

## POLITICA DE INGRESOS Y SALARIOS

Por Ernesto Parra Escobar

### INTRODUCCION

"... para compensar la pérdida, sólo del último período, del salario real, y para hacer frente a las alzas en desarrollo se requiere un alza general de salarios por lo menos del cincuenta por ciento". Tal fue la exigencia presentada por la CSTC, Confederación Sindical de Trabajadores de Colombia, al gobierno, durante la primera y última reunión de la Comisión Tripartita convocada el 14 de Septiembre del año pasado.

La Comisión Tripartita, integrada por representantes del gobierno, de los empresarios y de las centrales obreras UTC, CTC y CSTC, fue constituida por el Presidente López con el fin de que dirigiera la Política que le dió la victoria en los comicios electorales del año

pasado: la

Verd  
al olvido  
te de los  
ocasión un  
hombre po  
tica.

Sin  
marcando  
y todo ind  
del campo  
guientes.

La e  
to formula  
el gobierno  
siquiera in  
UTC y CT

Así s  
salario m  
cional de  
bajo para  
lograr que  
vieran cie  
vida que s

El C  
siva un al:

pasado: la política de ingresos y salarios.

Verdad es que dicha política había ido pasando al olvido no solo por parte del gobierno, sino por parte de los mismos electores que han corroborado en esta ocasión una de las características más salientes del hombre político colombiano: su falta de memoria política.

Sin embargo, la lucha por los salarios ha venido marcando el panorama colombiano de unos días para acá y todo indica que seguirá constituyendo el punto álgido del campo político económico del país en los meses siguientes.

La exigencia de aumento del cincuenta por ciento formulada por la CSTC no fue siquiera escuchada por el gobierno y mucho menos por los empresarios, pero ni siquiera inquietó a las uniones sindicales derechistas UTC y CTC.

Así se demostró en el debate sobre el reajuste del salario mínimo que se llevó a cabo en el Consejo Nacional de Salarios, convocado por la ministra del Trabajo para este efecto, reajuste con el que se pretendía lograr que las clases trabajadoras menos favorecidas tuvieran cierta compensación por el alza del costo de la vida que solo en 1974 había rozado el 30%.

El Consejo Nacional de Salarios consideró excesiva un alza del 50%, sobre todo, al parecer, por sus

consecuencias inflacionarias, y pensó que el aumento del 33% compensaba suficientemente la pérdida del poder de compra de los salarios de las clases más pobres de la sociedad. Tras varias semanas de fatigosas discusiones, acordó el alza del salario mínimo, tanto rural como urbano: para las ciudades de \$ 30 a \$ 40 y \$ 37, y para el campo de \$ 25 a \$ 34. Por su parte, la CSTC respondió a la indiferencia frente a sus exigencias anunciando su retiro perentorio del Consejo Nacional de Salarios.

Sólo hubo un grupo que no se contentó con porcentajes tan exigüos; que consideró por demás justa y puesta en razón desde todo punto de vista la "desorbitada" exigencia de la CSTC: el grupo de los parlamentarios. En efecto, Senadores y Representantes, abrumados por el alza incontenible del costo de la vida, decretaron sin vacilaciones el aumento de sus dietas de \$ 20.000 a \$ 30.000 queriendo, probablemente, dar un ejemplo de lo que debía ser una política de ingresos y salarios bien concebida.

A partir del alza de las dietas, sucedió lo que El Espectador llamó una "explosión" de pliegos de peticiones. Desde mediados de diciembre han formulado sus peticiones de aumentos no menos de 100 sindicatos de obreros y empleados.

En los últimos días se han hecho oír algunas voces que han vuelto a traer a la memoria la Política de ingresos y Salarios o Economía Concertada de la campaña presidencial del Dr. López Michelsen: Emilio Urrea,

Presidente  
FENALCO  
conceptuó  
políticas,  
de sacar al  
crecientes"

Y por  
República  
ner en mar  
reiteró en  
Lozano con  
caleño El F  
hasta ahora  
porque cons  
tabilización  
metió que  
sos y salari

Efecti  
dos un aum  
(recortado,  
y de las co  
Social), aun  
para compe  
cercano al  
deterioro re  
tor público.

Dentr  
proponemos  
política de

aumento  
ida del po-  
más pobres  
rigosas dis-  
tanto rural  
40 y \$ 37,  
parte, la  
exigencias  
o Nacional

ó con por-  
más justa y  
a "desorbi-  
s parlamen-  
es, abruma-  
a vida, de-  
dietas de  
nte, dar un  
ingresos y

ó lo que El  
de peticio-  
rmulado sus  
indicatos de

gunas voces  
ítica de in-  
la campa-  
ilio Urrea,

10  
Presidente de la Federación Nacional de Comerciantes, FENALCO, y el Expresidente, Dr. Pastrana, quien conceptuó que "un 'contrato social' entre las fuerzas políticas, las del trabajo y las de la producción, puede sacar al país adelante de las tensiones cada vez más crecientes".

Y por último, el mismo Señor Presidente de la República ha vuelto a insistir en que ahora sí va a poner en marcha su política de ingresos y salarios. Así lo reiteró en una entrevista concedida a Juan Lozano y Lozano con motivo de la aparición del nuevo diario caleño El Pueblo, el 21 de enero. Allí insistió en que hasta ahora no había puesto en práctica esa política porque consideraba que había que comenzar por la estabilización corrigiendo la expansión monetaria y prometió que "pronto comenzaremos la política de ingresos y salarios, empezando por el sector oficial".

Efectivamente, el gobierno decretó en días pasados un aumento del 20% para los empleados públicos (recortado, por aumentos de la retención en la fuente y de las contribuciones a la Caja Nacional de Previsión Social), aumento que evidentemente resulta insuficiente para compensar el alza del costo de la vida de 1974, cercano al 30%, y que, por consiguiente, significa un deterioro real de los ingresos de los empleados del sector público.

Dentro de este contexto económico-político, nos proponemos presentar en este artículo un estudio de la política de ingresos y salarios en su forma de economía

CENAC, El poder adquisitivo de los salarios en Colombia 1958-1974, por Oscar Romero, María Camacho y Jorge García O.

concertada y de sus posibilidades como instrumento de control de la distribución de los ingresos.

En la primera parte del artículo, que sirve de contexto teórico de la Economía Concertada, se presentan dos análisis importantes. El primero se refiere a la evolución de los salarios desde el punto de vista de su poder adquisitivo en los últimos 16 años de la historia económica de Colombia, y se basa en una investigación publicada recientemente por CENAC. El segundo consiste en una discusión acerca de la incidencia real de los salarios sobre los precios en nuestro país.

El cuerpo del artículo lo constituye el estudio de la Política de Ingresos y Salarios. A esta parte central sigue un anexo en el que se presentan dos experiencias de política de ingresos y salarios que han tenido repercusión en el contexto económico internacional y que pueden ilustrar sobre las posibilidades de la Economía Concertada: la experiencia argentina de la época peronista en los años 40 y 50, y la experiencia alemana de los años 60 que se ha prolongado hasta nuestros días.

I - CONT

GRESO

1) Pérdida  
del poder  
adquisitivo  
de los  
salarios.

(1) CENAC,  
Colombia  
Bogotá, 1967.

## 1 - CONTEXTO TEORICO DE LA POLITICA DE INGRESOS Y SALARIOS

### 1) Pérdida gradual del poder adquisitivo de los salarios.

Entre 1956 y 1974 la economía colombiana ha experimentado una inflación superior al 800%, es decir, que los precios se han multiplicado, en promedio, por 8. ¿Habrán crecido los salarios de las clases trabajadoras en la misma proporción? De no ser así, los obreros colombianos ganarían en 1974 realmente menos que hace 18 años. Trataremos en esta parte del artículo de responder a esta pregunta.

En diciembre de 1974 el Centro Estadístico Nacional de la Construcción, CENAC publicó un estudio sobre el poder adquisitivo de los salarios en Colombia en el período comprendido entre 1958 y 1974, es decir en los años del Frente Nacional (1). Con base en estadísticas del Ministerio de Ha-

(1) CENAC, El poder adquisitivo de los salarios en Colombia 1958-1974, por Oscar Borrero, Mario Camacho y Jorge García O.

cienda, la Secretaría de Hacienda Distrital, el DANE la Corporación Popular, Fedesarrollo, el SENA, el Banco de la República y el Ministerio de Trabajo, la investigación sigue las tendencias salariales a lo largo del período, buscando determinar si y en qué medida el poder de compra de los salarios ha aumentado o disminuido en este lapso de tiempo; es decir, si las clases asalariadas han sufrido un aumento o una disminución de sus ingresos reales.

A continuación presentamos un resumen de los resultados finales de este estudio. Junto con los datos sobre el alza del nivel de precios durante el mismo tiempo, suministrados por el DANE. La comparación de las tasas de inflación con la evolución de los salarios reales nos permitirá establecer la relación existente entre inflación y poder adquisitivo del salario. En el período analizado se distinguen cuatro etapas:

1) Etapa 1958-1962: las tasas de inflación fluctuaron entre 4.9 y 7.1%. Para este período existen datos muy escasos que permiten, sin embargo, detectar un incremento real general en los salarios, especialmente para la industria. Parece que esta tendencia ascendente venía dándose desde 1954.

2) Etapa 1963-1967: las tasas de inflación fueron del 7 al 14.28%, superando así las del período anterior. Los salarios de todos los sectores y grupos analizados experimentan un deterioro real. En la industria los datos del DANE y del SENA permiten establecer una disminución anual de aproximadamente un 1%; para el comercio y los servicios, la mitad de los trabajadores sufrió una pérdida semejante. Los empleados del gobierno perdieron, según las estadísticas fiscales del DANE, un 2.1% anual de su salario real.

3) Etapa 1968-1972: los salarios de todos los sectores experimentaron un deterioro real. El SENA permite establecer una disminución anual. Los salarios reales mejoraron notablemente en este período. Este aumento fue institucional de los salarios de todos los sectores. La recuperación de los salarios reales compensó las pérdidas del período anterior.

4) Etapa 1973-1974: los salarios reales fueron muy superiores a los del período anterior. El deterioro de los salarios reales en las regiones del interior mar una pérdida en promedio más sensible para los que en el período anterior del 3,5% de los trabajadores los salarios reales disminuyeron en 1972. Datos de 1974 y el período anterior muestran la pérdida de los salarios reales.

3) Etapa 1967-1970: las tasas de inflación fluctuaron entre el 6 y el 8%. En esta etapa los salarios del sector oficial y de la industria manufacturera experimentaron una recuperación. Para ésta, el DANE y el SENA permiten afirmar un incremento real del 1.5% anual. Los sueldos de los empleados del gobierno mejoraron notablemente aumentando en un 3.2% por año; este aumento se debió principalmente a la reforma constitucional de 1968 que elevó considerablemente los salarios de todos los empleados públicos. Sin embargo, la recuperación de estos cuatro años no alcanzó a compensar las pérdidas sufridas por los asalariados en el período anterior.

4) Etapa 1970-1974: las tasas de inflación fueron muy superiores a las del período anterior: alrededor del 14% para 1971 y 1972, y del 25% para 1973 y 1974. El deterioro real fue general para todos los sectores y regiones del país. Todas las fuentes coinciden en afirmar una pérdida real anual de aproximadamente el 3% en promedio para todos los salarios. Dicha pérdida fue más sensible para el sector del comercio y los servicios, para los que los datos del ICSS detectan un deterioro del 3,5% real anual entre 1970 y 1972, y menor para los trabajadores del gobierno, quienes vieron sus ingresos reales disminuidos en 1,3% real anual entre 1969 y 1972. Datos preliminares de algunos organismos permiten predecir que el aumento de los sueldos oficiales de 1974 y el reciente de 1975 no alcanzan a compensar la pérdida sufrida desde 1969.

Datos de conjunto

Si se analizan los 16 años estudiados, ya no por etapas sino en conjunto, resulta un saldo final de deterioro de los salarios desde 1958 hasta 1974. Es decir, que en términos reales, las clases asalariadas ganaban menos en 1974 que en 1958, porque el alza de los precios en este tiempo superó los aumentos salariales. Existe un cálculo para los once años comprendidos entre 1963 y 1974, que da como resultado un deterioro promedio del 1,5% anual para este período. Es decir que, en promedio, los salarios reales de los trabajadores fueron durante este tiempo, cada año 1,5% inferiores al año anterior.

1956  
1963  
1969  
1974  
1975

Evolución del salario mínimo

Es interesante seguir el desarrollo del salario mínimo, porque este es reflejo de la política salarial del gobierno, ya que constituye cierta pauta para todo el sistema de salarios. Tomando como ejemplo el salario mínimo urbano, y con base en los datos de CENAC se presenta en el cuadro No. 1 datos de algunos años significativos por los ajustes efectuados en ellos:

Los s  
les (la can  
año) y en  
nal de cad  
al consumic  
de \$ 14,00  
lo que sign  
quirir los n  
prar con \$

Poder  
pales concl

a) En  
1975 (es de  
rio mínimo,  
real urbano

b) De

Cuadro No. 1

	Salario mínimo nominal	Salario en Pesos de 1956
1956	4.50	4.50
1963	14.00	6.39
1969	17.30	4.33
1974	30.00	4.16
1975	40.00	4.59

Los salarios están expresados en términos nominales (la cantidad de pesos colombianos recibidos en cada año) y en términos de pesos de 1956 (el salario nominal de cada año deflactado con el índice de precios al consumidor). Así, por ejemplo, el salario mínimo de \$ 14,00 equivale a un salario de \$ 6.39 en 1965, lo que significa que con \$ 14 de 1963 era posible adquirir los mismos bienes y servicios que se podían comprar con \$ 6,39 en 1956.

Podemos destacar en tres observaciones las principales conclusiones que se derivan del cuadro:

a) En los 18 años transcurridos desde 1956 hasta 1975 (es decir, incluyendo el último reajuste del salario mínimo, efectuado en Noviembre pasado) el salario real urbano solo subió en un 2%.

b) Desde 1956 hasta fines de 1974, sin contar el

reajuste de noviembre, el salario mínimo había descendido en un 7.5%.

c) Si tomamos el período de 12 años transcurrido entre 1963 y 1975, vemos que el salario mínimo real urbano ha descendido en un 28%. Expresando los dos salarios nominales en términos comparables (equivalente a pesos de 1956), un obrero urbano que en 1963 percibía el salario mínimo de \$ 6.39, no percibe en 1975 más que \$ 4.59. Es decir que ese obrero gana en 1975 realmente 28% menos que en 1963.

### Conclusión

Los datos precedentes nos permiten establecer una correlación directa entre inflación y pérdida del poder adquisitivo de los salarios: en las épocas de fuerte inflación los salarios no suben al mismo ritmo que los precios y, en consecuencia, pierden valor en términos reales. Los últimos años han significado en Colombia para los asalariados, un proceso continuado de disminución de sus ingresos reales. Este proceso es inexorable, a menos que se tomen medidas efectivas para contrarrestarlo, defendiendo directamente los salarios.

### Los salarios, elemento inflacionario

Si los párrafos anteriores demuestran una causalidad que va de la inflación hacia los salarios, no se puede desconocer que existe la causalidad inversa: las alzas salariales constituyen un elemento inflacionario, que actúa tanto desde el lado de la oferta como desde el de la demanda.

a) Comenzando por la oferta, los salarios representan un factor de costo para los empre-

sarios (el c  
en la conce  
punto de vi  
que los cas  
fijación de  
ye un motiv  
cios de sus  
costos.

Aunqu  
bargo, es in  
lógico y de

El car  
mentación s  
manera dete  
precio de la  
que tiene sc  
tienen los e  
creces a la  
de los paíse  
y Francia la  
13 al 16%,  
cula tasas d

Como  
los salarios s  
nitudo macro  
cional, conc  
salariales en

había descen-

os transcurrido  
mínimo real  
sando los dos  
s (equivalente  
en 1963 perci-  
bibe en 1975  
ro gana en

establecer una  
ida del poder  
de fuerte in-  
itmo que los  
or en términos  
en Colombia  
do de disminu-  
es inexorable,  
ara contrarres-  
os.

n una causali-  
arios, no se  
ad inversa: las  
inflacionario,  
ta como desde  
a, los salarios  
ara los empre-

sarios (el costo llamado normalmente 'mano de obra', en la concepción capitalista que ve el salario desde el punto de vista de insumo como una mercancía). Puesto que los costos constituyen un elemento básico para la fijación de los precios, un aumento de salarios constituye un motivo para que los empresarios eleven los precios de sus productos a fin de compensar el aumento de costos.

Aunque el argumento parece convincente, sin embargo, es imposible ocultar su dosis de contenido ideológico y demagógico.

El carácter demagógico es patente: en esta argumentación se supone que los salarios inciden de una manera determinante en los costos y por lo tanto en el precio de los artículos, pero se oculta la incidencia que tiene sobre éste la alta tasa de utilidad que obtienen los empresarios colombianos, tasa que supera con creces a la que perciben los empresarios de la totalidad de los países industrializados: en países como Alemania y Francia la industria trabaja con una rentabilidad del 13 al 16%, en tanto que la industria colombiana calcula tasas del 30%.

Como indicador aproximado de la incidencia de los salarios sobre los precios podemos utilizar una magnitud macro-económica: la distribución del Ingreso Nacional, concretamente la participación de los ingresos salariales en el Producto Bruto Interno, que refleja el

valor de todos los bienes y servicios producidos en el país en un período dado.

En Colombia los ingresos de los asalariados representan aproximadamente un 40% del P.B.I. (1). El porcentaje restante se distribuye entre ingresos del capital (45) e ingresos del gobierno. Aplicando esta estructura del valor de la producción global del país al valor promedio de los diferentes artículos, concluimos en primer lugar que los salarios influyen en el precio final de los productos en sólo el 40% y, en segundo lugar, que los salarios inciden en los precios en menor proporción que los ingresos del capital (intereses y utilidades). Culpar de la inflación a los aumentos salariales y no a las exigencias de los empresarios de altas tasas de rentabilidad no es, según esto, más que una maniobra demagógica.

Si comparamos esta situación con la de un país industrializado capitalista como Alemania, hallamos una disparidad total: allí los ingresos de los asalariados representan el 50% del Producto Bruto Interno y los ingresos del capital, el 17%. Haciendo la misma aplicación a la estructura de precios, concluimos que en un país de este tipo los costos de mano de obra representan la mitad del precio promedio de los artículos, y los ingresos de capital sólo un 17%, es decir, tres veces menos.

(1) Según datos del DANE (Mayo-Junio/72) este porcentaje fue para el sector industrial entre 1958 y 1969 de solo 30% en promedio.

En paíse una fuerte inc rios y, sobre t influyen en la cionalmente m Pero trasladar de economía d demagógico.

El conte detectar. Por de salarios cor rriamente eleva citamente la e acepta que del responde al ca el derecho a a la producción

b) Desde aumento salaric de las clases t casi totalidad c mento immediat popular, al qu cios de estos b hay que anotar cuada de produ nes de consumo la demanda esp

Por otra vorable para u solo ella rompe de mercado que sión de la indu

En países industrializados sí se puede hablar de una fuerte incidencia inflacionaria de un alza de salarios y, sobre todo, se puede afirmar que los salarios influyen en los precios de un modo decisivo, proporcionalmente mucho más que los ingresos del capital. Pero trasladar estas conclusiones copiadas de los libros de economía de esos países al nuestro, resulta de nuevo demagógico.

El contenido ideológico resulta no menos fácil de detectar. Porque cuando se está rechazando un alza de salarios con el argumento de que obra inflacionariamente elevando los precios, se está reconociendo tácitamente la estructura de costos que hemos descrito: se acepta que del valor de un producto, el 45% le corresponde al capital; se le está reconociendo al capital el derecho a apropiarse del 45 por ciento del valor de la producción social.

b) Desde el punto de vista de la demanda, un aumento salarial significa un aumento de los ingresos de las clases trabajadoras, que tienden a consumir la casi totalidad de los mismos, y por consiguiente un aumento inmediato de la demanda de bienes de consumo popular, al que a su vez determina el alza de los precios de estos bienes. A propósito de este argumento hay que anotar en primer lugar, que una política adecuada de producción puede hacer que la oferta de bienes de consumo masivo suba en la misma proporción que la demanda esperada y evite el alza de los precios.

Por otra parte el aumento de esta demanda es favorable para un proceso acelerado de industrialización: solo ella romperá el cuello de botella de la estrechez de mercado que ha frenado hasta el presente la expansión de la industria en los países latinoamericanos.

## II - LA POLÍTICA DE INGRESOS Y SALARIOS

### Precisión de Conceptos

Cuando el Dr. López Michelsen comenzó a proponer la política de ingresos y salarios como pilar de su plataforma económica en la última campaña electoral, no pocos de su partido creyeron ver en ella algo enteramente revolucionario, algo original dentro de la economía. Muchos colombianos, comenzando por el candidato conservador Alvaro Gómez, manifestaron que definitivamente resultaba imposible entender qué estaba proponiendo el actual Presidente de la República. En realidad, el término no se había empleado explícitamente en el país y los incipientes intentos de explicación resultaron demasiado confusos para que la opinión pública llegara a entender qué significaba esta política. De ahí que valga la pena el esfuerzo de aclarar conceptos en la materia.

Ante todo  
clusive en su  
da nuevo dñ  
países capital  
los países del  
de hace alred  
tinoamericano  
rior (2).

Por otra  
sos y salarios  
tes tipos de e  
como el inten  
y salarios seg  
nal. Esta def  
tipos principal

### 1) Topes

#### Salario

Un primer  
consiste en la  
para los mismo  
tos salariales,  
mo fue el caso

- (1) Adam, Her  
Bundesrepubl
- (2) Pascuchi, A  
Suramericana

Ante todo, la política de ingresos y salarios, inclusive en su forma de economía concertada, no es nada nuevo dentro del instrumentario económico de los países capitalistas. En Europa, de manera especial en los países del Mercado Común, se viene aplicando desde hace alrededor de diez años (1), y en el medio latinoamericano la experiencia argentina es aún anterior (2).

Por otra parte, el concepto de política de ingresos y salarios es demasiado vasto, pues existen diferentes tipos de ella. Una definición amplia la concibe como el intento de dirigir la evolución de los precios y salarios según las necesidades de la economía nacional. Esta definición se debe precisar distinguiendo tres tipos principales de política de ingresos y salarios.

### 1) Topes máximos y mínimos para precios y

#### Salarios

Un primer tipo de política de ingresos y salarios consiste en la fijación por parte del Estado de límites para los mismos: precios máximos, topes para los aumentos salariales, salarios mínimos. En casos extremos, como fue el caso de los Estados Unidos a comienzos de

(1) Adam, Hermann. Die konzertierte aktion in der Bundesrepublik. Bund-Verlag GMBH, Colonia.

(2) Pascuchi, Marçal, Política de Salarios. Editorial Suramericana, Buenos Aires.

1972, este tipo de política puede llegar a tomar la forma de una congelación total de precios o de precios y salarios.

Este sistema no es nuevo en el país. En este sentido tenía razón el expresidente Lleras Restrepo cuando en una de sus conferencias económicas del año pasado insistía en que en Colombia se venía practicando la política de ingresos y salarios desde hace años, concretamente desde el tiempo de su gobierno, cuando se creó el Consejo Nacional de Salarios, y desde que se comenzó a controlar los precios a través de la Superintendencia de Precios.

Los efectos de dicha política tampoco son desconocidos: temporalmente puede llegar a detener al menos parcialmente alzas inmoderadas de los precios y a impedir ciertas formas de especulación escandalosa, pero da origen a los acaparadores, la escasez y las presiones políticas para forzar aumentos de precios y causa, cuando no abarca todos los productos, trastornos en la estructura productiva, ya que induce a los empresarios a abandonar la producción de artículos sujetos al control de precios para dedicarse a otros libres de él. En épocas recientes hemos vivido la escasez del aceite, del azúcar y otros productos, a consecuencia del control de precios.

Cuando se congelan los salarios independientemente de los precios, el freno a las tendencias inflaciona-

rias corre p  
caso de lo  
padecieron  
marse rápid  
za del nive  
ningún med

2) Em

El seg  
consiste en  
dice del co  
precios al c  
ta de una e  
larios: estos  
mo del alza  
juste mensua  
cios que sub  
túen anticip

Países

por algún ti  
llenado las  
ta alternativ  
canismo imp  
servándoles  
el ingreso e  
intacta la d  
larga result  
siempre de  
cial elevanc  
ción que ca

rias corre por cuenta de los trabajadores, como fue el caso de los empleados oficiales en años pasados, que padecieron la congelación de sus sueldos viendo mermarse rápidamente sus ingresos reales por efecto del alza del nivel de precios que no podían contrarrestar por ningún medio.

## 2) Empleo de índice de precios

El segundo tipo de política de ingresos y salarios consiste en el acoplamiento de los salarios a algún índice del costo de la vida, por lo general al índice de precios al consumidor para obreros o empleados. Se trata de una especie de sistema UPAC aplicado a los salarios: estos van subiendo automáticamente al mismo ritmo del alza del costo de la vida, sea que se los reajuste mensual o trimestralmente para alcanzar a los precios que suben, sea que parte de los reajustes se efectúen anticipadamente.

Países como Holanda y Francia han experimentado por algún tiempo este sistema. Los resultados no han llenado las esperanzas que a primera vista despierta esta alternativa: por una parte, es verdad que este mecanismo impide el deterioro real de los salarios, conservándoles su poder de compra, aunque no redistribuye el ingreso entre el capital y el trabajo, sino que deja intacta la distribución existente. Por otra parte, a la larga resulta inflacionario, pues los empresarios tratan siempre de aumentar su participación en el producto social elevando sus precios por encima de la compensación que cada vez van logrando los obreros.

### III - ECONOMIA CONCERTADA

#### Definición

El tercer tipo de política de ingresos y salarios es el de acción concertada, planteado por el Sr. Presidente de la República.

Consiste en un comportamiento "concertado" del Estado y los gremios económicos en el que el gobierno, los sindicatos de trabajadores y las asociaciones patronales se comprometen, en una especie de pacto social, a adoptar un comportamiento tal que cada uno no exija para sí más que aquella parte del producto social que permite el desarrollo de la economía, sin que sufran la producción, el empleo y el nivel de precios (1).

(1) Kern, M., *Konzertierte Aktion als Versuch einer Verhaltensabstimmung*. Colonia, 1973.

El aspecto esencial de esta concepción del Estado como esta concepción orientar a sindicatos de comportamiento diálogo y la discusión. En este aspecto Dr. López Mich hablaba de un tipos de ingreso esta política, c

#### Base teórica

En el tran nomía concertac bre el papel de sujetos economi cia de su comp tabilidad o cont Al Estado gasto público. punto de vista puestal: un Esta al gasto pública proporciona el la inflación a la financiación

El aspecto de acuerdo voluntario constituye una nota esencial de la política de acción concertada. El papel del Estado como rector de la economía ha de reducirse en esta concepción a suministrar los datos necesarios para orientar a sindicatos y asociaciones patronales en el tipo de comportamiento económico adecuado y a fomentar el diálogo y la disposición de cumplir el pacto contraído. En este aspecto varios de los textos de la campaña del Dr. López Michelsen llevaron a confusión porque en ellos hablaba de un control por parte del Estado de todos los tipos de ingresos, que no encuadra dentro del marco de esta política, como la conoce la ciencia económica.

#### Base teórica

En el transfondo teórico de la concepción de la economía concertada se encuentra una hipótesis normativa sobre el papel de cada uno de los tres grandes grupos de sujetos económicos activos en la economía y la importancia de su comportamiento con vistas al problema de la estabilidad o control de las tendencias inflacionarias.

Al Estado se le ve en su función de ejecutor del gasto público. El Estado influye en la economía desde el punto de vista inflacionario a través de su manejo presupuestal: un Estado que alimenta el déficit fiscal destinando al gasto público sumas mayores que los ingresos que le proporciona el sistema tributario, contribuye a alimentar la inflación a través de la creación de dinero que exige la financiación del déficit.

El sector empresarial actúa como factor estabilizador o desestabilizador de la economía a través de sus exigencias de rentabilidad, expresadas en el modo de fijación de precios, y del empleo de los ingresos de capital (re inversión o distribución de utilidades para el consumo).

Al sector trabajo o mano de obra se le ve en los dos aspectos que hemos tratado con detenimiento en la segunda parte de este artículo: como ingreso para el trabajador y como costo para el empresario. Se supone, por una parte, que las exigencias salariales de los trabajadores elevan los costos reales de la producción y, en consecuencia, contribuyen a aumentar los precios, y, por otra, que la inflación disminuye el poder adquisitivo o valor real de los salarios.

### Presupuestos socio-políticos de la acción concertada

La economía concertada presupone, desde el punto de vista social y político, por lo menos cuatro condiciones indispensables para su funcionamiento: en primer lugar, presupone que la mayoría de los empresarios y trabajadores están representados adecuadamente en los gremios correspondientes -sindicatos y asociaciones patronales- y participan, por consiguiente, a través de ellos, en el diálogo y en la adopción de las políticas que han de salvaguardar sus intereses.

En segundo lugar, la igualdad o al menos el equilibrio de poder de negociación entre las dos clases sociales, trabajadores y capitalistas. Este implica una igualdad o equilibrio efectivo de fuerzas entre los sin-

dicatos de tu parte (UTC, les, por la o

En terco la neutralidad mencionadas. que con ning tantes del go clase social, ciedad.

Finalme de parte del ciones patron diálogo y de la buena volu que se funda coacción por

### Objetivos

Dos obj lítica de ingr control de la la vida y la los ingresos d

El primi claro de mod Por lo que to

dicatos de trabajadores y sus confederaciones por una parte (UTC, CTC, CSTC), y las asociaciones patronales, por la otra (ANDI, FENALCO, ACOPI, etc.).

En tercer lugar, la acción concertada presupone la neutralidad real del Estado frente a las dos partes mencionadas. Es decir, que el Estado no se identifique con ninguno de los dos grupos, que los representantes del gobierno no defiendan los intereses de su clase social, sino que busquen solo el bien de la sociedad.

Finalmente, esta política supone buena voluntad de parte del Estado, de los sindicatos y de las asociaciones patronales, de participar con objetividad en el diálogo y de cumplir lo acordado en él. Precisamente la buena voluntad constituye el pilar básico sobre lo que se funda el éxito de la acción concertada y no la coacción por parte del gobierno.

### Objetivos

Dos objetivos se propone fundamentalmente la política de ingresos y salarios de acción concertada: el control de la inflación o freno del alza del costo de la vida y la defensa de los salarios y en general de los ingresos del trabajo frente a los del capital.

El primero de estos objetivos es suficientemente claro de modo que no exige explicaciones ulteriores. Por lo que toca al segundo, la acción concertada se

propone asegurar que en el transcurso del tiempo no se rebaje la parte del ingreso social que le "corresponde" a los trabajadores, es decir, que en el proceso económico no suceda que la participación del capital suba con detrimento de la participación del trabajo.

Si, como en la situación actual, los ingresos del trabajo (sueldos y salarios) equivalen a un 40% del Producto Bruto Interno, esa participación no debe disminuir como ha sucedido en los últimos años, por causa de la inflación, que sirve al capital como mecanismo de mejorar cada vez más su posición de ingresos frente al trabajo.

#### Comportamiento correcto de las partes en juego

a) El Estado debe comprometerse a poner orden en su manejo presupuestal cerrando toda brecha de posibles déficits. En términos de ingresos, diríamos que el Estado ha de comportarse de tal manera que no gaste más de los que percibe por impuestos y otras entradas, debe renunciar al financiamiento del gasto público a base de emisiones o créditos externos más allá de los que exige el crecimiento económico planeado para el país. El Sr. Presidente ha pensado que debía dar el primer paso implantando este tipo de política de saneamiento fiscal, antes de llevar a cabo la acción concertada global.

b) Significativamente para la concepción capitalista de la economía, el papel del sector empresarial aparece muy desdibujado en todos las concepciones de

política de in-  
ideológica qu  
indiscutido e  
también se del  
económica que  
industrializado  
pital con respo  
sotros.

Sin emb  
se ha indicado  
45% del preci  
yor cuantía re  
una política e  
enfocarse de r  
nes de continu  
empresarios.

En algun  
del liberalismo  
del sector emp  
lidades y reinv  
vel de empleo  
frente al probl

c) El sec  
da en toda acc  
tivos de esta p  
a los salarios c  
servar su valor

política de ingresos y salarios. Ello tiene una razón ideológica que ve los derechos del capital como algo indiscutido e intangible en el proceso económico, pero también se debe al origen de estos tipos de política económica que, hemos indicado, nacieron en los países industrializados, donde la importancia relativa del capital con respecto a los precios es menor que entre nosotros.

Sin embargo, en nuestra economía, donde, como se ha indicado, los ingresos del capital representan el 45% del precio promedio de los artículos y tienen mayor cuantía relativa que los ingresos del trabajo (40%), una política eficiente de acción concertada tendría que enfocarse de modo predominante a frenar las pretensiones de continuos aumentos de la tasa de utilidad de los empresarios.

En algunas presentaciones de la campaña electoral del liberalismo, se limitó el comportamiento correcto del sector empresarial a restringir la distribución de utilidades y reinvertir más, a fin de asegurar un alto nivel de empleo. Pero este aspecto resulta secundario frente al problema de la tasa de ganancia.

c) El sector del trabajo es la parte más enfatizada en toda acción concertada. De acuerdo a los objetivos de esta política, el comportamiento que se exige a los salarios debe a la vez ser antiinflacionario y preservar su valor real o poder de compra.

En consonancia con el objetivo antiinflacionario, se exige que los salarios no suban en más de lo que permite el desarrollo de la economía y las pretensiones de ingreso de los empresarios y el Estado. Esto implica que para las alzas de salarios hay que tomar en cuenta el aumento de la producción y la parte del ingreso que van a percibir los empresarios y el Estado.

Las diversas concepciones de acción concertada que se han experimentado hasta hoy sobre todo en Europa, giran en torno a la productividad del trabajo. Simplificando se puede decir que todas exigen que los aumentos salariales equivalgan al aumento de la productividad (producción por obrero), con algunos leves correctivos de orden técnico.

Tratemos de explicar con un ejemplo el funcionamiento de este mecanismo antiinflacionario. Supongamos que el valor de la producción total de bienes y servicios en la economía en un año (prescindiendo del comercio exterior para mayor claridad), es de 1.000 millones de pesos y que, en el punto de partida, no existe inflación, es decir que los ingresos distribuidos y gastados en el mismo período suman la misma cifra de 1.000 millones. La oferta global sería igual a la demanda agregada total, por lo cual los precios se mantienen constantes.

Aplicando los porcentajes que hemos indicado en este artículo, tendríamos que la distribución del ingreso sería el siguiente: el capital percibe 450 millones (45%), el trabajo 400 millones (40%) y el Estado re-

cauda los 150

En el c  
menta en un  
los precios p  
larios deben  
del capital y  
valor de la p

Esto se  
porcentaje er  
mente en nue  
do y del cap  
del aumento  
en 40 millon  
Los tres aume  
valor de los  
Así, la dema  
tos de los inq  
equivale al c  
zón ninguna  
no habría mo

Lo dich  
lariados. Est  
trabajadores p  
de días traba  
el aumento d  
productividad  
jo) multiplica  
bajados. Co

cauda los 150 millones restantes (15%).

En el curso del año siguiente la producción aumenta en un 10%, es decir, en 100 millones. Para que los precios permanezcan constantes, los aumentos de salarios deben ser tales, que junto con los de los ingresos del capital y del Estado, equivalgan al aumento del valor de la producción, es decir, a 100 millones.

Esto se asegura si unos y otros suben en el mismo porcentaje en que sube la producción. Lo vemos claramente en nuestro ejemplo: si salarios, ingresos del Estado y del capital suben en un 10% (el mismo porcentaje del aumento de la producción), los primeros aumentarían en 40 millones, los segundos en 45 y los terceros en 15. Los tres aumentos suman los 100 millones de aumento del valor de los bienes y servicios producidos en el país. Así, la demanda adicional, representada por los aumentos de los ingresos, igualaría a la oferta adicional, que equivale al aumento de la producción, y no habría razón ninguna para aumentar los precios por este capítulo, no habría motivo ninguno para la inflación.

Lo dicho vale para el total de ingresos de los asalariados. Este total resulta de multiplicar el número de trabajadores por los ingresos de cada uno, o el número de días trabajados por el salario diario. Por su parte, el aumento de la producción equivale al aumento de la productividad (producción por obrero o por día de trabajo) multiplicada por el número de obreros, o de días trabajados. Como el número de obreros o días trabajados

es igual en ambos casos, para asegurar que el total del aumento de los ingresos salariales sea igual al valor del aumento de la producción, hay que lograr que el aumento de los salarios equivalga al aumento de la productividad. Esto y el hecho de que el número de asalariados vaya creciendo año tras año con el aumento de la población, es la razón por la cual se trabaja directamente con el aumento de la productividad y no con el de la producción.

Evidentemente, estas concepciones presuponen, de acuerdo con la teoría económica capitalista, que existe una distribución "adecuada" del ingreso o del producto social entre el capital y el trabajo, que a cada uno de los factores de producción le "corresponde" una parte (determinada por su productividad marginal del valor producido a través de la actividad económica, y que el valor absoluto de esas partes debe crecer en la misma proporción en que crece toda la producción. Solo variaciones en las productividades marginales podrían alterar la proporción existente entre la parte que le corresponde al trabajo y la que le corresponde al capital. Pero la fijación inicial de esa proporción permanece inexplicada, se la acepta sin más.

Los mismos instrumentos que sirven al objetivo antiinflacionario deben asegurar el fin distributivo. La acción concertada supone básicamente que si los salarios suben en promedio en la misma proporción en que aumenta la productividad (producción por persona) en la economía, no se altera la distribución del ingreso entre

el capital  
sos del tr  
el porque  
que acab

Y  
ción conc  
todo, la  
rra y Fra  
concertad  
porción.  
correctiva  
productivi  
tasa de in

Corr  
ductividad  
comercio  
más que c  
cepto de  
reporte un  
real de in  
el progres  
intensidad  
distintos se  
ducir algu

#### Efectos

1) E  
Si la  
sarios y tra  
neas direct

el capital y el trabajo, no sufren detrimento los ingresos del trabajo. No vale la pena detenerse a mostrar el porqué de esta afirmación, pues el mismo ejemplo que acabamos de explicar sirve para confirmarla.

Y podríamos aceptar esta hipótesis, si la acción concertada garantizara el fin de la inflación. Con todo, la experiencia de países como Alemania, Inglaterra y Francia ha demostrado que a pesar de la acción concertada, los precios siguen subiendo en cierta proporción. Por eso se vieron obligados a introducir un correctivo añadiendo al porcentaje del incremento de la productividad un porcentaje adicional equivalente a la tasa de inflación que se considera como inevitable.

Como, además, el índice del aumento de la productividad no considera los ingresos provenientes del comercio exterior, se añaden o se restan unos puntos más que corresponden a ganancias o pérdidas por concepto de exportaciones, según que el comercio exterior reporte un efecto positivo o negativo en la relación real de intercambio (terms of trade-effect). Finalmente, el progreso tecnológico trae consigo variaciones en la intensidad de capital o relación capital/trabajo de los distintos sectores de la economía, que obliga a introducir algunos correctivos.

## Efectos

### 1) Efectos antiinflacionarios

Si los tres contratantes en juego, Estado, empresarios y trabajadores se conforman de acuerdo a las líneas directrices que acabamos de describir, realmente

se cerrarían fuentes importantes de inflación.

Por el lado de la demanda, se acabaría al menos parcialmente con el déficit presupuestal, causa importante de la expansión monetaria, y se controlaría en alguna medida la demanda de bienes de consumo.

Por el lado de la oferta, se mantendrían dentro de ciertos límites los costos representados por el factor de producción mano de obra, reduciendo una causa de aumento de los precios.

Estos efectos, tanto sobre la oferta como sobre la demanda, permiten afirmar que una política de ingresos y salarios que funcione -es decir en el caso de que se cumplan las condiciones o presupuestos necesarios- debe obrar de un modo estabilizador, ayudando a contener la carrera inflacionaria.

Sin embargo, no se puede pensar que esta política se convierta en la panacea y que con ella la economía colombiana vaya a quedar libre del azote de la inflación. Pues si bien ella ataca a causas importantes del alza del costo de la vida, con todo existen otros factores inflacionarios que escapan a su control.

En primer lugar, como hemos indicado, el comportamiento requerido de los empresarios queda bastante impreciso y todo da a entender que, al menos en los planteamientos teóricos, no se pone empeño decidido en

reducir sus  
nopolítica  
parece que  
mente sobr

En se  
dependiente  
industria na  
bienes de c  
producción,  
alcista de l  
está domina

En ter  
chos product  
cuarios, inc  
la demanda  
rializa crec

El con  
bre la oferta  
lidades de au  
tendencia al

Por otro  
puede sustitu  
biaria, que c  
rrollo de la e  
la primera es

reducir sus tasas de ganancia. Dada la estructura monopolística y oligopolística de la economía colombiana parece que este factor va a seguir incidiendo fuertemente sobre el nivel de precios de nuestra economía.

En segundo lugar, hay que mencionar el carácter dependiente de nuestra economía, concretamente de la industria nacional. Esta se ve obligada a importar los bienes de capital y no pocos insumos necesarios para su producción, lo que la hace vulnerable a la tendencia alcista de los precios de esos bienes, cuya producción está dominada por los países industrializados.

En tercer lugar, la rigidez de la oferta de muchos productos en Colombia, sobre todo de los agropecuarios, incide fuertemente sobre sus precios, ya que la demanda por tales artículos en un país que se industrializa crece sin cesar.

El control que ejerce el capital monopolístico sobre la oferta en general, elimina, finalmente, posibilidades de aumentar la misma, y mantiene en pie la tendencia al alza de los precios.

Por otra parte, la política de ingresos y salarios no puede substituir las políticas fiscal monetaria y cambiaria, que continuarían siendo decisivas para el desarrollo de la economía. Si ellas son erradas o ineficaces, la primera es incapaz de subsanar su falla.

## 2) Efectos distributivos

No pocas veces se habló en la campaña presidencial del propósito de lograr, a través de la política de ingresos y salarios, una participación directa y creciente del trabajo en el producto nacional. Sin embargo, los análisis precedentes bastan para demostrar la falta de piso de semejantes pretensiones.

Si cada uno de los grupos participantes en la acción concertada, Estado, Sindicatos y empresarios, se comporta de acuerdo a los postulados de esta política, se podría pensar que en la nueva situación el trabajo va a quedar defendido, al menos parcialmente, del deterioro que sufren sus ingresos por la inflación, a condición de que la tasa de crecimiento del empleo permanezca constante. Si ésta disminuye, la distribución del ingreso entre el capital y el trabajo empeora para el primero.

Pero no puede pensarse en una mejora de la posición de los salarios, en una redistribución del ingreso entre el trabajo y el capital. Ni siquiera quienes concibieron en Europa la idea de la economía concertada pensaron en tal redistribución y los resultados obtenidos en Alemania, Francia, Argentina y otros países que la han practicado, confirman esta afirmación.

Pero resulta evidente que, si los salarios se rigen por los aumentos de la productividad del trabajo y esta se mide en función del valor actual asignado al tra-

bajo y a  
de produ  
da, a no  
lación co  
darse a c  
la produc  
rrida no  
sos y sal

Un  
si en el  
Obreros  
aceptar  
nal, acep  
ducto soc  
menos, p

Est  
contentar  
aumentos  
pondiar  
de tales  
valga la

Así  
salarios  
ción actu  
que la si  
to a la

bajo y al capital, la participación de los dos factores de producción en el producto social permanece invariada, a no ser que sucedan reestructuraciones en la relación capital-trabajo. Tales reestructuraciones pueden darse a causa del empleo de tecnologías diferentes en la producción, pero en ese caso la redistribución ocurrida no se debería en absoluto a la política de ingresos y salarios, sino a factores tecnológicos.

Una redistribución de los ingresos solo se lograría si en el diálogo concertado entre los Empresarios y los Obreros bajo la dirección del gobierno, los primeros aceptaran reducir su participación en el ingreso nacional, aceptando que en vez de percibir el 45% del producto social, se les dejara, por ejemplo, solo el 30% menos, para que el trabajo recibiera la diferencia.

Esto significaría que los empresarios tendrían que contentarse con aumentos de sus ingresos inferiores a los aumentos salariales, que a las alzas de salarios no responderían con aumentos de precios. Pero la ingenuidad de tales esperanzas es demasiado patente como para que valga la pena detenerse a discutirla.

Así que, resumiendo, la política de ingresos y salarios dejará, en el mejor de los casos, la distribución actual de los ingresos intacta: tan solo impedirá que la situación de los asalariados empeore con respecto a la realidad actual.

## Probabilidades de éxito

Hemos descrito los efectos que podría producir una política de acción concertada, en el caso de que dicha política funcionara a la perfección. Analicemos ahora someramente las probabilidades de que esto suceda así.

Para que el sistema funciones es preciso que se cumplan las condiciones o presupuestos implícitos que mencionamos anteriormente: representación de la mayoría de los colombianos en las asociaciones gremiales, equilibrio del poder de negociación entre empresarios y trabajadores, neutralidad del Estado, y buena voluntad, de parte de los tres contratantes, de comportarse de acuerdo a las directrices dictadas por la razón económica.

La primera condición no se cumple en Colombia. Sabido es de todos que los sindicatos no alcanzan a agrupar a más del 15% de los asalariados. El resto se queda sin participación ninguna en el diálogo de la acción concertada.

Por lo que toca a la condición de equilibrio en el poder de negociación, no hay que esforzarse demasiado para ver que en Colombia el sindicalismo resulta por demás débil frente al poder económico de las asociaciones patronales (ANDI, FENALCO, etc.) que controlan por completo la economía del país.

La ne  
rosímil si se  
de nuestro  
que detenta  
guna para s  
gobierno va  
llevar adela  
sentantes de

Final  
portarse cor  
cumplir lo  
ta, que res  
ella las esp  
nómica nac

## CONCLUSI

El le  
posibilidad  
y salarios  
respecto al  
de los ingr

La P  
de freno a  
rios factores  
total, ya c  
alza de los

Com  
ca de ingr

La neutralidad del Estado parece del todo inverosímil si se tiene en cuenta que las clases gobernantes de nuestro país coinciden exactamente con las clases que detentan el poder económico. No existe razón alguna para suponer de buena fe que los miembros del gobierno vayan a deponer sus intereses de clase para llevar adelante el diálogo entre los empresarios, representantes de su propia clase, y los trabajadores.

Finalmente, la buena voluntad o propósito de comportarse como lo exige la situación económica y de cumplir lo pactado, es una variable tan frágil e incierta, que resulta por lo menos aventurado fundar sobre ella las esperanzas de éxito de toda una política económica nacional.

## CONCLUSION

El lector ha visto en las páginas precedentes las posibilidades y el alcance de una política de ingresos y salarios de acción concertada en nuestro país, con respecto al problema inflacionario y a la distribución de los ingresos.

La Política Concertada constituye un instrumento de freno a la inflación porque toma bajo control varios factores causantes de la misma, pero no el remedio total, ya que deja libres otras causas importantes del alza de los precios.

Como instrumento distributivo este tipo de política de ingresos y salarios puede impedir, en el mejor

de los casos, el deterioro de la situación relativa de los asalariados. Pero no puede, ni intenta, ni siquiera, mejorar la situación.

Eso significa que si el Sr. Presidente se resuelve a poner en práctica la política que le dió la victoria en las elecciones del año pasado, los asalariados colombianos pueden esperar que la parte del ingreso que les ha correspondido hasta ahora, no va a sufrir una merma continua como ha sucedido hasta el presente.

Pero los trabajadores no pueden esperar de una política de ingresos y salarios una mejora de su posición: la desigual distribución del ingreso en Colombia en la que el 10% de la población que representa al capital se apropia la mitad del Producto Social, dejándole la otra mitad al 90% restante, constituido por el trabajo, va a continuar inmodificada.

La última razón de estas conclusiones radica en el hecho de que esta política no ataca la raíz de la desigualdad en nuestra economía: la apropiación de los medios de producción por parte del grupo capitalista. Porque la distribución primaria del ingreso en una sociedad capitalista tiene lugar en el proceso de producción y se hace de acuerdo al valor que los capitalistas, propietarios de los medios de producción y que acaparan todo el poder económico, le asignan a su propia contribución y a la del trabajo en la producción. El reformismo liberal no puede, ni tampoco pretende alterar este mecanismo básico de distribución del producto

social y  
medio de  
porque e

Inc  
algún tie  
ca salari  
lativa de  
nificado  
años se h  
Los capit  
ciones, p  
poder y  
han recu  
jorado su

social y la política de ingresos y salarios es solo un medio de impedir que las cosas empeoren demasiado porque esto significaría un peligro para el sistema.

Inclusive en los casos de algunos países que por algún tiempo han forzado consecuentemente una política salarial tendiente a mejorar la posición salarial relativa de los trabajadores, estos esfuerzos solo han significado mejoras temporales que en el transcurso de los años se han perdido, para volver al punto de partida. Los capitalistas soportan una pérdida pasajera de posiciones, pero vuelven siempre a la lucha con todo su poder y la práctica ha dado como resultado que siempre han recuperado el terreno perdido, cuando no han mejorado su situación.

## ANEXO

### DOS EXPERIENCIAS DE POLÍTICA DE INGRESOS Y SALARIOS: ARGENTINA Y ALEMANIA

Como una ilustración complementaria al estudio precedente, presentamos a continuación las líneas generales de dos experiencias importantes de política de ingresos y salarios: la política de salarios del General Juan Domingo Perón en la Argentina y la acción concertada de la República Federal de Alemania.

La primera, que cubre el período de 10 años comprendido entre 1945 y 1954, despertó en su tiempo un gran interés entre las clases trabajadoras no solo de la Argentina, sino de toda Latinoamérica, y sigue constituyendo un ejemplo valioso que vale la pena recordar en nuestro contexto colombiano.

La segunda data de tiempos más recientes, ya que fue propuesta en Alemania en 1965 por el Consejo de expertos económicos que asesora al gobierno sobre la marcha de la economía, y ha funcionado desde entonces hasta nuestros días. La escogemos como una experiencia típica entre varias que han sido emprendidas por diferentes gobiernos europeos en los últimos años. Además, constituye un buen ejemplo pues fue acogida con gran entusiasmo por patronos y obreros y puesta en práctica consecuentemente.

## LA POL

### Anteced

La  
respondi  
tación s  
frieron  
este lap  
en prom  
vida au  
real de

### Organiz

C  
la conc  
dencias  
sistema  
pide se  
militar,  
gremial  
trabajad  
única.

En  
tronal -  
central  
CGT-,  
pasaron

(1) Pasc  
Aire

## LA POLÍTICA DE SALARIOS EN LA ARGENTINA (1)

### Antecedentes

La política de salarios del peronismo argentino respondió a un momento de emergencia, de aguda agitación social, provocado por el fuerte deterioro que sufrieron los salarios en los años 1944 y 1945. Durante este lapso de tiempo, los asalariados nominales subieron en promedio en un 9,5%, en tanto que el costo de la vida aumentó en un 20%, lo que significó una pérdida real de los ingresos del trabajo del 8,5%.

### Organización de la Economía

Como marco teórico de la política peronista está la concepción corporativa del Estado, con fuertes tendencias populistas. La sociedad se organiza en este sistema en forma de una pirámide perfecta en cuya cúspide se encuentra un Estado fuerte con sólido apoyo militar, en el medio la clase empresarial organizada gremialmente en una asociación única y en la base los trabajadores, unidos en una central sindical asimismo única.

En la Argentina peronista tanto la Asociación Patronal -Confederación General Económica-, como la central sindical -Confederación General del Trabajo, CGT-, estaban totalmente controladas por el Estado y pasaron a constituir meros instrumentos de ejecución de

(1) Pascuchi, Marcial, Política de Salarios, Buenos Aires, 1957.

la política gubernamental.

Verdad es que la presentación inicial del programa de salarios se asemejaba a la de una política de acción concertada, ya que el decreto orgánico inaugural creaba, para llevar a cabo la política de salarios, un Instituto Nacional de las Remuneraciones, integrado por representantes de los empleadores y de los obreros, que tenía como misión principal fijar el salario mínimo y reajustarlo periódicamente a las variaciones del costo de la vida.

Pero, de hecho, el gobierno nunca se comportó como socio de diálogo con los grupos empresarial y obrero, sino como quien impone a los gremios sindicales y patronales su política. Por eso no es correcto calificar a la política argentina de salarios de política de acción concertada en el verdadero sentido de la palabra.

### Objetivos e Instrumentos

En líneas generales, la política peronista de salarios se proponía, como objetivo principal, elevar significativamente los ingresos reales de la clase trabajadora, más aún, aumentar decididamente la participación de los asalariados en el Producto Nacional. Como instrumento principal se empleó el control directo de los precios por una parte, y de los salarios, por la otra. El gobierno se propuso hacer crecer los salarios año tras año y en forma sostenida, en una proporción superior al aumento de los precios. En algunas ocasiones se llegó,

por breve  
se aume

### Desarrollo

Como  
los asalar  
decreto d  
mentos de  
guido se  
los precio  
hizo todo  
mentos p  
tando me  
culadores  
senta días  
to fue me  
en ese añ  
car que e  
los precio  
ron una e

Los c  
lo que er  
al gobiern  
de produc  
nos precio  
hasta del  
los aumer  
ria prima  
mentos sa  
tenares de

por breve tiempo, a congelar los precios, a la vez que se aumentaban los salarios.

### Desarrollo de la Política de Salarios

Como primera medida para defender los ingresos de los asalariados el gobierno dictó a fines de 1945 un decreto de emergencia por el cual se establecían aumentos del 20 al 25% para todos los salarios. Acto seguido se produjo un movimiento general de aumentos de los precios por parte de los empresarios. El gobierno hizo todos los esfuerzos posibles por mantener esos aumentos por debajo de los incrementos salariales, adoptando medidas espectaculares contra agiotistas y especuladores al estilo de la llamada "campaña de los sesenta días", de junio al 15 de Agosto de 1946. El éxito fue menor de lo esperado pues los precios subieron en ese año en un 16%, pero de todos hay que destacar que el aumento de los salarios fue mayor que el de los precios, por lo cual en 1946 los trabajadores lograron una elevación real de sus ingresos.

Los aumentos de precios continuaron en 1947, por lo que en el mes de Mayo se dió una ley facultando al gobierno para congelar precios, y mantener mínimos de producción. El gobierno procedió a congelar algunos precios, aunque se vió forzado a permitir alzas hasta del 40% a los minoristas para permitirles absorber los aumentos de sus costos de mano de obra y de materia prima. Pero simultáneamente decretó nuevos aumentos salariales de tipo masivo, que alcanzaron a centenares de miles de trabajadores.

Como los empresarios respondieron a las nuevas alzas salariales con la elevación de sus precios, el gobierno dispuso en mayo de 1948 que las mejoras que se produjeran en los salarios de los trabajadores, de cualquier tipo que fueran, y para todos los sectores de la economía, "deberán incidir necesariamente sobre los beneficios de la empresa o patrono a cuyas órdenes preste servicios quedando expresamente prohibido el aumento de precio por dicha causa de los artículos que elabore o venda".

Es decir, que el gobierno dispuso por decreto el único mecanismo que puede, en una economía capitalista, lograr una redistribución primaria de los ingresos: el aumento de salarios sin aumentos concomitantes de los precios, que implica que la ganancia de ingresos de los trabajadores se le quite a la parte del ingreso nacional que recibe el capital.

Los años siguientes estuvieron marcados por el mismo proceso: aumentos salariales y esfuerzos del gobierno por contener el alza de precios. Los primeros, como antes, resultaron efectivos, en tanto que los precios continuaron subiendo, escapando al control del Ejecutivo, y llegando a superar los aumentos salariales. En conjunto resultó que los salarios reales subieron en un 37% desde 1945 a 1948, para empezar a declinar a partir de 1949, aunque sin caer por debajo del nivel de 1945.

El proceso inflacionario se acentuó de manera casi

vertical  
un aume  
el gobie  
tener las  
destaca  
cios, in  
los empr  
estudio

La  
mitir la  
plan ec  
dió a c  
lizar el  
son las  
promove  
consumo  
inneces  
plan ec

Pr  
dujo un  
el costo  
(y 1954)

E  
menzara  
quistaba  
un fenó  
de la e

vertical entre 1950 y 1962 (entre 1951 y 1952 se dió un aumento del costo de la vida del 29%), por lo que el gobierno procedió a tomar nuevas medidas para contener las tendencias inflacionarias, entre las cuales se destaca la creación de la Comisión Nacional de Precios, integrada por representantes de los trabajadores y los empresarios, a la que le asignaron las funciones de estudio o investigación y de control y vigilancia.

La primera tarea de la Comisión consistió en transmitir la orden de aumento de salarios que contenía el plan económico de 1952: del 40 al 80%. Acto seguido, dió a conocer un plan de acción encaminado a neutralizar el alza de los precios, cuyas principales medidas son las siguientes: no autorizar aumentos de precios, promover la productividad, fomentar las cooperativas de consumo, incrementar la pesca, eliminar intermediarios innecesarios y mantener la austeridad preconizada en el plan económico.

Pero, aunque la introducción de estas medidas produjo una saludable reducción de la tasa de inflación, el costo de la vida continuó subiendo (12% entre 1953 y 1954).

Entretanto, los líderes sindicales de la CGT comenzaron a caer en la cuenta de que a la par que conquistaban victorias en la lucha por los salarios, sucedía un fenómeno ajeno a su control: la producción global de la economía decrecía, debido a que los empresarios,

al ver que el gobierno estaba dispuesto a forzar la política salarial a toda costa, decidieron rebajar el ritmo de sus inversiones. La consecuencia fue la disminución progresiva de los ingresos reales de los trabajadores, a pesar de los continuos aumentos de salarios. La CGT comenzó entonces a difundir una nueva política de cierta temperancia en las exigencias salariales, a fin de volver a estimular la actividad económica del país. Pero ya era tarde, y la caída del gobierno peronista, preparada por las fuerzas capitalistas del país, se fue haciendo cada vez más inevitable.

## Efectos de la Política de Salarios

### 1) El retroceso de la Economía

Algunos datos dan una idea más clara del fenómeno que acabamos de mencionar. Como consecuencia de la política de salarios, casi todos los índices convencionales de la economía argentina descendieron, dándose origen a un fuerte retroceso económico de fatales consecuencias. Con base en 1950 y teniendo en cuenta el aumento de la población, se registraron las siguientes cifras: la producción industrial bajó en un 11,5%, la producción agrícola en un 8,5%, las exportaciones en un 16,1%. El ingreso nacional se conservaba en 1954 al mismo nivel que en 1950.

### 2) Efecto

Co  
rió la di  
trabajo c  
renta de  
les capi  
total, y  
las propa  
Junto co  
participa  
dedores f  
gunos se

Sir  
de la pa  
no fue a  
vida, de  
respuesta  
redujo e  
real para

## 2) Efectos redistributivos

Como consecuencia de la política de salarios, varió la distribución de los ingresos entre el capital y el trabajo de un modo significativo. Mientras en 1947 la renta de los empresarios, propietarios, profesionales capitalistas, etc., significaba un 53% del ingreso total, y la de los empleados y obreros un 47%, en 1954 las proporciones eran de 44 y 56%, respectivamente. Junto con las clases asalariadas, el Estado aumentó su participación en la renta nacional. Parece que los perdedores fueron los capitalistas propiamente dichos y algunos sectores de las clases medias.

Sin embargo, es preciso repetir que el aumento de la participación del trabajo en el ingreso nacional no fue acompañado de un aumento real de su nivel de vida, de un aumento real de sus ingresos, ya que la respuesta de los empresarios de reducir la producción, redujo el producto social, en consecuencia, el ingreso real para distribuir entre asalariados y capitalistas.

## LA ACCION CONCERTADA EN ALEMANIA

### Antecedentes

La Acción Concertada nació en la República Federal Alemana como instrumento para sacar la economía de la crisis de recesión y desempleo, acompañados de un enorme déficit en las finanzas públicas y de un aumento del costo de la vida que, aunque para nuestro medio resulta insignificante, en el medio alemán era desconocido después de la Segunda Guerra Mundial (4,5%).

Estos fenómenos determinaron la caída del gobierno de L. Erhard en 1966 y la creación de una gran coalición entre los dos partidos mayoritarios alemanes. El nuevo gobierno, apoyado en grandes mayorías, vió entonces la oportunidad de orientar la economía ayudado por la colaboración voluntaria y conjunta de los sindicatos y las asociaciones patronales.

### Marco Teórico

La crisis del año 66 llevó a los teóricos de la economía y al gobierno alemán a la constatación del fracaso de su política económica en el logro conjunto de los objetivos que todos señalan al manejo de la economía: pleno empleo, estabilidad del nivel de precios, crecimiento continuo y suficiente y equilibrio de la balanza de pagos: hasta entonces solo se había logrado un alto grado de ocupación y un rápido crecimiento con tasas elevadas de inflación; o desempleo y escaso cre-

cimiento con tasas reducidas de inflación.

La razón de por qué nunca se logran todos los fines a la vez la encuentran los alemanes en una política coyuntural errónea por parte del gobierno y en la falta de un sistema eficaz de coordinación de los distintos sectores económicos incluyendo al Estado. Debido a que no hay un comportamiento concertado del gobierno, los empresarios y los trabajadores, nunca se logra un equilibrio estable de la economía.

El Consejo económico asesor del gobierno propuso entonces como medio para superar este conflicto entre crecimiento y empleo por una parte y estabilidad del nivel de precios por la otra, una acción conjunta de "comportamiento económico concertado" en el que tanto el Estado como los gremios obreros y patronales se comprometieran a guardar un comportamiento uniforme común que se propusiera metas concretas cada año: para el primero se propusieron reducir la tasa de inflación al 3%.

#### Instrumentos

Como instrumento para lograr la meta de reducción de la tasa de inflación, cada uno de los tres contratantes recibió líneas directrices de la Acción Concertada: el Estado debía comprometerse a aumentar el gasto público máximo un 2% por encima del crecimiento real del producto social.

Los trabajadores debían contentarse con aumentos máximos de sus salarios iguales al aumento de la productividad de cada sector de la economía más una tasa de inflación del dos por ciento.

A fin de contener la demanda de bienes de capital (inversiones) por parte de los empresarios, el banco central debía controlar el volumen de crédito, de tal manera que este no creciera en más de dos por ciento sobre la tasa de crecimiento del Producto Social de toda la economía.

### La realidad de la Acción Concertada

En las primeras sesiones de la Acción Concertada, tenidas en 1967, se dió el fenómeno de una coincidencia y armonía sorprendente entre los participantes, que tuvo como consecuencia un difundido optimismo por parte de la opinión pública, que pensó que por fin se había descubierto un instrumento realmente eficiente de política económica.

Los miembros de la Acción Concertada -Estado, sindicatos y empresarios- aceptaron los objetivos de la política económica planteados por los representantes del gobierno, se declararon decididos a apoyarlos con sus decisiones económicas y cada uno aceptó la parte que se le asignó de acuerdo a los instrumentos descritos en el aparte anterior.

Pero en cuanto se trató de poner en práctica los

compromi  
claras.  
torno a  
Concerta  
"política  
concepci  
considera  
política  
cia labo  
vencione  
ción res  
debería

La  
las posi  
clara: se  
podía ir  
participa  
evoluci  
sus deci  
do al in  
solo se  
nes priv  
de un i  
vos a t

las con  
lograr  
adecua  
rial ca

compromisos contraídos, las cosas no aparecieron tan claras. El primer punto de controversia se presentó en torno a los salarios. En la cuarta sesión de la Acción Concertada se había acordado acabar con todo tipo de "política salarial negativa". Pero pronto se vió que las concepciones de lo que tal política significaba diferían considerablemente: mientras los sindicatos entendían por política salarial negativa la supresión de toda exigencia laboral que no estuviera contemplada en las convenciones colectivas, los empresarios veían su aplicación restringida a los nuevos acuerdos, en los que se debería rechazar toda reducción de salarios.

La táctica con la que el gobierno trató de llevar las posiciones encontradas a un denominador común fue clara: se encontró una fórmula vacía, que cada uno podía interpretar a su gusto. A fines de 1968 los participantes declararon solo su "disposición, de apoyar la evolución de la economía deseada por el gobierno en sus decisiones autónomas. Son conscientes que de acuerdo al informe económico del gobierno esta evolución solo se logrará a través de un aumento de las inversiones privadas sobre la base de aumentos de utilidades y de un incremento del poder de compra de bienes masivos a través de alzas de sueldos y salarios".

La vaguedad de estas declaraciones continuó en las conversaciones siguientes. Se habló de que "para lograr el objetivo común de un crecimiento económico adecuado serían de gran importancia una política salarial capaz de elevar el poder de compra de la pobla-

ción y un incremento continuado de las inversiones privadas". Pero los resultados concretos no se vislumbraron por ninguna parte.

A fin de superar este impasse de ineficiencia, el gobierno introdujo el concepto de la "simetría social". Según el ministro de economía, las medidas gubernamentales deberían favorecer en un primer momento a los empresarios, pero más tarde serían substituídas por una política que favorecería claramente a los asalariados y a las pretensiones del Estado de aumentar su participación en la economía.

Por otra parte, el gobierno empleó la táctica de excluir de las discusiones de la acción concertada los problemas controvertidos.

El empleo de fórmulas vacías y la táctica de pasar por alto los asuntos álgidos exasperó a los sindicatos que hacia finales de 1967 exigieron que para continuar la acción concertada se procediera a tratar abiertamente todos los problemas sociales y económicos que habían quedado abiertos y a definir la práctica de la simetría social.

Pero los empresarios rechazaron la propuesta de los trabajadores. El gobierno propuso entonces la creación de dos grupos de trabajo, uno de los cuales debía ocuparse del problema de la automatización de la industria con sus consecuencias para el nivel de empleo y el segundo, de la evolución y distribución del in-

greso  
mano

mayor  
mos.  
gobier  
cifras  
rios.  
minist  
demás  
direct  
Su pro  
un 3,

dicato  
maner  
sus de  
perseg  
sindico  
puesta  
a dire  
1967

eso, e  
tos di

del g  
pudie  
desea

greso a mediano plazo y de la creación de capital en manos de los trabajadores.

El primero de estos dos problemas fue discutido sin mayores dificultades. Pero el segundo encendió los ánimos. La primera publicación de líneas directrices del gobierno para la política salarial en 1967 no contenía cifras exactas sobre la evolución deseada de los salarios. En la segunda vuelta de la acción concertada, el ministro de economía Schiller forzó, en contra de los demás miembros de la acción, la publicación de semi-directrices para el desarrollo de los sueldos y salarios. Su propuesta era hacer que los salarios aumentaran en un 3,5%.

Pero la reacción fue negativa, pues tanto los sindicatos como los empresarios consideraron que de esta manera el gobierno trataba de restarles autonomía en sus decisiones, de impedirles la discusión abierta y de perseguir sus propios fines a través del diálogo. Los sindicatos declararon abiertamente que no estaban dispuestos a abandonar sus propios objetivos para plegarse a directrices del gobierno. Lo mismo que sucedió en 1967 se repitió en los años siguientes hasta 1970. Por eso, el gobierno desistió, desde este año, de publicar datos directrices para las alzas salariales.

Pero, prescindiendo de esta rechazada intromisión del gobierno, los sindicatos y los empresarios tampoco pudieron ponerse de acuerdo nunca sobre la evolución deseada de los salarios.

Los primeros rechazaron siempre las propuestas de aumentos de los empresarios por considerarlas excesivamente bajas, ya que no les permitían aumentar en lo más mínimo su participación en el producto social. Por su parte, las asociaciones patronales criticaron siempre las exigencias de los trabajadores como excesivas, argumentando que significaban una amenaza contra la estabilidad del nivel de precios, un fuerte factor inflacionario.

### Reacción de los Sindicatos y los Empresarios

La experiencia descrita de la incapacidad de los miembros de la acción concertada de llegar a compromisos reales sobre cifras precisas, hizo que el optimismo inicial se modificara considerablemente.

Los sindicatos habían pensado que la acción concertada les brindaría la oportunidad, que ellos siempre habían anhelado, de ejercer una co-gestión supraempresarial de la economía, de participar real y efectivamente en la determinación de la política económica general.

Después de unos años, ven que esas esperanzas no se han llenado y acusan tanto al Estado como a los empresarios por el fracaso de la acción concertada hasta el presente.

Según ellos, el Estado no ha cumplido con su obligación de proporcionar los datos orientadores nece-

sarios  
ven in  
tica d  
la eco  
confie  
autón  
tituye  
que l  
ningu  
taja  
logo,  
tratar

neg  
paci  
la te  
aras  
sus e

zo  
tos  
A e  
taci  
may  
yen  
posi

ció  
tad

sarios oportunamente, por lo que los participantes se ven imposibilitados para planear a conciencia una política de acuerdo con las circunstancias coyunturales de la economía. Además, como la legislación alemana le confiere al gobierno federal la competencia de realizar autónomamente la planeación a corto plazo, que constituye un dato para la acción concertada, y sobre la que los demás miembros de la acción no tienen influjo ninguno, resulta que el gobierno posee siempre una ventaja informativa que hace ilusorias las promesas de diálogo, compromiso y decisión común entre los tres contratantes.

A los empresarios les critican los trabajadores su negativa a aceptar un aumento efectivo de la participación del trabajo en el Producto Social, y sobre todo, la tendencia a exigir sacrificios de los demás grupos en aras de la estabilidad, pero a no ceder ni un ápice de sus exigencias.

En concreto, tachan la actitud patronal de rechazo constante a las exigencias salariales de los sindicatos con el argumento de que obran inflacionariamente. A esa actitud, dicen, nunca ha acompañado la aceptación de que las pretensiones de ganancias cada vez mayores por parte de los empresarios también constituyen un factor de alza del nivel de precios ni una disposición a ceder en tales pretensiones.

Por su parte, los empresarios se muestran decepcionados en sus expectativas de que la Acción Concertada llegaría a producir una actitud "disciplinada" de

los trabajadores en lo que respecta a la política salarial de los sindicatos.

Criticán ante todo al gobierno, al que reprochan el que nunca ha destacado conveniente en sus informes anuales la marcha de la economía, la necesidad de una orientación de la política salarial que sea conforme a los objetivos de estabilidad proclamados por el mismo gobierno, así como por sindicatos y asociaciones patronales.

Por el contrario, afirman, el gobierno siempre ha exigido de los empresarios un comportamiento medurado en sus decisiones sobre precios e inversiones como presupuesto necesario para poder hacer exigencias a los sindicatos. Es decir que los empresarios consideran que el gobierno ha querido hacer recaer sobre ellos el peso de la campaña antiinflacionaria, exigiéndoles solo a ellos los sacrificios que deberían realizar todos los sectores económicos en aras de la estabilidad.

A los sindicatos les reprochan su falta de voluntad de guiarse en sus exigencias salariales por los postulados de la economía. Muchos grupos de empresarios comienzan a pensar que la Acción Concertada ha perdido su función como instrumento de información mutua y de diálogo en busca de la coordinación del comportamiento económico de los tres grupos, sobre todo por el hecho de que no se ha encontrado ni se está buscando la manera de llegar a acuerdos reales sobre la política salarial.

acaba  
de in  
ca Fe  
tan u  
genti  
del E  
que e  
tos,  
posic

cepa  
sos s  
econ  
los n  
Acep  
tinos  
de p  
defe  
soci

cias  
dam  
posi  
tribi  
y sc

## CONCLUSION

### Enseñanzas de las dos Experiencias

Como se puede ver fácilmente por las páginas que acabamos de dedicar a la descripción de las políticas de ingresos y salarios de la Argentina y de la República Federal de Alemania, estas dos experiencias presentan una diferencia importante en sus modalidades: la Argentina se caracteriza por el influjo directo y fuerte del Estado en apoyo de la clase trabajadora, en tanto que en la Alemana prima la tendencia a que sindicatos, gremios patronales y Estado fijen libremente sus posiciones en común diálogo.

Por otra parte, las dos se identifican por la concepción global de la política económica: en ambos casos se quiere conservar la estructura capitalista de la economía, caracterizada por la propiedad privada de los medios de producción en manos de los capitalistas. Aceptada esa estructura fundamental, tanto los argentinos como los alemanes pretenden lograr la estabilidad de precios en la economía nacional con la finalidad de defender a los asalariados en la lucha por el producto social frente al poder del capital.

Un resumen de las enseñanzas de ambas experiencias nos puede dar, precisamente por la diferencia fundamental anotada arriba, un contexto completo de las posibilidades reales del capitalismo de mejorar la distribución del ingreso a través de la política de ingresos y salarios.

En la Argentina el gobierno impuso efectivamente el incremento de los salarios por encima de los aumentos de los precios en forma sostenida durante varios años. A través de este mecanismo logró una redistribución real: logró que el porcentaje del producto social que perciben los trabajadores subiera considerablemente en comparación con la parte que se apropia del capital.

Pero esta redistribución fue contrarrestada y en parte anulada por la reacción de los empresarios de reducir sus inversiones, hacer bajar la producción y en consecuencia el ingreso global. El efecto fue un retroceso total de la economía que redujo las ganancias relativas de los trabajadores a una mejora real insignificante.

Este fenómeno no es otra cosa que un reflejo directo de la dinámica interna, de las contradicciones esenciales al capitalismo. Basado en la propiedad privada de los medios de producción, éste se apoya como resorte fundamental de la actividad económica, en la utilidad, en las ganancias de los empresarios. En el momento en que una política económica reduzca efectivamente o al menos amenace con reducir la tasa de ganancia de los empresarios, estos tienen el recurso a mermar las inversiones y a frenar la producción, con lo que causan el retroceso y fracaso de la economía nacional en su conjunto.

El capitalismo no conoce otra salida a esta reacción implacable que la de volver a dar incentivos a los

empres  
que la  
su fa

ello p  
papel  
cutores  
vieron  
en bu

fue l  
Como  
traror  
queri  
cuanc  
los d  
menor  
to so  
carga  
nes c  
ción  
de l

en l  
En e  
duct  
con  
se h  
to p

empresarios permitiéndoles elevar sus utilidades, con lo que la distribución del ingreso vuelve a recargarse en su favor.

En Alemania el Estado procuró, y fue forzado a ello por los sindicatos y los empresarios, conservar su papel de socio en el diálogo con los otros dos interlocutores. De ahí que los trabajadores y los patronos se vieron enfrentados en la Acción Concertada, cada uno en busca de sus intereses.

La consecuencia directa de este comportamiento fue la ineficacia de la política de ingresos y salarios. Como hemos descrito, empresarios y trabajadores se mostraron muy dispuestos al diálogo y a ajustarse a los requerimientos de la evolución económica en teoría, pero cuando se llegó al terreno de los hechos, ninguno de los dos cedió en sus pretensiones de aumentar o por lo menos conservar incólume su participación en el producto social y ambos pretendieron que la parte contraria cargara con los sacrificios exigidos por las orientaciones de los expertos del gobierno para conjurar la inflación manteniendo un ritmo adecuado en el crecimiento de la economía.

También en este caso encontramos una explicación en las contradicciones internas del sistema capitalista. En este, el capital se apropia una buena parte del producto social, teniéndose que contentar los trabajadores con la parte que dejan los empresarios. Las dos clases se hallan, esencialmente, en una situación de conflicto permanente, ya que sus intereses, expresados aquí en

términos de ingreso o participación en los bienes de la economía, son fundamentalmente encontrados: todo aumento de la parte del trabajo significa una disminución de la porción que recibe el capital, y viceversa.

Pretender que los trabajadores renuncien a aumentar su participación significa suponer que la actual distribución es "correcta" o "equitativa", lo que contradice al sentir de todos los trabajadores. Pretender que los capitalistas acepten reducir su parte equivale a confiar en actitudes moralistas de buena voluntad, una confianza que contradice a la realidad, a la dinámica interna de los procesos económicos y sociales.

PUBLIC

César Vallejo  
Noviembre 19

Estudio in  
temas tratado

La primera  
la estratificaci  
gración.

La segunda  
punto de vista

La tercera  
distribución  
poder econón

En la últi  
revista a las l  
la Iglesia.

El autor e  
hace estudios

CO  
Sus  
Sus  
Su  
Va