asumir el de la esperada». Lo cual sería «indispensable para romper el círculo vicioso que mantiene la inflación inercial, marcando un nuevo punto de partida para buscar la recuperación del salario real»<sup>13</sup>.

Posiciones similares, en defensa de la política salarial contenida en el Pacto fueron expresadas por el sector del «sindicalismo democrático» en la dirección ejecutiva de la Central Unitaria de Trabajadores - CUT. A su juicio, el Pacto no limita al mínimo el aumento salarial ni golpea la contratación colectiva. «Por el contrario, en el mismo se establece un proceso de recuperación de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios. En lo pertinente al aumento del salario mínimo, que para 1995 se fijó en un 20.5%, si bien no satisface las expectativas de los trabajadores, de cumplirse la meta de inflación del 18%, recupera un 2.5% de la pérdida acumulada en el último cuatrenio que alcanzó un 5%. En la eventualidad de que se presente

un deterioro del poder adquisitivo del salario mínimo durante el año de 1995, el Gobierno y los empresarios se comprometieron a que le incremento para 1996 compense el deterioro»<sup>14</sup>.

«En lo pertinente a la negociación colectiva, puntualiza el pacto: «El sector empresarial se compromete a absorber todo aumento de salarios por encima de la inflación esperada y no trasladarlo a los precios. Los empresarios entienden que todo aumento por encima de ese nivel se explica por incrementos en la productividad o por reducciones en los márgenes de ganancia». Así las cosas, el Pacto suscrito no se constituye en una camisa de fuerza para las negociaciones colectivas, ni tampoco se opone a ajustes especiales, determinados por compromisos contraídos con anterioridad a la firma del Pacto»<sup>15</sup>.

### 3.4. Crítica a la política salarial del Pacto

A diferencia, de los planteamientos expuestos, mantengo la siguiente posición:

#### 3.4.1. Salarios e inflación esperada

Primero, la fijación de salarios -el salario mínimo legal incluido- con base en la inflación futura es inconveniente para los trabajadores, por cuanto ello significa:

- Transitar de una fijación con fundamento en variables ciertas y conocidas (IPC del año inmediatamente anterior) hacia una fijación con base en variables inciertas. Asunto que cobra mayor importancia en donde la programación macroeconómica carece de credibilidad.

- Someter los aumentos del salario en forma definitiva a la programación macroeconómica, al ciclo económico y a las exclusivas determinaciones del mercado capitalista, restringiendo (hacia la eliminación) las posibilidades de su regulación política con incidencia del poder sindical. La fijación de salarios no sería expresión de la relación capital-trabajo, sino adecuación a la relación de los capitales entre sí, en función de la política laboral del Estado capitalista.

- Crear las condiciones para que el salario mínimo legal se asimile en tendencia a un sala-

rio mínimo de mercado; es decir, a un tipo de salario no necesariamente referido a su capacidad adquisitiva de la canasta familiar, sino más bien a las condiciones de oferta y demanda de trabajo. En ese aspecto, se trataría de un tipo de salario -relacionado con la política de empleo-, que a tiempo que se asociaría a un descenso en la tasa de desocupación, se fundaría en la mayor precariedad del ingreso.

- Renunciar a la posibilidad de recuperar el poder adquisitivo perdido en el último decenio; es decir, asumir «un nuevo punto de partida para la recuperación del salario real», sin ninguna compensación.

El argumento de que se lograría una recuperación de 2.5 puntos, de cumplirse la meta de inflación del 18% en 1995 resulta ingenuo, por decir lo menos. En ese evento, a lo sumo, se estaría recuperando -con un año de retraso, por tanto, en términos reales menos- lo que se concedió al negociar el Pacto. Debe advertirse, además, que en estudios sobre proyecciones de inflación para 1995 -que contemplan una suavización del ciclo de los precios con motivo del Pacto- se estima una tasa de 20.7% para el presente año<sup>16</sup>. De ser así, el discurso de la recuperación del poder adquisitivo se invalidaría por fuerza de los hechos (el comportamiento de la tasa de inflación en los cinco primeros meses del año pareciera comprobar proyecciones inflacionarias superiores al 18% para 1995).



### 3.4.2. Salarios, productividad y negociación colectiva

Segundo, pese a que el Pacto no hizo una referencia explícita sobre topes a incrementos salariales convencionales, en reiteradas ocasiones (puntos 1.3, 4.4, 5.9, 7.2) creó las condiciones para afectar la negociación colectiva no sólo en la fijación de salarios para 1995, sino para transformarlas en el mediano y largo plazo:

- No se trata sólo de considerar el efecto que se genera al transitar a una determinación del porcentaje de incremento del salario con fundamento en la inflación esperada. Más que ello, se debe contemplar este impacto sobre el monto de las prestaciones sociales (primas, vacaciones, cesantías, intereses a la cesantía, primas convencionales); es bien sabido que éstas se encuentran en función de los salarios pactados convencionalmente. Puntos dejados de percibir por los trabajadores, incrementos por debajo de la inflación del año inmediatamente anterior inciden sobre el salario real base de liquidación; generan por tanto una pérdida adicional del poder adquisitivo del ingreso.

- La forma como quedó introducido el tema de la productividad corresponde a un proyecto de «solidarismo» con el capital, impulsado por algunos sectores del sindicalismo. Al vincular salarios con productividad, o salarios con ganancias en la forma del «Pacto» (5.9), el monto de la remuneración a la fuerza

de trabajo aparece como una «responsabilidad compartida». Ya no parece ser suficiente con que el trabajador se ponga a disposición del empresario capitalista y labore bajo su control. El trabajador es ahora directamente autorresponsable de la magnitud de su salario; sólo que no tiene posibilidades reales de incidir sobre los factores que determinan su productividad. Para el capital es claro que salarios en función de productividad no suponen cogobierno o cesión del control sobre los procesos de producción de bienes y servicios. De lo que aquí se trata es de asumir los riesgos de la competencia capitalista, profundizada en condiciones de apertura económica (aún las mejores condiciones de productividad sectorial o empresarial pueden chocar con los límites que impone el mercado capitalista; el caso de la producción bananera es suficientemente ilustrativo).

En igual sentido se puede interpretar la vinculación salario-ganancia. Sólo que en este evento, mayor salario aparecería como una concesión graciosa del capital (que optaría por «sacrificar» su margen de ganancia) al trabajo.

Pese a que en el texto del «Pacto» no hay referencia explícita a la forma concreta de configuración de la relación salarios-productividad-ganancias, es evidente que el tema es de sumo interés para el mundo del capital, justamente por las posibilidades de transformación de las condiciones de contratación colectiva que de allí resultan. De ahí la intención de avanzar hacia la firma de «Acuerdos Sectoriales de Competitividad» (7.5), que seguramente establecerán parámetros para las negociaciones en las empresas. Aunque la legislación laboral permite la existencia de organizaciones sindicales de industria, la negociación de pliegos de peticiones de los sindicatos pertenecientes a éstas no es sectorial, sino que se desarrolla en el nivel empresarial.

En ese contexto, a manera de hipótesis, se puede afirmar que la fijación de salarios en función de productividad se inscribe dentro de la estrategia de individualización de las relaciones laborales; lo cual significa la apertura de posibilidades de desmonte de salarios convencionales o de salarios mínimos empresariales, en direc-

ción a salarios mínimos de mercado. Las experiencias existentes en el sector público indican que las «primas o bonificaciones por rendimiento» no constituyen salario, es decir, no impactan prestacionalmente; casos en el sector privado señalan que la «departamentalización» e «individualización» de la productividad conllevan irremediablemente la competencia entre grupos de trabajadores o entre trabajadores individualmente considerados, lo cual implica una ruptura de la función mediadora (política) de los sindicatos en la fijación de los salarios, para establecer otra con base en criterios exclusivamente económicos según la comprensión capitalista de la eficiencia y la competitividad.

### 3.4.3. Salarios relativos y competitividad

Tercero, al superar el ámbito nacional de los salarios y considerar la noción de salarios relativos, es decir, de salarios nacionales en relación con salarios internacionales, existe una motivación adicional -desde la perspectiva del capital- para condicionar los primeros a las metas macroeconómicas y a la productividad y las ganancias: se trata de reducir el impacto producido por la revaluación del peso frente al dólar sobre los salarios nacionales (relativos), de una parte, y de afectar su incidencia sobre la balanza cambiaria, de la otra. En efecto, en las economías de los llamados bienes transables en Colombia se presenta la paradoja de incremento del poder adquisitivo de los salarios nacionales en dólares, a tiempo que se genera una pérdida del poder adquisitivo de los mismos en pesos (incluso, una recuperación pero no en la misma proporción, cuando los incrementos de salarios nominales han superado la inflación del año inmediatamente anterior -que es el caso de la mayoría de los salarios convencionales). Como tal situación afecta la tasa de ganancia y resultaría inconveniente compensar su reducción con un incremento de precios en dólares -pues se perdería competitividad y se incidiría negativamente sobre la posición cambiaria-, resulta obvio que

se pretenda una nivelación del comportamiento de los salarios en dólares con los salarios en pesos. Ello se logra en tanto se acelera la devaluación nominal, se reduce el margen de revaluación real, se incrementa significativamente la productividad y se afectan las condiciones de contratación colectiva del salario<sup>17</sup>. Por las razones anotadas, el análisis sobre la política salarios en el «Pacto» debe considerar esta situación, que no aparece explícitamente formulada.

#### 3.4.4. Efectos esperados de la política salarial del Pacto en 1995

En cuarto lugar, considerar que las condiciones generales del mercado de la fuerza de trabajo, afectadas por el Pacto, no inciden sobre la negociación colectiva, contradice la realidad. Lo que hasta el momento resulta claro, es que el 18% de inflación esperada para 1995 ha repercutido de la siguiente forma:

- Se convirtió en el tope de incremento salarial para los empleados públicos del orden nacional, departamental y municipal (sólo su ponderación permitió «suavizar» la situación de los trabajadores de más bajos salarios). De paso, la afectación del salario de los empleados públicos se erigió en instrumento de importancia para alcanzar la meta de 0.7% del PIB de superávit fiscal del sector público no financiero (3.1.)<sup>18</sup>.

- Se constituyó en referente obligado de negociación para los trabajadores oficiales en las empresas industriales y comerciales del Estado y las sociedades de economía mixta, al vincular los aumentos salariales a la fórmula: inflación futura más incrementos esperados de productividad.

Con razón, señalaron el Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Hacienda que «en el Pacto Social se lograron dos avances importantes: en primer lugar, se desvinculó el incremento salarial de la inflación pasada y se le asoció a la esperada. Por otro lado, se incorporó el concepto de productividad al incremento salarial»... «Estos dos avances que se lo-

graron con el sector laboral, para los trabajadores de menores ingresos de la economía, comprometen de manera directa lo que debe ser la política salarial tanto del Gobierno, como de los empresarios privados. El Gobierno incluso asumió un compromiso explícito en esta materia en las reuniones del Pacto Social»<sup>19</sup>.

Mal puede decirse, entonces, que «el Gobierno ha sacado, en una maniobra non sancta, (a los servidores públicos -e.A.) de los términos del Pacto en materia salarial para incluirlos en su particular política de tope salarial que continúa la línea de hierro del anterior Ministro de Hacienda»<sup>20</sup>. Esa particular política de tope salarial es la del Pacto Social.

- Se convirtió en factor a considerar en las negociaciones colectivas del sector privado. En este caso, deben distinguirse varias situaciones: Primero, son distintas las condiciones de negociación de los sindicatos minoritarios a aquellas de los sindicatos que agrupan a más de la tercera parte de los trabajadores de una empresa (que negocian para ellos y los beneficiarios de la convención) o definitivamente son mayoritarios. Segundo, un porcentaje significativo de organizaciones sindicales ya había pactado salarios para 1995 (las convenciones colectivas se pactan, por lo regular, con una vigencia de dos años, con revisión salarial en el segundo año)<sup>21</sup>.

Lo que está en discusión, no es si los trabajadores pactaron o no salarios por encima del 18% en 1995. Lo que interesa es que el «Pacto» no mejoró las condiciones de negociación, sino que creó nuevos escollos<sup>22</sup>. Si los trabajadores obtuvieron incrementos arriba del 18%, no es ello el resultado de la política salarial del «Pacto»; más bien, pese a tal política. El poder sindical del sector privado y, sobre todo, las presiones de las bases sindicales, posibilitaron la preservación un margen de negociación que se debe mantener mediante la acción de los trabajadores<sup>23</sup>. En este aspecto, resulta más importante tener en cuenta que la práctica de la negociación colectiva -en sindicatos con capacidad de negociación- se distanció de la política salarial del «Pacto».

### 3.4.5. Salarios y cláusula de protección

Quinto, la llamada cláusula de protección al salario en el Pacto: «en la eventualidad de que se presente un deterioro en el poder adquisitivo del salario mínimo durante 1995, el incremento de este salario para 1996 compensará dicho deterioro» (12.1.), no representa ninguna concesión a los trabajadores, ni es una garantía para evitar la pérdida del poder adquisitivo. Ella no es más que el reconocimiento de que ante un eventual fracaso de la política antiinflacionaria con fundamento en el Pacto, se debe considerar el índice de inflación del año inmediatamente anterior (1995), para la fijación del salario mínimo legal en 1996. Sólo que, en sentido estricto, no habría recuperación del poder adquisitivo perdido en la medida en que el aumento de 1996 procedería nuevamente con base en la inflación esperada para ese año. Lo cual equivale a aplazar eventuales pérdidas del poder adquisitivo en un juego que puede tornarse indefinido, aunque políticamente no se manifieste como tal.

## 4.- CONSIDERACIONES FINALES

El análisis de la política salarial del Pacto permite concluir que se ha hecho una concesión al Estado y los empresarios capitalistas sin que medie compensación alguna para los trabajadores. Los sectores del sindicalismo firmantes del Pacto cedieron a las pretensiones que de tiempo atrás habían sido formuladas desde el alto Gobierno, el Banco de la República y los gremios económicos. Tales pretensiones se conocieron inicialmente durante la administración Gaviria por intermedio de los entonces Ministros de Hacienda, Rudolf Hommes, y del Trabajo y Seguridad Social, Luis Fernando Ramírez; posteriormente fueron formuladas por el Presidente Samper y el Consejo Nacional Gremial<sup>24</sup>.

La política salarial del Pacto -situándose incluso en las instituciones del Estado capitalista- se encuentra en contraposición a los mandatos constitucionales sobre la naturaleza de los ingresos y de las remuneraciones de los trabajadores



en condiciones de una economía indizada. En efecto, en la sentencia no. T-102/95 la Corte Constitucional se pronunció en el sentido de mantener el «valor intrínseco del salario, esto es, su poder adquisitivo», lo cual presupone reconocer la indización del ajuste salarial y pensional en función de la desvalorización de la moneda, es decir, con fundamento en el índice de precios del año inmediatamente anterior. Tal indización es a la vez expresión y reconocimiento de la naturaleza móvil de la remuneración<sup>25</sup>, consagrada en el artículo 53 de la Constitución Política Nacional, y en general, de la protección al trabajo prevista en la Carta Magna.

La política salarial del Pacto implica, en consecuencia, la pretensión de inducir una renuncia tácita a otra de las principales conquistas del mundo del trabajo en el presente siglo: la indización laboral. Por esa vía, es componente de la estrategia capitalista hacia una nueva

estructuración de las relaciones entre el capital y el trabajo sobre presupuestos desreguladores y de flexibilización tendientes a una redistribución regresiva de los fondos de consumo de la población en favor de los fondos de acumulación del capital.

## NOTAS

- <sup>1</sup> Presidencia de la República-Departamento Nacional de Planeación, *El Salto Social. Bases para el Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998*, cap.3, numeral III, 1994.
- <sup>2</sup> Una primera aproximación crítica la elaboré con Iván Ortiz Palacios en el trabajo «Del Pacto Social y otros demonios», publicado en la Revista IZQUIERDA no. 28 de septiembre de 1994. Con mayores elementos de análisis, intenté una valoración global del Pacto en mi trabajo, «El «Pacto Social» en la estrategia del capital», Revista IZQUIERDA no.30, diciembre de 1994. Para una consideración de diversas tendencias de interpretación del Pacto, ver FESCOL, *Pacto Social, Tendencias e Interpretación*, Debate Sindical no.11, 1995.
- <sup>3</sup> *Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios*, 9 de diciembre de 1994. En adelante los numerales en paréntesis hacen referencia a esta misma fuente.
- <sup>4</sup> Dentro de tales determinantes estructurales se pueden mencionar principalmente: la estructura monopólica de la propiedad y el estancamiento del sector agrario, que incide sobre los ciclos de precios de los alimentos. No existe interés del Gobierno, por razones obvias, de elaborar política antiinflacionaria afectando esos factores.
- <sup>5</sup> «En este sentido cobra importancia el escrito de Marx, Salario, Precio y Ganancia.
- <sup>6</sup> En el presente trabajo no se hace un análisis del conjunto de la política antiinflacionaria; tampoco es propósito valorar los alcances de la política macroeconómica. Sólo interesa considerar la contribución del «Pacto Social» al diseño y desarrollo de la política.  
En el texto del Pacto se señala que «el logro de la meta de inflación del 18% para 1995, acordada en el seno de la Junta Directiva del Banco de la República, resulta de una combinación de políticas consistentes:  
- El manejo monetario y crediticio buscará que el crédito al sector privado no supere un crecimiento del 35% anual. El crecimiento de los medios de pago tiene una meta de 24.5%.  
- El Gobierno se compromete a alcanzar un superávit fiscal del sector público no financiero del orden del 0.75 del PIB.  
- Estas políticas son consistentes con las estabildad de la tasa de cambio real en el sistema de bandas cambiarias. *Pacto Social...*», ob. cit., 3.1.
- <sup>7</sup> Además de lo anterior, debe considerarse que ni las discusiones preparatorias, ni el texto mismo del «Pacto» contienen reflexión alguna sobre los alcances del Índice de Precios al Consumidor - IPC, como indicador de medición de las variaciones en el tiempo de la canasta familiar. En efecto, desde años atrás se ha puesto en discusión si en un país como Colombia, en el que existen «grandes desigualdades, y existen diferencias en los hábitos de consumo en los diversos estratos sociales, ¿puede hablarse de una canasta familiar o es preferible contruir varias canastas que representen más adecuadamente las diversidad en los ingresos y en los consumos de la población?». Con esta pregunta se quiere significar que no es suficiente contar con una canasta familiar para obreros y otra para empleados, si se pretende una aproximación más ajustada a la realidad de las variaciones generales de precios en la economía. Ver Prieto, Jaime, *La canasta familiar. Mercado de ojo*, Revista COLOMBIA HOY, no.110, marzo de 1993.
- <sup>8</sup> Ver: Documento CONPES 2752-DNP: UMACRO-MINHACIENDA, de diciembre 21 de 1994.
- <sup>9</sup> FESCOL, *Pacto Social y Productividad*, Debate Sindical no.10, 1994, 9.
- <sup>10</sup> Las «opciones estratégicas racionales» se comprenden como la posibilidad -para el Estado, los gremios de la producción y el movimiento sindical- de maximizar oportunidades y metas frente a situaciones cambiantes, que exigen adaptación y no escapan de circunstancias de incertidumbre y eventuales encrucijadas. En desarrollo de esa noción, el «Pacto Social» «corresponde a la aspiración natural conforme al «espíritu de los tiempos» de rodear al Estado, las instituciones económicas (gremios, sindicatos) y otros estamentos o sectores económicos y políticos de las sociedad de «un cierto número de puntos de partida» capaces de guiar los esfuerzos por comprender las realidades económicas y sociales, reducir la incertidumbre y orientar la actuación. FESCOL, *Pacto Social. Tendencias e Interpretación*, Debate Sindical No. 11, 1995, 5.
- <sup>11</sup> Ver texto del documento, «Distribuir equitativamente la riqueza nacional y lograr la paz», preparado con la asesoría del ISMAC para la Central Unitaria de Trabajadores - CUT, la Confederación de Trabajadores de Colombia - CTC y la Confederación de Pensionados de Colombia - CPC, Bogotá, marzo de 1994, p. 36.

## NOTAS

- <sup>12</sup> Racero C, Jorge, Desarrollo socioeconómico y Pacto Social, Documentos ISMAC no.5, 1994, p.45.
- <sup>13</sup> Giraldo Ramírez, Jorge, Pacto Social. Desnudas realidades nacionales, Caja de Herramientas, febrero de 1995, p.4.
- <sup>14</sup> Documento CUT, Rompiendo el silencio, 20 de enero de 1995, p.4-5 (mimeo).
- <sup>15</sup> *Ibid.*, p.5.
- <sup>16</sup> Ver González, Jorge Iván, El Pacto social comenzó con éxito, Caja de Herramientas, febrero de 1995, p.16.
- <sup>17</sup> Este asunto ha sido planteado en reiteradas ocasiones por el miembro de la Junta Directiva del Banco de la República, Miguel Urrutia. En el caso de un balanza comercial deficitaria como la de Colombia, «se hace necesario controlar los salarios» ... «Si se acepta la estabilidad cambiaría como un requisito para la estabilidad de precios, Colombia tiene que comenzar a considerar la política salarial como uno de los mecanismos claves para obtener el equilibrio cambiario», *El Tiempo*, 27.12.1992. «En el caso de los bienes transables, la productividad de la ocupación tiene mucho más que ver con el ingreso real. Por ejemplo, los recogedores de café tienen un salario no relacionado con el salario promedio en la economía, sino con el salario promedio de los países cafeteros con similar tecnología. A medida que la productividad promedio en Colombia aumenta, si la productividad cafetera mundial no aumenta, entonces se reducirá en Colombia la cantidad de mano de obra en ese sector. El salario no puede subir, pues en ese caso no sería negocio exportar» ... «Cuando existen imperfecciones en el mercado laboral, la política salarial se puede usar para crear condiciones similares a las que crearían un Pareto óptimo en un mercado competitivo. La política salarial se vuelve entonces importante en las economías en que los factores institucionales hacen que el mercado laboral no iguale con facilidad los salarios a la productividad marginal del trabajo», *Productividad y Política de salarios*, noviembre 17 de 1993 (mimeo).
- <sup>18</sup> Incluso los ajustes de selectividad y productividad previstos por el Gobierno para ciertos sectores específicos como los maestros y los trabajadores de la salud han estado afectados por esta política. No obstante, debe señalarse que las presiones de las bases sindicales y de los trabajadores estatales de estos sectores han generado importantes movimientos de oposición a la política salarial, cuya naturaleza cuestiona las pretensiones de la política del Pacto.
- <sup>19</sup> Documento CONPES, Política de incrementos... *ob. cit.*, p.7.
- <sup>20</sup> Giraldo Ramírez, Jorge, *ob. cit.*, p. 5-6.
- <sup>21</sup> En encuesta realizada por Fedesarrollo en 1993 entre 362 empresas industriales del país se mostró que éstas tenían en cuenta dos variables macroeconómicas para fijar los aumentos salariales: la inflación del año inmediatamente anterior y el aumento del salario mínimo legal. El mismo estudio mostró que el 88% de las empresas ajustan sus salarios anualmente; 193 de ellas negocian salarios para un período de dos o más años y establecen un porcentaje fijo en el 43% de los casos, para el segundo año. Los referentes para ese aumento son en el 32.1% de los casos el índice de precios al consumidor del año inmediatamente anterior, y en el 13% el aumento del salario mínimo legal, respectivamente. Considerando el conjunto de factores de fijación de salarios, el 61% de las empresas se orienta por el índice de inflación y el salario mínimo. La inflación es el factor primordial para el 53% de las grandes, el 37.5% de las medianas y el 18.2% de las pequeñas empresas, respectivamente. Sólo el 14% de las empresas contempla la inflación anunciada por el Gobierno. *El Espectador*, 10.08.1993. De haberse mantenido esta tendencia en la fijación de salarios para 1995, es claro que el referente principal fue el IPC de 1994, seguido del aumento del salario mínimo; razón por la cual son previsibles incrementos superiores a la meta inflacionaria del 18%. No obstante, lo que aquí interesa es -como se ha venido analizando- el impacto generado por la modificación de los contratos salariales.
- <sup>22</sup> Ver documento de miembros del Comité Ejecutivo y de la Junta Nacional de la CUT, Solidaridad con la USO. Refutación al Pacto Social, 27 de enero de 1995, p.2 (mimeo)
- <sup>23</sup> Desde luego que el referido margen de negociación es relativo si se considera la debilidad de la mayoría de los sindicatos minoritarios. Para éstos, el «Pacto» deterioró, adicionalmente y con mayor fuerza, su baja capacidad de negociación.
- <sup>24</sup> Al respecto ver las palabras del Presidente de la República en el acto de presentación de las bases del Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios, Santafé de Bogotá, 27 de octubre de 1994, y el memorando con los primeros comentarios sobre el Pacto Social del Consejo Gremial Nacional enviado en octubre 11 de 1994 al Consejero Económico y de Competitividad de la Presidencia, Luis Bernardo Flórez.
- <sup>25</sup> La Corte ha sido clara al manifestar que el calificativo de MOVIL «no sólo comprende el salario mínimo sino a todos los salarios puesto que ello es una lógica consecuencia de la naturaleza sinaligmática y conmutativa de la relación laboral». Sentencia No. t-102/95 de marzo 13 de 1995, p.23 (mimeo).