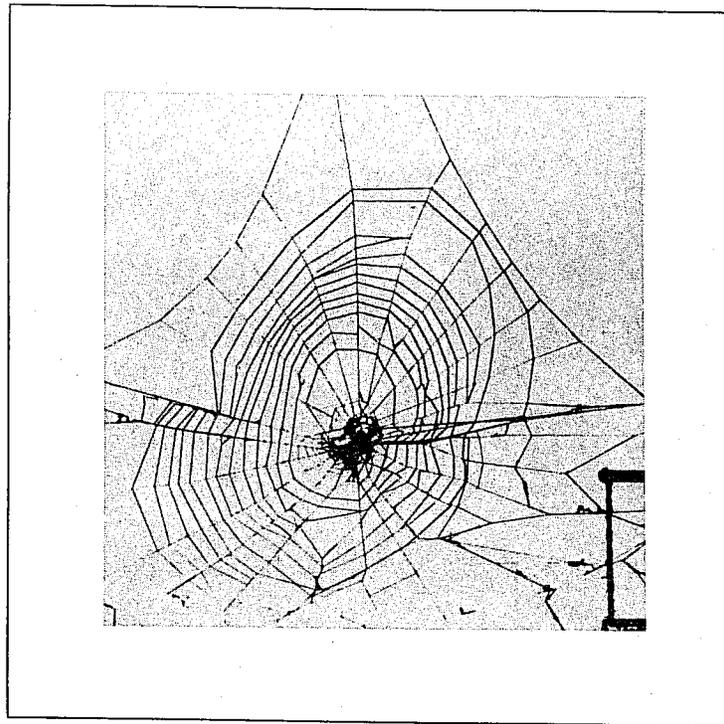
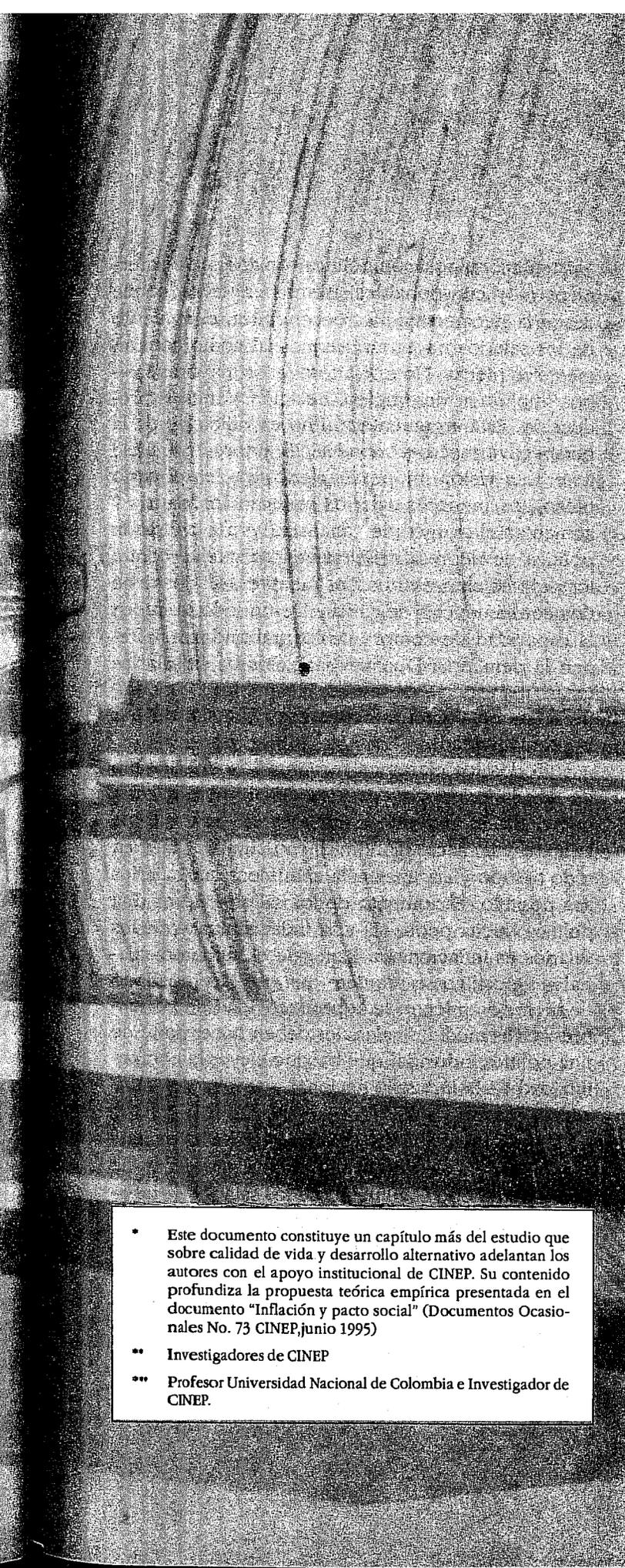


ECONOMIA Y SOCIEDAD





CICLO DE PRECIOS, PRODUCCION, EMPLEO Y SALARIOS*

EMPERATRIZ BECERRA**
OSCAR ARCOS**
JORGE IVÁN GONZÁLEZ***

"La calidad de vida que puede disfrutar la gente de una sociedad particular y un resultado integral de la forma en que ella esta organizada. El progreso social puede ser visto como la erradicación efectiva de las principales carencias que padecen los miembros de una sociedad"

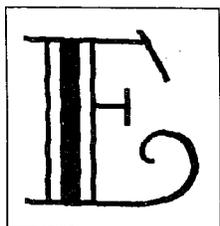
Amartya Sen

* Este documento constituye un capítulo más del estudio que sobre calidad de vida y desarrollo alternativo adelantan los autores con el apoyo institucional de CINEP. Su contenido profundiza la propuesta teórica empírica presentada en el documento "Inflación y pacto social" (Documentos Ocasionales No. 73 CINEP, junio 1995)

** Investigadores de CINEP

*** Profesor Universidad Nacional de Colombia e Investigador de CINEP.

INTRODUCCIÓN



El examen presentado en el documento *"Inflación y Pacto Social"*¹ permitió determinar algunas de las causas estructurales de la inflación. Entre éstas se mencionaron las "condiciones de oferta". En líneas generales, las "condiciones de oferta" abarcan los procesos relacionados con la producción y la distribución. Dentro de "la amplia gama de aspectos que cubren estas etapas hemos escogido cuatro: el valor del producto final, la productividad, los salarios y el empleo. Restringiendo aún más el análisis, sólo haremos referencia a las industrias de alimentos y vestidos. No contamos con la información necesaria para estudiar los demás sectores².

Este documento es una pieza más del proyecto global sobre calidad de vida. Cierra el gran capítulo correspondiente a la oferta. Cualifica las hipótesis que se presentaron en la investigación anterior sobre el ciclo de los precios y deja abierta la puerta para el estudio siguiente, relacionado con las características de la demanda.

En estas páginas hacemos un análisis detallado de las interacciones que se presentan entre los salarios, los precios, el empleo y la producción. Se ha tratado de conjugar el rigor técnico con una exposición que esté al alcance de quienes no están familiarizados con la formalización utilizada por los economistas. El documento desvirtúa afirmaciones ligeras que se suelen hacer sobre la relación entre los salarios, el empleo y la producción. En las discusiones salariales los intereses políticos de las partes ahogan la argumentación técnica. Ello es inevitable. Sería ingenuo pretender que en una mesa de negociaciones se haga abstracción de las presiones de los diferentes grupos sociales. El actor con mayor poder relativo impone sus condiciones. La fijación del nivel salarial es, en última instancia, un asunto político.

Los ejercicios empíricos que realizamos nos llevan a concluir que los gobiernos y los empresarios

"sustentan" su posición política con argumentos técnicos muy cuestionables. Hemos encontrado que desde la perspectiva macroeconómica, el aumento de los salarios no es tan perjudicial como comúnmente se piensa. No es cierto que los mayores salarios impliquen desempleo, inflación y menos producción. Esta argumentación no es válida desde la perspectiva macroeconómica. El empresario suele tener una visión miope. Es cierto que, en el corto plazo, los menores salarios reducen los costos y aumentan el margen de ganancia. Pero a la larga la política de depresión del salario se vuelve contra los propios empresarios. Los menores salarios tiene dos consecuencias negativas. De un lado, reducen la capacidad de compra de los trabajadores y frenan la demanda. De otra parte, los bajos salarios crean una especie de "pereza" tecnológica. Los empresarios no sienten ninguna presión para mejorar la productividad³.

Todos los extremos son engañosos. El hecho de que la evidencia empírica dé pie para afirmar que el alza salarial puede favorecer el desarrollo de la actividad macroeconómica, no significa que en todo tiempo y circunstancia el aumento de salarios sea positivo. El aumento de los salarios no es una política buena per se. El alza indiscriminada de los salarios es inflacionaria. Para que el aumento salarial sea positivo se requiere que esté acompañado de un mejoramiento de la productividad de las empresas. Las medidas salariales deben hacer parte de una política industrial que busque elevar la competitividad de la industria nacional y ampliar los mercados, interno y externo.

En Colombia la discusión salarial se ha realizado de manera descontextualizada. El gobierno ha considerado que el aumento de los salarios es inflacionario. Los empresarios, por su parte, piensan que afecta negativamente su margen de ganancia. Ni el gobierno ni los empresarios han demostrado de manera técnica la pertinencia de su argumentación. El Pacto Social da un paso hacia adelante al amarrar el salario a la productividad. Ello permite introducir en la discusión elementos de carácter estructural que van más allá de los intereses gremiales.

La productividad tiene la desventaja de que es una variable muy difícil de cuantificar. Los problemas de medición son de diversa índole. Van desde la definición del concepto de productividad hasta la disponibilidad de información. En sociedades, como la colombiana, donde gran parte de la producción se realiza a través de actividades informales, las dificultades de medición se acrecientan. A pesar de estos inconvenientes, es importante seguir insistiendo en la conveniencia de que se mire la productividad como una de las variables neurálgicas de la política de empleos y salarios.

El "Salto Social" es un buen ejemplo de lo poco que conocemos acerca de la relación entre empleo, salarios, precios, producción y productividad. El Plan de Desarrollo no dice nada sobre la forma como interactúan estas variables. La meta de 1.600.000 empleos se fija sin explicitar de qué manera es compatible con los otros objetivos que el gobierno se ha propuesto en materia de inflación, competitividad, etc. Sería injusto achacarle todas estas carencias al Plan de Desarrollo. La ausencia de diagnósticos comprensivos es un mal que tiene raíces profundas. La política económica colombiana no ha escapado a las modas. El país copia esquemas de desarrollo sin tener cuidado de adaptarlos a las circunstancias nacionales.

El afán de copiar no ha dejado tiempo para examinar detenidamente lo que sucede con la producción nacional. Los ejemplos abundan. La fusión de la Dirección de Impuestos y la Aduana es uno de los más aberrantes. Como se explica más adelante, las industrias productoras de bienes comer-

ciables están pasando por uno de los momentos más difíciles. Colombia se ha convertido en un gigantesco sanandresito. Otro ejemplo de copia acrítica es la reorganización del Banco de la República⁴. El prurito por salvar a toda costa la independencia de la política monetaria, ha llevado al absurdo de que las decisiones de la autoridad monetaria vayan en contravía de las medidas de política económica adoptadas por el gobierno. Mientras que las disposiciones de las autoridades monetarias se traducen en revaluaciones del peso⁵, el gobierno aspira a que el peso se devalúe con el fin de estimular la competitividad de la industria nacional. Finalmente se ha impuesto el criterio de la Junta Directiva del Banco. La capacidad de compra de los colombianos en dólares sigue aumentando y, obviamente, los productores nacionales son incapaces de competir. En lugar de producir, las empresas colombianas se han convertido en poderosas comercializadoras. Esta actividad ha sido muy rentable. Las ganancias así obtenidas son registradas en las Cuentas Nacionales como un mayor valor agregado. Llegamos, entonces, al absurdo de que el PIB crece mientras el país se desindustrializa.

El documento consta de dos partes. En la primera se contextualiza la relación entre la producción, los precios, el salario y el empleo. Se compagina la presentación teórica⁶ con la descripción de las principales tendencias que se observan en la economía colombiana. La segunda parte compara los ciclos de los precios, la producción, el empleo y los salarios del sector de alimentos y confecciones.

¹ *Inflación y Pacto Social*. Documentos Ocasionales No. 73, Cinep, junio de 1995.

² Educación, salud, vivienda, transporte y otros. Estos son los cinco grupos restantes de la clasificación del DANE que se utilizó en el documento *Inflación y pacto Social*.

³ Cuando en los Estados Unidos se estaba discutiendo el Tratado de Libre Comercio (TLC) con México y Canadá, los opositores argumentaban que los bajos salarios de la mano de obra mexicana tendrían un efecto depresivo sobre el nivel general de salarios en los Estados Unidos y que ello iría en contra del mejoramiento de la productividad.

⁴ La ley 31 de 1992 (diciembre 29) busca darle mayor autonomía al banco central para ejercer sus funciones como autoridad monetaria.

⁵ En el documento anterior se mostraban algunas de las implicaciones que ha tenido la política monetaria en materia de inflación, esterilización y costo fiscal.

⁶ Con el propósito de abreviar la presentación del documento en esta revista, se omiten las demostraciones matemáticas de los supuestos y formulaciones teóricas. El documento completo, con sus anexos demostrativos, será objeto de una próxima publicación.



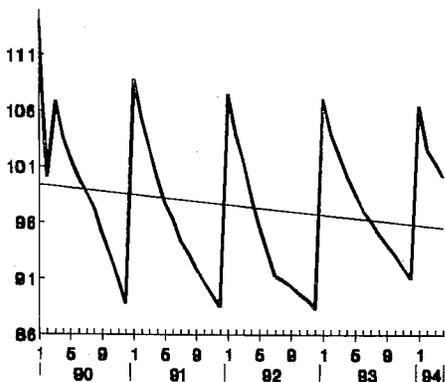
CONTEXTUALIZACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE LOS PRECIOS, LOS SALARIOS, LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO

En términos muy sencillos, la oferta y la demanda de trabajo dependen del salario real. En algunas versiones keynesianas se supone que la oferta de trabajo depende únicamente del salario nominal. Pero este punto no es relevante para la idea que desarrollaremos en las páginas siguientes. Si el salario real sube, la oferta de trabajo aumenta. El trabajador está más dispuesto a vincularse al mercado laboral cuando se le ofrece un mejor salario.

Por otro lado, cuando el salario real sube, la demanda de trabajo disminuye. Los mayores sala-

Figura 1

Evolución mensual del salario mínimo legal. Valores constantes, deflactado por el IPC (w/IPC)

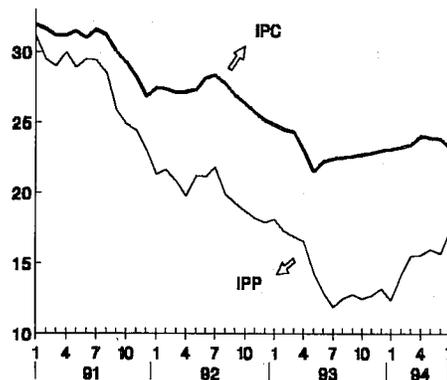


La línea más gruesa, zigzagueante, representa el salario mínimo legal en valores constantes (deflactado por el IPC). La línea recta más delgada corresponde a la tendencia.

Fuente: Cálculo de los autores a partir de DANE.

Figura 2

Índice de precios al consumidor (IPC) e índice de precios del productor (IPP).



Fuente: BANCO DE LA REPÚBLICA.

rios hacen que el empresario trate de vincular menos trabajadores.

En equilibrio, la oferta de trabajo es igual a la demanda.

Se supone que la oferta y la demanda de trabajo dependen de un mismo precio "p". Esta simplificación no es muy precisa ya que los precios no afectan al industrial y al trabajador de la misma manera. Para el trabajador-consumidor, el precio importante es el de los bienes que componen la canasta de consumo: el índice de precios al consumidor (IPC)⁷. El trabajador juzga el poder adquisitivo de su salario teniendo como base el IPC.

El razonamiento del empresario se basa en el precio de venta de su producto. La decisión de contratar trabajadores resulta de comparar este precio con el salario. Para valorar los precios reales del conjunto de industrias se utiliza el índice de precios del productor (IPP)⁸.

En Colombia el salario nominal se ha definido con base en la evolución del IPC. En los acuerdos

entre trabajadores, empresarios y gobiernos se establece un salario mínimo (nominal), bien sea a partir de la inflación del año anterior o de la inflación esperada.

Es muy distinto fijar el salario de acuerdo con la inflación pasada o en función de la inflación esperada. Mientras que el primer procedimiento alimenta la inercia inflacionaria, el segundo busca romperla. La "indexación" de salarios (inflación pasada) tiene el inconveniente de que institucionaliza la inflación. En cambio, el segundo tipo de ajuste (inflación esperada) implica un compromiso (pacto) que busca romper los elementos inerciales. Es una invitación a luchar por la consecución de una meta específica de inflación. En los últimos años el gobierno ha tratado de fijar el salario mínimo en función de la inflación esperada. Esta perspectiva se ha intensificado con el Pacto Social.

La fijación del salario mínimo a partir de la inflación esperada tiene sentido, siempre y cuando haya un compromiso real de las partes. Durante la administración GAVIRIA las metas no se cumplieron y ello se tradujo en una desmejora de la capacidad de compra de los trabajadores, tal y como se aprecia en la figura 1. En pesos constantes, el salario presenta un pico en el mes de enero, pero a

medida que pasa el año va perdiendo su poder adquisitivo. La línea recta más delgada representa la tendencia de todo el período (enero 90 - febrero 94). La capacidad de compra del salario mínimo se ha ido deteriorando.

La negociación salarial basada en la inflación esperada es positiva para el conjunto de la economía en la medida en que contribuye a reducir la inercia inflacionaria. Sin embargo, tal y como se muestra en la figura 1, puede ser muy peligrosa para los trabajadores. Si el acuerdo no se cumple y la inflación al final del año supera la inflación esperada, habrá una disminución del poder de compra del salario.

Las condiciones para alcanzar el equilibrio entre oferta global de trabajo (relación de el promedio ponderado de los salarios recibidos e IPC) y demanda global de trabajo (relación del promedio ponderado de los salarios pagados por las empresas e IPP) son complejas. El desequilibrio será más pronunciado en la medida en que aumente la brecha entre el IPP y el IPC. La figura 2 muestra que la diferencia entre los dos índices ha venido ampliándose desde 1991. El IPP ha crecido menos que el IPC.

La diferencia entre las tendencias de las curvas de la figura 2 tiene mucho que ver con el proceso de apertura de la economía colombiana. Numero-

⁷ En este documento trabajamos con el IPC e IPP convencionales. Pero, como se explicó en el documento *Inflación y Pacto Social*, las fluctuaciones de algunos de los precios que componen el IPC dependen de factores exógenos. Para fines de regulación monetaria, el Banco de la República ha creado un índice de precios, el IPC Básico, que refleja el margen de maniobra discrecional que tiene la autoridad monetaria. Con esta metodología el Banco busca definir la frontera entre los determinantes de los precios que puede regular de manera directa (discrecional) y aquellos que escapan a su control como, por ejemplo, el ciclo de las cosechas y los fenómenos naturales. El IPC Básico no incluye los precios de los alimentos, ni los precios fijados por el gobierno por razones políticas o de bienestar general. El IPC Básico ha sido propuesto por el Banco como una mejor alternativa al índice anterior, el IPC CORE. El IPC CORE excluye del IPC total los alimentos y los servicios totales. El Banco considera que el IPC CORE no es completamente satisfactorio. El IPC CORE tiene la ventaja de que "... captura la inflación industrial y permite tener una medida de la inflación sobre la cual se podría actuar más directamente con políticas económicas". Sin embargo, "como este indicador excluye los servicios totales (estatales y privados), dejaría de evaluar el impacto de las políticas en el precio de los servicios privados" (*Banco de la República 1994*, p. v).

A cambio del IPC CORE, el Banco propone el IPC Básico, que excluye del IPC total los alimentos, los servicios estatales y el transporte. Se diferencia del IPC CORE en que no excluye los servicios privados, y sí excluye el transporte. Los servicios privados "constituyen un porcentaje creciente de la actividad económica en Colombia y sus precios no los fija el Gobierno, lo cual implica que es posible capturar presiones de demanda a partir de sus comportamiento. Por este motivo interesa que, a diferencia del IPC CORE antiguo, en el nuevo IPC Básico se incluyan los servicios privados. El servicio de transporte se excluye porque, si bien no es un servicio estatal, su precio es fijado por el Gobierno" (*Banco de la República 1994*, p. vii). "Del conjunto de variables de corto plazo disponibles con relativa oportunidad, se tiene que las existencias, los salarios nominales de la industria y los gastos de funcionamiento del sector público pueden considerarse como indicadores líderes de la inflación "básica" en la medida en que la anticipan en 7, 12 y 10 meses, respectivamente. Otras variables como las ventas industriales, los pedidos recibidos por la industria y las expectativas de precios de los industriales sirven como indicadores adelantados de la inflación "básica", cuando ésta se mide a partir del IPP" (BANCO DE LA REPÚBLICA 1994, p. xiii).

⁸ "El IPP es un indicador de la evolución de los precios en el primer canal de comercialización de los bienes transados en la economía colombiana. Es así como por intermedio del IPP y del IPC, se pueden establecer diferencias entre la evolución de los precios de los productores y su último nivel de comercialización correspondiente a los consumidores" (*Banco de la República 1994*, p. v).

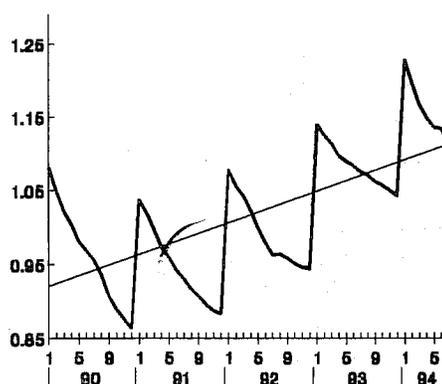
Los bienes elaborados por la industria nacional compiten con los artículos producidos en el exterior y ello impide que los precios suban más allá de los niveles definidos en el mercado internacional. Dichos precios son captados por el IPP. Los bienes que enfrentan de manera directa la competencia internacional, independientemente de que se produzcan para la exportación o para el consumo interno, se llaman *comerciables* (o transables). Los zapatos fabricados por una pequeña empresa con el ánimo de abastecer el consumo interno se convierten en bienes "comerciables" en el momento en que se libera la importación de zapatos. Esta pequeña empresa se ve en la necesidad de competir con el producto importado. Debe someterse al precio que le impone el mercado internacional.

Los bienes *no comerciables* (o no transables) son aquellos que no enfrentan de manera directa la competencia internacional. La existencia de bienes "no comerciables" se explica, entre otras razones⁹, porque el producto nacional está protegido o porque los costos de transporte son muy altos. Cuando el país protege la producción nacional de un determinado bien, éste no tiene que competir con la producción extranjera. No participa en el mercado internacional y por ello se le considera "no comerciable". La transacción internacional tampoco se lleva a cabo cuando el transporte es muy caro - como en el caso del cemento, las gaseosas o la cerveza¹⁰. El valor del flete es tan alto que absorbe las ganancias que podría obtener el importador. Un alto componente de los bienes de la canasta que sirve de base para el cálculo del IPC son no comerciables. Los precios de estos bienes han subido más que los de los comerciables, ya que los productores nacionales no tienen que someterse a un precio impuesto desde afuera.

La brecha de la figura 2 se explica porque los precios de los bienes comerciables han crecido menos que los de los bienes no comerciables¹¹. La tasa de cambio ha tenido mucho que ver en este proceso de diferenciación. La revaluación del peso que comenzó a finales del 90 le ha creado muchos problemas a los productores nacionales. El valor

Figura 3

Evolución mensual del salario mínimo legal.
Valores constantes, deflactado por el IPP
(w/IPP).



La línea más gruesa, zigzagante, representa el salario mínimo legal en valores constantes (deflactado por el IPP). La línea recta más delgada corresponde a la tendencia.

Fuente: Cálculo de los autores a partir de DANE.

del dólar ha bajado y ello se ha traducido en una mejora del poder de compra de los colombianos en el mercado internacional.

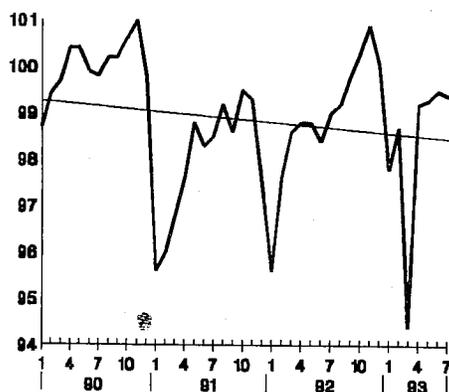
La evolución de los precios relativos (figura 2) no ha favorecido a la industria nacional de bienes comerciables. En primer lugar, porque los menores precios reducen el margen de ganancia. En segundo lugar, porque el salario nominal se fija en función del IPC. Ante estas circunstancias, el empresario se ve obligado a reducir el empleo y la inversión.

Si el aumento del IPC es mayor que el del IPP entonces el salario real sube, causando una disminución de la demanda de trabajo y de la inversión.

Las figuras 2 y 3 indican que en Colombia sí se están cumpliendo estas condiciones. El crecimiento del IPC ha sido mayor que el del IPP (figura 2) y ello se ha reflejado en un aumento del salario real, en términos del IPP (figura 3).

Figura 4

Empleo permanente, obreros



La línea gruesa en zigzag representa las variaciones mensuales del índice del empleo permanente de obreros. La recta delgada corresponde a la tendencia.

Fuente: DANE.

Las figuras 1 y 3 muestran que la tendencia del salario real es muy diferente cuando éste se deflacta por el IPC o por el IPP. Mientras que en el primer caso es decreciente (figura 1), en el segundo es creciente (figura 3). El poder de compra de los trabajadores mejora cuando el deflactor es el IPP (figura 3), pero se deteriora cuando el deflactor es el IPC (figura 1). Este último efecto es el que finalmente cuenta porque el valor de la canasta de consumo básico se capta a través del IPC y no del IPP. El panorama ofrecido por las figuras 1 y 3 no favorece ni a los trabajadores ni a los empresarios nacionales.

Los obreros pierden:

- Porque su capacidad de compra disminuye. El salario real en términos del IPC baja (figura 1).
- Porque al aumentar el salario real en términos del IPP (figura 3) el empresario disminuye el número de trabajadores contratados. La figura 4 muestra que el número de obreros contratados de manera permanente tiende a disminuir¹².

Los productores nacionales también pierden porque:

- El menor precio relativo de sus bienes (figura 2) reduce el margen de ganancia.
- La inversión cae. No obstante, la caída de la inversión es parcialmente compensada por el diferencial de precios que abarata la maquinaria importada.

Puesto que el IPC crece más rápido que el IPP (figura 2), la ganancia del empresario (valor total de la producción menos los costos) baja. Los empresarios podrían contrarrestar esta caída de la ganancia si disminuyeran los *costos* y/o mejoraran la *productividad*. Pero la industria nacional está perdiendo competitividad en los mercados internacionales. Esta situación la reconoce el propio gobierno. La competitividad de la industria se ha "deteriorado entre 1991 y 1993, al menos en lo que se refiere a los *costos* laborales" (*Ministerio de Desarrollo Económico* 1994, p. 1). La pérdida de competitividad de la industria nacional tiene que ver con factores "externos" a las propias firmas como la revaluación del peso y el aumento de la tasa de interés y a factores "internos" como el atraso tecnológico y la organización ineficiente de la producción¹³. En virtud de la revaluación del peso, la mano de obra colombiana, valorada en dólares, se ha ido encareciendo.

⁹ *Krugman, Obstfeld* (1994, pp. 31 y ss) proponen una explicación clara de la diferencia entre bienes "comerciables" y "no comerciables".

¹⁰ Estos productos tienen una relación peso/valor muy elevada.

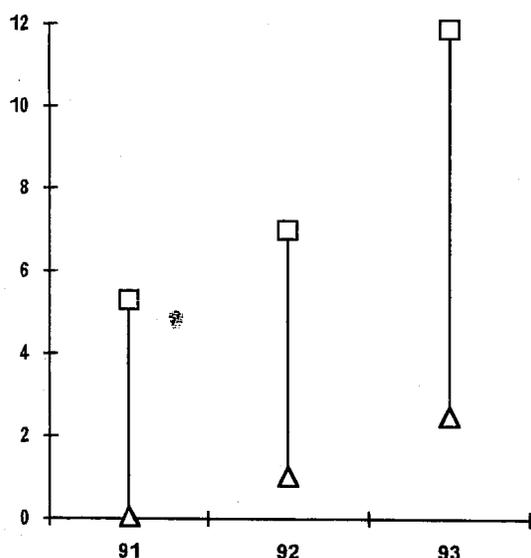
¹¹ Sobre este punto, véase, *Ministerio de Desarrollo Económico* (1994, p. 1).

¹² Esta caída del empleo permanente ha estado acompañada de un aumento del empleo temporal. Véase *ZERDA* (1992, pp. 116 y ss.).

¹³ Sobre esta problemática, véase, entre otros, *Zerda* (1992), *Cbica* (1984, 1992), *Misas* (1986, 1994).

Figura 5

Productividad por hora. Comparación entre los bienes comerciables y los no comerciables.



El cuadro pequeño en la parte superior de las líneas verticales representa la productividad por hora de las industrias que producen bienes no comerciables. Entre 1991 y 1993 la productividad hora, promedio anual fue de 8.05. El triángulo corresponde a la productividad por hora de las industrias que fabrican bienes comerciables. En este caso la productividad promedio anual fue de 1.19. La línea que une el cuadro con el triángulo es la diferencia entre ambas productividades. La brecha ha aumentado con el tiempo.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO (1994).

En lo que respecta a la *productividad*, en los últimos años la industria de bienes no comerciables ha sido más dinámica que la de bienes comerciables. Entre las numerosas alternativas que existen para medir la productividad, hemos escogido la productividad por hora. La figura 5 compara la productividad por hora de las industrias que fabrican bienes no comerciables y de las que producen bienes comerciables. La brecha tiende a incrementarse.

De acuerdo con la figura 5, la productividad por hora de las industrias que elaboran bienes no comerciables ha sido mayor que la de las industrias que producen bienes comerciables.

La explicación de esta desigualdad se debe, en parte, al diferencial de precios. Las industrias de bienes no transables pueden vender sus productos relativamente más caros que las empresas que deben enfrentar directamente la competencia internacional. Habría que realizar un estudio más detallado para evaluar el impacto que tienen sobre el diferencial de precios los otros factores que también inciden en la productividad, como la estructura de costos, la organización de la producción, etc.

El diferencial de precios de la figura 2, aunado a las interacciones de los precios (IPC e IPP) y los salarios en el comportamiento de la oferta y demanda global de trabajo, está agudizando el proceso de desindustrialización por el que atraviesa el país. De la evolución de las exportaciones y las importaciones (figura 6), se sigue que en los últimos años, la industria nacional ha perdido competitividad.

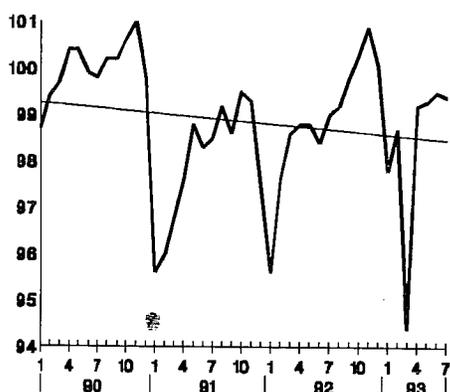
Con la apertura se aceleró el ritmo de crecimiento de las importaciones, al tiempo que se atenuó la dinámica exportadora. El déficit actual, es más difícil que el de comienzos de la década pasada, ya que:

1. El crecimiento de las exportaciones menores se ha debilitado¹⁴. La dinámica de dichas exportaciones es un indicador global de la competitividad internacional de la industria que produce bienes transables. La empresa nacional se está quedando rezagada. La figura 6 indica que en los últimos años han aumentado las importaciones y las exportaciones, pero el ritmo de las importaciones es considerablemente mayor que la de las exportaciones.

2. La participación del café en las exportaciones totales ha disminuido y este espacio ha sido ocupado por petróleo, carbón y ferroniquel. Por consiguiente, el proceso de "reprimarización" de las exportaciones colombianas todavía se mantiene. La situación es delicada porque el país exporta pro-

Figura 4

Empleo permanente, obreros



La línea gruesa en zigzag representa las variaciones mensuales del índice del empleo permanente de obreros. La recta delgada corresponde a la tendencia.

Fuente: DANE.

Las figuras 1 y 3 muestran que la tendencia del salario real es muy diferente cuando éste se deflacta por el IPC o por el IPP. Mientras que en el primer caso es decreciente (figura 1), en el segundo es creciente (figura 3). El poder de compra de los trabajadores mejora cuando el deflactor es el IPP (figura 3), pero se deteriora cuando el deflactor es el IPC (figura 1). Este último efecto es el que finalmente cuenta porque el valor de la canasta de consumo básico se capta a través del IPC y no del IPP. El panorama ofrecido por las figuras 1 y 3 no favorece ni a los trabajadores ni a los empresarios nacionales.

Los obreros pierden:

- Porque su capacidad de compra disminuye. El salario real en términos del IPC baja (figura 1).
- Porque al aumentar el salario real en términos del IPP (figura 3) el empresario disminuye el número de trabajadores contratados. La figura 4 muestra que el número de obreros contratados de manera permanente tiende a disminuir¹².

Los productores nacionales también pierden porque:

- El menor precio relativo de sus bienes (figura 2) reduce el margen de ganancia.
- La inversión cae. No obstante, la caída de la inversión es parcialmente compensada por el diferencial de precios que abarata la maquinaria importada.

Puesto que el IPC crece más rápido que el IPP (figura 2), la ganancia del empresario (valor total de la producción menos los costos) baja. Los empresarios podrían contrarrestar esta caída de la ganancia si disminuyeran los *costos* y/o mejoraran la *productividad*. Pero la industria nacional está perdiendo competitividad en los mercados internacionales. Esta situación la reconoce el propio gobierno. La competitividad de la industria se ha "deteriorado entre 1991 y 1993, al menos en lo que se refiere a los *costos* laborales" (*Ministerio de Desarrollo Económico* 1994, p. 1). La pérdida de competitividad de la industria nacional tiene que ver con factores "externos" a las propias firmas como la revaluación del peso y el aumento de la tasa de interés y a factores "internos" como el atraso tecnológico y la organización ineficiente de la producción¹³. En virtud de la revaluación del peso, la mano de obra colombiana, valorada en dólares, se ha ido encareciendo.

⁹ *Knigman, Obstfeld* (1994, pp. 31 y ss) proponen una explicación clara de la diferencia entre bienes "comerciables" y "no comerciables".

¹⁰ Estos productos tienen una relación peso/valor muy elevada.

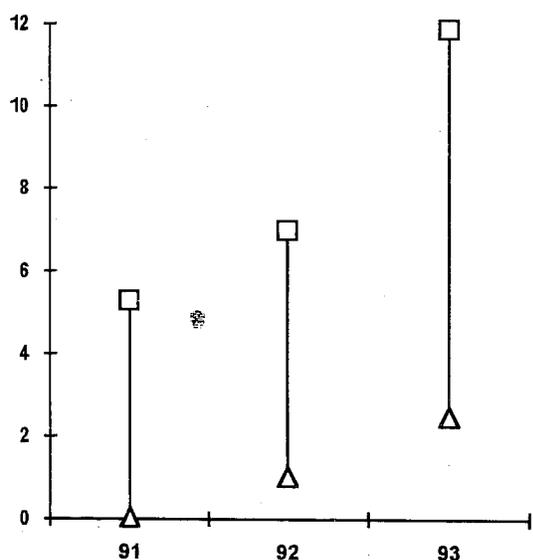
¹¹ Sobre este punto, véase, *Ministerio de Desarrollo Económico* (1994, p. 1).

¹² Esta caída del empleo permanente ha estado acompañada de un aumento del empleo temporal. Véase ZERDA (1992, pp. 116 y ss.).

¹³ Sobre esta problemática, véase, entre otros, *Zerda* (1992), *Chica* (1984, 1992), *Misas* (1986, 1994).

Figura 5

Productividad por hora. Comparación entre los bienes comerciables y los no comerciables.



El cuadro pequeño en la parte superior de las líneas verticales representa la productividad por hora de las industrias que producen bienes no comerciables. Entre 1991 y 1993 la productividad hora, promedio anual fue de 8.05. El triángulo corresponde a la productividad por hora de las industrias que fabrican bienes comerciables. En este caso la productividad promedio anual fue de 1.19. La línea que une el cuadro con el triángulo es la diferencia entre ambas productividades. La brecha ha aumentado con el tiempo.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO (1994).

En lo que respecta a la *productividad*, en los últimos años la industria de bienes no comerciables ha sido más dinámica que la de bienes comerciables. Entre las numerosas alternativas que existen para medir la productividad, hemos escogido la productividad por hora. La figura 5 compara la productividad por hora de las industrias que fabrican bienes no comerciables y de las que producen bienes comerciables. La brecha tiende a incrementarse.

De acuerdo con la figura 5, la productividad por hora de las industrias que elaboran bienes no comerciables ha sido mayor que la de las industrias que producen bienes comerciables.

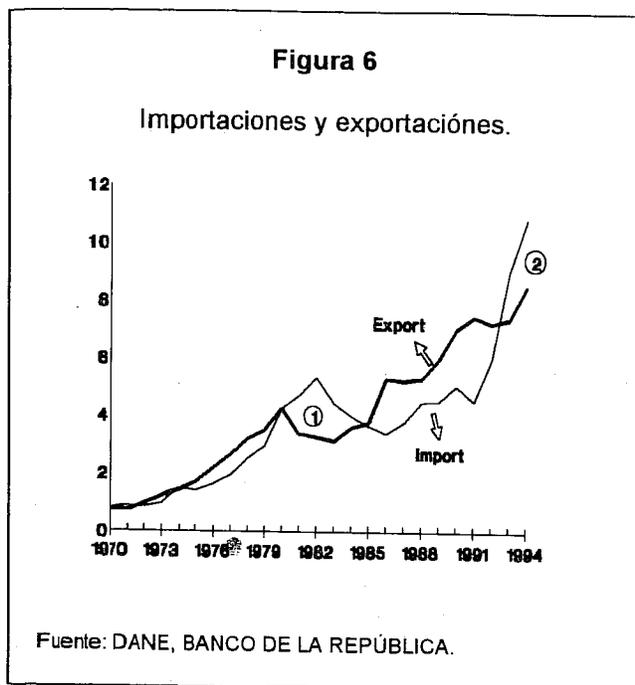
La explicación de esta desigualdad se debe, en parte, al diferencial de precios. Las industrias de bienes no transables pueden vender sus productos relativamente más caros que las empresas que deben enfrentar directamente la competencia internacional. Habría que realizar un estudio más detallado para evaluar el impacto que tienen sobre el diferencial de precios los otros factores que también inciden en la productividad, como la estructura de costos, la organización de la producción, etc.

El diferencial de precios de la figura 2, aunado a las interacciones de los precios (IPC e IPP) y los salarios en el comportamiento de la oferta y demanda global de trabajo, está agudizando el proceso de desindustrialización por el que atraviesa el país. De la evolución de las exportaciones y las importaciones (figura 6), se sigue que en los últimos años, la industria nacional ha perdido competitividad.

Con la apertura se aceleró el ritmo de crecimiento de las importaciones, al tiempo que se atenuó la dinámica exportadora. El déficit actual, es más difícil que el de comienzos de la década pasada, ya que:

1. El crecimiento de las exportaciones menores se ha debilitado¹⁴. La dinámica de dichas exportaciones es un indicador global de la competitividad internacional de la industria que produce bienes transables. La empresa nacional se está quedando rezagada. La figura 6 indica que en los últimos años han aumentado las importaciones y las exportaciones, pero el ritmo de las importaciones es considerablemente mayor que la de las exportaciones.

2. La participación del café en las exportaciones totales ha disminuido y este espacio ha sido ocupado por petróleo, carbón y ferroniquel. Por consiguiente, el proceso de "reprimarización" de las exportaciones colombianas todavía se mantiene. La situación es delicada porque el país exporta pro-



ductos con muy poco valor agregado. Por ejemplo, en lugar de gasolina exportamos petróleo.

3. No hay indicios de que la brecha deficitaria vaya a cerrarse en el mediano plazo. Merced a la revaluación del peso, el poder adquisitivo de los colombianos en dólares se ha mejorado considerablemente. Cada vez es más barato adquirir productos extranjeros. Ello alienta las importaciones y desestimula las exportaciones.

4. El déficit comercial sería mayor si se tuviera en cuenta la subfacturación. La subfacturación se utiliza para lavar dólares, para pagar menos impuestos o, simplemente, para introducir artículos de contrabando. Cuando el importador tan sólo declara una parte de la mercancía que entra al país (subfac-

tura), las importaciones registradas son menores que las importaciones reales. Si efectivamente se incluyeran todas las importaciones (legales e ilegales) en la balanza comercial, el déficit de ésta sería mucho mayor que el que aparece en la figura 6.

5. En el caso colombiano, el déficit de la balanza comercial no guarda ninguna relación con la entrada de divisas. Normalmente, cuando la balanza comercial es deficitaria el país pierde divisas. Ello hace que, tarde o temprano, las autoridades económicas tengan que replantear la orientación de la política económica, con el fin de poner en práctica las medidas que permitan sanear la situación. En Colombia vivimos la extraña paradoja de que el monto de divisas crece al tiempo que se amplía el déficit de la balanza comercial. Gran parte de los flujos de capitales que están entrando al país no se originan en las exportaciones. En estas circunstancias es muy difícil captar las consecuencias negativas que se desprenden de una balanza comercial deficitaria. La persistente bonanza de los capitales externos no permite captar la gravedad de la situación actual.



RELACIÓN ENTRE LOS CICLOS DE LOS PRECIOS, LOS SALARIOS, EL EMPLEO Y LA PRODUCCIÓN

Para complementar el análisis global que se hizo en el documento *"Inflación y Pacto Social"*, en esta parte haremos un estudio más específico de la relación que existe entre los ciclos de los precios, los salarios, el empleo y la producción¹⁵.

¹⁴ "Las exportaciones menores o no tradicionales han sido uno de los renglones más golpeados en los últimos años. En 1991 terminó la gran expansión de dichas exportaciones que se había iniciado en 1985. Durante este período las exportaciones menores se triplicaron, creciendo a un ritmo anual de 20.3%. Por el contrario, pese a la apertura de mercados, especialmente del venezolano y ecuatoriano en el marco de la integración andina, y a las preferencias otorgadas por los Estados Unidos y la Unión Europea, dicho ritmo se redujo al 5.4% entre 1991 y 1993 (1.9% si se excluyen las piedras preciosas)" (*Presidencia, DNP 1995, p. 13*).

¹⁵ Para el cálculo de los ciclos se siguió un procedimiento similar al empleado en el caso de los precios. El período de base utilizado para realizar la estimación va desde febrero del 86 hasta diciembre del 93.



Precios y salarios

Hemos supuesto que los salarios son función de la inflación pasada o de la inflación esperada. Esta secuencia que va de los precios hacia los salarios ha sido aceptada por trabajadores, empresarios y gobierno. No obstante, la relación de causalidad que existe entre los salarios y los precios es un tema muy discutido en la literatura. Los keynesianos se inclinan a pensar que la relación fundamental va de los salarios hacia los precios. Rechazan la causalidad de la concepción clásica que partiendo de los cambios en la masa de dinero conduce a variaciones del salario nominal, a través de los precios¹⁶.

El sistema de precios depende, pues, del comportamiento de los salarios nominales. Esta perspectiva keynesiana marca un rompimiento radical con la óptica clásica. De acuerdo con *Keynes*, los cambios en la cantidad de dinero repercuten en el nivel general de precios a través de los efectos que estas fluctuaciones tengan sobre los costos (*Barrere* 1985), principalmente salariales, y sobre la demanda agregada.

Keynes no niega la pertinencia de la cantidad de moneda, pero su importancia no es absoluta, ya que sus movimientos están asociados a los de otras variables dentro de las que se incluyen aspectos

como la estructura del mercado laboral, la organización institucional, la disponibilidad de información, la demanda efectiva, etc. Los cambios en los aspectos mencionados afectan los salarios y, a su vez, éstos modifican los precios.

En el caso clásico las variaciones de la cantidad de dinero inciden en los precios y éstos repercuten en los salarios.

La diferencia entre clásicos y keynesianos no se reduce a la dirección de causalidad del proceso. Cada escuela tiene su forma particular de concebir el paso de una etapa a la otra. Para *Keynes* las secuencias no son lineales ni transparentes. Más que un análisis de la elasticidad precio del salario, *Keynes* interesado en comprender a través de qué mecanismos y bajo qué circunstancias, un aumento de la masa monetaria podría ocasionar un crecimiento de los precios. Estos no responden directamente a los cambios en la cantidad de dinero. La mediación del mercado laboral es inevitable. De las condiciones de éste dependerá la respuesta de los precios a las variaciones de la masa monetaria.

No hay una relación directa entre los precios y la cantidad de dinero. El filtro se realiza a través del mercado del trabajo. Allí se fija el salario que es el principal componente de los costos. "...la versión clásica según la cual el nivel de precios depende de la oferta monetaria no es válida ni precisa" (*Minsky* 1975, p. 41). No solamente es falso que la cantidad de dinero determine los precios sino que, además, tampoco es cierto que los precios sean el principal condicionante de los salarios¹⁷.

La perspectiva keynesiana que plantea que el sistema de precios depende del comportamiento de los salarios nominales, marca un rompimiento radical con la óptica clásica. Esta se expresa adecuadamente en el llamado "teorema del salario" (*Hicks* 1976), según el cual las variaciones en el nivel de precios y en el salario nominal son proporcionales y en el mismo sentido. *Hicks* enuncia así el "teorema del salario":

"Cuando hay un alza general (proporcional) del salario en dinero, el efecto *normal* es que todos los precios se eleven en la misma proporción,

siempre que la oferta de dinero aumente en la misma proporción (en tanto que no se modifique la tasa de interés)" (*Hicks* 1976, pp. 61-62, subrayado en el original)¹⁸. Nótese que *Hicks* se refiere a "todos los precios". Desde esta óptica deja de ser importante la distinción que hicimos atrás entre el IPC y el IPP¹⁹.

Algunos keynesianos piensan que el "teorema del salario" corresponde más al pensamiento neoclásico que al keynesiano. Pero dada la ambigüedad de ciertas afirmaciones de *Keynes*, la síntesis neoclásica ha querido asociar el "teorema del salario" al pensamiento de *Keynes*.

La siguiente frase ha sido fuente de permanente confusión: "...si los salarios nominales cambian, debería esperarse que la escuela clásica sostuviera que los precios cambiarían casi en la misma proporción, dejando el nivel de los salarios reales y el de la desocupación prácticamente lo mismo que antes" (*Keynes* 1936, p. 22).

En una nota de pie de página *Keynes* agrega: "A mi modo de ver, este argumento contiene una gran dosis de verdad, aunque los resultados completos de un cambio en los salarios nominales son más complejos..." (*Keynes* 1936, nota de la p. 22).

Gran parte de la confusión que ha creado el "teorema del salario" se debe a que mantiene la relación de causalidad keynesiana "salarios - precios", pero agrega la proporcionalidad que no es keynesiana. La proporcionalidad implica que los cambios de los salarios y los precios son iguales.

El "teorema del salario" tiene dos componentes. De una parte, el cambio de los salarios estimula la variación de los precios y, de otra, las variaciones se realizan en la misma proporción.



El "teorema del salario" no es un asunto meramente académico. Tiene múltiples consecuencias en el campo de la política económica. En el debate público el sentido de la causalidad suele recibir un tratamiento diferente al de la proporcionalidad.

La escogencia del sentido de causalidad "salarios - precios" ó de "precios - salarios" se presta fácilmente a la manipulación política. Cuando se discute el salario mínimo los empresarios y el gobierno suelen argumentar con una causalidad circular del tipo "salarios - precios - salarios". Si el salario sube los precios aumentan y, a su vez, éstos presionan el alza del salario nominal. En las negociaciones salariales, incluyendo la del Pacto Social, se reproduce este esquema analítico. De tal razonamiento circular se deriva la conclusión de que los mayores salarios estimulan las presiones inflacionarias. Presentado así, el argumento circular es lógica-

¹⁶ En palabras de *Weintraubs*, un keynesiano: "Se ha insistido muy poco en que nuestra economía es una economía de salarios monetarios, y que los precios monetarios de los productos se derivan del hecho que tenemos un sistema de precios porque poseemos un sistema de salarios monetarios y no a la inversa" (*Weintraubs* 1982, p. 361).

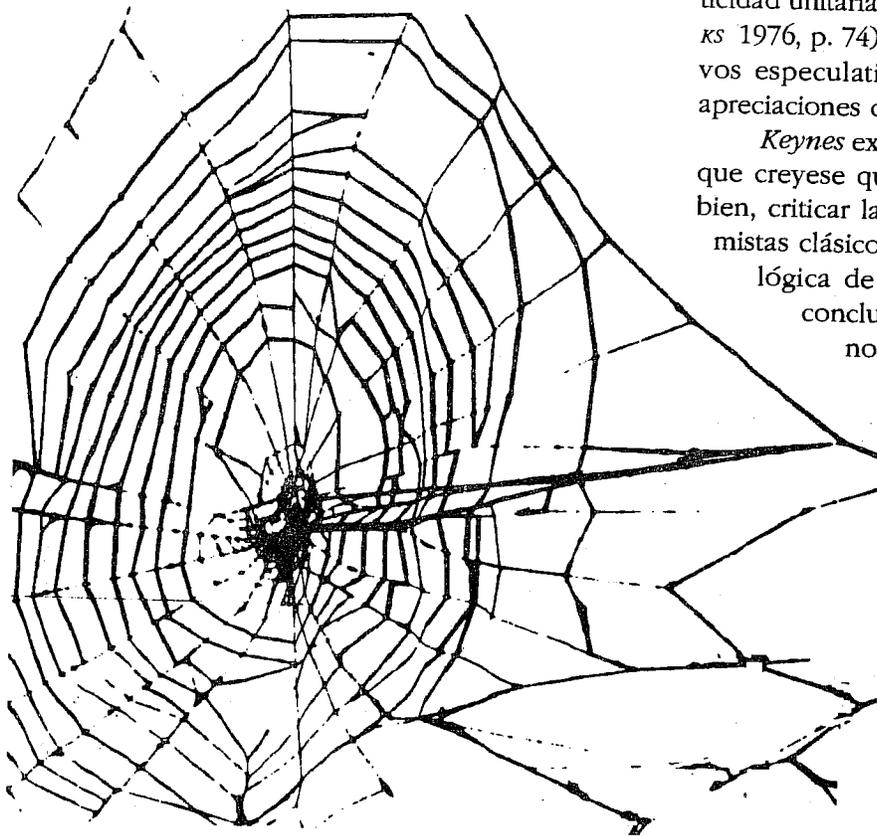
¹⁷ En algunos pasajes la literatura clásica parece optar por la causalidad $w - p$. No obstante, dice *KEYNES*, esta reflexión finalmente cedió terreno ante el empuje avasallador de la teoría cuantitativa de la moneda. "Parece ser, sin embargo, que los clásicos se han desviado de este punto de vista (respuesta de los precios a cambios en el salario nominal), en parte a causa de su arraigada convicción de que los obreros están en posibilidad de fijar su propio salario y en parte, quizás, por la preocupación de que los precios dependen de la cantidad de dinero" (*KEYNES* 1936, p. 23).

¹⁸ *FRIEDMAN* (1982, pp. 262 y ss) expone el "teorema del salario", mostrando cómo repercute en la determinación del nivel de empleo.

¹⁹ Por el principio de proporcionalidad, las variaciones de los precios son idénticas. Los precios relativos se mantienen.

mente irrefutable. Por tal razón, para captar la debilidad del análisis deben examinarse el supuesto de proporcionalidad.

La proporcionalidad sólo tiene cabida dentro de los parámetros propios de la concepción monetarista. De acuerdo con ésta, la demanda de dinero por el motivo transacciones prima sobre los motivos especulativo y precautelativo. Ello se refleja bastante bien en la ecuación marshalliana ($M=kY$), en la que toda demanda de dinero está asociada a una transacción. No se concibe una moneda que sea demandada con el sólo ánimo de especular. En estas condiciones ideales no hay ilusión monetaria, puesto que la moneda representa adecuadamente lo que sucede con la producción y las transacciones reales. No hay ninguna posibilidad de equívoco. En la lógica cuantitativa, la indexación total elimina la ilusión monetaria, ya que no se modifica el sistema de precios relativos²⁰.



En la percepción de *Keynes*, el motivo especulativo es fundamental y de allí emana la no-neutralidad del dinero. En este contexto, no hay ninguna razón para pensar que los cambios de los salarios y de los precios deban ser equivalentes. *Keynes* considera que el sistema de precios relativos cambia permanentemente porque la actividad especulativa va en contra de la estabilidad de la función de demanda de moneda.

El "teorema del salario" supone ausencia de ilusión monetaria y, por tanto, no es keynesiano. El "teorema del salario" es la expresión más pura de la teoría cuantitativa del dinero.

Para *Hicks*, el teorema del salario sería "una forma extrema de la teoría de la cantidad de dinero" (*Hicks* 1976, pp. 72-73). Y sobre la ausencia de ilusión monetaria afirma: "Se deduce casi evidentemente que el teorema del salario sólo puede aplicarse a un sistema puro de precios flexibles si hay una elasticidad unitaria de esas expectativas de precio" (*Hicks* 1976, p. 74). Pero cuando se introducen los motivos especulativo y precautelativo de *Keynes*, las apreciaciones de *Hicks* pierden validez²¹.

Keynes expuso el "teorema del salario" no porque creyese que era válido. Su intención era, más bien, criticar la falta de consistencia de los economistas clásicos. Si éstos hubiesen manteniendo la lógica de su argumentación, deberían haber concluido que un aumento de los salarios nominales suele estar acompañado de fluctuaciones proporcionales y en el mismo sentido de los precios.

Por consiguiente, el salario real tendería a permanecer constante. Pero este resultado le causa múltiples dificultades a los economistas clásicos, para quienes el mercado laboral opera como cualquier otro. El equilibrio del mercado laboral sólo es posible si el salario real es la variable de ajuste. Es decir, si cambia en función de los

desequilibrios entre la oferta y la demanda. Si ello es así, el salario real no es la variable de ajuste. Si los clásicos aceptan el "teorema del salario" tendrían que renunciar al equilibrio del mercado del trabajo. *Keynes* le critica a los clásicos su pretensión de quedarse, al mismo tiempo, con el "teorema del salario" y con el equilibrio en el mercado laboral.

PHELPS (1990) considera que en *Keynes* podría hablarse mejor de un proceso "salario- salario" en lugar de un ajuste "salario- precio". El "teorema del salario" es más compatible con este último, ya que la secuencia "salario- precio" implica una dinámica de indexación. PHELPS (1990, p. 24) se acerca más al enfoque keynesiano. Considera que en el mundo real la lógica "salario- salario" es más pertinente. Recuerda que en los Estados Unidos las convenciones de trabajo con cláusulas de indexación comenzaron a disminuir desde comienzos de los ochenta; al mismo tiempo que en Japón se excluía el componente importado del índice de precios que servía de parámetro para medir el salario real.

Lo sucedido en Estados Unidos y Japón refleja la desconfianza de los gobiernos frente a los procesos de indexación. Desde la perspectiva de la teoría neoclásica esta reacción encierra una paradoja interesante: si la perfecta indexación no modifica los precios relativos y si para los neoclásicos lo que finalmente importa es el sistema de precios relativos, antes que oponerse a la indexación, lo lógico sería que la apoyaran.

Los gobiernos neoliberales no son tan consecuentes como quisieran. Implícitamente reconocen que el nivel absoluto de los precios también es importante. Que, como decía *Keynes*, para lograr un crecimiento estable es fundamental que las personas confíen en la moneda. La inflación no contradi-

ce el "teorema del salario". La inflación, así haya perfecta indexación, despierta dudas sobre la función de la moneda como reserva de valor. Aunque la indexación total sea perfectamente compatible con los postulados de los autores neoclásicos, éstos no la aceptan porque la indexación crea desconfianza en la moneda y ello incide negativamente en el mundo de los negocios.

Keynes muestra que los salarios reales tienen un comportamiento diferente al de los nominales²². Este era el verdadero objeto de su polémica. Además de criticar el "teorema del salario", expresó su desacuerdo con la concepción subyacente. La perspectiva keynesiana va mucho más allá de la discusión formal. "El determinante del salario real es, según *Keynes*, el nivel de la demanda efectiva" (*McCombie* 1985, p. 239). Esta apreciación pone al descubierto un marco de análisis completamente diferente al del "teorema del salario". La visión keynesiana escapa al monetarismo estrecho que afirma que cuando el "teorema del salario" se cumple, la proporcionalidad se aplica a todos los precios. El salario real depende de un factor estructural como la demanda efectiva. Este enfoque de *Keynes* nada tiene que ver con esta lógica monetarista estrecha. Volvemos a lo dicho líneas atrás, de que al lado de la cantidad de moneda hay otras variables de carácter estructural que también están incidiendo en el salario.

Finalmente, hay otro punto que vale la pena analizar: la importancia que tiene la flexibilidad de los salarios en la determinación del equilibrio entre la oferta y demanda de mano de obra. *Keynes* no creyó que existiese una relación directa entre los salarios y el empleo. "La propensión a consumir y la tasa de crecimiento de la nueva inversión

²⁰ En el documento *Inflación y Pacto social* se explicó la diferencia entre los precios absolutos y relativos.

²¹ *Minsky* piensa que, de acuerdo con la concepción de *Keynes*, la demanda especulativa de dinero no depende solamente de la tasa de interés sino, también, del precio de los activos. En el mercado de activos, financieros y reales, "la especulación ocasiona divergencias entre la tasa de interés y la tasa de ganancia" (*Chick* 1987, p. 24).

²² "En el caso de una modificación privativa de una industria dada, uno podría esperar que el cambio en los salarios reales ocurriera en el mismo sentido que en los nominales; pero cuando hay alteraciones en el nivel general de los salarios, se encontrará, según creo, que la modificación de los reales que va unida a la de los nominales, lejos de presentarse normalmente en el mismo sentido, ocurrirá casi siempre en el contrario. Es decir, que cuando los salarios nominales se elevan, los salarios reales bajan y que cuando aquéllos descienden, éstos suben" (*Keynes* 1936, p. 21). Además, como lo señala *Weintraub*, para *Keynes* "el salario monetario responde de una manera muy imperfecta a las fuerzas económicas" (*Weintraub* 1982, p. 448).

determinan el volumen de empleo..." (Keynes 1936, p. 32).

Se sigue, entonces, que la causa del desempleo no radica en la inflexibilidad de los salarios. Si existe desocupación, la única forma de incrementar el producto es a través de la expansión de la demanda. "Como lo han señalado los autores postkeynesianos, la fuerza que hala la actividad económica es el nivel de la demanda" (McCombie 1985, p. 246)²³.

Keynes aceptaría que las fluctuaciones de los salarios inciden en la decisión de contratar, únicamente cuando el análisis se limita a una empresa en particular. Este principio no sigue siendo cierto cuando se considera el conjunto de la economía. La demanda agregada de trabajo no depende de la productividad marginal de éste (McCombie 1985).

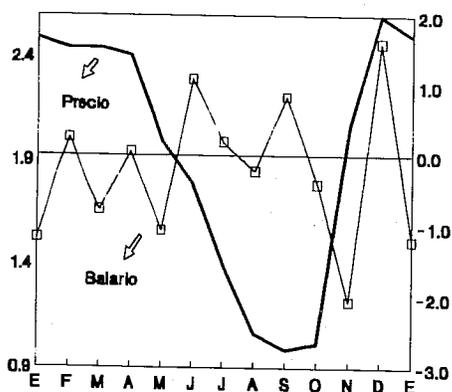
Ya hemos dicho que en la negociación salarial en Colombia, incluyendo el Pacto Social se suele ra-

zonar con la lógica "salarios - precios - salarios". Esta argumentación circular lleva a concluir que el alza de salarios es la causa de todos los males de la economía. Los programas de ajuste aplicados en América Latina también se fundaron en una argumentación similar.

Para analizar la relación entre los salarios y los precios, hemos tomado las industrias de alimentos (sin trilla de café) y de prendas de vestir (excepto calzado). En ambos casos se comparó la curva "patrón" de los precios y del salario sectorial²⁴. La escogencia de estos dos sectores se justifica por su importancia relativa en la canasta de consumo y por la disponibilidad de información. Entre 1978 y 1988 los alimentos y el vestuario representaban el 49.7% del índice de precios de la canasta de consumo de los obreros. Lo que suceda con ambos sectores explica casi el 50% del IPC. De otra parte, la información

Figura 7

Ciclo (curva patrón) de los precios y del salario nominal sectorial. Alimentos.

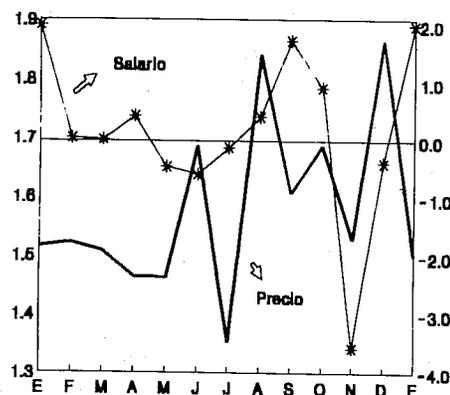


Los datos correspondientes a los precios se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de los salarios aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el periodo febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Figura 8

Ciclo (curva patrón) de los precios y del salario nominal sectorial. Vestidos.



Los datos correspondientes a los precios se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de los salarios aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el periodo febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

disponible nos permite realizar las interacciones que nos interesan.

La gráfica 7 compara los ciclos (curva patrón) de los precios de los alimentos y del salario de los trabajadores vinculados a la industria alimenticia. La correlación entre las dos curvas es muy baja (17.4%). En noviembre y diciembre ambas pendientes son positivas. La dinámica de los salarios es zigzagante y presenta los mayores aumentos en diciembre, junio y septiembre. La variación más baja tiene lugar en el mes de noviembre. El ciclo de los precios de los alimentos, tal y como se explicó en un documento anterior, sí tiene una alta correlación con la curva patrón del IPC.

Como la gráfica 7, la figura 8 también compara los ciclos de los precios y del salario nominal, pero ya no en la industria de alimentos sino en la de prendas de vestir. La correlación entre ambas curvas es muy baja (5%). Los salarios tienen su punto más bajo en septiembre y los precios en julio.

Las figuras 7 y 8 ofrecen los elementos necesarios para examinar la validez empírica del "teorema del salario". Con este propósito hemos realizado dos tests: uno de causalidad²³ y otro de proporcionalidad. El primero indaga por la pertinencia de que los cambios de los salarios estimulan variaciones de los precios, y el segundo por la validez de que las variaciones se realizan en la misma proporción. (componentes del "teorema del salario").

Con respecto a la dirección de la causalidad, tanto en el caso de los alimentos, como en el de prendas de vestir, los ejercicios empíricos indican que los salarios tienden a ser más sensibles a los precios que éstos a aquéllos. Habría, entonces, una predominancia de la secuencia "salarios - precios" sobre "precios - salarios". Dicho resultado estaría en consonancia con la argumentación de *Keynes*.

²³ "... el pleno empleo no se deriva de la flexibilidad de los salarios; de la misma manera, tampoco puede atribuirse el desempleo a la rigidez de éstos" (*Weintraubs* 1982, p. 448).

²⁴ La estimación del ciclo de los precios se explicó en el documento anterior. Como la metodología de cálculo es muy similar para los ciclos de los salarios, el empleo y la producción, en el anexo 2 se hace un breve comentario al respecto.

²⁵ La prueba de causalidad se realizó a partir de la técnica de "vectores autorregresivos". Las características de la prueba se explicaron en el documento anterior.

Cuadro 1

Respuesta del precio sectorial a las variaciones de los salarios de la industria respectiva. Alimentos y vestidos.

R	Alimentos	Vestidos
1	0.000000	0.000000
2	7.39E-05	-0.000154
3	-0.002220	0.000556
4	-0.000485	0.000123
5	-0.000374	-3.38E-05
6	-0.000306	7.07E-06
7	-6.02E-05	5.66E-05
8	-5.85E-05	1.82E-05

"R" es el rezago.

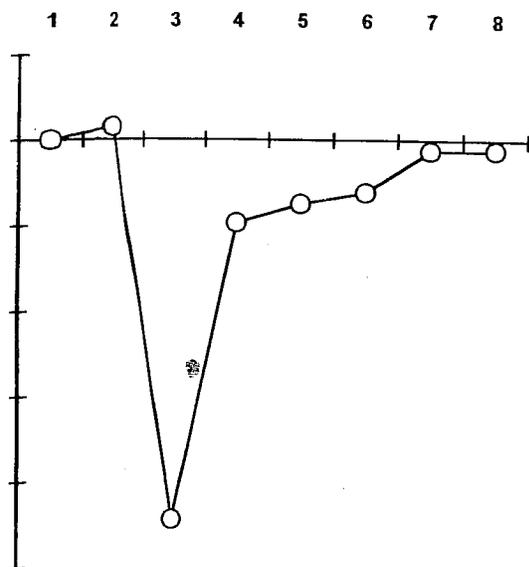
Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

El cuadro 1 y las figuras 9 y 10 muestran de qué manera los cambios en los salarios inciden en el nivel de precios.

En el caso de los alimentos (cuadro 1 y figura 9), los impactos comienzan a sentirse en el segundo mes y tienden a ser negativos a medida que va pasando el tiempo. El aumento de los salarios que tiene lugar en el mes uno, sólo repercute en el nivel de precios a partir del mes dos, cuando los precios suben ligeramente. Del tercer mes en adelante, la respuesta de los precios es inversa a la dinámica salarial. El que los impactos sean negativos significa que en la industria de alimentos los

Figura 9

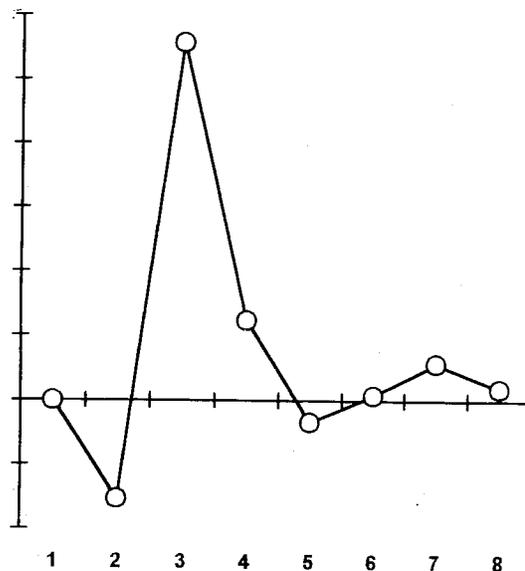
Respuesta del precio de los alimentos a un shock de los salarios de la industria de alimentos



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 1.

Figura 10

Respuesta del precio de los vestidos a un shock de los salarios de la industria de vestidos



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 1.

aumentos salariales no estimulan el alza de precios. El mayor salario no se traduce en un encarecimiento del producto final. Lo uno no implica lo otro²⁶. Este resultado deja por el piso el discurso del gobierno y de los empresarios que culpa de la inflación a los mayores salarios.

En la industria de prendas de vestir (cuadro 1 y figura 10) el efecto de los salarios sobre los precios también se manifiesta a partir del segundo mes. La respuesta de los precios que comienza siendo opuesta a la de los salarios, en el tercero y cuarto mes pasa a ser positiva. En el quinto mes vuelve a ser negativa.

Los resultados de las industrias de alimentos y de vestido señalan que la primacía de la secuencia "salarios - precios" no implica que las variables se muevan en la misma dirección. El aumento de los salarios no se traduce, necesariamente, en un crecimiento de los precios. La relación puede ser inver-

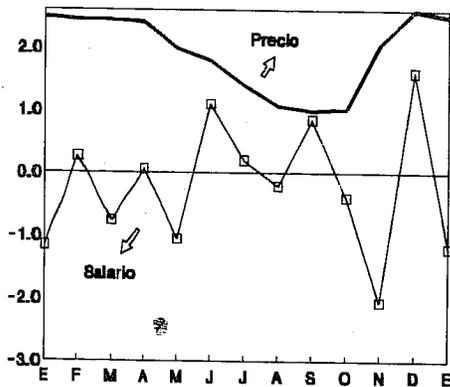
sa, como sucede en el caso de los alimentos y, parcialmente, en la industria de vestidos.

El segundo test se refiere a la proporcionalidad: significa que los salarios y los precios varían en la misma proporción y sentido. Supongamos que los salarios aumentan 5%; para que se cumpla el principio de proporcionalidad los precios también deben subir 5%.

Ya mostramos (figuras 9 y 10) que los precios pueden reaccionar en un sentido diferente al de los salarios. Este hecho, por sí sólo, ya sería suficiente para desvirtuar el criterio de la proporcionalidad. Cuando los precios responden inversamente a los cambios de los salarios (figura 9, especialmente), significa que los signos son contrarios y, por consiguiente no se cumple la proporcionalidad. Esta diversidad de los signos se observa en las figuras 7 y 8. Basta con comparar los dos ejes verticales. El izquierdo que corresponde a los precios siempre es

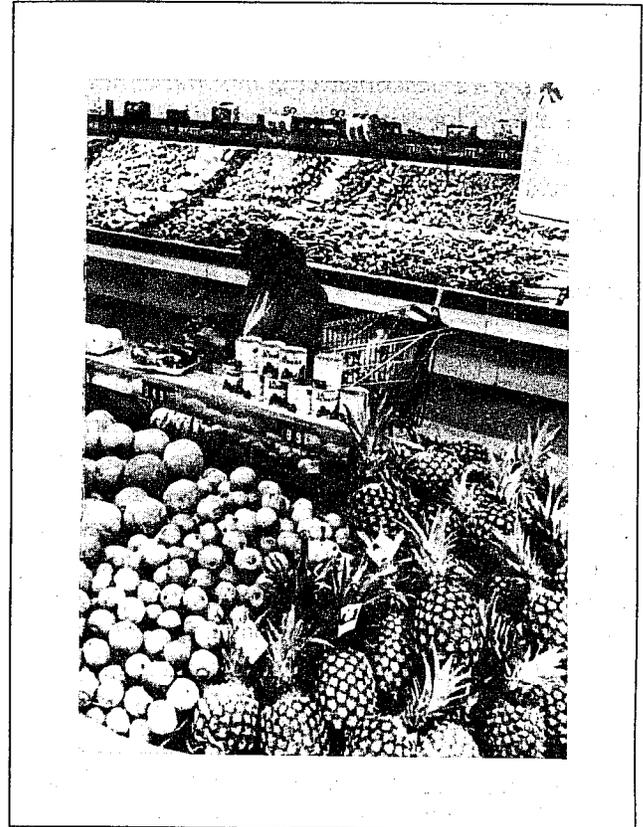
Figura 11

Ciclo (curva patrón) de los precios y del salario nominal sectorial. Alimentos.



El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.



positivo. El derecho que representa los salarios, tiene una parte negativa.

Además de que los signos no son iguales, las variaciones tampoco son proporcionales. Ello se demuestra mediante una simple inspección visual. El ejercicio consiste en comparar, bajo una misma escala, las fluctuaciones de los precios y de los salarios. Las figuras 11 y 12 cumplen este cometido.

Los datos de la gráfica 11 son idénticos a los de la figura 7. Lo mismo sucede con las cifras de las gráficas 8 y 12. Pero mientras que en las figuras 7 y 8 se incluyen dos ejes verticales, en las figuras 11 y 12 sólo se considera una escala. Las figuras 7 y 8 permiten captar la relación entre los ciclos de los

precios y los salarios; las gráficas 11 y 12 ayudan a analizar la magnitud de sus variaciones.

La comparación de las dos curvas en cada una de las figuras indica que las variaciones de los salarios nominales han estado por debajo de las fluctuaciones de los precios. Este hecho también contribuye a invalidar la proporcionalidad. Las variaciones de los salarios y de los precios no son uniformes. Cada variable responde a determinantes específicos.

A partir de las figuras 11 y 12 no es posible sacar conclusiones sobre la capacidad adquisitiva del salario, como sí era pertinente hacerlo con las gráficas 1 y 3. De una parte, porque la forma como se aborda la dimensión temporal en cada grupo de

²⁶ Después de analizar las diferentes acepciones que tiene el concepto de "competitividad" en el panorama internacional y utilizando una metodología de análisis muy diferente a la nuestra, Zerda llega a la conclusión de "que una política de mantener bajos salarios no es garantía de éxito en una estrategia competitiva y que, más bien, si ésta es basada en la pobreza sólo generará más pobreza. Pero también es claro que en los nuevos modelos de producción *las demandas salariales no son transferibles directamente al consumidor vía precio* por cuanto ello depende, en un mundo más interconectado, del margen que deje la competencia internacional" (ZERDA 1994, p. 20. El subrayado es nuestro).

figuras es diferente. Las figuras 1 y 3 presentan el dato correspondiente a cada mes. En cambio, las gráficas 11 y 12 describen el comportamiento cíclico. De otro lado, porque los precios de las industrias de alimentos y de vestidos apenas son una parte del IPP. Recuérdese que este índice incluye el conjunto de la industria.

Salarios y empleo

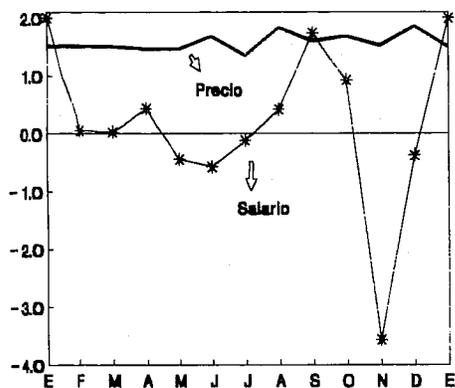
Páginas atrás decíamos que la demanda global de trabajo depende de la relación entre los salarios y el precio de venta del producto. En cada firma, el empresario compara el salario y el precio de venta de su producto y a partir de allí decide si aumenta o disminuye el número de operarios. Estas apreciaciones son de carácter micro y están concebidas desde la perspectiva del empresario y no desde la óptica del conjunto de la economía. En ese sentido

son apreciaciones restrictivas porque no tienen en cuenta la importancia de la demanda como determinante del empleo. La Misión *Chenery* (Ocampo Ramírez 1987) tuvo el gran mérito de que colocar la discusión sobre el empleo en el campo macroeconómico. La Misión CHENERY considera que "... los desajustes macroeconómicos globales, asociados al impacto de la economía mundial y a las políticas económicas domésticas" (Ocampo Ramírez 1987, p. 13. El subrayado es nuestro). Compartimos el enfoque de la Misión *Chenery*, pero por ahora la reflexión continuará centrada en los aspectos micro²⁷.

En la sección anterior se mostró que las variaciones de los precios no son proporcionales ni van en el mismo sentido que las fluctuaciones de los salarios. Por consiguiente, el salario real difícilmente permanecerá constante. La situación planteada por

Figura 12

Ciclo (curva patrón) de los precios y del salario nominal sectorial. Vestidos.

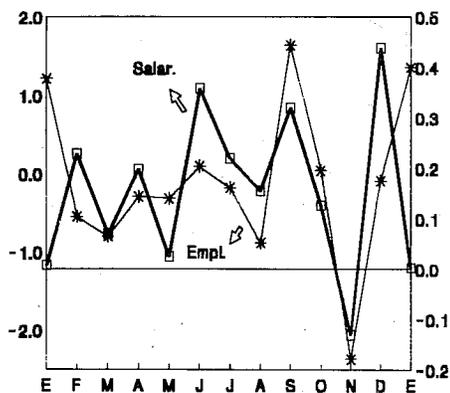


El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Figura 13

Ciclo (curva patrón) del salario nominal y del empleo sectorial. Alimentos.

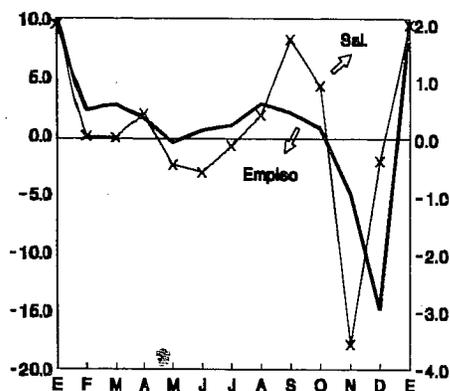


Los datos correspondientes al salario se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de empleo aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Figura 14

Ciclo (curva patrón) del salario nominal y del empleo sectorial. Vestidos.



Los datos correspondientes al empleo se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de salario aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

la proporcionalidad (cuando las variaciones de los precios y de los salarios son proporcionales el salario real no se modifica) sólo se cumple en el caso de una economía perfectamente indexada. Independientemente de lo que suceda con los precios, es interesante constatar que la correlación que existe entre los ciclos de los salarios nominales y del empleo (figuras 13 y 14), es mucho más alta que la que habíamos encontrado al comparar los precios y los salarios (gráficas 7 y 8). En el sector de los alimentos la correlación salarios-empleo es de 35.5%. En la industria de vestidos es de 40.3%. En ambos casos el coeficiente de correlación es positivo.

Retomando la idea de *Phelps* (1990), nosotros también privilegiamos el proceso "salario-salario", en lugar de la dinámica "salario-precio". La interpreta-

ción de los movimientos de las curvas de las figuras 13 y 14 a partir de la secuencia "salario-salario" tiene dos ventajas: i) Es compatible con la interacción macroeconómica entre la demanda y el salario de que habla la Misión *Chenery*. ii) Nos aleja del "teorema del salario" y de la visión idealista subyacente en el principio de la proporcionalidad.

1. Para la Misión *Chenery* la demanda que estimula el empleo depende del ingreso corriente. En un informe anterior proponíamos que el ingreso fuera la principal categoría de análisis. Puesto que los salarios reales no permanecen constantes en economías donde la indexación es imperfecta, los salarios nominales afectan - vía ingreso y demanda - el nivel de empleo. Esta secuencia que comienza por los salarios y que termina en el empleo, cumple con los requisitos de la causalidad keynesiana "salarios - precios".

2. Al referirnos al trabajo de *PHELPS* decíamos que el proceso "salario-salario" es más adecuado que el ajuste "salario-precios". La indexación perfecta no se presenta en el mundo real. Ello le abre un inmenso campo de acción al salario, que puede actuar como variable líder. El aumento (*en la misma dirección*) de los salarios se refleja, vía ingresos y demanda, en un mayor empleo. La única condición que se requiere para que esta afirmación se cumpla, es que los cambios en el salario nominal sean mayores que las variaciones de los precios.

La *direccionalidad* formulada en el aumento de los salarios, reflejada vía ingresos y demanda, en un mayor empleo, describe relaciones de tipo macroeconómico. Las figuras 13 y 14 representan ciclos sectoriales. El empleo y el salario de la rama resultan de sumar los valores correspondientes a cada firma. Cabe, entonces, diferenciar los niveles micro, meso y macro. La firma corresponde a lo micro, la industria a lo meso y el conjunto de industrias a lo macro. Por tanto, las figuras 13 y 14 se inscriben en la dimensión "meso".

¹⁷ Las características de la demanda las abordaremos en un capítulo posterior de la investigación. En el próximo capítulo, no incluido en este informe, se analizará la función de demanda y se mostrará la relación que existe entre la demanda individual y la demanda agregada. En ese momento se harán algunos comentarios a propósito de los determinantes del empleo a nivel agregado.

Cuadro 2

Respuesta del empleo sectorial a las variaciones de los salarios de la industria respectiva. Alimentos y vestidos.

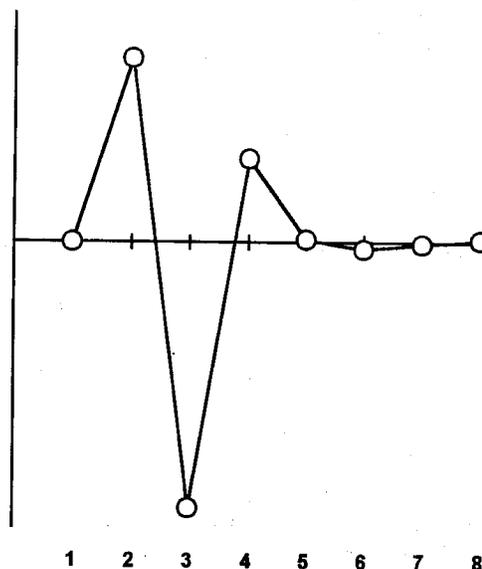
R	Alimentos	Vestidos
1	0.000000	0.000000
2	0.001604	0.027613
3	-0.002325	-0.020520
4	0.000729	-0.003261
5	2.50E-05	0.003478
6	-5.71E-05	0.002277
7	-1.25E-05	-0.001676
8	1.80E-05	-0.000558

"R" es el rezago.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Figura 15

Respuesta del empleo en la industria de alimentos a un shock de los salarios de la industria de alimentos



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 2.

La **direccionalidad** describe interacciones macro y no es aplicable, en sentido estricto, a lo que sucede en las industrias de alimentos y vestidos. Esta incluye el ingreso de todos los trabajadores. La suma de los salarios de las personas vinculadas a las industrias de alimentos y vestidos apenas es una parte del ingreso total. La misma reflexión es válida para la demanda agregada. Los productos de las industrias de alimentos y vestidos son demandados por los trabajadores de todas las industrias. La relación positiva entre demanda y empleo debe enfocarse desde esta óptica general.

A nivel micro, ya hemos dicho, la relación entre los salarios y el empleo es negativa. En la dimensión macro, la relación entre las dos variables es positiva. Nuestra hipótesis es que a nivel meso, el signo de la relación es incierto. En las industrias

de alimentos y vestidos hemos encontrado que la relación tiende a ser positiva, pero nada nos permite concluir que en el resto de industrias sucede lo mismo.

El cuadro 2 y las figuras 15 y 16 muestran de qué manera reacciona el empleo a un shock de los salarios. El impacto comienza a sentirse a partir del segundo mes y en ambos casos es positivo. En general, tal y como se aprecia en las figuras 15 y 16, las interacciones positivas prevalecen sobre las negativas. Los aumentos del salario nominal son seguidos, en el segundo mes, de crecimientos en el empleo. Esta secuencia que parece extraña desde la perspectiva micro, no es tan incoherente si se mira desde el ángulo meso. Es factible pensar en fases crecientes (decrecientes) del ciclo de los negocios caracterizadas por un aumento (disminución) de los salarios y el empleo.

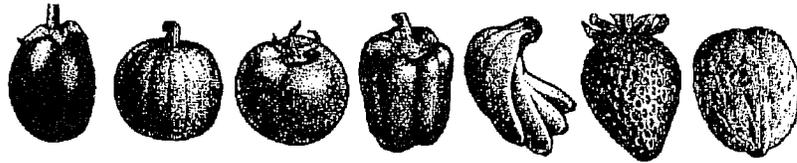
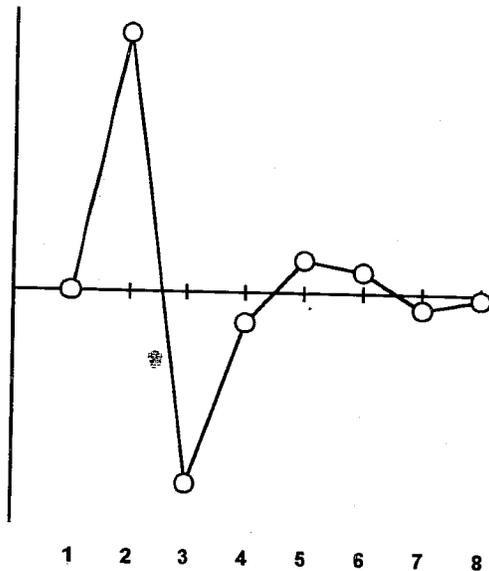


Figura 16

Respuesta del empleo en la industria de vestidos a un shock de los salarios de la industria de vestidos



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 2.

De esta sección se desprende una conclusión clara. En los niveles meso y macro, el alza de salarios es compatible con un crecimiento del empleo. La idea, muy extendida, de que el mejoramiento de los salarios se traduce en una reducción del empleo sólo sería aplicable a nivel micro.

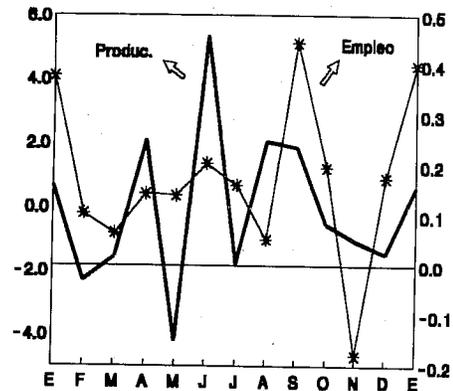
Las reflexiones anteriores no consideran explícitamente la productividad. Por el momento suponemos que los salarios aumentan conjuntamente con la productividad.

Empleo y producción

El aumento (*en la misma dirección*) de los salarios se refleja, vía ingresos y demanda, en un mayor empleo. Esta afirmación indica que la pro-

Figura 17

Ciclo (curva patrón) de la producción y del empleo sectorial. Alimentos.



Los datos correspondientes a la producción se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de empleo aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

ducción y el empleo van en la misma dirección. Si la producción sube, lo más lógico es que también aumente el empleo. De la misma manera, si éste es mayor, la producción crece. La correlación es más clara en la industria de las confecciones (78.5%, figura 18) que en la de alimentos (26%, figura 17). Estos resultados nos llevan a reflexionar sobre las características del proceso industrial.

Especialmente en el caso de la industria de alimentos, los mayores niveles de empleo no se reflejan en variaciones equivalentes de la producción. Después de observar lo sucedido en los años ochenta, Zerda (1992) clasifica el sector de alimentos entre las industrias "líderes" en modernización tecnológica²⁸. Las confecciones se destacan por-

²⁸ "Conforman este grupo aquellos sectores que durante los ochenta aumentaron intensidad de capital o mejoraron su relación capita-empleo, capital-producto" (ZERDA 1992, p. 148).

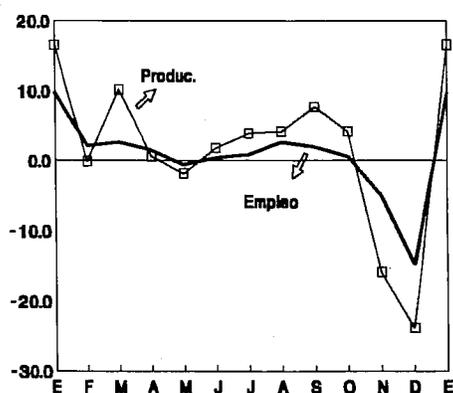
que "intensificaron la utilización de trabajo"²⁹. A partir de esta hipótesis de *Zerda* podría decirse que la industria de las confecciones presenta una mayor correlación entre el empleo y el producto porque sus procesos son relativamente intensivos en trabajo. El mayor nivel tecnológico de la industria de alimentos no le permitiría reaccionar, en el corto plazo, con la misma rapidez a las fluctuaciones del ciclo. No podemos perder de vista el hecho de que estamos analizando variaciones que se producen en el corto plazo (un mes).

Producción y salarios

Esta sección está muy relacionada con las dos anteriores. Los salarios afectan la producción directamente o vía empleo. La consideración de que el aumento (*en la misma dirección*) de los salarios se re-

Figura 18

Ciclo (curva patrón) de la producción y del empleo sectorial. Vestidos.

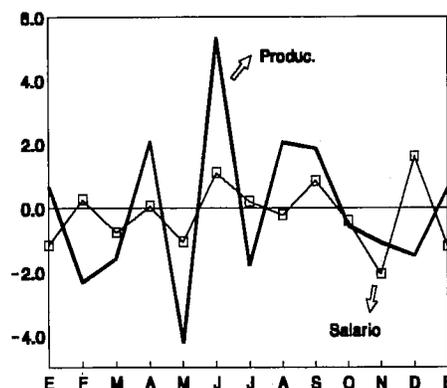


El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Figura 19

Ciclo (curva patrón) de la producción y del salario nominal sectorial. Alimentos.



El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

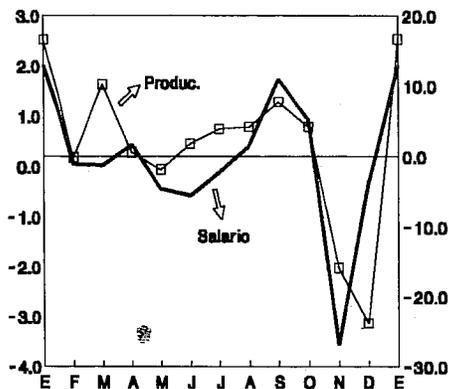
Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

fleja, vía ingresos y demanda, en un mayor empleo, muestra que los mayores salarios estimulan la producción. Este enfoque macro no coincide con la lógica micro que considera que cuando el salario real sube, la demanda de trabajo disminuye. De acuerdo con ésta, el aumento de los salarios repercute negativamente en el empleo. Si no hay cambios en la productividad, la disminución del número de trabajadores se refleja en una caída de la producción. En una sección anterior dijimos que los argumentos que son válidos en las instancias micro, no tiene por qué serlo en los niveles meso y macro.

Las figuras 19 y 20 muestran los ciclos correspondientes a las industrias de alimentos y confecciones. Como sucedía con la producción y el empleo, la correlación es más alta en la industria del vestido (34%) que en la de alimentos (26%). El coeficiente positivo significa que la producción y el

Figura 20

Ciclo (curva patrón) de la producción y del salario nominal sectorial. Vestidos.



Los datos correspondientes al salario se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de producción aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

salario nominal tienden a moverse en la misma dirección. Esta conclusión muestra que la instancia meso, representada por las figuras 19 y 20, tiene un comportamiento que se acerca más al de las relaciones macro que a las micro.

Según el cuadro 3 y las figuras 21 y 22, en el segundo mes los salarios tienen un impacto positivo en la producción. La intensidad del choque es más fuerte en la industria de confecciones (figura 22) que en la de alimentos (figura 21). A partir del tercer mes, en el sector de confecciones se entremezclan los efectos de signo negativo y positivo, mientras que en la industria de alimentos predominan los impactos de signo positivo.

La evidencia empírica no es suficiente para sacar una conclusión definitiva sobre el tipo de cau-

salidad que se presenta entre la producción y los salarios. Reiteramos nuestra idea de que el comportamiento meso (figuras 21 y 22) se aproxima más a las relaciones macro que a las micro. Esta hipótesis reafirma lo dicho a propósito de la relación entre los salarios y el empleo.

Los resultados de estos ejercicios van en contravía de la concepción usualmente aceptada de que los mayores salarios son perjudiciales para la producción y el empleo. Esto no significa que nosotros estemos propendiendo por una política económica que permita que los salarios aumenten indefinidamente. Ninguna de las dos posiciones extremas es adecuada. Si los mayores salarios no están acompañados de mejoras en la productividad, se pueden desencadenar procesos inflacionarios que desesta-

Cuadro 3

Respuesta de la producción a las variaciones de los salarios nominales en la industria respectiva. Alimentos y vestidos

R	Alimentos	Vestidos
1	0.000000	0.000000
2	7.39E-05	0.085196
3	-0.002220	-0.039651
4	-0.000485	-0.035865
5	-0.000374	0.014956
6	-0.000306	0.013983
7	-6.02E-05	-0.005245
8	-5.85E-05	-0.005404

"R" es el rezago.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

²⁹ "Su característica es haber mejorado su posición en relación con el total industrial en la utilización del factor trabajo" (ZERDA 1992, p. 149).

bilicen la economía, tal y como se deriva de la causalidad keynesiana (salarios - precios).

A quienes rechazan por principio cualquier aumento salarial, no debe responderseles con el argumento populista de que los mayores salarios son benéficos en todo tiempo y lugar. En la afirmación planteada anteriormente, de que el aumento (*en la misma dirección*) de los salarios se refleja, vía ingresos y demanda, en un mayor empleo, los salarios apenas son una de las variables que participa en un proceso complejo de interacciones. El simplismo característico de las posiciones reduccionistas es un excelente caldo de cultivo para la intransigencia política. En las negociaciones sobre salario prima la lógica de las causalidades micro. Es comprensible que los trabajadores y los empresarios tengan esta visión obtusa porque, al fin y al cabo, cada grupo lucha por sus propios intereses.

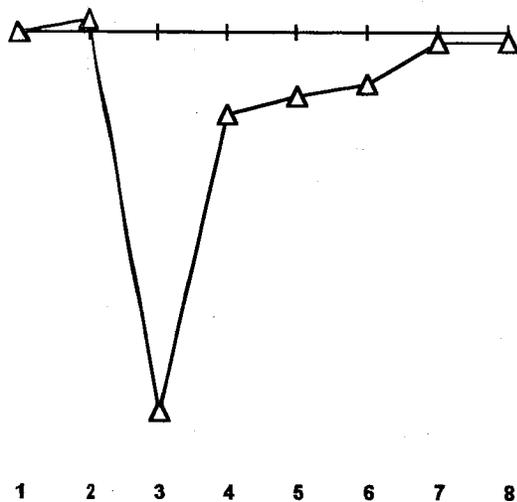
La estrechez del gobierno sí es censurable. Este no asume la responsabilidad de llevar a la mesa de negociaciones las interacciones macro y, finalmente, termina optando por el enfoque micro de los patronos³⁰.

Precios y producción

La afirmación de que el aumento (*en la misma dirección*) de los salarios se refleja, vía ingresos y demanda, en un mayor empleo, también incluye la relación entre los precios y la producción. Decíamos que, por el lado de la demanda, si los precios suben en una menor proporción que los salarios, los aumentos en el ingreso nominal estimulan la demanda agregada. Pero si la dinámica de los precios es mayor que la de los salarios, la capacidad de compra disminuye y la producción cae.

Figura 21

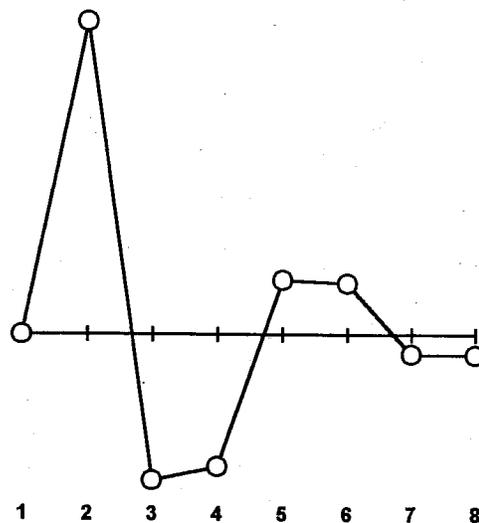
Respuesta de la producción de la industria de alimentos a un shock de los salarios nominales de la industria de alimentos



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 3.

Figura 22

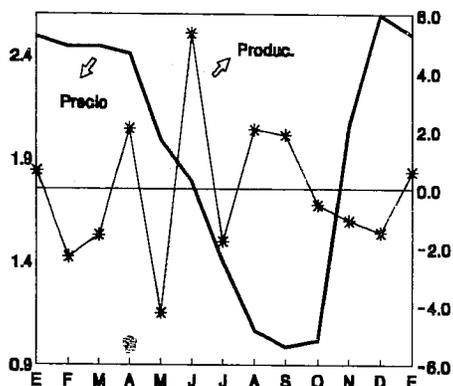
Respuesta de la producción de la industria de alimentos a un shock de los salarios nominales de la industria de confecciones



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 3.

Figura 23

Ciclo (curva patrón) de los precios y de la producción sectorial. Alimentos.

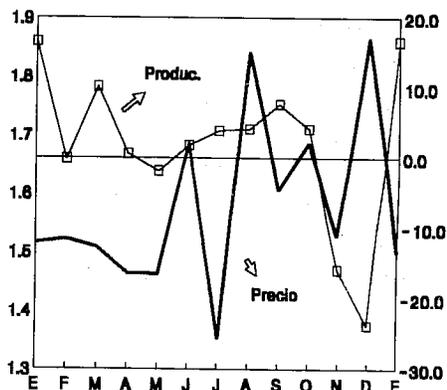


Los datos correspondientes a los precios se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de producción aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Figura 24

Ciclo (curva patrón) de los precios y de la producción sectorial. Vestidos.



Los datos correspondientes a los precios se representan en el eje vertical izquierdo. Las cifras de producción aparecen en el eje derecho. El eje horizontal corresponde a los meses del año. Las estimaciones cubren el período febrero del 86, diciembre del 93.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Por el lado de la oferta, el aumento de los precios lleva al empresario a activar la producción. El crecimiento de ésta cesa cuando los precios dejan de subir. El enfriamiento de los precios es interpretado por el industrial como un síntoma de que el mercado comienza a saturarse.

Las figuras 23 y 24 muestran el ciclo de los precios y de la producción en las industrias de alimentos y vestidos, respectivamente. En el primer caso, la correlación entre las curvas es de 21%. En la industria de vestidos es de 12%. La baja correlación significa que, en ambas industrias, la oferta (producción) no reacciona inmediatamente a los cambios en los precios.

En el documento *Inflación y Pacto Social* mostrábamos que la producción de alimentos es

inelástica al precio. Que la oferta de alimentos está muy ligada al ciclo de las cosechas y que éste no puede modificarse de la noche a la mañana. La producción no responde de manera inmediata a las variaciones de los precios. Además del ciclo de las cosechas, la falta de correspondencia entre los precios y la producción de la figura 23 también se explica por el manejo de inventarios. La producción sólo reacciona una vez que éstos se han agotado.

La figura 23 no capta directamente el efecto de la apertura. Las importaciones inciden en el precio de los bienes agrícolas comerciables. Lo más probable es que las importaciones reduzcan el precio interno. En tales circunstancias, el agricultor nacional se ve obligado a producir a menor costo

³⁰ La tradición marxista ha develado la idea ingenua de que el Estado es neutro. Además, la teoría marxista ha explicitado las contradicciones que se le presentan al Estado como garante de los intereses del "capital colectivo".

o, sencillamente, a retirarse del mercado. Las interacciones entre volumen importado, precios y producción nacional no serán discutidas en este documento.

La producción del sector de las confecciones (figura 24) parece estar muy condicionada por el comportamiento de los consumidores. En el documento anterior decíamos que los hábitos de consumo contribuyen a moldear la demanda. La ferviente actividad de la industria de vestidos en enero contrasta con el débil dinamismo del período octubre-diciembre. Obsérvese que los productores reaccionan con un mes de atraso al aumento de los precios. La producción de enero es la respuesta al alza de los precios de diciembre.

En los otros meses el comportamiento es más errático y las interacciones menos claras. Como las confecciones son bienes altamente comerciables, los impactos que ha tenido la apertura en la producción doméstica deben ser más significativos que en el caso de los alimentos. En los últimos días el propio gobierno ha reconocido que el crecimiento del contrabando no tiene precedentes.

El cuadro 4 y las figuras 25 y 26 muestran el impacto del nivel de producción en los precios. Atrás señalábamos que cuando la producción aumenta (disminuye) lo más lógico es que los precios tiendan a bajar (subir). Esta reacción es inmediata en el caso de los vestidos (figura 26), pero tarda tres meses en el sector de los alimentos (figura 25).

Cuadro 4

Respuesta de los precios a las variaciones de la producción en la industria respectiva. Alimentos y vestidos

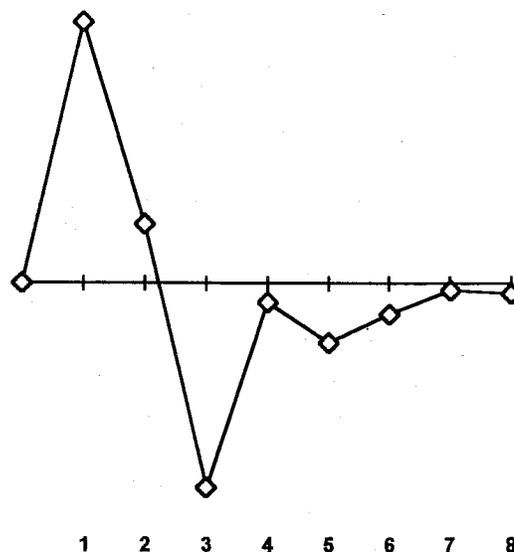
R	Alimentos	Vestidos
1	0.002296	-0.001123
2	0.000519	0.000166
3	-0.001781	0.000454
4	-0.000165	7.54E-05
5	-0.000522	-6.96E-05
6	-0.000273	7.34E-06
7	-5.99E-05	4.06E-05
8	-8.51E-05	1.37E-05

"R" es el rezago.

Fuente: Cálculos de los autores a partir del DANE.

Figura 25

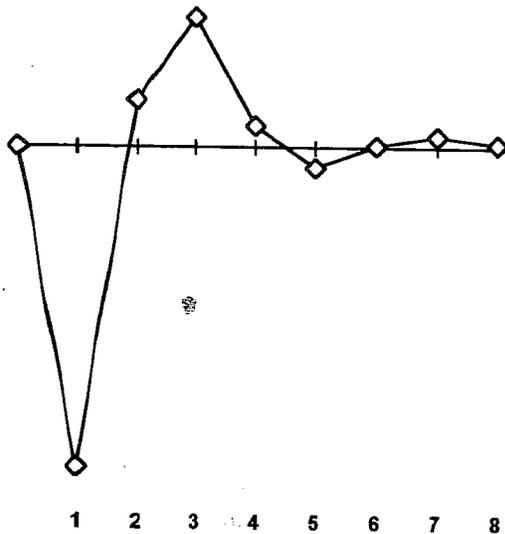
Respuesta de los precios de la industria de alimentos a un shock del nivel de producción de la industria de alimentos



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 4.

Figura 26

Respuesta de los precios de la industria de vestidos a un shock del nivel de producción de la industria de vestidos



Fuente: Cálculos de los autores a partir de las cifras del DANE. Véase cuadro 4.

Las dinámicas posteriores también son diferentes en ambas industrias. En el sector de alimentos, el efecto negativo se mantiene desde el tercer mes hasta que se desvanece. En la industria de los vestidos el impacto tiende a ser positivo a partir del segundo mes.

Podríamos concluir esta sección diciendo que no hay una relación de causalidad clara y simétrica entre los ciclos de los precios y de la producción. Hay tres factores que explican esta falta de correspondencia: el comportamiento de las cosechas, el manejo de inventarios y la importaciones de bienes comerciables.

BIBLIOGRAFÍA

- ARROW K.**, 1962 "The economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, vol 29.
- BANCO DE LA REPUBLICA.**, 1994 "Indicadores de la Inflación en Colombia", *Notas Editoriales. Revista del Banco de la República*, vol LXVIII, No. 798, abril, pp. iii-xiv.
- BARRERE A.**, 1985 "Price System and Money -Wage System", *Journal of Post-kenesian Economics*, winter, vol.8, no. 2, pp.315-335.
- CHICA R.**, 1984 "Los elementos Básicos del Marco Analítico Postkeynesiano para el Análisis de la Financiación de la Inversión", *Desarrollo y Sociedad* No. 14, UNIANDES, mayo, pp.99-114.
- CHICA R.**, 1992 "Nota Metodológica sobre conceptos y Medidas de Competitividad", *Universitas Económica*, sep. vol. 7, No. 4.
- DENISON E.**, 1962 *The sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before US*, Allen & Unwin.
- FRIEDMAN M.**, 1982 *Teoría de los precios*, Alianza Editorial, Madrid.
- HICKS J.**, 1976 *La crisis de la Economía Keynesiana*, Barcelona, Ed. Labor.
- KENDRICK J.**, 1961 *Productivity Trends in the United States*, Princeton University Press.
- KEYNES J.**, 1936. *Teoría General de la Ocupación, el interés y el Dinero*, México, F.C.E., 1976.
- KRUGMAN P., OBSTFELD M.**, 1994 *Economía Internacional. Teoría y Práctica*, McGraw-Hill.
- MCCOMBIE J.**, 1985 "Why Cutting real Wages Will Not Necessrily reduce Unemployment- Keynes and the "Postulates of the Classical Economics", *Journal of Post Keynesian Economics*, winter, vol 8, No. 2, pp. 233-248.
- MINISTERIO DE DESARROLLO ECONOMICO.**, 1994 "De 1991 A 1994. La Industria Frente a la Apertura", *Monitor Industrial*, No. 4 Julio.
- MINSKY H.**, 1975 *John Maynard Keynes*, Columbian University Press.
- MISAS G.**, 1986 "Crisis en el Proceso de Acumulación de Capital: 1970-1986", *Economía Colombiana*, No. 187-188, noviembre-diciembre.
- MISAS G.**, 1994 "Elementos para una política de Desarrollo para la industria Colombiana", en BERNAL J., comp. *Integración y Equidad. Democracia, Desarrollo y Política Social, Viva la Ciudadanía, Tercer Mundo*. Bogotá, pp. 185-202.
- OCAMPO J., RAMIREZ M.**, 1987 *El problema Laboral Colombiano, Informa Final de la Misión Chenery*, Bogotá.
- PERDOMO J.**, 1994. "La Medición de la Productividad Industrial en Colombia", en *Pacto Social y Productividad*, Debate Sindical No. 10, FESCOL, pp. 23-35.
- PHELP E.**, 1990 *Sves Schools Of Macroeconomic Thought*, Clarendon Press, Oxford.
- PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA., DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION.**, 1995. *El salto Social. Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998. versión febrero.*
- SEN A.**, 1979, ed. *Economía del Crecimiento*, Fondo de Cultura Económica.
- SOLOW R.**, 1957 "Progreso Técnico y Cambio de la Productividad", en SEN A., ed. *Economía del Crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, 1979, pp.385-401.
- UZAWA H.**, 1965. "Optimum Technical Change in an Aggreative Model of Economic Growth", *International Economic Review*, vol. 6.
- WEINTRAUB S.**, 1982 "Hicks on IS-LM: More Explanation?", *Journal of Post Kenesian Economics*, spring, vol IV, NO. , pp. 445-452.
- ZERDA A.**, 1992 *Apertura, Nuevas Tecnologías y Empleo*, FESCOL.