

Respuesta a un sindicalista. ¿Incremento salarial, reactivación para Colombia?

Por Juan Nicolás Hernández Aguilera

Nota aclaratoria: Este ensayo parte del caso hipotético en el cual un sindicalista propone un aumento salarial por encima al nivel de la inflación en aproximadamente un 6%, esperando con ello reactivar la demanda agregada. Resulta interesante retomar sus principales conclusiones en momentos donde, frente a una reforma laboral que pretende flexibilizar el mercado, algunos de los más importantes sindicalistas arguyen que lo que requiere el país es un estímulo a la demanda antes que un estancamiento de la misma a causa de un mercado laboral más flexible.

Introducción

Cuando un sindicalista propone aumentar los salarios por encima de la inflación esperada argumentando que con ello la economía se reactivará pues la demanda será estimulada, se está concentrando en el efecto que tendrá este mayor salario real a través de un ingreso superior. Sin embargo pasa por alto que ajustes por encima de los cambios nominales y de las productividades respectivas de cada trabajador incrementarán los costos y de esta forma los empleadores se verán obligados a descartar o sustituir un insumo poco competitivo.

A través de diversos trabajos varios autores buscan ponderar y encontrar el efecto neto de estas fuerzas contrarias. No se descarta entonces de plano el argumento del sindicalista pero este debe ser complementado por una evaluación completa que incluya el efecto sobre los costos. Claramente para una persona empleada resulta muy fácil promover la aplicación de prebendas y cargas poco técnicas que lo benefician, el siempre vigente problema entre “insider” y “outsider” donde el primero disfruta de mejores condiciones de empleo en detrimento del otro para el cual sería benéfico gozar de un mercado más flexible. En aras de un mayor bienestar social es indispensable que en países como Colombia, plagado de tratamientos “preferenciales”, sobre todo en el sector de bienes no transables como el de servicios suministrados por el Estado, cerrado a la competencia externa e inclusive interna; se proteja un amplio sector que no cuenta

con las herramientas suficientes para defender esta mayor flexibilidad que le permita ingresar de nuevo a la población empleada.

Sobre la teoría global de Salarios

El trabajo de Martin Brofenbrenner concluye que no es posible saber de antemano si el incremento en los salarios afecta positiva o negativamente el empleo. En contraste George Stigler es claro al descartar cualquier efecto positivo de esta alza, posición ante la cual cabría el mismo tipo de refutación formulada al obstinado sindicalista con la particularidad que la posición clásica se concentra en los costos y no en el efecto del mayor ingreso y su capacidad adquisitiva como lo hace el último.

Brofenbrenner plantea varios casos en su análisis el primero de los cuales comprende un aumento proporcional en las nominas y en la tasa de salario y por tanto una demanda instantánea de trabajo completamente inelástica¹. De no ser así, y con una elasticidad igual o mayor a uno, aumentos de salarios no se reflejarían en aumentos en la nomina dando cabida a la concepción clásica. Al adoptar la inelasticidad de la demanda instantánea ante aumentos salariales los beneficios producidos por un mayor incremento de la demanda de bienes y servicios serian superiores al incremento de los costos globales en dichos bienes, favoreciendo la producción y el empleo. El punto esta en si el incremento de los costos se canaliza vía menores utilidades o vía mayores precios al consumidor. Teniendo en cuenta las razones marginales a consumir e invertir de trabajadores y capitalistas, señala Brofenbrenner que un aumento en los salarios es favorable si la proporción del aumento pagado con las utilidades y por ende no trasladado al precio, es mayor que la razón de la propensión marginal a ahorrar de los trabajadores a la de los capitalistas.

¹ Esta elasticidad viene medida conforme a la relación ($\Delta\%$ Salarios / $\Delta\%$ Cantidad Trabajo, o nómina). De manera que como bien señala el autor, una demanda momentánea o instantánea por trabajo absolutamente inelástica implica que la demanda por bienes y servicios de capital (que se entiende cubre capital humano) es independiente de las tasas de los salarios. Este tipo de demanda se observa en periodos donde unidades adicionales de mano de obra generan rendimientos marginales constantes en la medida que no copan o “congestionan” el potencial productivo, al contrario lo dinamizan.

La diferencia entre el incremento de la demanda global y el costo global, puede considerarse, de acuerdo al autor, como un multiplicando, positivo o negativo, que con el tiempo genera un multiplicador. Esta aproximación de Brofenbrenner se encuentra supeditada a las condiciones iniciales de sensibilidad momentánea de la demanda laboral y podría complementarse con un parámetro que involucre la viabilidad fiscal de un país que como Colombia pierde todo tipo de margen “keynesiano” en tanto no se ajusten las finanzas, desequilibrio que genera incertidumbre sobre la sostenibilidad de dichos márgenes extraordinarios.

Los salarios se determinan de forma competitiva cuando cada trabajador recibe el valor de su productividad marginal. Al fijarse un salario mínimo los trabajadores cuyo producto sea inferior al salario estipulado son despedidos o los menos eficientes aumentan su productividad. Por más que un empleado se esfuerce ante el riesgo de ser despedido, es la introducción de nuevas técnicas por parte de los empresarios la vía más común para aumentar la productividad lo que inevitablemente deriva en el despido masivo de trabajadores. La determinación acertada del salario mínimo se da entonces cuando este se acerca al valor de la productividad marginal ya que si se fija demasiado alto disminuirá el empleo. La evaluación de este salario mínimo óptimo demanda un conocimiento considerable de las curvas de oferta y demanda, que según Stigler, no goza de un método lo suficientemente confiable, las características variables del salario óptimo que depende de la ocupación, la firma, la planta entre otros así lo evidencian. Sobre esto último es importante aclarar como lo hace Urrutia (1993) que los salarios dependen de la productividad promedio de la economía y no de la productividad física de cada ocupación. Es claro que un peluquero alemán vive mejor a uno colombiano aunque juntos puedan tener productividades similares. En el caso de los bienes transables es la productividad internacional la que determina en el largo plazo los salarios, manteniendo las exportaciones en un nivel competitivo. Un tratamiento estandarizado de los salarios desconocería entonces las particularidades de cada bien comprometiendo su competitividad. El grado de relación de los incrementos del salario mínimo con el resto de los salarios de la economía indicaría de esta forma la viabilidad de una regulación salarial. A mayor relación se daría un tratamiento homogéneo a todo tipo de bien lo que desde luego resulta perjudicial.

Se argumenta que el salario mínimo y sus modificaciones tienen como objeto social la eliminación de la extrema pobreza y el control sobre los empleadores monopsonicos. Al respecto Stigler señala que la eliminación de la pobreza no se logra a través de estos mecanismos y que por el contrario existen otras alternativas más eficientes. La pobreza está relacionada no tanto con el nivel salarial como con el ingreso familiar pues finalmente es este último el que determina el nivel de vida. En el proceso que busca su eliminación, los ingresos de los menos favorecidos no pueden aumentarse sin deterioro de los incentivos a través de un sistema progresivo de impuestos, por tanto Stigler no encuentra razonable que a través de la manipulación de precios se favorezca a unos y a otros no, violando cualquier principio de igualdad. Sugiere entonces que es preferible subsidiar a estos sectores que manipular los precios (salarios). En el caso de empresas monopsonicas los objetivos que persigue la fijación de un salario mínimo como respuesta al manejo discrecional del salario por parte de los empleadores puede lograrse removiendo las condiciones de inmovilidad de la fuerza de trabajo que dan origen al control de estos, instaurando sistemas de información sobre condiciones de empleo y ofreciendo entrenamiento vocacional y préstamos que cubran los costos de movilización. En síntesis mejorando las condiciones competitivas.

Finalmente, los efectos del desfase entre salarios y productividad no solo perjudican el empleo y la competitividad sino que además puede generar presiones inflacionarias. Por el lado de la demanda cuando los ingresos laborales crecen más que la producción y por el lado de la oferta cuando mayores costos, como señala Brofenbrenner, pueden ir en una proporción determinada a los precios de venta.

Los incrementos salariales, sus fuentes y sus efectos para Colombia

Identificando las rigideces del mercado laboral colombiano se encuentra que una de las trabas más importantes en el país esta relacionada con las legislaciones laborales. Este tipo de legislaciones, como señalan Núñez y Bonilla (N-B), solo se enfoca en los efectos de corto plazo. Las reglas de protección laboral y la normativa salarial vigente hacen los despidos muy costosos y las firmas anticipando los costos contratan menor cantidad de gente o reducen su personal disponible.

Clavijo (2001) muestra como la Corte Constitucional (CC) bajo criterios que distaron mucho de todo planteamiento técnico comprometió el empleo en Colombia. La indexación o proceso a través del cual se ata de forma recurrente el valor de una variable a otra como es el caso de los ajustes del salario nominal junto con la inflación, resultan positivos para una economía en situaciones cercanas al equilibrio fiscal. En un ambiente de alto déficit fiscal como el de Colombia donde el número de empleados públicos es excesivo se debe ser aún más enfático en el principio universal de ajuste salarial, que tiene en cuenta la inflación por un lado y la productividad por otra. De lo contrario señala, se estaría drenando la capacidad productiva y alterando el equilibrio entre los factores productivos.

La CC para el caso de los servidores públicos decidió en un momento determinado obviar el factor de productividad en momentos donde el crecimiento del producto no era el más favorable. Se puede ver que la productividad es pro cíclica, lo cual significa que en épocas recesivas la productividad tiende a ser negativa. Por tanto existen fuerzas macroeconómicas que apuntan hacia la contracción de los salarios reales en épocas recesivas. No debe perderse de vista que dicho comportamiento pro cíclico no es condición suficiente para la baja definitiva de los salarios pues permanece vigente la posibilidad del efecto keynesiano expuesto por Brofenbrenner, sin que desde luego este último efecto sea tampoco el predominante pues finalmente los problemas recesivos han sido alimentados por la indisciplina fiscal y los malos arreglos institucionales. La Corte ordenó la indexación pues partió del errado supuesto de que los salarios de los servidores públicos habían perdido poder adquisitivo, cuando la verdad fue que lo habían incrementado por encima de sus ganancias en productividad durante el año anterior. Al respecto coinciden N-B quienes señalan que las expectativas de inflación durante 1999 en conjunción con la inflación pasada llevaron a un ajuste salarial del 16% mientras que la inflación efectiva fue del 9.26%. En este mismo año se presentó la peor recesión y la tasa de desempleo tuvo un incremento del más del 5%. Es decir los trabajadores públicos vieron incrementado su poder adquisitivo real en cerca de 6 puntos porcentuales durante 1999.

Dentro de sus apreciaciones la Corte ordenó al gobierno que en aquellos casos en los cuales no se logrará una concertación sobre el salario, este debía fijarse de acuerdo a la meta de inflación, la inflación (IPC) del año anterior, la productividad, la contribución

del salario al ingreso nacional, el crecimiento del PIB, y de forma especial atendiendo a una remuneración mínima móvil totalmente subjetiva. Dichos factores económicos ponderados con el mismo nivel de incidencia. La corte postuló una nueva teoría en materia salarial donde pretendía agregar variaciones porcentuales con unidades absolutas como la remuneración mínima vital móvil. Los peligros de este tipo de indexación son graves en la medida en que distorsionan el mercado laboral y fomentan el déficit fiscal. Sugiere Clavijo entonces que el poder adquisitivo del salario debe perseguirse a través de buscar una reducción gradual y segura de la inflación y no a través del alza sostenida de los salarios sin reparo de lo que ocurre con la productividad.

En lo que respecta al ajuste salarial por el lado de la inflación no es aconsejable ceñir dicho ajuste al índice de inflación pasado; en cambio si resulta conveniente en términos de menores costos de desinflación, ganancias del producto y quiebre de la tendencia inercial de la inflación, indexar los salarios de acuerdo a la inflación objetivo. Conforme señala Gómez (2002), la predicción de la inflación por parte del Banco Central puede prever e incorporar la evolución futura de choques de oferta, minimizando la costosa variabilidad de los salarios reales en términos de empleo. Si bien las predicciones en un determinado momento pueden desfasarse conforme se observó para el año 1999, es indudable que a través de este mecanismo los ajustes son más maleables frente a las expectativas del ciclo económico

Llegado este punto resulta inevitable encontrar poco pertinente manipular los salarios a través de un incremento superior en 6 puntos porcentuales a la inflación como lo propone el presidente de la CUT, quien inclusive omite cambios en la productividad, cuando de hecho ya existen múltiples distorsiones en la estructura salarial colombiana. Los modelos empíricos trabajados por Núñez y Bonilla que buscan encontrar el efecto del salario mínimo sobre los salarios, el empleo y, a través de estos sobre la distribución del ingreso, concluyen que los ajustes de corto plazo se dan vía precios, mientras que los ajustes de mediano y largo plazo se dan vía cantidades; en principio las empresas deben seguir la ley pero si se requiere posteriormente despiden el personal innecesario. Los resultados econométricos de N-B confirman además que el salario mínimo en Colombia se ha convertido en un determinante para el ajuste de todos los salarios de la economía y por lo tanto ante las relaciones de competitividad mencionadas con anterioridad, un incremento en el salario mínimo incide negativamente en el nivel de

empleo. Promediando, N-B encuentran que un incremento del 1% en el salario mínimo real reduce el empleo en 0.23%. Por tal razón, el incremento del salario mínimo real de 6% durante 1999 costó 1.4 puntos de desempleo, lo que a nivel urbano representa 180.000 empleos. Semejante incremento propone el presidente de la CUT con el agravante de no descontar disminuciones en la productividad típicamente relacionadas a épocas recesivas.

El modelo neo-clásico convencional del mercado laboral urbano, cuyas variables endógenas son el salario y el empleo, estimado para Colombia entre 1985 y 1996 por Posada y González (P-G,1997) permite ahondar en la problemática que se desprende de un salario real medio que adopta magnitudes altas en una economía cuyo producto global se desacelera afectando los niveles de empleo y desempleo. Dado que el salario real y el nivel de empleo no se ajustan instantáneamente a sus niveles de equilibrio se deduce que cambios relativamente intensos de las variables exógenas, como una caída en el producto tienden a ocasionar desempleo, a lo que se sumaría el efecto pro-cíclico sobre la productividad señalado por Clavijo. Efectivamente el incremento en la tasa de desempleo hasta 1997 (periodo de estudio de P-G) se debió básicamente a la desaceleración del producto. Además, la elasticidad estimada de la demanda laboral al salario real, -0.385 y la elasticidad de la relación trabajo-ocio ante variaciones del salario real, 0.645 estimadas por P-G implican que un desequilibrio en el salario real genera desempleo por dos vías, una disminución del empleo y un aumento en las personas que manifiestan su deseo por trabajar. La estimación de la elasticidad de largo plazo hecha por Arango y Posada (2001) sugiere que un incremento de del 1% en el índice del salario real conduce a un aumento en la tasa de desempleo entre 0.7% y 1.0%, evidencia que respalda la hipótesis según la cual un incremento exógeno en el salario real fue una de las principales causas del desempleo y su tendencia ascendente desde 1994.

Conclusiones

- Las inconsistencias en los ajustes salariales no provienen exclusivamente de “insiders” o sindicalistas sesgados sino que inclusive en su momento han sido estimuladas por instituciones nacionales como la Corte Constitucional.
- Para disminuir los niveles de pobreza y promover una distribución justa del ingreso, así como para estimular la demanda sin causar traumatismos futuros, no debe esperarse que la solución provenga de ajustes salariales extraordinarios. Pudo verse que una medida como tal debe tener en cuenta sostenibilidad fiscal, propensiones marginales a invertir y gastar de cada uno de los agentes, ingreso familiar, niveles de competitividad y elasticidades de la demanda laboral que complementan efectos exógenos como cambios en el producto. Las condiciones deficitarias de Colombia nos orientan por lo pronto a la adopción clásica de ajuste salarial en tanto no se logre un ambiente de sanidad fiscal, evitando mayores distorsiones que causarían un efecto totalmente adverso.
- No se descarta la intervención en la fijación de salarios por ejemplo cuando estos son producto de prácticas poco competitivas, pero debe tenerse presente una aproximación a la productividad marginal, que por otro lado depende del tipo de bien relacionado.
- De acuerdo a las estimaciones de Núñez y Bonilla un aumento de 6 puntos en el poder adquisitivo como propone el presidente de la CUT le costaría como mínimo al país 1.4 puntos de desempleo.

Bibliografía

Profenbrenner, M. “Una contribución a la teoría general de salarios”, Revista de Planeación y Desarrollo, julio-diciembre 1975.

Clavijo, S. “Fallos y Fallas de la Corte Constitucional”, abril 2001.

Gómez, J. Wage Indexation, Inflation Inertia, and Cost of Disinflation, enero 2002.

Núñez, J. y Bonilla J. “¿Quiénes se perjudican con el salario mínimo en Colombia?”, Coyuntura Social, mayo 2001.

Posada C,E y A. Gonzáles. “El mercado laboral urbano: empleo, desempleo y salario real en Colombia entre 1985 y 1996”, Borradores Semanales de Economía, no. 84. 1997.

Stigler, G. “Aspectos económicos de la legislación sobre salario mínimo”, Revista de Planeación y Desarrollo, julio-diciembre 1975.

Urrutia M. “Productividad y política de salarios”, Debates de Coyuntura Económica, no. 30, diciembre 1993.

Urrutia M. “Los Salarios en Colombia”, Revista del Banco de la República, no. 834, abril 1997.

Reportes del Emisor. “Pobreza, distribución del ingreso y desempleo en América Latina”, no. 32, enero 2002.