



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

Evolución de los Salarios y las Desigualdades en Colombia 1950-2000

María Isabel Martínez Chaparro

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Humanas, Departamento de Historia
Bogotá, Colombia

2014

Evolución de los Salarios y las Desigualdades en Colombia 1950-2000

María Isabel Martínez Chaparro

Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de:

Magíster en Historia

Director:

Profesor Oscar Rodríguez Salazar

PhD en Ciencias Económicas y PhD en Sociología

Línea de Investigación:

Historia Económica

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ciencias Humanas, Departamento de Historia

Bogotá, Colombia

2014

A mis padres, Félix e Isabel

*Por su ayuda y apoyo durante la larga
realización de esta tesis.*

y

A mis hermanos, Sandra y Félix Rodrigo

Por darme ánimos en todo este período.

Resumen

Esta tesis tuvo como objetivo principal reconstruir 50 años de historia de los salarios de diversas categorías socio-ocupacionales: es decir Personal Directivo, Empleados, Obreros, Jornaleros Agrícolas, etc. También se investigaron salarios del sector judicial como representación de los salarios del sector público, desde los rangos más bajos hasta los más altos.

En esta tesis se buscó dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué tan amplias son las diferencias salariales entre diversos tipos de trabajadores? ¿Las grandes diferencias salariales son una estructura de largo plazo o un fenómeno reciente? ¿Han variado en las últimas décadas? ¿Qué puede ayudar a explicar la existencia de amplias desigualdades salariales y su aceptación por la sociedad colombiana?

En esta investigación se encontró que entre 1950 y el 2000 los salarios de los empleados de la industria crecieron más que los salarios de los obreros y estos últimos más que los ingresos mensuales de los trabajadores agrícolas.

Los cincuenta años estudiados pueden dividirse en 4 períodos en los que se encuentran tendencias distintas en lo relativo a las desigualdades salariales: En los años 1953 a 1963 y 1972 a 1986 las desigualdades salariales disminuyen. En los años 1964 a 1971 y de 1987 en adelante las desigualdades salariales aumentan. Se analizan los factores determinantes de estos cambios.

Palabras clave: Siglo XX, Colombia, Salarios, Salarios Reales, Desigualdad, Desigualdades Salariales, Categorías Socio-Ocupacionales.

Abstract

This thesis had as main objective to reconstruct 50-years of history of the wages of several socio-occupational categories: ie Executive Personnel, Employees, (non-supervisory) Production Workers, Agricultural Workers, etc. Justice sector wages as a proxy for public sector wages were also investigated, from the lowest to the highest ranks.

This thesis sought to answer the following questions: How large are the wage differentials between different types of workers? Are the large wage differentials a long term structure or a recent phenomenon? Have they changed in recent decades? What may help explain the existence of large wage inequalities and its acceptance by Colombian society?

This research found that between 1950 and 2000 the wages of employees grew more than the wages of (non-supervisory) production workers and the latter more than the monthly income of agricultural workers.

The fifty years studied can be divided into 4 periods that have different trends in terms of wage inequality: In the years 1953-1963 and 1972-1986 wage inequalities decreased. In the years 1964 to 1971 and 1987 wage inequalities widened. The determinants of these changes were examined.

Keywords: XX Century, Colombia, Wages, Real Wages, Inequality, Wage Inequality, Socio-Occupational Categories.

Contenido

Introducción	1
1. Capítulo 1 - Conceptos Fundamentales	16
1.1 Relación Salarial:	16
1.2 Desigualdad (Absoluta y Relativa):.....	17
1.3 Equidad:	17
1.4 Principales Teorías sobre el Nivel de Salarios:	20
1.4.1 La Teoría de la Subsistencia	20
1.4.2 La Influencia del Hábito y la Costumbre	21
1.4.3 Marx y la Fuerza de la Contratación Colectiva:.....	21
1.4.4 La Doctrina del Fondo de Salarios.....	23
1.4.5 La Teoría de la Productividad Marginal.....	24
1.4.6 John Maynard Keynes:	26
1.4.7 Economía de las Convenciones:.....	26
1.4.8 La Relación Salarial según la Escuela de la Regulación:	28
2. Capítulo 2 – Contexto Histórico	30
2.1 Crecimiento de la Población	30
2.1.1 Crecimiento de la Población Colombiana en el siglo XIX	31
2.1.2 Crecimiento de la Población Colombiana entre 1900 y 1950	33
2.1.3 Crecimiento de la Población Colombiana entre 1950 y 2000:.....	35
2.2 Urbanización	39
2.2.1 Crecimiento de las ciudades en el siglo XIX	39
2.2.2 Crecimiento de las ciudades entre 1900 y 1950	40
2.2.3 Crecimiento de las ciudades entre 1950 y el 2000	42
2.3 Crecimiento Económico	48

2.3.1	Crecimiento Económico en el Siglo XIX.....	48
2.3.2	Crecimiento Económico de Colombia en la Primera Mitad del Siglo 20.....	61
2.3.3	Crecimiento Económico en la Segunda Mitad del Siglo XX.....	70
2.4	Desarrollo Humano en Colombia.....	94
3.	Capítulo 3 - Desigualdades Estructurales entre Categorías Socio-Ocupacionales Examinadas a Través de los Salarios: Colombia, 1950-2000	99
3.1	Desigualdades Estructurales	99
3.2	Nivel de las Desigualdades Salariales al Inicio del Período Estudiado (1950s) : Diferencias Salariales como reflejo de la Heterogeneidad Social que proviene de la Colonia.....	106
3.3	Evolución de las Desigualdades entre Categorías Socio-Ocupacionales en Colombia en la Segunda Mitad del Siglo XX.....	120
3.3.1	Crecimiento de las desigualdades entre salarios mensuales de las distintas categorías sociales en el promedio nacional	120
3.3.2	Período 1953 a 1963 : Disminución de las Desigualdades.....	129
3.3.3	Período 1964 a 1971 : Aumento de las Desigualdades.....	134
3.3.4	Período 1971 a 1986 : Disminución de las Desigualdades.....	136
3.3.5	Período 1987-2000 : Aumento de las Desigualdades	138
3.3.6	Salarios Mensuales en Ingresos Mensuales de los Trabajadores Agrícolas.....	142
3.3.7	Comparación de Series de Salarios Mensuales Incluyendo el Valor del Salario Indirecto (Prestaciones Sociales)	147
3.3.8	Desigualdades Incluyendo el Salario Indirecto:	152
3.3.9	Comparación con los Salarios del Personal Directivo de la Industria	157
3.3.10	Desigualdades en el Sector Público.....	164
4.	Capítulo 4 - ¿Por qué ha surgido y se ha mantenido una Economía Nacional Caracterizada por los Bajos Salarios que se pagan al Trabajo Manual o No Calificado?	171
4.1	La Herencia del Siglo XIX	173
4.2	Crecimiento Impulsado por los Salarios: Fordismo, Modelo del crecimiento social-demócrata de Giraud y Estado del Bienestar que caracterizaron a los países desarrollados pero no a América Latina.....	191
5.	Conclusiones	206

Lista de Gráficas

- Gráfica 1 Tasas de Fecundidad y Mortalidad en Colombia 1905-2000 38
- Gráfica 2 Expectativa de Vida en Colombia 1905 - 2000 39
- Gráfica 3 Salario Hora de Trabajadores No Calificados como Porcentaje del Salario Promedio en 1940 en Bogotá, Buenos Aires, Santiago, Sidney y Ottawa 70
- Gráfica 4 Colombia 1950-2000 Tasa de Crecimiento Anual del PIB per Cápita Datos de Maddison 73
- Gráfica 5 Colombia 1950-2000 Tasas de Crecimiento Anual del PIB per Cápita Datos de Greco..... 73
- Gráfica 6 PIB per cápita 1950-2000 Comparación Internacional..... 75
- Gráfica 7 Tasa de crecimiento anual del PIB Comparación Internacional 1950 a 2000 79
- Gráfica 8 Tasa de Crecimiento Anual del PIB por Décadas Comparación Internacional 1950-2000 80
- Gráfica 9 Índices Históricos de Desarrollo Humano de Varios Países Latinoamericanos 1900-2010 98
- Gráfica 10 Salarios por Categorías Sociales en Francia..... 103
- Gráfica 11 Salario Promedio Anual de Trabajadores en la Industria Manufacturera en los Estados Unidos 1947-2007..... 104
- Gráfica 12 Salarios Mensuales Reales 1955-2000 Promedios Nacionales..... 121
- Gráfica 13 Salarios Mensuales Reales 1955-2000 Promedios Nacionales Líneas de Tendencia..... 122
- Gráfica 14 Salarios Mensuales en Salarios Mínimos Promedios Nacionales 1950-2000 127
- Gráfica 15 Salarios Mensuales Promedio en la Industria en Colombia 1981-2000 en pesos constantes..... 139
- Gráfica 16 Salarios Mensuales Promedio en la Industria en España 1981-2000 en pesetas constantes..... 139

▪ Gráfica 17 Salarios en Ingresos Mensuales de los Jornaleros Agrícolas de Tierra Fría (Jornal x 25) 1950-1996	143
▪ Gráfica 18 Estados Unidos Salarios Reales en la Industria en Salarios Mensuales de Trabajadores Agrícolas 1955-2000	145
▪ Gráfica 19 Salario Mensual de los Trabajadores Agrícolas 1955-2000 Comparación entre Colombia y Estados Unidos.....	147
▪ Gráfica 20 Salario Mensual Promedio de Obreros en la Industria Comparación de Series con Prestaciones Sociales y Sin Ellas 1950-2000 en pesos constantes.....	149
▪ Gráfica 21 Salario Mensual Promedio de Empleados de la Industria Comparación de Series con Prestaciones Sociales y Sin Ellas 1950-2000 en pesos constantes.....	150
▪ Gráfica 22 Prestaciones Sociales pagadas por la Industria Promedio Nacional pagado por tipo de trabajador al mes 1964-2000 en pesos constantes.....	151
▪ Gráfica 23 Salarios Mensuales Promedio incluido el valor de las Prestaciones Sociales 1964-2000 en pesos constantes.....	154
▪ Gráfica 24 Comparación de Salarios Mensuales Promedio incluido el Personal Directivo de la Industria 1970-1990	158
▪ Gráfica 25 Comparación de Salarios Mensuales Promedio incluyendo el Valor de las Prestaciones Sociales 1970-1990.....	159
▪ Gráfica 26 Comparación de Salarios Mensuales Promedio con Personal Directivo 1970-2000	161
▪ Gráfica 27 Salario Promedio de Obreros en la Industria como Porcentaje del Salario Promedio del Personal Directivo 1970-2000	163
▪ Gráfica 28 Salarios Mensuales Reales incluyendo Salarios del Sector Judicial 1950-2000.....	165
▪ Gráfica 29 Remuneración Promedio de los Niveles Directivo, Asesor, Ejecutivo, Profesional, Técnico y Operativo en Varias Entidades del Sector Publico 1978-2005	168
▪ Gráfica 30 Salarios Mensuales Promedio de Empleados Municipales 1955-1971 Promedio Nacional en pesos constantes.....	169
▪ Gráfica 31 Crecimiento del PIB Comparación Internacional 1820-1936 En dólares constantes de 1990.....	190
▪ Gráfica 32 Crecimiento del PIB 1820-1936 Comparación Internacional sin EUA en dólares constantes de 1990.....	190

▪ Gráfica 33 Los círculos virtuosos del crecimiento social-demócrata centrado en sí mismo	194
▪ Gráfica 34 PIB per Cápita Real Comparación Internacional 1930-1980 en dólares constantes de 1990	196
▪ Gráfica 35 PIB Real 1930-1980 Comparación Internacional en dólares constantes de 1990	197
▪ Gráfica 36 Crecimiento del PIB real 1930-1980 Comparación Internacional sin EUA en dólares constantes de 1990	197
▪ Gráfica 37 PIB Per Cápita Real 1950-2008 Comparación Internacional en dólares constantes de 1990	199
▪ Gráfica 38 PIB Real 1950-2008 Comparación Internacional sin EUA en dólares constantes de 1990	200

Lista de Cuadros

- CUADRO 1 Variación Porcentual de la Natalidad 1965-1980 en 20 Países en Vías de Desarrollo..... 37
- CUADRO 2 Crecimiento de la Población Colombiana en Cabeceras y Resto 1938 - 2005. 42
- CUADRO 3 Tasas de Crecimiento de las Principales Ciudades Latinoamericanas, 1950-90. 47
- CUADRO 4 Crecimiento del PIB per cápita real en el siglo XIX Comparación Internacional 49
- CUADRO 5 Exportaciones per cápita en dólares: promedios trianuales Comparación Internacional 1850-1912..... 55
- CUADRO 6 Crecimiento del PIB per cápita real en la Primera Mitad del Siglo XX Comparación Internacional..... 69
- CUADRO 7 PIB per cápita real 1950-2000 Comparación Internacional Datos de Maddison 76
- CUADRO 8 PIB per cápita entre 1950 y 2000 Comparación Internacional 77
- CUADRO 9 América Latina Regulación Público-Estatal Modelo Cepal comparado con Modelo "Consenso de Washington" 84
- CUADRO 10 Cuadro de las Exportaciones en Varios Países 1950-1992 Valores en precios corrientes 88
- CUADRO 11 Exportaciones Per Cápita de Varios Países 1950- 1990 y Posición en 1950 Valores en precios corrientes 89

- CUADRO 12 Exportaciones Per Cápita de Varios Países 1950-1992 y su Posición en 1992
Valores en precios corrientes 90
- CUADRO 13 Exportaciones Per Cápita de Varios Países 1950-1992 y su Posición en 1992
valores en precios constantes..... 91
- CUADRO 14 Índice de Desarrollo Humano 1975-2000 Metodología usada por el PNUD
hasta el 2009..... 96
- CUADRO 15 Índice de Desarrollo Humano Comparación Internacional 1980-2000..... 97
- CUADRO 16 Jornales Agrícolas pagados en 1951 a Hombres Mayores de 18 años Climas
Caliente y Frío 116
- CUADRO 17 Jornales Agrícolas pagados en 1951 a Mujeres Mayores de 18 años Climas
Caliente y Frío 117
- CUADRO 18 Salarios Mensuales Promedios Nacionales 1953 - 1996 en pesos corrientes y
constantes del 2000 124
- CUADRO 19 Salarios Mensuales en los Estados Unidos Promedios Nacionales..... 125
- CUADRO 20 Salarios Mensuales Reales Promedios Nacionales 1953-2000 y Crecimiento
del Poder Adquisitivo para Trabajadores Agrícolas, Obreros, Empleados y Trabajadores
que ganan el Mínimo 128
- CUADRO 21 Tasa Nacional de Sindicalización 1947-2009..... 141
- CUADRO 22 Salarios Mensuales Promedio con Valor de las Prestaciones Sociales Incluido
1964-2000 y Crecimiento del Poder Adquisitivo de Jornaleros Agrícolas y de la
Construcción, Obreros de la Industria, Empleados de la Industria y Empleados del
Comercio 155
- CUADRO 23 Comparación de Salarios Reales del Personal Directivo de la Industria y
Obreros de la Industria 1990-2000 160

- CUADRO 24 Escalas de Remuneración para los Empleados de la Registraduría Nacional del Estado Civil en 1987 166
- CUADRO 25 Escalas de Remuneración en la Contraloría General de la Nación Tipo de Trabajadores por Nivel..... 167
- CUADRO 26 Salarios en el Sector Judicial 1954-2000 En pesos constantes del 2000..... 170
- CUADRO 27 Pago por Hora en la Industria. Comparación Internacional en dólares de los Estados Unidos..... 172

Lista de Tablas del Anexo en Disco Compacto (C.D.)

- TABLA 1 Índice de Desarrollo Humano (IDH) 1975–2000. Comparación Internacional. Metodología en uso por el PNUD hasta el 2009
- TABLA 2 Índice de Desarrollo Humano (IDH) 1980-2010. Comparación Internacional. Metodología que usa el PNUD actualmente.
- TABLA 3 PIB per cápita 1950-2000. Comparación Internacional. Datos de Maddison. Millones de dólares internacionales de 1990
- TABLA 4 PIB per cápita 1950-2000. Clasificación de los países de acuerdo a un mayor crecimiento del PIB per Cápita.
- TABLA 5 Colombia 1925-2000. PIB, Población y PIB Per Cápita.
- TABLA 6 Crecimiento de las exportaciones de 56 países entre 1950 y 1992 según datos de Angus Maddison.
Valor de las Exportaciones de Mercancías en Precios Corrientes (millones de dólares usando tasas de cambio del momento)
- TABLA 7 Crecimiento de las exportaciones de 56 países entre 1950 y 1992 según datos de Angus Maddison
Valor de las Exportaciones de Mercancías en Precios Corrientes (millones de dólares usando tasas de cambio del momento)
- TABLA 8 Exportaciones Per Cápita de 56 países 1950-1992
Clasificación de los Países según el Valor de sus Exportaciones Per Cápita en 1950.
Valor de las Exportaciones Per Cápita de Mercancías en Precios Corrientes (millones de dólares usando tasas de cambio del momento)

- TABLA 9 Exportaciones per cápita de 56 países 1950-1992
Clasificación de los Países según el Valor de sus Exportaciones Per Cápita en 1992.
Valor de las Exportaciones Per Cápita de Mercancías en Precios Constantes (millones de dólares de 1992)
- TABLA 10 Jornales Agrícolas por Departamentos 1949-1971.
Clasificados según: Hombres y Mujeres
Clima Caliente y Clima Frío
Con Alimentación y Sin Alimentación
Máximos, Mínimos y Más Frecuentes
- TABLA 11 Jornales por Departamentos 1949-1995
1949-1971: Jornales Más Frecuentes en cada Departamento.
1976-1995: Promedio de Jornales en cada Departamento.
Clasificados según: Clima Caliente y Clima Frío
Con Alimentación y Sin Alimentación
- TABLA 12 Promedio Nacional de Jornales 1946-1996
1946-1971: Serie de Jornales más Frecuentes Pagados en el País
1976-1996: Serie de Promedio Nacional de Jornales
- TABLA 13.1 Salario Nominal Hora de Obreros por Sectores Industriales.
Promedio Nacional. 1955-1979
- TABLA 13.2 Salario Nominal Mensual de Obreros por Sectores Industriales.
Promedio Nacional.
1955-1979
- TABLA 13.3 Salario Nominal Mensual de Empleados por Sectores Industriales.
Promedio Nacional. 1955-1969
- TABLA 14 Salarios Nominales Mensuales de Obreros y Empleados en la Industria.
Promedio Nacional 1955-1980 y Promedio Nacional Estimado 1981-2000
- TABLA 15 Salarios pagados al año a Empleados y Obreros de la Industria por Sectores Industriales
Tabla por años. 1964 a 1994.

- TABLA 16 Salarios pagados al año al Personal Directivo de la Industria por Sectores Industriales
Tabla por años. 1970 a 1990.
- TABLA 17 Remuneración Anual (Salarios más Prestaciones) a los Empleados y Obreros de la Industria por Sectores Industriales.
Tabla por años. 1964 a 1994.
- TABLA 18 Remuneración Anual (Salarios más Prestaciones) al Personal Directivo de la Industria por Sectores Industriales.
Tabla por años. 1964 a 1994.
- TABLA 19 Comparación entre el Salario Mensual Promedio y la Remuneración Mensual Promedio (Salarios más Prestaciones) de los Obreros de la Industria. 1964-2000.
- TABLA 20 Comparación entre el Salario Mensual Promedio y la Remuneración Mensual Promedio (Salarios más Prestaciones) de los Empleados de la Industria. 1964-2000.
- TABLA 21 Salario Mínimo Legal Mensual Vigente 1950-2000 .
- TABLA 22 Remuneración de los Empleados del Comercio al por menor.
Promedio Nacional. 1975-2000.
- TABLA 23 Salarios del Sector de la Construcción.
Salario Diario Nominal (Jornal)
Salario Mensual Nominal (jornal x 25)
Jornales para: Maestro, Oficial y Ayudante.
1971-2000.
- TABLA 24 Personal Permanente de Empleados Municipales y Salarios Mensuales por Escala de Sueldos. 1955-1971
- TABLA 25 Asignación básica mensual de los funcionarios y empleados subalternos de la Rama Judicial según grados de remuneración. 1962-2000.
- TABLA 26 Ciudades del mundo listadas según la relación entre los ingresos de un gerente de producto y los ingresos de un chofer de bus. Año 2003.

Introducción

Esta tesis tuvo como objetivo principal reconstruir 50 años de historia de los salarios de diversas categorías socio-profesionales: es decir Personal Directivo, Empleados, Obreros, Jornaleros Agrícolas, etc. También se investigaron salarios del sector judicial como representación de los salarios del sector público, desde los rangos más bajos hasta los más altos.

En esta tesis se buscó dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué tan amplias son las diferencias salariales entre diversos tipos de trabajadores? ¿Las grandes diferencias salariales son una estructura de largo plazo o un fenómeno reciente? ¿Han variado en las últimas décadas? ¿Qué puede ayudar a explicar la existencia de amplias desigualdades salariales y su aceptación por la sociedad colombiana?

La realización de esta investigación implicó un arduo trabajo de recopilación de datos revisando no sólo Anuarios sino decenas de Boletines de Estadística del DANE, reconstruyendo datos anuales a partir de datos mensuales o trimestrales cuando los primeros no estaban disponibles, o datos nacionales a partir de datos regionales o sectoriales.¹

En el caso de los jornales agrícolas, se reunió toda la información disponible por departamentos, tierra fría y tierra caliente, con alimentación y sin alimentación, y separados entre hombres y mujeres para los años en que esta información estuvo disponible. En el caso de los salarios del sector público se revisaron 50 años del Diario Oficial buscando los decretos

¹ En particular los anuarios de industria y otros publicados en los 80s, con la nueva tecnología de los computadores que imprimían números usando puntos, se encuentran borrosos y a veces completamente ilegibles. Recuperar la información de estos años implicó mucho trabajo y un tiempo considerable.

que establecían los salarios en el sector judicial, un sector que permite comparar los diferentes salarios desde el salario de un escribano en un juzgado municipal hasta el de un Magistrado.

En general, construir series de salarios para medio siglo fue un reto considerable dados los cambios en la metodología utilizada por el DANE en la presentación de sus estadísticas y en el tipo de información que se decidía publicar en los Anuarios y en los Boletines de Estadística.

En el Anexo de esta tesis en Disco Compacto (C.D.) se puede encontrar la mayor parte de la información recopilada organizada en 26 tablas, algunas de las cuales están divididas por años, otras por departamentos, otras por sectores industriales, etc. Con la información contenida en estas tablas se construyeron las series de promedios nacionales cuyas tendencias se analizan en este trabajo.

La tesis consta de cuatro capítulos.

En el capítulo 1 se abordan conceptos fundamentales tales como el de Relación Salarial, Desigualdad Absoluta y Relativa, Equidad y otros.

El capítulo 2 contiene el contexto histórico, que incluye una revisión de la literatura en historia económica y una comparación de los datos relativos a Colombia con los de otros países. En este capítulo se estudia la evolución del país en lo relativo a la población, la urbanización, el crecimiento económico y el desarrollo humano. Dado que esta tesis estudia un periodo de 50 años, se consideró necesario estudiar los grandes cambios que tuvo el país en el periodo estudiado y sus características en una perspectiva comparada. No obstante, el contexto histórico revisado no trata sólo de estos 50 años sino que inicia en el siglo XIX por cuanto en esta tesis se indagó sobre probables estructuras del largo plazo en lo relativo a las diferencias salariales entre diversos tipos de trabajadores.

En el capítulo 3 se encuentra la parte central de este trabajo, que trata de la evolución de las desigualdades salariales entre categorías socio-ocupacionales, desigualdades que

Fitoussi y Rosanvallon llaman desigualdades “tradicionales o estructurales”,² durante el período que va de 1950 al 2000. Este capítulo comienza por estudiar el nivel de las desigualdades salariales al inicio del período, es decir al inicio de la década de 1950s, comparándolo con otros países, y luego se analiza la evolución de las mismas en la segunda mitad del siglo XX.

El estudio de la evolución de las diferencias salariales en estos 50 años incluye un análisis de la evolución de las diversas series de salarios construidas en relación al salario mínimo y en relación a los ingresos de los jornaleros agrícolas. Asimismo se analiza cómo evoluciona la relación entre los ingresos mensuales del personal directivo de la Industria y los ingresos mensuales de los obreros.

Además de considerar el cambio resultante en el transcurso de los 50 años estudiados, en este capítulo se establece una periodización que divide aquellos períodos que se caracterizaron por una disminución de las diferencias salariales de aquellos que tuvieron como resultado su aumento.

Este capítulo incluye también un análisis de la evolución de los salarios incluyendo el valor de las prestaciones sociales, o salario indirecto, con el objetivo de observar la ampliación de las desigualdades salariales resultante al incluirlas.

El capítulo tercero termina con un estudio de la evolución de las desigualdades salariales en el sector público, principalmente en el sector judicial como representante de éste, y una comparación de los salarios de este sector con los salarios anteriormente estudiados.

Finalmente, en el capítulo cuarto, último de esta tesis, se busca responder la pregunta fundamental sobre ¿por qué surgió y se ha mantenido una economía nacional caracterizada por los bajos salarios se pagan al trabajo manual o no calificado?

² FITOUSSI Y ROSANVALLON (1996) Pág. 73

I.1 Principal literatura sobre historia de los salarios y las desigualdades salariales en Colombia y aporte de esta investigación

Al comenzar esta investigación se revisaron los estudios sobre historia de los salarios y de las desigualdades salariales que se han realizado en Colombia. Se encontraron dos trabajos importantes de historia de los salarios que tratan de períodos anteriores al que se examina en esta tesis: El trabajo de Miguel Urrutia sobre “Precios y Salarios en el siglo XIX” y el de María del Pilar López Uribe sobre “Diferenciación Salarial y Condiciones de Vida en Bogotá, 1900-1950”

Con respecto al período analizado en esta tesis, se encontraron dos investigaciones cuyo objetivo es entender la evolución de la desigualdad de los ingresos en general, y que por lo tanto no tienen el objetivo de analizar específicamente la desigualdad en los ingresos salariales, pero que utilizan información sobre ingresos salariales para entender la evolución de la distribución del ingreso. En primer lugar, está la investigación publicada en 1984 “Los de Arriba y los de Abajo: la Distribución del Ingreso en Colombia en las Últimas Décadas”, libro que es resultado de un trabajo de investigación realizado por un grupo de investigadores de Fedesarrollo bajo la dirección de Miguel Urrutia y que fue financiado en buena parte por el Banco Mundial. En segundo lugar, se encuentra la investigación del economista Juan Luis Londoño de la Cuesta publicada en 1995 sobre “Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico: Colombia en el siglo XX”.

En el caso de la investigación dirigida por Miguel Urrutia y publicada en 1984, en ella se analiza cuánto crecieron los salarios reales para distintos sectores y grupos de trabajadores, con el objetivo de ver en qué medida participaron del crecimiento económico en este período (décadas de 1960 y 1970). En este estudio se incluye información sobre las diferencias salariales entre trabajadores calificados, semicalificados y no calificados dentro de algunos de los sectores estudiados, como la construcción, la industria y el comercio. Los diferenciales de ingresos en estos sectores habrían disminuido en el período estudiado. Quiero señalar aquí, no obstante, que para el caso de la industria no se examinan las diferencias

salariales entre personal directivo, empleados y obreros, como se hará en esta tesis, sino entre sectores industriales, unos considerados de alta calificación y otros no calificados.

Las dos conclusiones principales de este estudio se refieren a la evolución de la distribución del ingreso: Primero, que la distribución global del ingreso puede haber mejorado a finales de la década de los setentas y, segundo, que parece que la proporción de familias viviendo en condiciones de extrema pobreza también disminuyó, debido a que los ingresos de los pobres aumentaron a un ritmo superior al del ingreso per cápita promedio.

En cuanto al trabajo de Londoño de la Cuesta sobre la distribución del ingreso, éste incluye información del salario promedio de los siguientes sectores económicos: Industria, Construcción, Gobierno, Reto e Informal, para los años 1950-1986. La principal conclusión del trabajo de Londoño, relativa a la distribución del ingreso, es que a mediados de los años sesenta la desigualdad del ingreso alcanzó niveles extremos, en comparación con la mayor parte de los países. Más tarde, y hasta finales de los años ochenta, la desigualdad disminuyó.

Londoño estudia las desigualdades en los ingresos dentro de cada categoría socio-profesional que él establece, para los años 1938, 1951, 1964, 1971, 1978 y 1988.³ Así, estudia la desigualdad en ingresos existente dentro de los jornaleros, dentro de los campesinos, dentro de los terratenientes, dentro de los profesionales y dentro de los capitalistas, pero no examina la desigualdad existente entre dichas categorías. Es decir, por ejemplo, se observa en la distribución por deciles de los jornaleros agrícolas que hay jornaleros rurales mejor pagados y otros peor pagados, y que las diferencias entre los mejor pagados y los peor pagados disminuyen en los años estudiados, pero no sabemos cuán grande es la diferencia entre el salario de un jornalero rural y el de un obrero urbano, ni cuánto puede aumentar en un período el ingreso de un profesional, es decir el de una persona que ha recibido educación universitaria, con respecto al obrero que carece de dichos estudios.

Sin abordar el tema más amplio de la distribución del ingreso, un trabajo que se centra específicamente en el tema de las diferencias salariales es el trabajo realizado por el economista Christian Manuel Posso Suárez titulado “Desigualdad Salarial en Colombia 1984-

³Ver LONDOÑO DE LA CUESTA (1995) Anexo Estadístico, Cuadros A.27 a A.32 Págs. 234 a 239.

2005: cambios en la composición del mercado y retornos a la educación post-secundaria”. Como se observa, este trabajo sólo analiza el final de siglo por cuanto la información que se utiliza proviene de las Encuestas de Hogares realizadas por el DANE, que cubren ese periodo.

El autor concluye que en el periodo estudiado (1984-2005) aumentaron las diferencias salariales entre trabajadores calificados y no calificados, así como las diferencias salariales dentro de los trabajadores calificados.

Sin embargo, el autor no hace ninguna referencia al nivel de desigualdades existente en 1984 a partir del cual dichas desigualdades crecieron. ¿Crecieron las desigualdades salariales en Colombia a partir de un nivel de desigualdades similar al existente en Argentina en el 84, o a partir de un nivel de desigualdades similar al existente en México en dicho año? En el primer caso, el crecimiento de las desigualdades resultaría en una sociedad mucho menos desigual que en el segundo.

Durante la realización de esta tesis se publicó el importante trabajo de Miguel Urrutia y Mauricio Ruiz, “Ciento setenta años de salarios reales en Colombia”, que analiza las tendencias de los salarios en tres periodos: el siglo XIX, la primera mitad del siglo XX y la segunda mitad del siglo XX, que corresponde al período trabajado en esta tesis. Como principal conclusión de este trabajo se señala que en estos tres períodos los salarios reales han aumentado menos que el PIB.⁴

En la parte relativa al periodo 1957-2000, que corresponde al periodo que se trabajó en esta tesis, se analizan los salarios en la industria manufacturera. En esta parte se añade como conclusión, además de lo ya señalado, que la brecha entre los salarios de los trabajadores calificados y los trabajadores no calificados aumentó. Esta conclusión proviene de una comparación de los salarios en diversos sectores industriales.⁵

⁴ URRUTIA Y RUIZ (2010) Pág. 1

⁵ Según los autores, se tomó a la industria de fabricación de prendas de vestir y calzado como de mano de obra de calificación baja; la construcción de maquinaria (exceptuando eléctrica) como de calificación media, y a refinerías de petróleo y productos del carbón como de calificación alta.

Luego para el periodo 1982-2006, se analizan los salarios promedio de diferentes sectores de la economía (Industria Manufacturera, Comercio, Suministro de Servicios Públicos, Construcción, Transporte y Servicios Financieros) utilizando información proveniente de la Encuesta Mensual de Hogares. El interés en esta parte se centra en cuánto crecieron los salarios promedio en cada sector en este período y se concluye que sólo los sectores de Suministro de Servicios Públicos y Servicios Financieros hubo un aumento de los salarios reales en este período. En este trabajo no se analiza el nivel de las diferencias entre los salarios promedio de cada sector, pero en la gráfica 3 de este trabajo se observa que los sectores de Suministro de Servicios Públicos y Servicios Financieros tienen salarios promedios superiores en todo el período estudiado, y fue en estos sectores donde precisamente crecieron más los salarios promedio.

Analizar los salarios promedio de cada sector económico, sin embargo, oculta las desigualdades salariales dentro de cada uno. Por ejemplo, en el sector financiero, los salarios de los cajeros son bajos.

En resumen, para el período en que se centra esta tesis, 1950-2000, el trabajo de Urrutia y Ruiz nos permite conocer las desigualdades salariales inter-industriales (es decir aquellas entre sectores industriales) y las desigualdades salariales entre los diversos sectores económicos a partir de 1982.

A diferencia de este trabajo, en lo relativo a los salarios de la industria manufacturera, en esta tesis no se estudian las llamadas diferencias salariales “inter-industriales”, es decir entre el salario promedio de cada uno de los diversos sectores industriales, sino las llamadas diferencias salariales “intra-industriales”, es decir las diferencias entre diversos tipos de trabajadores.

Ewout Frankema ha estudiado recientemente la evolución de las desigualdades salariales en América Latina. Además de comparar las diferencias salariales inter-industriales de varios países de América Latina, incluida Colombia,⁶ ha intentado estudiar la evolución de las diferencias salariales intra-industriales en el siglo XX, buscando analizar cómo evoluciona

⁶ Ver FRANKEMA (2008) y FRANKEMA (2011)

la relación entre el salario de los trabajadores calificados y el de los trabajadores no calificados (white-collar premium en sus palabras) pero la información de que dispuso fue muy escasa, sólo algunos años sueltos para cada país. En el caso de Colombia el autor dispone de este dato para tres años: 1963, 1976 y 1986.⁷ Estos datos anuales aislados que encuentra para Colombia y para otros países de América Latina revelan diferenciales salariales intra-industriales superiores a los que se observan en los Estados Unidos, Australia y Canadá.

Esta tesis ofrece la historia de estas diferencias de salarios dentro de la industria, entre obreros y empleados, con series que cubren toda la segunda mitad del siglo XX, y también con relación al Personal Directivo a partir de 1970. En comparación con los tres años que tuvo disponible Frankema al realizar su investigación es un avance significativo. En esta tesis también se incluyen comparaciones internacionales siempre que esto fue posible.

Pero esta tesis no se limita a los salarios dentro de la industria manufacturera sino que también incluye salarios de jornaleros agrícolas, salarios de rangos altos y bajos del sector público, etc.

En general, esta tesis estudia la evolución de los salarios y las desigualdades salariales entre diversas categorías socio-ocupacionales y no la evolución de los salarios promedio entre diversos sectores, que es lo que más se ha estudiado en el periodo 1950-2000, y precisamente éste constituye su principal aporte, es decir un acercamiento a las diferencias salariales que existieron entre personas reales vinculadas a diversos tipos de trabajos y cómo estas diferencias salariales cambiaron en la segunda mitad del siglo XX.

1.2 Justificación

América Latina es la región más desigual del mundo y dentro de América Latina Colombia es uno de los países que presentan los más altos índices de desigualdad.⁸

⁷ FRANKEMA (2008) Pág. 185 y Apéndice Tabla A.7.3.

⁸ Ver DE FERRANTI, PERRY, FERREIRA y WALTON (2004)

Para una gran parte de la población, esta situación significa disparidad de oportunidades, inestabilidad laboral, muy bajos ingresos y la incapacidad que ello conlleva para acceder a muchos bienes y servicios, impedimentos a la movilidad social, incapacidad de desarrollar completamente sus capacidades e indefensión frente al infortunio.

La CEPAL aborda este problema de la inequidad en Latinoamérica como un problema histórico. Según la CEPAL, “debe quedar en claro que la inequidad no es una característica exclusiva de la actual etapa; es propia de la mayoría de los diversos modelos de desarrollo que han predominado en América Latina y, en menor medida, en el Caribe de habla inglesa. Refleja estructuras económicas, sociales, de género y étnicas altamente segmentadas que se reproducen intergeneracionalmente a través de múltiples canales”.⁹

El Banco Mundial, en su informe del 2006, también aborda el tema de las trampas de la desigualdad que se reproducen durante generaciones:

La desigualdad en los niveles de ingresos, de salud y de educación ha sido históricamente una dura realidad de la vida en muchos países en desarrollo. Cuando estas situaciones de desigualdad son consecuencia de diferencias en oportunidades, existen motivos tanto intrínsecos como instrumentales de preocupación. La desigualdad de oportunidades viene acompañada con frecuencia por profundas disparidades de influencia, poder y condición social —entre personas o entre grupos—, por lo que tiene tendencia a perpetuarse. Además, como redundante en un uso ineficiente de recursos y en una menor eficacia institucional, la falta de equidad es perjudicial para el desarrollo a largo plazo...

Esta superposición de desigualdades políticas, sociales, culturales y económicas sofoca toda posibilidad de movilidad. Cuesta librarse de ellas porque están tan estrechamente ligadas a los hechos de la vida cotidiana. Son perpetuadas por la élite y a menudo asumidas por los grupos marginados u oprimidos, lo cual dificulta que los pobres lleguen a salir de la pobreza. Ello hace que las trampas de la desigualdad puedan ser bastante estables y tengan tendencia a persistir durante generaciones. El informe (del Banco Mundial) documenta la persistencia de esas trampas de la desigualdad destacando la interacción entre distintas formas de desigualdad. Aduce pruebas de que la desigualdad de oportunidades que se produce supone un desperdicio y es perjudicial para el desarrollo sostenible y la reducción de la pobreza.¹⁰

⁹ CEPAL 2000. Equidad, Desarrollo y Ciudadanía, pág. 16.

¹⁰ Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 2006, págs. 2 y 3

Se ha señalado también que, en la medida en que son menos importantes las desigualdades en el ingreso – medidas por la relación entre los dos o cuatro primeros deciles y los dos últimos - el crecimiento es más vigoroso y durable, e inversamente, las grandes desigualdades no favorecerían el crecimiento.¹¹

Entonces, las grandes desigualdades de América Latina han perjudicado y perjudican el crecimiento económico, por lo cual es importante entender cómo han surgido éstas estructuras de desigualdad y cómo han venido perpetuándose.

Según el informe “Panorama Social de América Latina” del año 2013 de la CEPAL, “cabe dar una mirada a la evolución de la desigualdad de los ingresos laborales que, al ser la principal fuente de recursos de los hogares, tienen gran incidencia en la distribución de los ingresos totales.”¹² Esta tesis se propone examinar dicha evolución de la desigualdad de los ingresos laborales para diversas categorías socio-profesionales (personal directivo, empleados, obreros, jornaleros agrícolas) en el medio siglo que va de 1950 al 2000.

I.3 Perspectiva teórica desde la cual se aborda esta tesis

En esta investigación se comparte la perspectiva de Witold Kula sobre la historia económica. Según Kula, a la historia económica le concierne la búsqueda de respuestas a aquellas preguntas que tengan un carácter económico. Esta es una aclaración importante, puesto que Kula establece con ella que es el carácter de la pregunta el que define que se trate de un trabajo de historia económica y no el carácter de la respuesta. En este sentido, según Kula, toda una serie de obras célebres de la influencia del protestantismo en la génesis del capitalismo (Weber, Tröltsch, Tawney y otros) pertenecen a la historia económica, ya que

¹¹ SALAMA (1999) Pág. 164

¹² CEPAL (2013) Capítulo 1. Pág. 81

tiene un carácter económico el problema al cual tratan de responder estos autores, aun cuando se ocupan directamente de analizar las fuentes de la historia de la religión.¹³

El carácter económico de la pregunta, al que se refiere Kula, hace necesario entonces preguntarse qué se entiende por economía. En oposición a la concepción de la economía como el estudio de la distribución de bienes escasos a fines alternativos, que es la usual en los libros de texto con que se estudia en las carreras de economía, como por ejemplo el libro de Principios de Economía de Gregory Mankiw, la escuela francesa de la Regulación, siguiendo a Karl Polanyi,¹⁴ basa su enfoque en una concepción sustantiva de la economía. Esta concepción entiende a la economía como el estudio de las formas que toman las relaciones sociales para la producción de las condiciones materiales de existencia de los hombres. La economía entendida de esta forma es un proceso institucionalizado, se encuentra encastrado en instituciones económicas pero también, religiosas, entre otras.¹⁵

Esta investigación comparte esta concepción de la economía. Como lo explica Bordieu, las prácticas económicas no se pueden disociar del orden social en el que toda práctica está inmersa.¹⁶

Todo lo que la ciencia económica plantea como algo dado, es decir, el conjunto de las disposiciones del agente económico que sustentan la ilusión de la universalidad ahistórica de las categorías y de los conceptos utilizados por esta ciencia, es, en efecto, el producto paradójico de una dilatada historia colectiva, reproducido incesantemente en las historias individuales, del que sólo el análisis histórico puede dar razón cabal...

Es necesario, pues, contra la visión ahistórica de la ciencia económica, reconstruir, por un lado, la génesis de las disposiciones económicas del agente económico y, muy especialmente, de sus aficiones, de sus necesidades, de sus propensiones o de sus aptitudes (para el cálculo, el ahorro o el propio trabajo), y, por otro lado, la génesis del propio campo económico, es decir, historiar el proceso de diferenciación y de autonomización que desemboca en la construcción de este campo específico: el campo económico como cosmos que se somete a sus propias leyes y que otorga por ello una validez (limitada) a la autonomización radical que lleva a cabo la teoría pura al constituir el ámbito económico como universo separado. Sólo muy

¹³ KULA (1963), pág. 79

¹⁴ Ver POLANYI (1957)

¹⁵ GAJST (2010) Pág. 4

¹⁶ BOURDIEU (2000) Pág. 13

progresivamente se ha ido desgajando la esfera de los intercambios comerciales de los otros ámbitos de la existencia y se ha ido afianzando su nómo específico, el que expresa la tautología “los negocios son los negocios”.¹⁷

Entonces, siguiendo la concepción de Bordieu, según la cual las prácticas económicas no pueden separarse del orden social en el que están inmersas, en esta tesis se considera que las relaciones laborales y las remuneraciones, y su historia, no pueden estudiarse separadas de la historia de un país, su cultura, su organización social, sus instituciones y las políticas concretadas como resultado de las luchas políticas y los movimientos sociales.

Así, por ejemplo, la diversa trayectoria histórica de Japón y Colombia ha determinado que el primero sea un país con bajas diferencias salariales y el segundo un país con muy altas diferencias salariales.¹⁸

Con respecto a Japón se ha escrito que “los aspectos culturales tienen un gran impacto en los ingresos. Las compañías son consideradas como un sustituto de la familia... y la demanda por ingresos altos está restringida”¹⁹ Dentro de una compañía es posible ascender del escalón más bajo al más alto si el empleado se esfuerza, logra buenos resultados y es reconocido por sus superiores.²⁰

La riqueza del Japón puede explicar que obreros y operarios ganen mucho más que en Colombia pero no el hecho de que las diferencias salariales entre los cargos altos y los bajos sean reducidas. Igualmente, no explica tampoco que exista la posibilidad dentro de las compañías de ascender desde los escalones más bajos a los más altos.²¹

¹⁷ BOURDIEU (2000) Págs. 18 Y 19

¹⁸ Según la Investigación Nacional de Salarios y Beneficios de 2.001, los Presidentes de las Empresas Manufactureras Grandes y Medianas del País ganaron en promedio en dicho año 23.946.818 pesos, que equivalen a 83,73 salarios mínimos de dicho año. Un obrero raso en dichas empresas manufactureras ganaba en promedio 449.100 pesos, por lo que un Presidente en estas empresas gana 53,3 veces lo que un obrero raso. De modo que es cierto que dentro de una misma empresa manufacturera colombiana las diferencias salariales pueden ir de 1 a 50 o más. En comparación con Colombia, se ha dicho de Japón que las diferencias salariales sólo van de 1 a 5.

¹⁹ KILIAN (2007) Pág. 16

²⁰ <http://www.venturejapan.com/japanese-business-culture-harmony.htm>

²¹ En la novela 純と愛 (Jun to Ai), en español “Yun y Ai”, emitida por la NHK de Japón en el año 2012, la protagonista, Jun Machida, entra a trabajar como botones a un hotel pero en la entrevista ya anunciaba que su

Con respecto a esto último, Junichi Yamamoto llega a afirmar que “en Japón no existen clases propiamente dichas, en términos marxistas, sino estratos sociales entre los cuales tampoco existen barreras que no se puedan superar.”²²

Si la influencia de la cultura en la determinación de los ingresos y en la posibilidad de ascender de los escalones salariales más bajos a los más altos, resulta evidente para muchos estudiosos en el caso de Japón, esto no es una conclusión usual en los estudios de economía laboral, en los que domina la corriente neoclásica u ortodoxa.

La economía ortodoxa considera que el valor de los salarios es determinado por el mercado: dada una cierta oferta de mano de obra en busca de ocupación, la competencia entre los empleadores, al pujar uno contra otro por esa mano de obra, tendería a igualar el salario al “producto marginal neto” del trabajo.²³ Entonces, esta mecánica del mercado es la que determina el nivel de los salarios, incluso en el caso de Japón.

No obstante, muchas críticas se han hecho a esta teoría, entre otras que la producción es un proceso colectivo en la mayoría de los casos, y es difícil estimar el valor de la contribución de cada cual dentro de este proceso.²⁴

Lo anterior, es decir que diferentes empresas pueden valorar la contribución de un mismo tipo de trabajador de manera diversa, puede observarse por ejemplo en una comparación entre las compañías Costco y Walmart (de los Estados Unidos), ambas en el mismo sector, como la que realizó Michael J. D’Amelio. Mientras que la primera compañía pagaba \$17 dólares la hora a sus empleados de base en el año 2005, la segunda pagaba tan sólo \$10, con lo que sus empleados quedan bajo la línea de pobreza de los Estados Unidos y reciben ayudas estatales. Por otro lado, los ejecutivos de Costco ganaron en promedio 44 veces el salario promedio de un trabajador en los Estados Unidos, mientras que los ejecutivos de

objetivo era llegar a ser Gerente (Presidente) del Hotel. Es muy difícil imaginar esa posibilidad en un país como Colombia.

²² YAMAMOTO (1987) Pág. 51

²³ La teoría de la productividad marginal del trabajo se explica con detalle en el primer capítulo.

²⁴ Más adelante, en el capítulo uno se mencionarán otras críticas a esta teoría ortodoxa según la cual los salarios son determinados por la oferta y la demanda.

Walmart ganaron en promedio 871 veces dicho salario promedio.²⁵ Por ésta y otras razones, los costos salariales de Walmart son mayores que los de Costco a pesar de pagarle mucho menos a sus empleados de base. Este ejemplo demostraría que, dentro de un mismo mercado, las diferencias en la cultura de dos empresas influyen en la determinación del nivel de los salarios y resultan en una estructura muy diferente de desigualdades salariales. El papel del Estado es también importante en este ejemplo, puesto que las ayudas estatales que reciben los trabajadores de Walmart benefician a esta empresa, que puede así seguir pagando esos salarios tan bajos.

Así, incluso en un trabajo que compara dos empresas similares, encontramos las palabras cultura, ética, estructura institucional y también la influencia de las políticas gubernamentales.

Más allá de lo que acaba de discutirse, hay un problema fundamental que socava la creencia en que el mercado (la oferta y la demanda) son las que determinan el nivel de los salarios. Como lo explicó en primer lugar Polanyi, el trabajo es una mercancía ficticia. A diferencia de las verdaderas mercancías no es producida para la venta en el mercado ni puede ser separada del resto de la vida, ni puede ser almacenada o puesta en circulación:

Es evidente, no obstante, que trabajo, tierra y dinero no son mercancías, en el sentido de que, en lo que a estos tres elementos se refiere, el postulado según el cual todo lo que se compra y se vende debe haber sido producido para la venta es manifiestamente falso. En otros términos, si nos atenemos a la definición empírica de la mercancía, se puede decir que trabajo, tierra y dinero no son mercancías. El trabajo no es más que la actividad económica que acompaña a la propia vida – la cual, por su parte, no ha sido producida en función de la venta, sino por razones totalmente distintas-, y esta actividad tampoco puede ser desgajada del resto de la vida, ni puede ser almacenada o puesta en circulación. La tierra por su parte es, bajo otra denominación, la misma naturaleza que no es producida por el hombre; en fin, el dinero real es simplemente un signo del poder adquisitivo que, en líneas generales, no es en absoluto un producto sino una creación del mecanismo de la banca o de las finanzas del Estado. Ninguno de estos tres elementos – trabajo, tierra y dinero- han sido producidos para la venta, por lo que es totalmente ficticio describirlos como mercancías...

Esta ficción, sin embargo, permite organizar en la realidad los mercados de trabajo, de tierra y de capital... Permitir que el mercado dirija por su propia cuenta y decida la suerte

²⁵ D'AMELIO (2006) págs. 11 a 13

*de los seres humanos y de su medio natural, e incluso que de hecho decida acerca del nivel y de la utilización del poder adquisitivo, conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad. Y esto es así porque la pretendida mercancía denominada “fuerza de trabajo” no puede ser zarandeada, utilizada sin ton ni son, o incluso ser inutilizada, sin que se vean inevitablemente afectados los individuos humanos portadores de esta mercancía particular.*²⁶

Polanyi insiste en que el “sistema de mercado” es un modelo institucional que no se da espontáneamente en una sociedad agrícola sino que ha sido creado. En este sistema, todas las rentas deben proceder de la venta de una cosa o de otra y, cualquiera que sea la verdadera fuente de los ingresos de una persona, se los debe considerar como resultantes de una venta.²⁷ En este contexto los ingresos del trabajo se asimilan a la venta de la falsa mercancía denominada “fuerza de trabajo”.

La Escuela de la Regulación Francesa y en particular Robert Boyer insisten también en que el mercado de fuerza de trabajo no es equivalente a un mercado de materias primas o de cualquier otro bien. “El trabajo tiene un precio, pero que no está regido por la lógica mercantil, dado que su reproducción no se hace según la lógica de la tasa de ganancia. Por otra parte, el mercado de trabajo no es un simple dato exógeno, pues la dirección de personal de las empresas participa de manera decisiva en su creación y especificidad”.²⁸

La Escuela de la Regulación insistirá en el importante papel que juegan las instituciones en la determinación de las relaciones salariales.

En general, es importante entender, como lo expresa Bordieu, que “el mundo social está enteramente presente en cada acción ‘económica’”, por lo que el mundo social está enteramente presente en la conformación de las relaciones salariales.

El “mundo social” japonés se refleja en las pequeñas diferencias salariales en este país. La situación en Colombia, y en muchas otras partes de América Latina, como reflejo de un “mundo social” distinto y una diversa trayectoria histórica, es muy diferente a la japonesa.

²⁶ POLANYI (1957) b. Págs. 128 y 129

²⁷ POLANYI (1957) b. Pág. 81

²⁸ Ver NEFFA (2008) Pág. 103

1. Capítulo 1 - Conceptos Fundamentales

En esta investigación sobre la historia de los salarios y de las desigualdades salariales se entiende que las remuneraciones salariales son determinadas por el tipo de relación salarial vigente en un momento y lugar dado, por lo que es importante abordar el concepto de relación salarial.

1.1 Relación Salarial:

El concepto de relación salarial que utilizaré en esta investigación es el desarrollado por la Escuela de la Regulación francesa y, más específicamente, por Robert Boyer.

Según Boyer, la relación salarial se define como la modalidad institucional de la organización de la división del trabajo y de determinación de los ingresos directos o indirectos de los salarios.²⁹

Esta definición es de la mayor importancia por cuanto entiende las relaciones salariales como una modalidad institucional de organización social, y al resaltar el papel que juegan las instituciones en la determinación de dichas relaciones, abre el camino para un estudio histórico de las diversas formas de relaciones salariales según la sociedad y el período histórico.

²⁹ BOYER (1978) Págs. 27,28.

1.2 Desigualdad (Absoluta y Relativa):

En esta investigación la definición de diferencias salariales o desigualdades salariales se refiere específicamente al concepto de desigualdad absoluta en economía, y no al de desigualdad relativa. Martin Ravallion explica la diferencia entre estos dos conceptos.³⁰

La desigualdad relativa se refiere a la relación, en cuanto proporción, entre los que más tienen y los que menos. Así, si los hogares ricos tienen un ingreso de 10 mil dólares y los hogares pobres uno de mil dólares, la medida de desigualdad relativa nos dice que los hogares ricos ganan 10 veces más que los hogares pobres. Si los ingresos de todos los hogares se duplican, la medida de desigualdad relativa permanece constante. Los hogares ricos tienen ahora un ingreso de 20.000 dólares y los hogares pobres uno de 2.000 dólares. Los hogares ricos continúan ganando 10 veces más que los hogares pobres.

La desigualdad absoluta se refiere a la diferencia, medida mediante una resta simple, entre el ingreso de los que más tienen y el ingreso de los que menos tienen. Así, en el ejemplo anterior, la desigualdad absoluta en un principio es de 9.000 dólares (que es la diferencia entre el ingreso de los hogares ricos, 10.000 dólares, y el ingreso de los hogares pobres, 1.000 dólares) y luego, cuando los ingresos de los hogares se duplican, asciende a 18.000 (que es la diferencia entre el ingreso de los hogares ricos, 20.000 dólares, y el ingreso de los hogares pobres, 2.000 dólares).

1.3 Equidad:

Orlando Plaza³¹ explica cómo la noción de equidad es distinta a la noción de igualdad. Según él, la equidad suele ser confundida con igualdad, con atención a las necesidades de los pobres y con justicia distributiva; sin duda, la noción encierra algo de cada uno de estos aspectos, pero no se equipara con ninguno ni con la condensación de los tres.

³⁰ RAVALLION (2004) pág. 5

³¹ PLAZA, Orlando. (2008)

La equidad, al igual que la noción de desigualdad, atañe al conjunto de la sociedad, y hace referencia a la manera en que la estratificación social posibilita o impide el desarrollo de capacidades de los sujetos individuales o colectivos.

No se refiere, por tanto, sólo a las características de los pobres, ni a características individuales de pobreza o riqueza de los habitantes de un país, medida según los niveles de crecimiento y valoración de éste, sino a la manera en que la organización general de la sociedad permite o impide el acceso por parte de los individuos y colectividades a los recursos tangibles y no tangibles, y, por lo tanto, alienta o limita el desarrollo de capacidades de los sujetos.³²

El énfasis en “las capacidades” en los análisis de la pobreza y las desigualdades fue desarrollado por el Nobel de Economía Amartya Sen. Según él, la capacidad consiste en la libertad para alcanzar algún funcionamiento, por ejemplo estar bien alimentado. Según Sen una persona rica que ayuna, tenía la capacidad de alimentarse (la libertad de alimentarse), pero no hace uso de ella, una persona sin dinero y sin alimentos no tiene esta capacidad (no tiene la libertad de poder alimentarse). En palabras de Sen:

El bien-estar de una persona puede entenderse considerando la calidad (por así decirlo, la “bondad” de su vida. La vida puede considerarse como un conjunto de “funcionamientos” interrelacionados, consistentes en estados y acciones. La realización de una persona puede entenderse como el vector de sus funcionamientos. Los funcionamientos pertinentes pueden abarcar desde cosas tan elementales como estar suficientemente alimentado, tener buena salud, evitar posibles enfermedades y mortalidad prematura, y demás, hasta realizaciones más complejas como el ser feliz, el tener dignidad, el participar en la vida de la comunidad, etc. Sostengo que los funcionamientos son constitutivos del estado de una persona y que la evaluación del bien-estar tiene que consistir en una estimación de estos elementos constitutivos...

Estrechamente relacionado con la noción de los funcionamientos es la capacidad de funcionar. Representa las diversas combinaciones de funcionamientos (estados y acciones) que la persona puede alcanzar...

Si los funcionamientos alcanzados constituyen el bien-estar de una persona, entonces la capacidad para alcanzar funcionamientos (es decir, todas las combinaciones alternativas de funcionamientos que una persona puede elegir) constituirá la libertad de esa persona, sus

³² PLAZA, Orlando. (2008) P. 24

*oportunidades reales para obtener bien-estar. Esta “libertad de bien-estar” puede ser un tema central del análisis ético y político. Así, para formarnos una opinión de la bondad del estado social, habría que dar importancia a las libertades de que disfrutaran las diferentes personas para alcanzar el bien-estar. Incluso aunque no adoptemos el camino de considerar la libertad de bien-estar como una nota de la “bondad” del estado social, podemos considerar “justo” que los individuos tengan una sustancial libertad de bien-estar.*³³

Sen señala que la privación de capacidades, con respecto al nivel de ingresos, resulta mayor en sociedades desiguales tal como los Estados Unidos:

La privación de capacidades puede ser bastante extensa en los países más ricos del mundo...

Con frecuencia se sorprende uno ante el hecho de que pueda haber hambre real en un país tan rico como Estados Unidos, donde incluso los grupos más pobres suelen tener ingresos mucho más altos que las clases medias de los países pobres, que sin embargo no sufren particularmente del hambre como tal. En parte la diferencia podría deberse a que el dinero tiene menos capacidad de compra de algunos tipos de bienes en los países más ricos. Pero incluso después de hacer las correcciones de estas diferencias de precios, permanece todavía esa paradójica característica. Además, la comida no es uno de los artículos que sean típicamente mucho más baratos en los países pobres que en Estados Unidos...

Ser pobre en una sociedad rica supone por ello una reducción de capacidades... La privación relativa... en el ámbito de los ingresos puede producir privación total en el ámbito de las capacidades. En un país que en general es rico, se necesitan más ingresos para comprar suficientes bienes para alcanzar los mismos funcionamientos sociales, tales como “aparecer en público sin tener que avergonzarse”. Lo mismo se aplica a la capacidad de “participar en la vida de la comunidad”. Estos funcionamientos sociales generales imponen como requisitos bienes de consumo, que varían según lo que otros tienen normalmente en esa comunidad.

Mientras que en la India rural no causa problemas el aparecer en público sin avergonzarse con una vestimenta relativamente modesta y es posible participar en la vida de la comunidad sin tener teléfono o televisión, los requisitos de bienes de tales funcionamientos generales son mucho más exigentes en un país donde la gente utiliza normalmente una cesta de bienes mayor. Esto no sólo hace más caro alcanzar esos funcionamientos sociales, sino reduce los recursos utilizables para la salud y la nutrición. La aparente paradoja del hambre en los países ricos no es difícil de explicar una vez que nuestra atención se aparta del ámbito de los ingresos y se traslada al ámbito de la conversión los ingresos y otros recursos en capacidades.

En un país con tal alta desigualdad en los ingresos como lo es Colombia, es importante recordar que la *privación relativa* en el ámbito de los ingresos puede producir una *privación total* en el ámbito de las capacidades.

³³ SEN (1992) Págs. 53 y 54

1.4 Principales Teorías sobre el Nivel de Salarios:

Dentro de las muchas teorías económicas sobre el mercado de trabajo, se tratará aquí únicamente de aquellas que han intentado explicar el nivel de los salarios.

Como lo explica Maurice Dobb, las teorías tradicionales sobre los salarios pueden clasificarse burdamente en dos tipos principales, de acuerdo con la clase de factor determinante en que hagan hincapié. Por una parte hallamos las teorías que han explicado los salarios predominantemente en función de factores que influyen en la *oferta* de la fuerza de trabajo que son, virtualmente, teorías de los salarios del costo de producción. Por otra, las teorías que consideran que los salarios se determinan primariamente por ciertos factores que influyen en la *demanda* de fuerza de trabajo por parte del patrón, tales como la oferta de capital o la productividad del trabajo o ambas. Algunos economistas (Marshall, muy principalmente), han tratado de hacer una síntesis de los dos tipos de explicación y de mantener un equilibrio entre las dos influencias determinantes de donde ha resultado una teoría de tipo híbrido.

Superando los análisis tradicionales, limitados a estudiar la oferta y la demanda, encontramos las teorías de los institucionalistas. Como su nombre lo indica, postulan que las instituciones y las organizaciones juegan un papel importante en la determinación del nivel de empleo y de los salarios, especialmente los sindicatos.

Teniendo en cuenta esta clasificación de las teorías, a continuación examinaremos con más detalle las principales teorías relativas a los salarios.

1.4.1 La Teoría de la Subsistencia

Es una de las teorías más antiguas y explica el nivel de los salarios desde la oferta. Afirma que el precio de la mano de obra depende de la subsistencia del trabajador. El salario es igual a la cantidad de artículos necesarios para alimentar y vestir a un trabajador y su familia, lo cual representa para la sociedad el costo para “permitir a los trabajadores subsistir y

perpetuar su raza” (Ricardo) ³⁴ Esto implicaría que lo que recibe un trabajador en un sistema de asalariado es lo mismo que recibía en la esclavitud. Inclusive, si el trabajador carece de seguridad social y de pensión, un asalariado sería más económico que un esclavo, puesto que al trabajador asalariado sólo se lo contrata en sus años productivos y no se le mantiene en su ancianidad, cuando ya no es productivo.

1.4.2 La Influencia del Hábito y la Costumbre

Economistas como Ricardo afirmaron que el hábito y la costumbre eran factores determinantes de lo que era “necesario” para el mantenimiento de los trabajadores. Por lo tanto, además de las meras necesidades físicas, se incluyen ciertas comodidades (por ejemplo, cerveza o tabaco). El hábito convierte estas comodidades en “necesidades convencionales”. La costumbre determina el patrón de vida que se juzga necesario.

1.4.3 Marx y la Fuerza de la Contratación Colectiva:

Dos elementos- decía Marx – constituyen el valor del trabajo: uno meramente físico, el otro, histórico y social. El elemento físico determina su límite final, esto es, la clase trabajadora, para mantenerse y producir, para perpetuar su existencia física, debe recibir las cosas absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse... Además del elemento meramente físico, el valor del trabajo se determina en cualquier país, por un patrón de vida tradicional. Esta segunda influencia explica la diferencia de salarios entre diferentes países, entre épocas diversas y aún entre diversos distritos del mismo país. Por consiguiente, cuando los sindicatos tratan mediante una acción combinada de hacer subir el nivel de salarios, no libran una batalla perdida de antemano contra una férrea ley que a la larga acabaría por imponerse: por el contrario, su acción misma es parte del “elemento social” y las ventajas que

³⁴ Ver DOBB (1965) pág. 82

se logran ayudan a modelar el “patrón de vida tradicional” para el futuro. “El asunto se resuelve en una cuestión de las respectivas fuerzas de los combatientes”.³⁵

Marx no suponía, sin embargo, que fuera posible para la acción sindical elevar indefinidamente los salarios, por cuanto existe resistencia que en diversas formas se opone a un nivel ascendente de salarios. Esos medios incluyen la sustitución de la fuerza de trabajo humana por la mecánica, las crisis económicas periódicas que repercuten sobre el nivel de salarios a través de la consecuente desocupación, y la tendencia a exportar capitales a donde pueden encontrarse reservas baratas de mano de obra.

En consecuencia, de acuerdo con la perspectiva de Marx, los movimientos de la oferta y demanda de fuerza trabajo no pueden explicar el precio del trabajo (salario nominal), sino tan sólo pueden ayudar a comprender sus variaciones por encima o debajo de cierta magnitud. En el momento en que la cantidad ofrecida y la cantidad demandada coinciden, las variaciones en el salario se detienen en torno a un nivel que ellas mismas no pueden explicar.³⁶ Como en el caso de otras mercancías, el precio promedio de la fuerza de trabajo (el salario) se encuentra regulado, como ya comentamos, por el costo de su reproducción.

El problema de la visión económica tradicional, dice Marx, es que confunde las leyes que regulan los movimientos en el salario medio (o sea, la distribución del ingreso entre los trabajadores y los capitalistas para la economía en su conjunto) con aquellas que distribuyen a la población obrera entre las diferentes ramas o esferas de la producción.³⁷

Cuando una rama de producción atraviesa un periodo de acelerada expansión, aumentará allí la demanda de fuerza de trabajo y también el salario pagado en esa rama, lo cual atraerá nuevos trabajadores hacia esa esfera, hasta que ésta se vea saturada.

Esta “oscilación local del mercado de trabajo” en una rama de la producción no debe confundirse con una modificación en los niveles absolutos de ocupación y salarios en el mercado de trabajo considerado como un todo. En todo momento, el “ejército de reserva” (es

³⁵ Ver DOBB (1965) pág. 83

³⁶ Ver FÉLIZ y NEFFA(2006) pág. 53

³⁷ Ver FÉLIZ y NEFFA (2006) pág. 53

decir, el conjunto de los trabajadores desocupados) ejercerá una presión que mantendrá dentro de ciertos parámetros los niveles de salario. En los periodos de estancamiento y crecimiento lento, la existencia de desocupación mantiene bajo presión al conjunto de los trabajadores ocupados; en los momentos de auge, pone límites estrictos a las exigencias salariales.³⁸

1.4.4 La Doctrina del Fondo de Salarios

Los expositores de esta doctrina consideraban que el acervo de capital existente aumenta la demanda de mano de obra, o por lo menos, que esta varía en relación directa con la acumulación de capital. El nivel de salarios, por consiguiente, podía descubrirse mediante una simple operación aritmética dividiendo el monto del capital (el fondo de salarios) que los capitalistas estuvieran dispuestos a invertir en la forma de anticipos de salarios, entre el número de asalariados en busca de trabajo. Así lo expresaba J.S. Mill, cuando decía que “los salarios no sólo dependen del monto relativo del capital y de la población, sino que, dentro del juego de la competencia, ninguna otra cosa puede afectarlos”.³⁹

Según Dobb esta teoría:

Se usó, sobretudo, para demostrar el inflexible corolario de que el poder de contratación o de acción sindical era impotente para alterar en su conjunto el nivel de salarios y que cualquier medida que estorbara la acumulación de capital (v.gr., impuestos sobre el rico para otorgar subsidios al pobre), estaba destinada a bajarlos, al reducir el fondo de salarios. La única esperanza que la clase trabajadora tenía de mejorar, radicaba en la limitación de la magnitud de sus propias familias y en ayudar a la mejor prosperidad de sus amos. Ése fue, durante los mejores días de la era victoriana, el consejo que los economistas predicaron a los líderes sindicales y a la clase trabajadora, para señalarles la incoherencia de sus métodos. Si un grupo de trabajadores lograba, gracias a una ley o a su acción sindical, un aumento de salarios, lo único que hacía era reducir el fondo de salarios disponible para otros trabajadores, lo que implicaba la reducción de sus salarios y aún su despido. Pero si, por el contrario, se obligaba a un grupo de trabajadores a aceptar un salario anormalmente bajo, esto no quería decir que la clase trabajadora en su conjunto estaba siendo víctima de un despojo, sino que una parte mayor del fondo de salarios quedaría libre para emplear a otros grupos de obreros.

³⁸ FÉLIZ y NEFFA (2006) pág. 54

³⁹ DOBB (1965) Págs. 87 y 88

1.4.5 La Teoría de la Productividad Marginal

Esta aproximación hace parte del desarrollo de la Economía Neoclásica a propósito del mercado laboral.

Según esta teoría, para la persona que contrata, el valor de la fuerza de trabajo que compra consiste simplemente en el producto que le procura. Al decidir si le conviene ocupar, digamos, diez hombres adicionales, calcula cuánto aumentaría la producción total de su fábrica si los ocupa. Este “producto marginal neto” (después de tomar en cuenta algunos datos incidentales, como el de las materias primas necesarias para emplearlos) representa su valor y rige el *precio-demanda* de esos obreros, es decir, la cantidad adicional que desea invertir en salarios extra: el grado en que le resulta ventajoso incrementar su “flujo” de capital circulante. En consecuencia, dada una cierta oferta de mano de obra en busca de ocupación, la competencia entre los empleadores, al pujar uno contra otro por esa mano de obra, tendería a igualar el salario al “producto marginal neto” del trabajo.⁴⁰

La desocupación se explica porque una nueva unidad de trabajo contratada “costaría” más de lo que “vale”. El producto adicional obtenido por los brazos extraordinarios sería menor, en general, cuanto mayor fuera el personal ya ocupado, siempre y cuando se trabajara con una instalación y un equipo fijos. En otras palabras, el intento de extraer más producción de una instalación determinada empleando brazos adicionales, se traduce (más allá de un punto) en “rendimiento decreciente”. En consecuencia hay siempre un límite fijo para el volumen de mano de obra que puede ocupar costablemente una empresa, una industria o todo el país a determinado salario con un determinado capital y recursos naturales. Dada la oferta de capital, dada la cantidad de recursos naturales y dado el estado de la técnica y de la productividad del trabajo, el nivel de salarios al que todos pueden obtener ocupación está determinado rígidamente. Si la mano de obra exige un precio superior a ése, el resultado sería la desocupación.

⁴⁰ Ver DOBB (1965) Págs. 93

Según Dobb, si bien la teoría definía con más precisión la forma en que los salarios se relacionan con la productividad, añadía poco a nuestros conocimientos acerca de los complejos factores interactuantes de que dependía esa productividad. Como Marshall decía: Esta doctrina se presenta a veces como una teoría de los salarios; pero no hay razón válida que justifique tal pretensión. La doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a ser iguales al producto neto de su trabajo, no tiene sentido en sí misma, puesto que para estimar el producto neto tenemos que dar por supuestos todos los gastos de la producción de la mercancía en la que trabaja, excepto los salarios”.

Dobb aclara más esto:

*Es importante tener presente siempre que “el producto neto marginal” del trabajo depende no sólo de la oferta de mano de obra, sino también de la oferta de todos los otros factores de producción; y al decir esto la teoría pierde mucha de su aparente simplicidad y finalidad. Si la mano de obra es el factor relativamente escaso y los otros son abundantes, el producto marginal neto de aquella será alto, por lo que la competencia por esa misma mano de obra le permitirá exigir un precio alto... Del mismo modo, si el capital obtiene una tasa de interés elevada y además es escaso, esto será un factor que tenderá a deprimir el producto marginal neto del trabajo y el nivel de salarios, particularmente si el número de personas dispuestas a trabajar por una pitanza es abundante. Por otra parte, la eficiencia de la organización industrial también afectará la productividad del trabajo, lo mismo el estado de desarrollo de la técnica... El producto neto marginal del trabajo dependerá de todas estas cosas, tanto como de la eficiencia intrínseca del trabajo mismo, y se verá afectado por el precio de cualquier otra cosa.*⁴¹

Otra crítica importante de esta teoría la realizó Samir Amín, cuando muestra que hay sectores de alta productividad que pagan bajos salarios en países donde estos bajos salarios imperan (países subdesarrollados), y por el contrario, hay sectores de baja productividad que pagan salarios altos en los países desarrollados. Por lo tanto, no hay una relación clara entre productividad y salario.

⁴¹ DOBB (1965) Pág. 94

1.4.6 John Maynard Keynes:

Como se ha observado, para la teoría neoclásica, es en el mercado de trabajo donde se determinan el precio real del trabajo y el nivel de empleo. Según Keynes, la situación del mercado de trabajo depende directamente de la situación que prevalece en el mercado de bienes y en el de la moneda, debido a la aplicación del principio de la demanda efectiva. Por ello, la secuencia neoclásica de los procesos se invierte y Keynes afirma que “es la propensión a consumir y el monto de las nuevas inversiones lo que determina conjuntamente el volumen de empleo, y es el volumen de empleo lo que determina de manera única el nivel de los salarios reales, y no a la inversa.”⁴²

De esta manera, inversamente al pensamiento neoclásico, Keynes afirmaba que la baja en los salarios nominales no era solución al desempleo, sino que, contrariamente aumentaría el desempleo involuntario, pues al disminuir la demanda efectiva, también disminuiría la producción y consecuentemente la demanda de fuerza de trabajo.

1.4.7 Economía de las Convenciones:

La economía de las convenciones concibe a la sociedad como resultante de acuerdos conscientemente determinados por los individuos para entenderse entre sí, en particular los acuerdos sobre la calidad de los bienes.⁴³

La EC focaliza la atención sobre los principios que determinan la calidad de los bienes y de las personas. La opción seguida por la EC consiste en reconocer la existencia de espacios de valorización alternativos al mercado y en dar un lugar particularmente importante entre las instituciones a las empresas.

Según la EC se puede caracterizar una convención de calidad del trabajo por tres parámetros:

⁴² Ver PÉREZ y NEFFA (2006) Pág. 114

⁴³ Ver EYMARD-DUVERNAY y NEFFA (2008) capítulo 1.1 sobre la Economía de las Convenciones.

* un *parámetro de valor*: la calidad del trabajo se expresa en un registro de calificación que depende del tipo de convención adoptada para evaluar bienes y trabajo. Se distinguen así varios registros: industrial, mercantil, doméstico y de red. El vocabulario que permite designar las competencias en el trabajo y ordenarlas difiere así de una convención a otra.

* Un *parámetro de desigualdades*: representa la desigualdad de la jerarquía de calificaciones. Sólo tiene sentido si se supone, como lo hacemos, que la jerarquía de las calificaciones es una construcción social, resultado de la convención constitutiva en vigencia. Se distinguen así dos fases: la atribución de una calificación y la atribución de un salario. *La jerarquía de las calificaciones establecida en el marco de cada convención se traduce en una jerarquía de salarios*. La distribución general de los salarios resulta de la acumulación de las diferentes jerarquías de calificación. Esto hace desaparecer la pluralidad de los registros de calificación, salvo si se toma en cuenta el detalle de los mecanismos de fijación de los salarios (por ejemplo, en el nivel de salario idéntico, no es lo mismo un estatuto precario o un contrato estable y de duración por un tiempo indeterminado).

* Un *parámetro de renovación de la prueba*: da cuenta de la fluidez de la jerarquía social. Una prueba poco renovada (por ejemplo, cuando la jerarquía se basa en un diploma adquirido precozmente) fija a las personas en las posiciones, a diferencia de una prueba frecuentemente renovada.⁴⁴

Cuando los economistas analizan el crecimiento de las desigualdades entre asalariados calificados y no calificados, su razonamiento se ve oscurecido por una ambigüedad acerca de la noción de calificación. ¿Qué es un asalariado “calificado”? Para la corriente dominante, la calificación sólo puede ser un dato sustancial, medible objetivamente. Es una característica natural, como la fuerza física, la inteligencia, los reflejos. La medición de estas competencias se remite a las ciencias naturales (en especial la psicología). En la teoría económica, la introducción de estas magnitudes naturales es muy problemática. La fuerza física no tiene ningún valor intrínseco, sólo el mercado puede asignárselo. El término “calificación” orienta hacia una concepción muy diferente: designa la atribución por la sociedad de una capacidad,

⁴⁴ EYMARD-DUVERNAY y NEFFA (2008) Págs. 57 y 58

de una grandeza; el desplazamiento terminológico tiene consecuencias importantes. Como la calificación es una grandeza atribuida socialmente, se plantea la cuestión de su modo de atribución. Es posible interrogarse acerca del carácter justo de la jerarquía de las calificaciones de la misma manera en la que se analiza la distribución de ingresos.⁴⁵

1.4.8 La Relación Salarial según la Escuela de la Regulación:

El concepto de relación salarial es desarrollado por la Escuela de la Regulación francesa y, más específicamente, por Robert Boyer.

Como se vio antes, según Boyer, la relación salarial se define como la modalidad institucional de la organización de la división del trabajo y de determinación de los ingresos directos o indirectos de los salarios.⁴⁶ Entonces es necesario analizar el tipo de relación salarial vigente puesto que ésta determina el nivel que pueden alcanzar de los ingresos salariales en un período dado.

Boyer recuerda que durante el período en que regía una relación salarial competitiva en los países capitalistas industrializados, existía una fuerte influencia del mercado de trabajo sobre los salarios y, por eso, las discusiones se centraban en la relación entre desempleo e inflación. Luego de la Segunda Guerra Mundial, y durante aquellos treinta años, el Estado intervino más activamente para regular la economía y asegurar la coordinación, para pasar de la relación salarial competitiva al fordismo en cuanto a la formación del salario directo e indirecto y a la organización del mercado de trabajo. El pleno empleo se dio junto con elevados salarios y un crecimiento de la parte de los salarios en el valor agregado.⁴⁷

Mientras que durante el fordismo se tendió a la homogeneidad de las remuneraciones salariales, con la instauración de un nuevo régimen competitivo se busca una mayor diferenciación. Luego de la crisis iniciada en los años setenta, ya no hay relaciones salariales

⁴⁵ EYMARD-DUVERNAY y NEFFA (2008) Págs. 59 y 60

⁴⁶ BOYER (1978) Págs. 27,28.

⁴⁷ Ver NEFFA (2008) Pág. 103

homogéneas. El desempleo reduce el poder de negociación de los asalariados, mientras que para salir de la crisis los gobiernos tratan de restablecer las tasas de ganancias de las firmas y los mercados devienen menos competitivos y más oligopólicos. Se busca ahora aumentar la competitividad de las firmas por medio de la reducción del costo salarial.

Desde esa década, en los países capitalistas industrializados, bajo las tesis neoliberales, se llevaron a cabo transformaciones estructurales: se busca la estabilidad de precios, se institucionaliza un banco central independiente, hay políticas presupuestarias y fiscales que tratan de tomar en cuenta el incremento de las tasas de interés y el riesgo de un elevado endeudamiento. Los convenios colectivos de trabajo (CCT) son considerados rígidos respecto de la variabilidad del precio de los activos y se busca reformar el sistema de seguridad social para reducir el gasto, así como los aportes patronales y los aportes provenientes del presupuesto público.⁴⁸

Ahora bien, como baja la parte de los asalariados dentro del valor agregado, esto tiene un impacto directo sobre el nivel de empleo que depende de la demanda efectiva. Boyer se pregunta qué pasaría si aumentara de manera exógena el salario real. Su respuesta es que eso tendría un impacto decisivo sobre la demanda efectiva, sobre todo si las economías fueran más autocentradas, y comenzaría a tener vigor un círculo virtuoso, como sucedió en el periodo fordista. Si aumentaran los salarios, crecería la demanda y con ella los beneficios, la inversión y la productividad, así como las exportaciones y las importaciones, y finalmente aumentaría el empleo.⁴⁹

⁴⁸ Ver NEFFA (2008) Pág. 104

⁴⁹ Ver NEFFA (2008) Pág. 102

2. Capítulo 2 – Contexto Histórico

Este capítulo tiene por objetivo dar un contexto histórico e historiográfico a los hechos que se analizan en esta tesis. El contexto estudiado en este capítulo se remonta al siglo XIX, por cuanto en esta tesis se indagó sobre probables estructuras del largo plazo en lo relativo a las diferencias salariales entre diversos tipos de trabajadores.

2.1 Crecimiento de la Población

En cualquier investigación en la que se utilicen datos, como se hará a continuación con los datos relativos al crecimiento de la población colombiana, es importante tener en cuenta que los datos aislados de su contexto explican poco o nada.⁵⁰ Así, si se dice que la población de un país creció a una tasa anual del 3%, no se puede concluir que esta tasa fue baja o alta si no se compara dicha tasa con tasas previas de crecimiento de la población en dicho país o con las tasas de crecimiento de la población de otros países. Esta mirada comparativa permite apreciar que un país puede tener una tasa de crecimiento de la población alta en comparación con otros países, pero que esa tasa estuvo precedida por tasas de crecimiento más bajas que en el resto, lo que podría relacionarse por ejemplo con una transición demográfica tardía.

A continuación, por lo tanto, examinaremos el crecimiento de la población colombiana, comparándolo con otros países, en el siglo XIX (con el objetivo de compararlo con el siglo XX), y en la primera y segunda mitad del siglo XX.

⁵⁰ Para entender este problema con un ejemplo sencillo, consideremos que el Adán del Génesis no podría decir de sí mismo si era alto o bajo, flaco o gordo, etc. puesto que no tenía con quién compararse.

2.1.1 Crecimiento de la Población Colombiana en el siglo XIX

La población colombiana pasó de cerca de un millón de habitantes en 1800⁵¹ a más de 4 millones a comienzos del siglo 20. Podemos comparar el crecimiento de la población colombiana con otros países entre 1820 y 1900 gracias al trabajo de Angus Maddison.⁵² Encontramos que, en general, en los países americanos la población creció a tasas más elevadas que en los países europeos, y que naciones asiáticas como Japón o Corea. Livi-Bacci explica este mayor crecimiento de las poblaciones americanas relacionándolo con la abundancia de recursos y la disponibilidad de tierras, que favorecían una alta fecundidad natural.⁵³ Además, parte de la población europea emigró a algunos países de América como Estados Unidos y la Argentina.

Así, por ejemplo, encontramos que la población francesa equivalía a 26 veces la población colombiana en 1820, pero sólo a 10 veces la población colombiana en 1900. La comparación con la población de Japón nos da un resultado similar, de 26 veces a 11. Por el contrario, la población de los Estados Unidos pasó de representar 8 veces la población colombiana a 19 veces al final del siglo.

En efecto, encontramos que la tasa de crecimiento de la población colombiana entre 1820 y 1900 (1,51) es inferior a la tasa de crecimiento de la población estadounidense (2,58) en este período, y a la tasa de crecimiento de la población argentina (2,75). En cambio, es superior a la tasa de crecimiento de la población mexicana (0,91). Con una tasa de

⁵¹ El censo de 1778 contó 828.775 personas y el de 1825, 1'223.598 personas (DOMÍNGUEZ OSSA (1991)) KALMANOVITZ (2006) estima la población en 1800 en 938,6 mil y FLÓREZ Y ROMERO (2010) la estiman en 821,6 mil. Esta última estimación parece baja si se considera el resultado del censo de 1778, y la opinión de Carlos Arturo Domínguez Ossa, con respecto a la poca exactitud del censo de 1778, según la cual las poblaciones de origen latino han tenido secularmente una gran desconfianza hacia los recuentos de población, pues saben que detrás de ellos vienen levas militares de población o tributos, o los dos. Esto implicaría una población superior a la censada.

⁵² MADDISON, Angus. *Historical Statistics of the World Economy*.

⁵³ LIVI-BACCI (1989) Págs. 59 y 60

crecimiento de 1,5 la población se duplica cada 47 años, con una tasa de crecimiento de 2,75, como la que tuvo Argentina en el siglo 19, la población se duplica cada 25 años.⁵⁴

A diferencia de Argentina y de los Estados Unidos, Colombia no recibió un gran número de inmigrantes, a pesar de que las autoridades promulgaron varias leyes que buscaban fomentar la inmigración de Europeos y Angloamericanos ofreciendo tierra gratuitamente y la naturalización inmediata.

*El efecto de estas disposiciones de política no parece haber sido muy exitoso. Se conocen cifras solamente a partir de los ochenta, que muestran cómo durante los últimos veinte años del siglo inmigraron 3.509 personas, la mayoría italianos, 63,6 por ciento, y españoles, 28,6 por ciento. Varios factores explicarían el fracaso de la política: la apertura de otros destinos de migración como Argentina, Brasil, Estados Unidos, Canadá y Australia, sitios con una tradición de inmigración consolidada; las continuas guerras civiles y el conflicto permanente; además, los estímulos resultaban insuficientes y la legislación, letra muerta.*⁵⁵

Al parecer las tasas de crecimiento de la población de la Nueva Granada fueron mucho más altas durante la Colonia, como lo comenta José Olinto Rueda. Este autor explica que, durante el siglo XIX, los parámetros demográficos determinantes del crecimiento de la población (la fecundidad, la mortalidad y las migraciones internacionales) se vieron afectados en su comportamiento a consecuencia de la situación social imperante.⁵⁶

Según Rueda, “la mortalidad originada en las acciones de guerra, unida al desamparo en que quedaban los hogares por la ausencia forzosa de los varones adultos, la falta de fuentes de empleo, la escasez de alimentos, el atraso educativo, la miseria extendida y las epidemias y enfermedades, agravadas por la incapacidad del Estado para atender las necesidades básicas de la población, contribuyeron a la persistencia y aún agudización de elevados patrones de mortalidad”.⁵⁷

⁵⁴ Aquí se utiliza la tasa de crecimiento que resulta de utilizar los datos de Maddison. Según FLÓREZ Y ROMERO (2010) estiman que la tasa de crecimiento de la población colombiana fue de alrededor de 1,6% durante la primera mitad del siglo XIX y llegaría a 1,8% entre 1898 y 1905. Esta tasa de crecimiento implica que, durante el siglo XIX, la población se duplicaba aproximadamente cada 42 años.

⁵⁵ DOMÍNGUEZ OSSA (1991)

⁵⁶ RUEDA PLATA (1989) Pág. 358

⁵⁷ RUEDA PLATA (1989) Pág. 358

*Pero la crisis social no sólo se proyectó en la agudización de las condiciones de mortalidad. Es bien probable que el renuevo generacional se hubiera visto igualmente afectado. El reclutamiento forzoso de varones de todas las edades, la desintegración familiar ocasionada por la violencia, las separaciones conyugales prolongadas, el destierro y la migración obligados, la viudez y la inestabilidad conyugal propias de épocas convulsionadas debieron incidir en una reducción significativa de las pautas de natalidad de los hogares. La baja proporción de niños en el censo de 1870 revela de modo indirecto el descenso de la natalidad en este período.*⁵⁸

A lo anterior, se debe sumar “el efecto negativo de las migraciones a los países limítrofes, cuando las persecuciones políticas amenazaban la libertad o la vida de los contrarios en desgracia”. Olinto Rueda concluye que el efecto combinado de estos factores da cuenta de la progresiva decadencia demográfica nacional a lo largo del siglo XIX. No obstante, a pesar de las condiciones adversas, la población se cuadruplicó en la centuria.⁵⁹

2.1.2 Crecimiento de la Población Colombiana entre 1900 y 1950

En la primera mitad del siglo 20 la población colombiana pasa de los 4 millones⁶⁰ a los 11 millones⁶¹, es decir creció a una tasa anual del 2,15 por ciento. Con esta tasa de crecimiento la población se duplica cada 33 años. Según José Olinto Rueda, “en contraste con el languidecimiento demográfico del siglo XIX, la presente centuria (el siglo 20) se inicia con una vigorosa expansión favorecida por las nuevas condiciones económicas, políticas y sociales que empezaba a registrar el país a partir de la administración del general Rafael Reyes”⁶²

Si comparamos a Colombia con otros países encontramos que la tasa de crecimiento de la población colombiana superó en este período a la de los Estados Unidos (1,39), a diferencia

⁵⁸ RUEDA PLATA (1989) Pág. 359

⁵⁹ RUEDA PLATA (1989) Pág. 359

⁶⁰ El censo de 1905 registró una población de 4'143.632 personas

⁶¹ El dato exacto es 11'548.172 personas en el Censo de Población de 1951.

⁶² RUEDA PLATA (1989) Pág. 362

del siglo anterior. La tasa de crecimiento de la población argentina (2,63), por otro lado, siguió superando a la tasa de crecimiento de la población colombiana.⁶³

José Olinto Rueda explica que fue un “drástico descenso de la mortalidad en condiciones de una elevada y constante fecundidad (lo que) ocasionó en el país una verdadera revolución demográfica”.⁶⁴

Según Rueda, al empezar el siglo XX, las condiciones de vida y de salud eran sumamente precarias para la inmensa mayoría de los habitantes del país:

*No menos del 90% de la población residía en el campo o en pequeñas localidades, en donde los servicios de salud gubernamentales eran prácticamente inexistentes. Aún los centros urbanos de alguna importancia en su mayoría carecían de los servicios públicos básicos: agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, mataderos públicos, plazas de mercado y servicios asistenciales. Los bajos ingresos, el pobre nivel educativo, los hábitos alimentarios y de higiene, las endemias y las enfermedades infecciosas y parasitarias, entre otras patologías, daban cuenta de los elevados índices de mortalidad general e infantil de la época.*⁶⁵

En 1900 la tasa bruta de mortalidad (en miles) era 39. Para 1950 había bajado a 17. Entretanto, la tasa de mortalidad infantil (en miles) bajó de 250 a 122.⁶⁶

*A medida que la población se fue urbanizando, a la par que mejoraba el nivel educativo y el Estado disponía de recursos para programas de saneamiento ambiental e inmunización, los avances en salud se fueron haciendo más notorios. Los adelantos en las ciencias de la salud, la introducción del DDT y posteriormente de los antibióticos, y el progreso en las actividades preventivas fueron logrando un mayor control de las principales causas de muerte, así como una reducción sustancial en los niveles de mortalidad.*⁶⁷

En la primera mitad del siglo 20 cobran importancia demográfica creciente el norte y el centro-occidente del país, y tienen un menor crecimiento relativo el oriente y el sur. Según Rueda “ya desde finales del siglo XIX se advertía que el eje del desarrollo nacional se

⁶³ Los datos sobre la población de los diversos países provienen de MADDISON, Angus. *Historical Statistics of the World Economy*.

⁶⁴ RUEDA PLATA (1989) Pág. 365

⁶⁵ RUEDA PLATA (1989) Pág. 364

⁶⁶ RUEDA PLATA (1989) Pág. 364

⁶⁷ RUEDA PLATA (1989) Pág. 365

desplazaba del oriente hacia las zonas recientemente incorporadas a la economía del café: Antioquia, el gran Caldas, el Valle del Cauca y Tolima”.⁶⁸

2.1.3 Crecimiento de la Población Colombiana entre 1950 y 2000:

En la segunda mitad del siglo 20 se observa un importante crecimiento de la población, que pasó de 11 millones en 1951⁶⁹ a 40 millones en el año 2000⁷⁰. Es decir se multiplicó por 3,6 en este período⁷¹ Si comparamos el aumento de la población colombiana con otros países, encontramos que, mientras que la población colombiana aumentó en un 245% en estos 50 años, la población de los Estados Unidos se incrementó apenas un 85%. El aumento para Corea del Sur fue del 125%, para Japón, del 51%, para Francia y España, de aproximadamente el 40% y para Alemania, de tan sólo el 20%. El crecimiento de la población colombiana se asemeja al de México o Brasil, pero duplica al de Argentina.⁷²

La población de todos los países mencionados era mayor que la población colombiana en 1950 y lo sigue siendo en el 2000, con la excepción de Argentina, pero la diferencia se redujo considerablemente debido a las altas tasas de crecimiento de la población colombiana. Así, en 1950, por cada 10 colombianos había en el mundo 131 estadounidenses, 72 japoneses, 59 alemanes, 46 brasileños, 36 franceses, 24 españoles, 24 mexicanos, 17 coreanos y 14 argentinos. Para el año dos mil, la diferencia se redujo de la siguiente manera: por cada 10 colombianos, habrá 71 estadounidenses, 31 japoneses, 20 alemanes, 44 brasileños, 15 franceses, 10 españoles, 25 mexicanos, 11 coreanos y 9 argentinos.

⁶⁸ RUEDA PLATA (1989) Pág. 368

⁶⁹ El dato exacto es 11'548.172 personas en el Censo de Población de 1951.

⁷⁰ El DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) estima que la población colombiana era de 40'295.563 personas en el año dos mil. El censo de 1993 reportó 36'207.108 personas y el censo del año 2005, 42'885.592 .

⁷¹ Esto significa que en estos 49 años la población creció a una tasa anual del 2,68 por ciento. Con esta tasa de crecimiento, la población se duplica cada 26 años.

⁷² Los datos sobre la población de los diversos países provienen de MADDISON, Angus. *Historical Statistics of the World Economy*.

Según lo explica Carlos Arturo Domínguez Ossa, la explosión demográfica de la población colombiana se experimenta a mediados del siglo, con una tasa de crecimiento entre los censos de 1951 y 1964 de 3,3 por ciento, la más alta de toda su historia. A partir de allí el crecimiento disminuye, y en un lapso muy breve, el crecimiento se sitúa en valores menores al 2 por ciento, el nivel de los años treinta, y en continuo descenso.⁷³

La disminución del crecimiento se explica por la importante disminución de la fecundidad a partir de los 60s, que pasó de 45,1 por mil en los años setenta a 25 por mil en los noventa.⁷⁴ En 1970 esto equivalía a 5 hijos por mujer y baja a 2,5 a finales del siglo XX.⁷⁵

Domínguez explica los factores que contribuyeron al rápido descenso de la fecundidad:

Un agregado de factores contribuyeron a este resultado, comenzando por la rápida urbanización del país durante el mismo período y el alcance de los programas gubernamentales de salud, acompañados de programas privados de control natal y planificación familiar. La participación cada vez mayor en la fuerza laboral, de 34 por ciento en 1976 al 47 por ciento en 1990, y la mayor y mejor preparación educativa tuvieron el mayor efecto sobre la actitud de las mujeres hacia la procreación. Los cambios estructurales estuvieron acompañados de una disponibilidad de tecnología anticonceptiva, que hace que en el presente tres de cuatro parejas colombianas utilicen algún método moderno, comparadas con menos del 10 por ciento que lo hacían hace apenas treinta años.⁷⁶

En el cuadro 1 podemos ver en porcentajes la disminución media de la natalidad en 20 países en vías de desarrollo. Encontramos que la variación porcentual de la natalidad fue superior en Colombia a la de otros países latinoamericanos incluidos en el cuadro y, en general, sólo fue inferior a la de los países de Asia Oriental.

⁷³ DOMÍNGUEZ OSSA (1991)

⁷⁴ DOMÍNGUEZ OSSA (1991)

⁷⁵ MEJÍA, RAMÍREZ Y TAMAYO (2009) Pág. 1

⁷⁶ DOMÍNGUEZ OSSA (1991)

CUADRO 1 Variación Porcentual de la Natalidad 1965-1980 en 20 Países en Vías de Desarrollo e Intensidad del Programa de Planificación Familiar

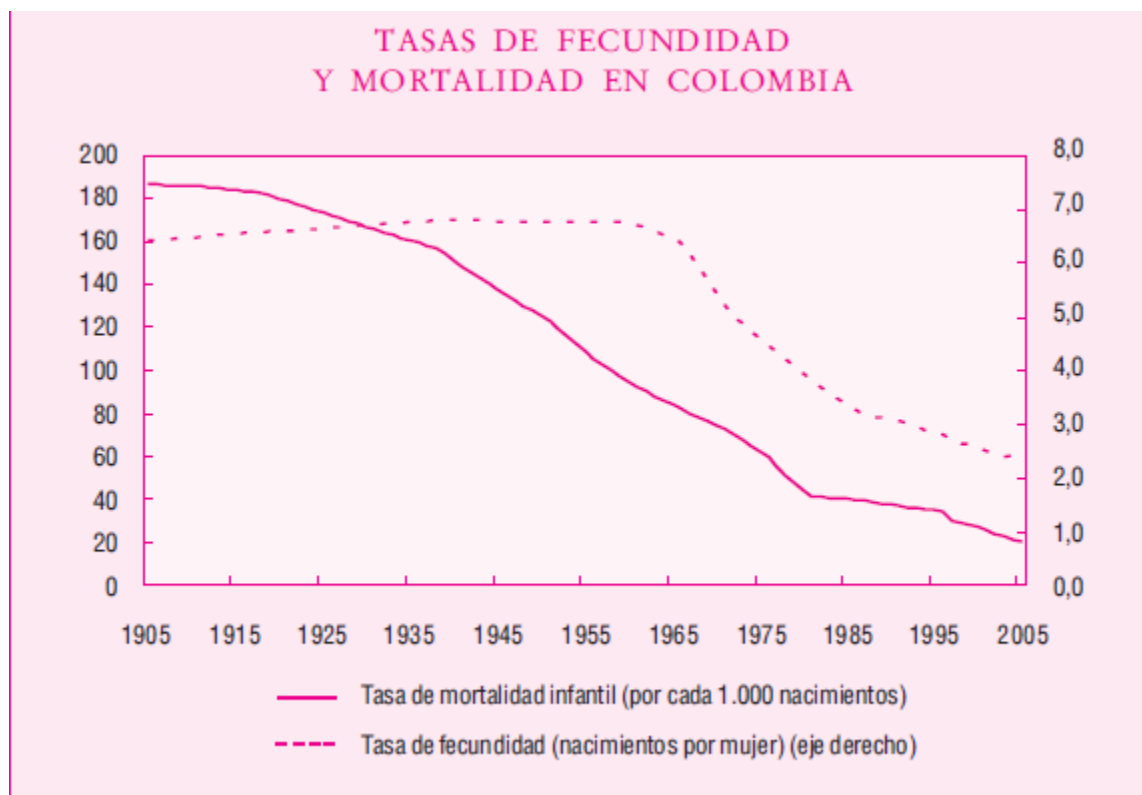
CUADRO 1		
Variación Porcentual de la Natalidad 1965-1980 en 20 países en vías de desarrollo e Intensidad del Programa de Planificación Familiar (1972-1982)		
		Intensidad
China	-43%	Alta
Corea	-34%	
Taiwan		
Colombia	-31%	Intermedia
Cuba		
Tailandia	-23%	
Filipinas		
Brasil	-21%	Moderada
México		
India	-19%	Intermedia
Indonesia		
Egipto	-12%	Moderada
Turquía		
Jordania	-11%	Débil
Perú		
Pakistán	-7%	Moderada
Kenia		
Argelia	-3%	Débil
Zaire		

FUENTE: Livi-Bacci (1989) Pág. 70

La transición demográfica, es decir el paso de altos niveles de mortalidad y de fecundidad a bajos niveles, que en los países desarrollados tomó en ocasiones casi dos siglos⁷⁷, en países como Colombia se realizó en mucho menos tiempo. En la gráfica 1 podemos observar este proceso.

⁷⁷ Según Livi-Bacci la transición demográfica en Francia duró 185 años entre 1785 y 1970. En Suecia, 150 años entre 1810 y 1960. Por otro lado, en México la transición duró 80 años entre 1920 y el 2000 y en China, 70 años entre 1930 y el 2.000 (LIVI-BACCI (1989) Pág. 111

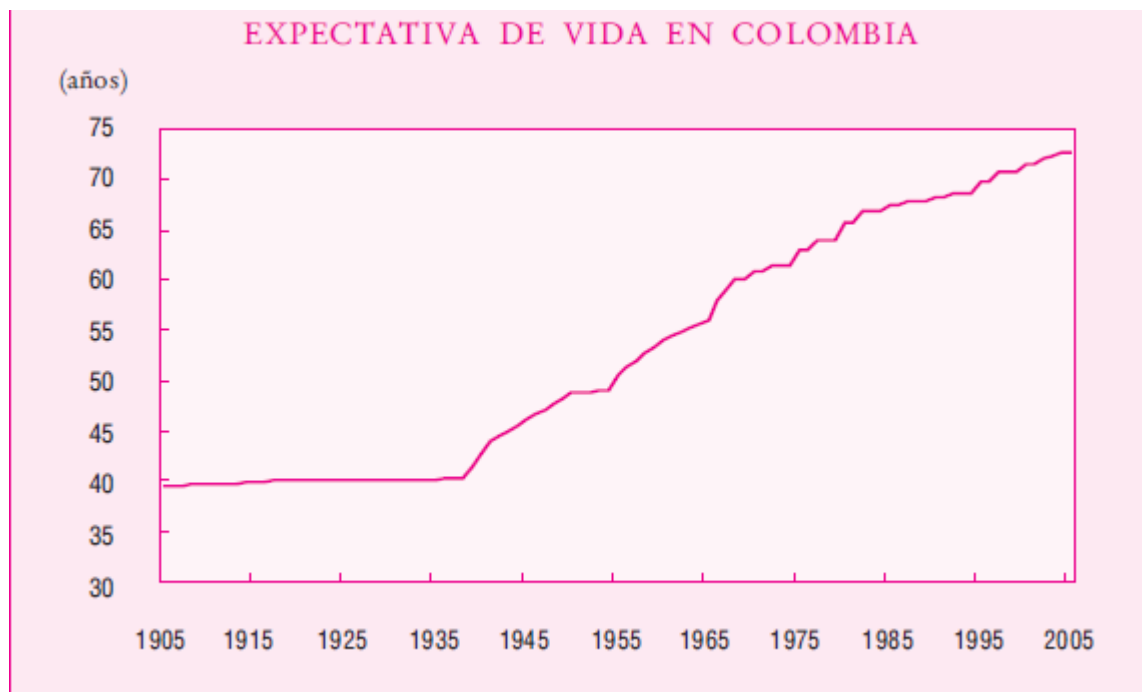
Gráfica 1 Tasas de Fecundidad y Mortalidad en Colombia 1905-2000



FUENTE: Gráfica tomada de MEJÍA, RAMÍREZ Y TAMAYO (2009) Pág. 4

La reducción en la mortalidad y las mejoras en nutrición y sanidad se vieron reflejadas en un incremento de la expectativa de vida al nacer, al pasar de 49 años en 1950 a 72 años en el año 2000. Esta evolución podemos verla en la gráfica 2 .

Gráfica 2 Expectativa de Vida en Colombia 1905 - 2000



FUENTE: Gráfica tomada de MEJÍA, RAMÍREZ Y TAMAYO (2009) Pág. 4

2.2 Urbanización

2.2.1 Crecimiento de las ciudades en el siglo XIX

En 1790 Estados Unidos contaba con 5 ciudades con más de 10 mil habitantes (ninguna superaba los 50 mil y sólo 2 los 25 mil)⁷⁸ y Colombia con 2 (Bogotá con 16 mil⁷⁹ y Cartagena con 13 mil). La diferencia como vemos no era muy grande. En 1850 Estados Unidos cuenta ya con 35 ciudades con más de 20 mil habitantes, 10 con más de 50 mil, 6 con más de 100 mil y una con más de 500 mil habitantes. Entretanto Colombia contaba con tan

⁷⁸ Los datos sobre población de las ciudades de los Estados Unidos provienen de GIBSON (1998)

⁷⁹ El dato del censo de 1793 es 16.172 habitantes.

sólo una ciudad con más de 20 mil habitantes (o sea, Bogotá) y otras 5 con más de 10 mil habitantes (Socorro, Medellín, Cali, Vélez y San Gil)⁸⁰. Como vemos, transcurrida la primera mitad del siglo las diferencias en cuanto al tamaño de las ciudades ya son bastante significativas. En 1910, Estados Unidos tiene 100 ciudades con más de 50 mil habitantes, 50 con más de 100 mil, 8 con más de 500 mil y 3 con más de un millón. Colombia, a su vez, cuenta con una ciudad con más de cien mil habitantes (Bogotá) y otra que supera los 50 mil (Medellín)⁸¹. La diferencia ya es enorme pero, desde luego, Estados Unidos es un país más grande y con una población mayor. Sin embargo, las diferencias en las tasas de urbanización nos revelan que Estados Unidos comparativamente se urbaniza mucho más. En 1790 un 5% de la población estadounidense vivía en ciudades con más de 5 mil habitantes, esta proporción pasa a 14% en 1850 y a 42 % en 1910. Entretanto, en 1783 aproximadamente un 4 % de la población colombiana vivía en ciudades con más de 5 mil habitantes (no muy lejos de la cifra estadounidense), un 8 % en 1850 y un 12% en 1912. El gran crecimiento de las ciudades colombianas será un fenómeno del siglo 20, con retardo si lo comparamos con el caso de los Estados Unidos, o de la Argentina, cuya capital pasó de aproximadamente 40.000 habitantes en 1800⁸² a 663 mil en 1895 y luego a un millón y medio en 1914.⁸³

El mayor crecimiento económico de los Estados Unidos y la Argentina en este siglo se relaciona con este mayor crecimiento de las ciudades.

2.2.2 Crecimiento de las ciudades entre 1900 y 1950

Como vimos, al comienzo del siglo XX Colombia sólo tenía una ciudad con más de 100.000 habitantes, Bogotá. El censo de 1951 nos muestra que la población de Bogotá alcanza entonces los 660 mil, es decir que en esta primera mitad del siglo la población de Bogotá aumenta en un poco más de 500 mil habitantes. Es un crecimiento notable pero, entretanto, la población de Buenos Aires aumentó en más de dos millones de habitantes en esta mitad de

⁸⁰ MELO (1979) Pág. 142

⁸¹ RUEDA PLATA (1989) Pág. 371

⁸² Estimación del libro *Urbanization in 19th Century Latin America* por Richard Boyer y Keith Davies.

⁸³ Datos de INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de la Argentina). Censos Nacionales (de la Argentina)

siglo, puesto que contaba con 663 mil en 1895 y llega a los 2'981.043 habitantes en el censo de 1947.⁸⁴ Y la población de Nueva York aumenta en casi 4 millones y medio, al pasar de 3 millones 430 mil habitantes en 1900 a 7 millones 891 mil en 1950.⁸⁵

En 1951 en Colombia sólo Bogotá supera los 500 mil habitantes, luego 5 ciudades más superan los 100.000 (Medellín con 328 mil, Barranquilla con 276 mil, Cali con 241 mil, Cartagena con 111 mil y Bucaramanga con 111 mil). Para este entonces, más de 100 ciudades en los Estados Unidos tenían más de 100 mil habitantes pero, para hacer justa la comparación, es necesario comparar la proporción de la población que vive en áreas urbanas sobre el total de la población en ambos países. Esta comparación es difícil de hacer porque la definición de población que vive en áreas urbanas es distinta en los Estados Unidos (poblaciones con más de 2.500 habitantes)⁸⁶ a la definición usada en Colombia (población que vive en las cabeceras). Entonces, encontramos que en 1950 un 64% de la población de los Estados Unidos vive en poblaciones con más de 2.500 habitantes⁸⁷ mientras que en Colombia un 39,6% de la población vive en las cabeceras, pero la población que vive en cabeceras incluye también a los municipios con una población inferior a los 2.500 habitantes. No obstante, si comparamos la proporción de la población activa que trabaja en la agricultura, encontramos que en 1950 en los Estados Unidos sólo el 12,5% de la población ocupada se dedica a esta actividad,⁸⁸ mientras que en Colombia en 1951, la proporción de ocupados en el sector primario era del 55,5%⁸⁹ (esto incluye al sector minero, pero este sector es poco importante en la generación de empleo). Ambas comparaciones nos permiten apreciar que, a mediados de siglo, los Estados Unidos eran un país mucho más urbano que Colombia.

En cualquier caso, Colombia finalmente inicia su proceso de urbanización en la primera mitad del siglo 20, gracias a la expansión de la economía cafetera:

⁸⁴ Datos de INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de la Argentina). Censos Nacionales (de la Argentina)

⁸⁵ Los datos sobre población de las ciudades de los Estados Unidos provienen de GIBSON (1998)

⁸⁶ GIBSON (1998)

⁸⁷ LESOURD, J. A. y GÉRARD, C. (1970) Pág. 181

⁸⁸ U.S. CENSUS BUREAU (1951) Pág. 174, Tabla 206

⁸⁹ OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 276

*Los pueblos mayores, que a fines del siglo pasado cumplían funciones económicas restringidas, se vieron de pronto animados por el auge comercial, la demanda de servicios, la provisión de insumos agropecuarios, el establecimiento de agroindustrias relacionadas con el beneficio del café, convirtiéndose igualmente en centros de mercado de bienes manufacturados para una demanda en permanente crecimiento. Desde Pasto hasta Barranquilla, de Cali a Cúcuta o de Medellín a Bogotá se desarrolló un conjunto de actividades urbanas complementarias y conexas con la economía del café, configurando las bases de un mercado nacional y el surgimiento de actividades económicas, nuevas y diversas, cambiando definitivamente en las décadas subsiguientes el carácter de nuestro desarrollo económico.*⁹⁰

2.2.3 Crecimiento de las ciudades entre 1950 y el 2000

En estos 50 años, asimismo, el país pasó de ser mayoritariamente rural a ser mayoritariamente urbano. Esto podemos observarlo en el siguiente cuadro:⁹¹

CUADRO 2 Crecimiento de la Población Colombiana en Cabeceras y Resto 1938 - 2005

Censo	Población censada			% Cabecera	% Resto
	Total	Cabecera	Resto		
1938	8,701,816	2,533,680	6,168,136	29.1	70.9
1951	11,228,509	4,441,386	6,787,123	39.6	60.4
1964	17,484,508	9,093,088	8,391,420	52.0	48.0
1973	20,666,920	12,637,750	8,029,170	61.1	38.9
1985	27,867,326	18,710,087	9,157,239	67.1	32.9
1993	33,109,840	23,514,070	9,595,770	71.0	29.0
2005	41,489,253	30,846,231	10,643,022	74.3	25.7

Nota: Fuente DANE. Las fechas censales son las siguientes

Censo 1938: 5 de julio de 1938; Censo 1951: 9 de Mayo de 1951

Censo 1964: 15 de julio de 1964; Censo 1973: 24 de octubre de 1973

Censo 1985: 15 de octubre de 1985; Censo 1993: 24 de octubre de 1993

Censo 2005: 11 de noviembre de 2005.

⁹⁰ RUEDA PLATA (1989) Págs. 373 y 374

⁹¹ Tomado de SARDI PEREA, Edgar. *Cambios sociodemográficos en Colombia*. En: Revista ib : Revista de la información básica. Revista virtual del DANE. Descargado en 07-03-2012.

En 1950, en la ciudad capital, Bogotá, vivían aproximadamente 600 mil personas ⁹² y más de 10 veces esta cantidad (más de 6 millones) ⁹³ en el 2000. ⁹⁴ Pero esta cifra no incluye la población en los municipios inmediatos a Bogotá, que constituyen ya una sola área metropolitana, a pesar de las divisiones políticas. Según el censo de 2005, serían 7'881.156 habitantes en toda el área metropolitana en dicho año, con lo que la población de Bogotá se habría multiplicado por doce (en otras palabras, habría crecido un 1.115 %) entre 1951 y el 2005.

Entretanto, en el período de 50 años entre 1950 y el 2000, la población de Madrid (España) no llegó a duplicarse (creció un 78 %) ⁹⁵, la población de los Ángeles creció un 87% y la de Nueva York tan sólo un 3,5% ⁹⁶. La población de la ciudad de Buenos Aires, según los censos realizados en la Argentina, ¡decreció en este período! ⁹⁷ Estos datos, sin embargo, no incluyen la completa extensión del área metropolitana de dichas ciudades. En el caso de Nueva York, la población en toda el área metropolitana creció aproximadamente un 47%, ⁹⁸ una cifra muy superior al 3,5% que creció dicha ciudad sin tener en cuenta el crecimiento de toda el área metropolitana. Sin embargo, como vemos, aun teniendo en cuenta el área metropolitana, la población total de Nueva York no alcanzó a duplicarse.

La población del área metropolitana de Buenos Aires, conocida como Gran Buenos Aires, creció entre 1950 y 2001 aproximadamente un 151%. ⁹⁹ Como vemos, creció, no disminuyó. El crecimiento de Bogotá, sin embargo, es mucho más notable.

⁹² Según los resultados del censo de 1951 en la capital vivían 648.324 personas en dicho año.

⁹³ El DANE estima que la población bogotana era de 6'302.881 personas en el año 2.000. El censo de 1993 había reportado 5'413.484 personas y el del año 2005, 6'840.116 .

⁹⁴ Esto significa que en estos 49 años la población de la capital creció a una tasa anual del 4,75 por ciento. Con esta tasa anual, la población de la capital se duplica ¡cada 15 años!

⁹⁵ La población de Madrid pasó de 1'618.485 personas a 2'882.860 en estos cincuenta años según datos del INE.

⁹⁶ La población de Nueva York pasó de 7'891.957 personas a 8'175.133 en estos 50 años. Datos tomados de GIBSON (1998) y UNITED STATES CENSUS BUREAU, censo de los Estados Unidos año 2000.

⁹⁷ La población de la ciudad de Buenos Aires en el censo de 1947 era de 2'981.043 según INDEC (2010) y de 2'776.138 en el censo de 2001 según INDEC (2001)

⁹⁸ La población del área metropolitana de Nueva York pasó de 12'462.000 en 1950 según CHANDLER (1987) a 18'323.002 en el 2000 según la Oficina del Censo de los Estados Unidos (United States Census Bureau), al respecto ver MACKUN y WILSON (2011)

⁹⁹ La población del Gran Buenos Aires pasó de 4'722.381 habitantes según INDEC (2010) a 12'945.021 según INDEC (2003)

En el caso de Tokyo, Japón, la población de su área metropolitana se multiplicó por 5 entre el 50 y el 2005,¹⁰⁰ lo cual fue suficiente para que se convirtiera en la metrópolis más grande del mundo a comienzos del siglo 21. Entretanto, el área metropolitana de Bogotá, cuya población como vimos se multiplicó por doce en este período, ocupa hoy el lugar 31 en el mundo,¹⁰¹ según un estimativo, o el 37,¹⁰² según otro.

Si bien la población de Tokyo se multiplicó por 5, y no por 12 como la de Bogotá, como era una ciudad mucho más grande en 1950, su crecimiento significa que a su población se añadieron 28 millones de personas en este medio siglo. Entretanto, Bogotá añadió a su población 7 millones de personas.

El acelerado crecimiento de Tokyo es concomitante con el crecimiento de la economía del Japón, y no parece haber sido un obstáculo para el mismo. Un caso similar es el de Seúl, la capital de Corea del Sur. Seúl pasó de tener 1,4 millones de habitantes en 1949 a tener 9,8 millones en el 2.000, según la información contenida en los censos.¹⁰³ Entonces, la población de Seúl se multiplicó por 7 en estos 50 años. Sin embargo, estos datos no incluyen la población de dos distritos administrativos inmediatos a Seúl que hoy se consideran parte de su área metropolitana. Cuando se incluyen estos dos distritos administrativos en el cálculo de la

¹⁰⁰ La población del área metropolitana de Tokio (que en Japón es conocida como el gran área metropolitana de Kanto, región en la que se encuentra Tokio), pasó de 7 millones en 1950 según CHANDLER (1987) a 35'682.460 en el 2005 según el Censo Nacional de Japón del año 17 de la era Heisei (=2005) (平成 17 年国勢調査). Al respecto ver: JAPAN STATISTICS BUREAU (2012).

¹⁰¹ Estimado en DEMOGRAPHIA (2011). Bogotá ocupa el lugar 31 en el mundo en 2011 con 8,6 millones de habitantes. En este estimado las tres ciudades más grandes del mundo en 2011 son Tokio (36,6 millones), Delhi (22,6 m.) y Seúl (22,5 m.). Nueva York (20,7 m.) ocupa el lugar 7 y Los Ángeles (14,9 m), el lugar 15. En Latinoamérica superan a Bogotá: San Pablo (20,3 m.) en el lugar 8, México D.F.(19,5 m.) en el 9, Buenos Aires (13,1 m.) en el 20, Río de Janeiro (11,9) en el 22 y Lima (9 m.) en el 30. Las ciudades más grandes de Europa serían Moscú (13,7 m.) en el lugar 17 y París (10,4 m.) en el 26.

¹⁰² Estimado realizado por BRINKHOFF (2012). Bogotá ocupa el lugar 37 en el mundo en 2012 (enero 1) con 8,9 millones de habitantes, En este estimado las tres ciudades más grandes del mundo en 2012 (enero 1) son Tokio (34,4 millones), Cantón (25,6 m.) y Seúl (25,3 m.). Nueva York (22 m.) ocupa el lugar 7 y Los Ángeles (18,1) el lugar 11. México D.F. (23,1 m.) supera a ambas ciudades estadounidenses en el lugar 5. Además de México D.F. superan a Bogotá en América Latina, San Pablo (21 m.) en el lugar 8, Buenos Aires (14,2) en el 19, Rio de Janeiro (12,7 m.) en el 24 y Lima (9,3 m.) en el 32. Las ciudades más grandes de Europa serían Moscú (16,1 m.) en el 16 y Londres (12,6 m.) en el 25.

¹⁰³ La población de Seúl en el censo de 1949 fue de 1'437.670 y en el censo del año 2000 de 9'853.972 según STATISTICS KOREA.

población de Seúl, ésta se eleva a 21 millones para el año 2.000,¹⁰⁴ lo que significaría que la población de Seúl, como área metropolitana, se habría multiplicado por 15 en este período (o en otras palabras, crecido en un 1.378%). Esto es más de lo que creció el área metropolitana de Bogotá entre el 51 y el 2005.

No parece, entonces, que una acelerada urbanización sea necesariamente un obstáculo para el crecimiento de la economía de un país. Tampoco, que un crecimiento rápido de una ciudad implique necesariamente que el crecimiento de la oferta de trabajadores resulte en un descenso de los salarios, puesto que los salarios en Seúl y Tokyo son altos. Sin embargo, esta comparación cuantitativa no nos permite ver las diferencias (cualitativas) en la manera cómo crecieron estas ciudades del Oriente de Asia y la manera como crecieron varias ciudades latinoamericanas como México, San Pablo y Bogotá. Estas diferencias se relacionan con las diversas tasas de crecimiento y con los niveles de salarios.

En Colombia, además de Bogotá, otras tres ciudades superaron el millón de habitantes en este período: Medellín, Cali y Barranquilla.¹⁰⁵ Entre el censo de 1951 y el censo del 2005, la población de Medellín se multiplicó por 6 pasando de 350 mil hab. a 2,2 millones (creció un 519%). La población de Cali se multiplicó por 7, pasando de 284 mil a 2 millones (creció un 630%), y la población de Barranquilla se multiplicó por 4, pasando de 279 mil hab. a 1,1 millones.

De esta manera, Colombia entra al siglo 21 con 4 ciudades “mundiales” (world cities), que son aquellas ciudades del mundo que superan el millón de habitantes en el 2.000 según Modelski.¹⁰⁶ En total, Modelski encuentra 300 ciudades mundiales en el año 2.000, 48 de las cuales se encuentran en el continente americano (9 en Estados Unidos, 15 en Brasil, 5 en México, 4 como vimos en Colombia, 3 en Argentina, 3 en Venezuela, 2 en Ecuador, 1 en Canadá y 1 (la capital) respectivamente en Chile, Uruguay, Perú, Guatemala, República

¹⁰⁴ El Gran Área de Seúl (Seoul National Capital Area, llamada Sudogwon en coreano) incluye los tres distritos administrativos de Seúl (9'853.972 hab.), Incheon (2'466.388 hab.) y Gyeonggi (8'937.752 hab.) que juntos constituyen un área metropolitana de 21'258.062 personas en el año 2.000. La información censal de este año proviene de STATISTICS KOREA.

¹⁰⁵ La población de Medellín llegó en el censo del 2.005 a 2'219.861 habitantes. La población de Cali, a 2' 075.380 y la de Barranquilla a 1'112.889 habitantes.

¹⁰⁶ MODELSKI (2003) Págs. 69 a 71

Dominicana y Cuba). De esta manera, en el continente americano sólo Brasil, Estados Unidos y México tienen más ciudades que superan el millón de habitantes que Colombia en el año dos mil.

En el 2000, en las cuatro ciudades (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) se concentra cerca de la mitad del producto interno bruto de Colombia y más de los dos tercios de la industria. Barranquilla es sede de una importante actividad portuaria; Cali es conocida por su actividad agroindustrial (papel y azúcar); Medellín es el mayor centro cafetero y minero, y en Bogotá ha tenido un gran desarrollo el sector terciario.¹⁰⁷

Si en 1938 el 10% de la población colombiana residía en la jurisdicción municipal de las cuatro capitales regionales, al finalizar el siglo esa proporción llega al 25,7%.¹⁰⁸

Las investigaciones han mostrado el móvil económico y el conocimiento de los migrantes de que tienen algo que ofrecer en los mercados urbanos. Por eso emigran más mujeres que hombres, una constante desde el siglo pasado; en todo caso emigran jóvenes con mejor educación y alguna habilidad u oficio. Los ancianos y quienes no poseen calificaciones se quedan en sus lugares de origen... Al tiempo que las poblaciones migratorias tienen algo que ofrecer, esperan ganar en educación, vivienda y salud; mejorar los ingresos y tener más libertad personal.¹⁰⁹

Además de los migrantes por motivaciones económicas, la violencia y la inseguridad en las zonas rurales ha forzado a miles de familias a desplazarse a los centros urbanos.

Así, en menos de medio siglo el país abrumadoramente rural y campesino se había transformado en un “país de ciudades”.

Un país de ciudades, así en plural, en el que se destaca cierta armonía. Cada una de las cuatro grandes regiones mantiene su capital, otras subcapitales y un conjunto de centros regionales. En 1970, treinta ciudades expresaban cierto equilibrio geográfico de la malla urbana.¹¹⁰

¹⁰⁷ MURAD RIVERA (2003) Pág. 25

¹⁰⁸ PALACIOS y SAFFORD (2002) Pág. 555

¹⁰⁹ PALACIOS y SAFFORD (2002) Pág. 556

¹¹⁰ PALACIOS y SAFFORD (2002) Pág. 555

A partir de los años setenta, no obstante, Bogotá empieza a ganar mayor participación en la población y la economía nacional y Colombia se mueve hacia el patrón de los otros países de la región.

*A nivel regional, Bogotá y Cali son favorecidas por las numerosas ciudades cercanas, que representan un importante mercado regional y cuyas actividades agrícolas e industriales son complementarias y no competitivas; Medellín y su área metropolitana y Barranquilla se ven afectadas por la pobreza o inexistencia de una red urbana próxima que signifique mercado local; adicionalmente, Barranquilla debe enfrentar la competencia de Santa Marta y Cartagena en la actividad portuaria y en el desarrollo petroquímico, sin contar con el desarrollo turístico de estas dos ciudades.*¹¹¹

Bogotá pasa de tener el 4% de los habitantes del país en 1938 al 14,7% en 1998¹¹² y ha crecido más aceleradamente que la mayoría de las capitales latinoamericanas, como puede verse en el cuadro 3:

CUADRO 3 Tasas de Crecimiento de las Principales Ciudades Latinoamericanas, 1950-90.

CUADRO 3				
Tasas de Crecimiento de las Principales Ciudades Latinoamericanas, 1950-90				
Ciudad	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90
Bogotá	7,2	5,9	3,0	4,1
Buenos Aires	2,9	2,0	1,6	1,1
Caracas	6,6	4,5	2,0	1,4
Lima	5,0	5,3	3,7	2,8
México	5,0	5,6	4,2	0,9
Río de Janeiro	4,0	4,3	2,5	1,0
Santiago	4,0	3,2	2,6	1,7
São Paulo	3,0	6,7	4,4	2,0
FUENTE: Villa y Rodríguez (inédito) citado por: PALACIOS y SAFFORD (2002) cap. XXIII				

¹¹¹ MURAD RIVERA (2003) Pág. 26

¹¹² PALACIOS y SAFFORD (2002) Pág. 555

Como lo explican Palacios y Safford, la desaceleración del crecimiento de las ciudades latinoamericanas en la década de 1980 se atribuye a la crisis económica, a la apertura comercial que obligó a cerrar muchas industrias y al achicamiento del Estado, que dejó cesantes a miles de empleados públicos. Pero Bogotá continuó creciendo quizás porque en Colombia estos cambios fueron más tardíos y menos fuertes.¹¹³ También, como se mencionó antes, en Colombia las ciudades han recibido y continúan recibiendo muchas familias desplazadas por la violencia.

2.3 Crecimiento Económico

2.3.1 Crecimiento Económico en el Siglo XIX

De acuerdo a las estimaciones realizadas por Kalmanovitz y Rivera, el PIB per cápita colombiano habría pasado de 27,4 pesos en 1800 a 32,2 pesos en 1900.¹¹⁴ Esto nos da un crecimiento de apenas el 17,5% en todo el siglo, En dólares Geary-Khamis de 1990, según estos autores, el PIB per cápita colombiano en 1800 equivalía a 471 dólares constantes y habría llegado a los 573 dólares constantes en 1900.

En el cuadro 4 podemos comparar el crecimiento del PIB per cápita colombiano con el de otros países.

¹¹³ PALACIOS y SAFFORD (2002) Pág. 555

¹¹⁴ KALMANOVITZ y LÓPEZ RIVERA (2010) Pag. 338

CUADRO 4 Crecimiento del PIB per cápita real en el siglo XIX Comparación Internacional

CUADRO 4 Crecimiento del PIB per cápita real en el siglo XIX					
	PIB per cápita		Tasa de crecimiento anual del PIB per cápita	con relación a Colombia	
	1820	1900		1820	1900
	Dólares Geary-Khamis de 1990				
Colombia	425	573	0,37	1	1
Argentina	1.249	2.756	0,99	2,9	4,8
Brasil	652	678	0,05	1,5	1,2
México	693	1.366	0,85	1,6	2,4
Estados Unidos	1.287	4.091	1,46	3	7,1
España	1.008	1.786	0,72	2,4	3,1
Francia	1.135	2.876	1,17	2,7	5
Alemania	1.077	2.985	1,28	2,5	5,2
Japón	669	1.180	0,71	1,6	2,1

FUENTE: Datos de Colombia y otros países de América tomados de KALMANOVITZ y RIVERA LÓPEZ (2010). Los datos de los países de Europa y Japón de MADDISON (2008)

Se observa que, aunque Colombia tiene el PIB per cápita más bajo en 1820, su tasa de crecimiento anual del PIB per cápita es también la más baja, con la excepción de Brasil. Con una tasa de crecimiento anual de 0,37 el producto por persona se duplica cada 189 años. Como comparación, con una tasa de crecimiento igual a 1,46 como la de los Estados Unidos, el producto por habitante se duplica cada 48 años.

Como consecuencia de la baja tasa de crecimiento del PIB per cápita que presentó Colombia, aumentan las diferencias en cuanto a la riqueza por habitante entre Colombia y los demás países examinados. Como se observa en el cuadro 4, el PIB per cápita de los Estados Unidos equivalía a 3 veces el PIB per cápita colombiano en 1820, pero esta relación subirá a 7 en 1900.

Entre las razones que se han dado para explicar el retraso en el logro de un crecimiento económico sostenido por parte de las economías latinoamericanas en comparación con las economías de Estados Unidos y Canadá, encontramos las dadas por Engerman y Sokoloff, quienes en su trabajo sobre “Dotaciones de Factores, Instituciones y Vías de Crecimiento

Diferentes entre las Economías del Nuevo Mundo”, resaltan la relevancia de diferencias sustanciales en el grado de desigualdad en riqueza, capital humano y poder político (al interior de cada país) para explicar la divergencia en los registros de crecimiento. Según los autores, las raíces de estas disparidades se encontraban en las diferencias en las dotaciones iniciales de factores de las diversas colonias.¹¹⁵

Por tanto, para Engermann y Sokoloff, la dotación inicial de factores, que llevó al surgimiento de una sociedad más igualitaria en el caso de los Estados Unidos, determina las trayectorias divergentes de crecimiento entre la América Anglosajona y la América Latina.

Para Engerman y Sokoloff, la igualdad contribuyó de manera importante al inicio de la industrialización de los Estados Unidos porque esto significaba que existía un mercado más amplio y profundo, tanto del lado de la demanda como de la oferta, y porque la mayor igualdad de las circunstancias económicas entre la población de los Estados Unidos también contribuyó a la creación de un marco legal propicio para la empresa privada en el derecho y la administración.

Estos autores afirman también que entre la legislación crucial que influyó en la evolución de la dotación de factores se encuentra la política de tierras, las políticas relativas a la inmigración y la regulación del comercio entre las colonias, la metrópoli y el resto del mundo. En cuanto a los resultados de la política de tierras, los grandes latifundios y la extrema desigualdad en América Latina contrastan con las pequeñas fincas familiares que fueron la regla en las colonias norteamericanas de América del Norte.

Al respecto, Víctor Bulmer-Thomas insiste en que “sería erróneo achacar esto exclusivamente – como a menudo se ha hecho- al sistema de tenencia de la tierra heredado de la Península Ibérica. De hecho el área de propiedad privada durante el decenio de 1820 no era más que una fracción de la observada en 1914. El aumento a lo largo de casi un siglo fue

¹¹⁵ ENGERMAN y SOKOLOFF (1997)

enorme, y habría ofrecido muchas oportunidades de modificar la tasa de concentración si las nuevas tierras se hubiesen asignado en forma más equitativa”¹¹⁶

*El patronazgo político que había promovido la gran hacienda también influyó en el sistema fiscal, y alentó a los gobiernos a sustituir los impuestos a la tierra (potencialmente progresivos), por impuestos a la importación (regresivos). El ejercicio de la hegemonía política por parte de la clase terrateniente condujo a la manipulación de factores del mercado y a una participación en el ingreso nacional, lo que marginaba a gran parte de la fuerza de trabajo en términos económicos y políticos, y que podía justificarse si producía una alta tasa de acumulación de capital. Como veremos, esto no ocurrió a menudo.*¹¹⁷

Víctor Bulmer-Thomas señala, con respecto a esta manipulación de los factores de mercado por parte de la clase terrateniente, que en América Latina los mercados de trabajo se deformaron artificialmente para impedir el alza de los salarios reales.¹¹⁸ Esto se hizo mediante las tiendas de raya, que disminuían los salarios reales, el endeudamiento, la coerción, la restricción en el acceso a la tierra, la práctica de dar a los trabajadores acceso a la tierra a cambio de su trabajo, la costumbre de pagar en especie, etc.¹¹⁹

Los bajos salarios resultantes fueron un problema para el crecimiento del mercado interno¹²⁰ y desincentivaban el reemplazo de algunos trabajadores por maquinaria, lo que hubiera posibilitado un aumento de la productividad del trabajo.

*La resistencia de los patronos a impedir el aumento de los salarios reales tuvo implicaciones macro y microeconómicas. Concentraba el ingreso, en particular del sector exportador, en manos de los propietarios de la tierra y del capital. También mermaba la búsqueda de innovaciones tecnológicas que ahorraran mano de obra en respuesta a salarios reales crecientes. No podría ser mayor el contraste con Australia, Nueva Zelanda y Canadá, países con inmigración masiva con mercados de trabajo libre (para 1914), y crecientes salarios reales.*¹²¹

¹¹⁶ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 116

¹¹⁷ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 119

¹¹⁸ BULMER-THOMAS (1994) capítulo IV.

¹¹⁹ Ver BULMER-THOMAS (1994) capítulo IV.

¹²⁰ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 577

¹²¹ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 115

José Antonio Ocampo afirma que la falta de movilidad de la mano de obra fue la restricción fundamental al crecimiento decimonónico en gran parte de América Latina.¹²²

Una queja reiterada de los escritores sobre asuntos económicos desde fines de la Colonia y a lo largo del siglo XIX, no sólo en Colombia sino en América Latina, fue la escasez de mano de obra asalariada o, más en general, mano de obra móvil... El problema fundamental de las estructuras económicas precapitalistas de América Latina era la tendencia a restringir la movilidad de la mano de obra y, por lo tanto, el desarrollo institucional más importante fue la creación de un mercado de trabajo asalariado.

*Dadas estas restricciones a la movilidad laboral, el acceso al mercado de obra asalariado más desarrollado del mundo en la época, el europeo, fue decisivo para las economías que crecieron más rápidamente –en América Latina y el mundo–.*¹²³

El papel de los inmigrantes como inversores y fundadores de nuevas industrias en América Latina también fue importante, y los países que recibieron más inmigrantes se beneficiaron más de este tipo de inmigración. No obstante, casos como el del Japón, que comenzó su desarrollo a finales del siglo XIX sin que la inmigración europea haya tenido ningún papel, muestran que la inmigración de trabajadores e inversores europeos no era una condición *sine qua non* para lograr el crecimiento económico.

Víctor Bulmer-Thomas señala que la primera fase del desarrollo latinoamericano posterior a la Independencia se basó en la exportación de productos primarios y afirma que fue un fracaso, si se miran las tasas de crecimiento del PIB per cápita:

*Se esperaba que un rápido crecimiento (de las exportaciones) transformara toda la economía, aumentando la productividad en el sector no exportador, y haciendo subir en ingreso per cápita. Medido con esta vara, el crecimiento basado en las exportaciones fue, en general, un fracaso. A finales de los veinte, tras un siglo de experimentar con diferentes productos de exportación, la mayoría de los países latinoamericanos registraban insignificantes tasas de crecimiento. De hecho, en algunos casos hasta parece que hubo hasta un descenso de los niveles de vida.*¹²⁴

¹²² OCAMPO GAVIRIA (2010) Pág. 236

¹²³ OCAMPO GAVIRIA (2010) Pág. 237

¹²⁴ BULMER-THOMAS (1994) Págs. 475 y 476

Según Bulmer-Thomas, en la base del fracaso del crecimiento basado en las exportaciones está el lento desarrollo de las mismas. En el cuadro 5 podemos comparar las exportaciones per cápita de Colombia con otros países.

Observamos que Colombia tiene uno de los niveles más bajos de exportaciones per cápita y, en 1912, tan sólo supera a Honduras.

José Antonio Ocampo comenta que “la incapacidad para desarrollar una base exportadora sólida puede considerarse como la causa básica del lento crecimiento del siglo XIX, que dejó en gran medida al país al margen de los flujos internacionales de comercio, capital y mano de obra – como una ‘periferia secundaria-’. Las marcadas barreras geográficas que caracterizan al país tendían, además, a fragmentar la economía en un conjunto de regiones semiautónomas, aún más de lo que era típico en todas las economías del mundo antes de la introducción de los transportes modernos.”¹²⁵

Según Ocampo, este período se caracterizó por una base exportadora inestable.

En efecto, la expansión se basó en una serie de bonanzas regionales de una gran diversidad de productos mineros (oro, plata y platino), agrícolas (tabaco, café, algodón y añil, en particular, a los que se agregaría hacia finales del siglo el banano), pecuarios (cueros y ganado en pie), forestales (quina, caucho, tagua y palos de tinte) y artesanales (sombrosos de paja). La mayoría de estas bonanzas dependieron de coyunturas excepcionales de precios en los mercados internacionales de los productos respectivos, y se esfumaron sin desarrollar una base productiva estable, o representaron meramente la exportación temporal de excedentes de una producción que se siguió destinando en lo fundamental al mercado interno (como en el caso de la producción de tabaco de algunas regiones, de los productos pecuarios y de los sombreros de paja). La inestabilidad fue mucho mayor si se analizan las exportaciones a nivel regional, dando lugar a un desplazamiento de la producción de algunos artículos dentro del territorio nacional. En la mayoría de los casos, se generaron, por lo tanto, cortas bonanzas que dejaron pocas huellas. Éste fue, por ejemplo, el caso del tabaco y la quina, entre los principales productos, pero también del caucho y de los sombreros de paja. De ahí el calificativo de “producción-especulación” con el que caractericé esta etapa del desarrollo exportador.¹²⁶

¹²⁵ OCAMPO GAVIRIA (2010) Pág. 200

¹²⁶ OCAMPO GAVIRIA (2010) Págs. 202 y 203

Ocampo concluye que el frustrante desarrollo exportador decimonónico y el desarrollo de la economía en general se debe a las siguientes razones que dicho autor presenta como hipótesis:

En primer lugar, el ya mencionado arriba problema de la movilidad de la mano de obra. “La sujeción de la mano de obra a organizaciones agrarias tradicionales (precapitalistas) fue un problema institucional fundamental en el siglo XIX, y obviamente la concentración de la propiedad de la tierra, las formas de poder local y las instituciones políticas que la acompañaban.”¹²⁷

En segundo lugar la “lotería de las materias primas”, o “lotería de bienes” como la llama Bulmer-Thomas¹²⁸, es decir, la capacidad de responder a las demandas específicas de los centros industriales. “En tal sentido, Colombia estuvo mal localizada para suplir las grandes demandas de productos agrícolas de clima templado y de minerales para usos industriales que constituyeron la gran oportunidad para los países de la periferia en las últimas décadas del siglo XIX y comienzos del XX.”¹²⁹

¹²⁷ OCAMPO GAVIRIA (2010) Pág. 238

¹²⁸ BULMER-THOMAS (1994) Pag. 60

¹²⁹ OCAMPO GAVIRIA (2010) Pág. 239

CUADRO 5 Exportaciones per cápita en dólares: promedios trianuales Comparación Internacional 1850-1912

CUADRO 5				
Exportaciones <i>per cápita</i> en dólares: promedios trianuales				
País	c 1850	c 1870	c 1890	c 1912
Argentina	10,3	16,5	32,4	62
Bolivia	5,5	8,6	12,4	18,6
Brasil	5	8,6	9,6	14,2
Chile	7,8	14,2	20,3	44,7
Colombia ^a	1,9	6,6	5,7	6,4
Costa Rica	11,4	21,2	37,9	27,1
Cuba	22,2	44,3 ^b	55,7	64,7
Ecuador	2	4,1	4,6	7,9
El Salvador	3,2	7,3	6,8	8,3
Guatemala	1,7	2,5	7,5	7,2
Haití	4,8	6,5	10,1	6,1
Honduras	4,9	3,6 ^c	8,1	4,7
México	3,2	2,3	4,4	10,7
Nicaragua	3,7	3,5	10,1	10,8
Paraguay	1,3	5,8 ^d	8,5	8,6
Perú	3,7	10,1	3,3	9,4
Puerto Rico	13,7 ^e	9,6	11	40,1
República Dominicana	3,4	5	8,1	15,5
Uruguay	54,9	46,6	44,6	50,3
Venezuela	3,3	6,8	8,3	10,5
América Latina	5,2	8,9	11,7	20,4
Australia	16,5	63,3	52,8	87
Canadá ^f	6,4	20,4	21,7	51,9
Nueva Zelanda	21,4	97,1	77,3	98,8
Estados Unidos	7	10	13,7	24,4
^a Incluye a Panamá.		^d El dato es para 1879.		
^b El dato es para 1877.		^e El dato es para 1844.		
^c El dato es para 1882.		^f Incluye a Terranova.		
FUENTE: BULMER-THOMAS (1994) Pág. 89				

Finalmente, los procesos que dejaron a Colombia localizada como una “periferia secundaria” de la economía mundial:

*Algunos procesos de “aglomeración” espacial pudieron estar en juego. Estos factores determinan que, debido a economías de escala de diverso tipo (asociadas a la infraestructura así como a economías externas de distinto tipo), el desarrollo espacial no es uniforme, sino que tiende a generar jerarquías espaciales y, por ende, procesos de desarrollo desigual. Una de las manifestaciones de estos procesos fue la formación de una jerarquía en la periferia del sistema capitalista mundial del siglo XIX. También en esta “lotería”, Colombia no tuvo suerte, ya que quedó localizada, como lo señalé en un trabajo anterior, como una “periferia secundaria” de la economía mundial.*¹³⁰

Con respecto a esto último, Víctor Bulmer-Thomas critica el que se atribuya el retraso de América Latina a su condición periférica puesto que “otros países se enfrentaron a las mismas limitaciones y lograron transformar su posición”¹³¹. Según este autor, “en realidad, libres de un régimen colonial, la mayoría de los países latinoamericanos han gozado de un grado de independencia negado a muchas naciones que, sin embargo, lograron escapar de su condición periférica. Por ello, las principales razones del relativo atraso de América Latina se encuentran dentro de la propia región”¹³²

A pesar de los resultados desalentadores de las exportaciones colombianas en el siglo XIX, Ocampo y Melo, insisten en la necesidad del desarrollo exportador en dicho siglo.

Para Ocampo, la primacía de las exportaciones y la ideología librecambista que expresó esta primacía fueron históricamente necesarias, por cuanto surgieron de condiciones objetivas:

La primacía de las exportaciones en el desarrollo colombiano del siglo XIX no fue resultado de una decisión de la burguesía colombiana, ni de una “política económica” que se escogiera entre una serie de alternativas posibles, como algunas interpretaciones históricas lo sugieren, sino de condiciones objetivas, tanto internas como externas. La ideología librecambista que surgió para expresar esta primacía del desarrollo exportador fue, así,

¹³⁰ OCAMPO GAVIRIA (2010) Pág. 239

¹³¹ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 473

¹³² BULMER-THOMAS (1994) Pág. 474

*resultado de condiciones materiales concretas; es decir fue una ideología históricamente necesaria y no una “política económica errada”*¹³³

Entre las condiciones materiales concretas que hicieron necesario un desarrollo impulsado por las exportaciones Ocampo cita las siguientes:

*Las condiciones de producción (técnicas y sociales), el sistema de transportes, el régimen fiscal y el mercado interno conformaban una estructura económica relativamente rígida, que impedía el avance de las relaciones mercantiles.*¹³⁴

*El desarrollo industrial basado en la adopción de técnicas desarrolladas en los países avanzados exigía mercados relativamente amplios, una mayor acumulación de capital y otros elementos (una clase de técnicos, por ejemplo) que todavía no existían en el país. Finalmente, la construcción de un sistema de transporte moderno requería de la importación de equipos cada vez más sofisticados y, por lo tanto, de exportaciones para poder financiar dichas compras. Además, la rentabilidad misma de esos sistemas de transporte dependía también de la existencia de un intercambio mercantil amplio.*¹³⁵

El comercio exterior tenía la gran ventaja de que permitía el paso a una economía mercantil ampliada sin que fuera necesario cambiar las relaciones de producción internas:

*El comercio exterior ofrecía indudablemente una ventaja: permitía que se diese el paso a una red mercantil extensa sin una alteración básica en las relaciones de producción internas... Éste tránsito inicial permitía romper lentamente los condicionamientos internos al desenvolvimiento del capital: construir un sistema de transportes modernos, fortalecer fiscalmente al Estado, desarrollar actividades subsidiarias al comercio exterior alrededor de las cuales se iría conformando una red urbana más extensa, etc. Todos estos elementos, asociados al incremento en el nivel de ingresos provenientes del comercio exterior, impulsaban potencialmente el desarrollo del mercado interno.*¹³⁶

Para Melo, igualmente, el desarrollo de las exportaciones es necesario dada la rigidez del sector tradicional y la inexistencia de otros procesos que pudieran producir un desarrollo del mercado interno:

En términos muy amplios, la historia del siglo XIX gira alrededor de los esfuerzos por transformar una economía con un nivel muy bajo de integración al mercado en un sistema económico en el que la mayoría de los bienes y servicios se produzcan para la venta. Dada la

¹³³ OCAMPO GAVIRIA (1984) Pág. 46

¹³⁴ OCAMPO GAVIRIA (1984) Pág. 43

¹³⁵ OCAMPO GAVIRIA (1984) Pág. 46

¹³⁶ OCAMPO GAVIRIA (1984) Pág. 44

rigidez del sector rural que podría llamarse tradicional – la agricultura de subsistencia o la que sólo produce un pequeño excedente para los mercados locales, no importa si se trata de pequeñas o grandes propiedades – y la inexistencia de procesos que produjeran un crecimiento de la demanda y del ritmo de acumulación de capital, que a su vez transformarían eventualmente la estructura de la producción rural, el principal motor del cambio económico durante el siglo XIX fue el comercio exterior.¹³⁷

Por lo tanto, según Melo, la orientación hacia las exportaciones no fue una decisión arbitraria sino más bien la única posible:

No debe verse, pues, la orientación hacia el exterior de los empresarios más activos como el resultado de una decisión más o menos arbitraria, motivada por razones subjetivas o por la penetración de las ideologías liberales en el mundo liberal colombiano. No es arriesgado decir que, en sus líneas generales, esta era la única decisión posible durante la época; el pensamiento liberal europeo, y en particular su modalidad económica librecambista, resultaba atractivo para los comerciantes del país y para los terratenientes menos tradicionales porque daba una justificación aparentemente científica al único proyecto de desarrollo económico que ofrecía algunas perspectivas. Si el proyecto tuvo efectos relativamente limitados, y la economía nacional, más que desarrollarse, se mantuvo en una situación que en términos seculares parece haber sido de estancamiento, el problema no estaba en la decisión de apoyarse fundamentalmente en el sector exportador, sino en las condiciones generales de la economía.¹³⁸

Entre las condiciones generales de la economía que dificultaron el crecimiento económico, Melo menciona el serio problema de los transportes, un tema que ha sido trabajado con mayor profundidad por Frank Safford, y la baja productividad de las unidades económicas y su poca capacidad para generar un excedente comercializable, lo que deprimía la demanda interna:

Debe hacerse énfasis en que la estrechez del mercado no era solamente un problema de barreras geográficas y de altos costos de transporte, aunque estos eran importantes, sino que surgía en buena parte de la baja productividad de las unidades económicas del país y de la poca capacidad de generar un excedente comercializable, que a su vez dejara en manos de los productores unos ingresos capaces de convertirse en demanda adecuada para productos no agrícolas. Teniendo en cuenta la ausencia de una demanda interna relativamente dinámica, sólo las demandas externas podían estimular decisiones de inversión productiva relativamente

¹³⁷ MELO (1979) Pág. 136

¹³⁸ MELO (1979) Pág. 157 y 158

*elevadas. Pero los mercados internacionales ofrecían, para el caso colombiano, oportunidades limitadas y esporádicas.*¹³⁹

Bulmer Thomas coincide en señalar que, para toda América Latina, el principal problema fue el crecimiento del mercado interno:

*El mayor problema (para que un crecimiento de las exportaciones se tradujera en un crecimiento generalizado de la economía) fue el crecimiento del mercado interno. Convertir la expansión del sector exportador en una demanda efectiva de los productos del sector no exportador no era cosa sencilla cuando los nexos internos de transporte eran tan pobres y los mercados de trabajo se deformaron artificialmente para impedir el alza de los salarios reales.*¹⁴⁰

Entonces, según Bumer-Thomas, un crecimiento generalizado de la economía habría requerido de un alza de los salarios reales. Al respecto, la investigación de Miguel Urrutia sobre precios y salarios en el siglo XIX en Colombia concluye que los salarios urbanos no aumentaron en términos reales durante el siglo XIX. “Esto implica que sea poco probable que el ingreso per cápita urbano haya aumentado durante el siglo, pues la tendencia de los salarios reales es de disminución para mano de obra calificada y no calificada”¹⁴¹

Según estimaciones de Jeffrey G. Williamson, quien calculó salarios de trabajadores no calificados para varias ciudades de América Latina y los comparó con salarios urbanos de personal no calificado en Inglaterra en términos de paridad de poder de compra (PPP), los salarios reales urbanos en Colombia eran el 13% de los de Inglaterra en 1877, en el Sureste de Brasil eran el 29% y en México el 63.3%. Entre los tres países latinoamericanos, Colombia tiene la cifra más baja.¹⁴²

A lo mencionados problemas, hay que añadir la inestabilidad política y las frecuentes guerras civiles. La guerra de Independencia afectó de tal manera a la minería y la agricultura que, por ejemplo, el comercio de exportación no alcanzó niveles semejantes a los de los últimos años del período colonial hasta 1950.¹⁴³ Además, gracias a los préstamos adelantados

¹³⁹ MELO (1979) Pág. 136

¹⁴⁰ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 477

¹⁴¹ URRUTIA (2007) Pág. 19

¹⁴² WILLIAMSON (1999) ver apéndice

¹⁴³ TOVAR PINZÓN (1987) Pág. 113

por Inglaterra para ayudar al bando independentista, Colombia comienza su vida independiente ya endeudada. Bonilla y López señalan que “Hispanoamérica, y por consiguiente, el Nuevo Reino de Granada, fueron exportadores netos de capitales para después ser importadores de los mismos, situación que se prolonga hasta nuestros días, con las consecuencias conocidas de cesaciones de pagos, bancarrotas, crisis financieras, endeudamiento.”¹⁴⁴

Desafortunadamente, la guerra de independencia no fue la última que se libró en el territorio nacional:

Entre 1839 y 1841 tiene lugar la guerra de los Supremos, que se inició cuando el Gobierno decidió expropiar las propiedades de 4 conventos con menos de 8 miembros. Los latifundistas y el clero temían que futuras medidas del clero afectaran sus propiedades. En este caso, ganó el gobierno central. En 1860, de nuevo el país se encontró en guerra civil cuando varios Estados gobernados por liberales se rebelaron contra el gobierno central, en ese momento presidido por el conservador Ospina, cuando éste expidió varias leyes que permitían la intervención del gobierno central en los Estados. En este caso perdió el gobierno central. En 1876, de nuevo varios estados se levantan para derrocar al gobierno, al que se le acusaba de fraude electoral. En este caso ganó el gobierno central. En 1885, el triunfo de Rafael Núñez, un liberal de ideas muy conservadoras, en las elecciones de 1884 y la derrota del candidato liberal radical Salomón Wilches condujo a sus seguidores a promover una revolución armada, en la que participaron todos los estados en contra del gobierno central. En este caso ganó el gobierno central. Finalmente el siglo termina con la Guerra de los Mil Días. La principal causa de esta guerra parece haber sido la reacción liberal contra el monopolio conservador del poder y la imposibilidad de alcanzarlo por la vía pacífica.¹⁴⁵

Todas estas guerras dejaron devastación y ruina, muchos campesinos muertos, y al Estado en una situación fiscal lamentable. Esto nos explica en parte por qué el gobierno será incapaz de librarse de la deuda externa, adquirida desde la independencia, cuyos intereses en años de no pago se capitalizaban, y por tanto crecía como un monstruo insaciable.

Dados todos estos problemas, Víctor Bulmer-Thomas concluye que, si bien el modelo de desarrollo guiado por las exportaciones tuvo resultados muy modestos, si se hubiera adoptado cualquier otro modelo éste habría tenido también pobres resultados:

¹⁴⁴ BONILLA (2012) Pág. 14

¹⁴⁵ MORA y PEÑA (1985)

*El hecho de que el modelo guiado por las exportaciones diese resultados tan modestos en muchas repúblicas latinoamericanas (entre las que se encuentra Colombia) ha llevado a algunos estudiosos a dudar de la sabiduría del modelo mismo. Pero es difícil no llegar a la conclusión de que cualquier modelo adoptado habría mostrado una pobre tasa de rendimiento. La inestabilidad política, la incompetencia administrativa, los malos sistemas de transporte, la falta de capital, la escasez de mano de obra y la pequeña dimensión de los mercados internos habrían asfixiado cualquier alternativa concebible.*¹⁴⁶

Si bien, según Ocampo, “todavía a fines del siglo XIX y comienzos del XX era difícil encontrar en el país los elementos de una estructura económica capitalista”¹⁴⁷, no se debe perder de vista “la lenta transformación que experimentaron la economía y la sociedad desde fines del período colonial”. Para Ocampo, “el siglo XIX fue una larga y penosa transición al capitalismo en Colombia”¹⁴⁸:

*En el siglo XIX este proceso (de transición al capitalismo) era evidente en muchos aspectos de la vida social: en el tortuoso proceso de gestión de un estado-nación a partir de la Independencia, en el ascenso gradual al poder de una clase social que se identificaba claramente con la integración de la economía al sistema de intercambio mundial, en las actividades mercantiles que vivificaron en diferentes momentos las economías regionales, en la acumulación de capital mercantil, en la aparición del crédito bancario, en la creciente inversión de capital en actividades productivas (haciendas cafeteras y ganaderas, minería modernas, primeras industrias manufactureras), etc.*¹⁴⁹

2.3.2 Crecimiento Económico de Colombia en la Primera Mitad del Siglo 20

Dado que, aún a principios del siglo XX, la economía colombiana exhibía, conjuntamente con Haití, los índices más bajos de América Latina en términos de exportaciones e importaciones per cápita, historiadores como Jesús Antonio Bejarano han señalado que, en realidad, el “desarrollo hacia afuera” sólo se produjo en Colombia después de 1910-12, cuando las exportaciones que habían venido aumentando sistemáticamente desde los

¹⁴⁶BULMER-THOMAS (1994) Pág. 183

¹⁴⁷ OCAMPO GAVIRIA (1984) Pág. 21

¹⁴⁸ OCAMPO GAVIRIA (1984) Pág. 21

¹⁴⁹ OCAMPO GAVIRIA (1984) Págs. 21 y 22

primeros años del siglo consolidaron su crecimiento gracias al ascenso de las exportaciones cafeteras.¹⁵⁰

Como lo explica Bejarano, el café se constituyó en el núcleo de la expansión del mercado interno, no tanto por lo que significaba la economía parcelaria como mercado para los productos agrícolas e industriales de consumo, sino porque creó, mediante el beneficio, el comercio y el transporte de grano, una red de consumidores urbanos, al tiempo que sustentó la constitución de una red de transporte, principalmente ferrocarrilera, lo que naturalmente comportaba enormes efectos sobre la ampliación y diversificación del mercado.¹⁵¹

Según Bejarano, las consecuencias del desarrollo cafetero en el occidente colombiano, con el cual se consolidaría el sector exportador, deben verse en el marco de las limitaciones al desarrollo económico global del país a comienzos del siglo XX:

Sin duda, una economía como la colombiana del siglo XIX, caracterizada por bajos niveles de ingreso per cápita y acumulación de capital, escasa integración al mercado mundial, exigua incorporación tecnológica a la actividad agrícola y, más aún, escasa mano de obra frente a la disponibilidad de tierras, difícilmente hubiera podido integrar un mercado nacional que permitiera desatar los procesos económicos inherentes a su constitución (desarrollo industrial, agricultura mercantil, etc.), y tampoco hubiera podido eludir las crisis recurrentes propias de una vinculación al mercado mundial mediante productos inestables.¹⁵²

En este contexto, según Bejarano, el desarrollo cafetero le dio una mayor estabilidad a la economía y transformó las condiciones de la acumulación de capital:

Habría que subrayar, entre las consecuencias más notables del desarrollo cafetero, la desvinculación de la producción interna de las fluctuaciones de los precios externos, gracias al divorcio entre los procesos de comercialización y producción, que no quedaba ya en manos de un mismo agente (el hacendado), sino de casas extranjeras, los primeros, y de pequeños propietarios, los segundos. Aunque los precios externos siguieron siendo importantes para la estabilidad interna de la economía, los efectos de una baja ya no ponían en cuestión la totalidad del sector exportador, como antes, lo que por supuesto se traducía en una mayor estabilidad de la vida económica y política del país. Además, aunque los ingresos provenientes de las exportaciones de café se concentraban primordialmente en los circuitos de beneficio,

¹⁵⁰ BEJARANO ÁVILA (1984) Pág. 213

¹⁵¹ BEJARANO ÁVILA (1984) Pág. 204

¹⁵² BEJARANO ÁVILA (1984) Pág. 203

*transporte y comercio del grano, era esto precisamente lo que transformaba las condiciones de la acumulación de capital, haciéndola fluir hacia otros sectores que la requerían.*¹⁵³

Con respecto al hecho de que los ingresos de las exportaciones cafeteras se concentraban en los circuitos de beneficio, transporte y comercio del grano, Marco Palacios comenta que “la masa de caficultores no conformó la base del mercado interno que se le atribuye y quedó en las orillas de la economía monetaria a cuyos beneficios accedían los negociantes y fonderos en mayor proporción que los productores directos.”¹⁵⁴

Los exportadores de café se beneficiaban del hecho de que articulación del caficultor con la economía de subsistencia mantuvo los costos de producción en el nivel más reducido posible. Entretanto, el ingreso monetario cafetero que llegaba al país no se destinaba a amortizar la inversión cafetera ni a reinvertir en el sector. Este ingreso monetario estimulará la demanda agregada, pero esta se concentrará en los sectores de altos ingresos y en las ciudades.¹⁵⁵

El crecimiento de la demanda agregada permitirá el surgimiento de la industria en el país. A diferencia de los intentos iniciales de industrialización del siglo XIX, la mayor parte de las industrias montadas en las dos primeras décadas del siglo XIX lograron subsistir, convirtiéndose algunas de ellas, años después, en las principales empresas del respectivo sector.¹⁵⁶ Entre los factores que coadyuvaron a la industrialización, Bernardo Tovar Zambrano menciona los siguientes:

Al surgimiento y desarrollo de la industria concurrían en primera instancia las condiciones creadas precisamente por la economía cafetera de exportación, tales como la acumulación de capital dinero, la apertura de un mercado de bienes manufacturados, el desarrollo del transporte, la formación de un grupo empresarial, etc. Así mismo, la industrialización contaba con el mercado libre de fuerza de trabajo que se formaba en las ciudades, el cual se veía favorecido por la migración de trabajadores rurales hacia los centros urbanos. También incidía en la industrialización la política económica del Estado a través de los mecanismos del arancel aduanero, del manejo monetario, del gasto público (obras de infraestructura, transporte, etc.), de los incentivos y apoyos directos. De igual manera, la

¹⁵³ BEJARANO ÁVILA (1984) Pág. 204

¹⁵⁴ PALACIOS, Marco (1983) Pág. 487

¹⁵⁵ Ver PALACIOS, Marco (1983) Cap. XI

¹⁵⁶ BEJARANO ÁVILA (1984) Pág. 211

*modificación en la división internacional del trabajo que traía el paso de la hegemonía inglesa a la norteamericana, y que abría la posibilidad de la industrialización de áreas periféricas en la perspectiva de la industria liviana, incidía en la industrialización del país, así como las coyunturas del mercado mundial creadas por la crisis y la primera guerra mundial.*¹⁵⁷

No obstante, antes de la crisis del 29, el sector manufacturero moderno seguía siendo pequeño. La producción industrial dependía del mercado interno y la demanda interna seguía directamente relacionada con los vaivenes del sector exportador¹⁵⁸

*En vísperas de la Gran Depresión las economías latinoamericanas continuaron con un modelo de desarrollo que las dejaba muy expuestas a las condiciones adversas que surgieran en los mercados mundiales para los productos primarios. Hasta Argentina, que era con mucho la economía latinoamericana más avanzada a finales de los veinte, con un PIB per capita del doble del promedio regional, y cuatro veces superior al de Brasil, había sido incapaz de romper el nexo por el cual una baja de los ingresos por exportación reduciría las importaciones y el ingreso gubernamental, produciendo recortes de gastos y disminución de la demanda interna.*¹⁵⁹

Los choques externos relacionados con la depresión de 1929 crearon desequilibrios que obligaron a los diversos gobiernos latinoamericanos a tomar medidas para resolverlos.¹⁶⁰ Los países que trataron de atenerse a las reglas del patrón de cambio oro vieron reducirse rápidamente sus activos de oro y divisas extranjeras. Colombia se esforzó hasta cuatro días después de que Gran Bretaña suspendiese el patrón oro (el 21 de septiembre de 1931), y para entonces sus reservas internacionales se habían reducido un 65%.¹⁶¹

Según Ocampo, en Colombia, “la Crisis de 1929 aceleró el surgimiento del intervencionismo estatal, de la industria manufacturera y de nuevas fuerzas sociales.”¹⁶²

Los cambios ocurridos durante los 30 sentaron las bases para una transición hacia el modelo de sustitución de importaciones, que alcanzó su forma más extrema durante los 50 y los 60.¹⁶³ Según Bulmer-Thomas, el cambio más importante de la década de 1930 incluyó el

¹⁵⁷ TOVAR ZAMBRANO (1989) Pág. 14

¹⁵⁸ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 227

¹⁵⁹ BULMER-THOMAS (1994) Págs. 230 y 231

¹⁶⁰ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 237

¹⁶¹ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 238

¹⁶² OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 233

¹⁶³ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 273

paso de políticas económicas autorreguladoras a instrumentos políticos que tenían que ser regulados por las autoridades.¹⁶⁴

En Colombia el gobierno intervino con las siguientes medidas anticíclicas como respuesta a la Crisis del 29: se estableció el control de cambios (como respuesta al pánico financiero desatado por el fin de la convertibilidad de la libra esterlina), se ampliaron los créditos del Banco de la República al Gobierno, se adoptaron nuevas disposiciones proteccionistas, se devaluó la moneda y la política de crédito se hizo muy activa.¹⁶⁵

El gobierno estableció además topes para las tasas de interés, extendió los términos de todos los préstamos y permitió a los deudores pagar la mitad de sus obligaciones con cédulas hipotecarias y bonos gubernamentales depreciados, reduciendo en un 20% aproximadamente el valor real de todas las deudas. A mediados de 1933 se recortaron por derecho todas las deudas hipotecarias en un 40%.¹⁶⁶

Luego, como respuesta a la caída del precio internacional del café en 1937, comienza el control directo de las importaciones y, además, se instaura un depósito previo a las compras externas como mecanismo para elevar temporalmente su costo.

Como lo explica Oscar Rodríguez Salazar, la depresión va a propiciar el afianzamiento de la base industrial creada en los años inmediatamente anteriores a la crisis, la cual recibe impulso al ser protegida de la competencia extranjera por medio de los aranceles. Tales medidas proteccionistas serán efectivas durante toda la década del 30, con lo cual los bienes de consumo nacionales cobran importancia como abastecedores de dicho mercado.¹⁶⁷ Este proceso se conoce como Industrialización por Sustitución de Importaciones (I.S.I.)

Víctor Bulmer Thomas relaciona la recuperación latinoamericana durante los 30 con las siguientes fuentes de crecimiento: sustitución de importaciones, promoción de las

¹⁶⁴ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 273

¹⁶⁵ OCAMPO GAVIRIA (2007) Págs. 244 y 245

¹⁶⁶ OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 245

¹⁶⁷ RODRÍGUEZ SALAZAR (1972) Pág. 113

exportaciones y crecimiento de la demanda interna final. El grado en que contribuyen estas variables a la recuperación varía según el país analizado.¹⁶⁸

En Colombia, explica Bulmer-Thomas, el crecimiento de la demanda interna fue lo que más contribuyó a la recuperación tras la crisis del 29 seguida por la industrialización por sustitución de importaciones, la que también se vio beneficiada por el crecimiento de la demanda interna.¹⁶⁹

A la recuperación de la demanda interna final contribuyó una política fiscal y monetaria laxa entre el 32 y el 34. Sin embargo, la conjunción de la reactivación cafetera con la devaluación disparó en 1934 la inflación hasta niveles cercanos al 40%. El temor a volver a las épocas de la inflación acelerada hizo que el país retornara a un manejo conservador de la moneda y de las finanzas públicas en 1935, aunque mantuvo los mecanismos de intervención creados durante los años de la crisis (el control de cambios en particular).¹⁷⁰

La crisis de 1929 había afectado los ingresos gubernamentales de los países latinoamericanos por concepto de impuestos al comercio exterior. Bulmer-Thomas afirma que puede detectarse durante los treinta una tendencia modesta a elevar los impuestos directos - a la renta y a la propiedad - , así como la creación de una variedad de impuestos indirectos al comercio interno. Al término de la década la correlación entre el valor del comercio exterior y el ingreso gubernamental se había reducido.¹⁷¹

Así, en Colombia se efectuó una reforma tributaria de este tipo mediante la Ley 78 de 1935.

La reforma tributaria de 1935 tuvo así un doble carácter. Por una parte, era un elemento de una ambiciosa reforma social emprendida por el gobierno de López Pumarejo, que incluía la reforma agraria y el fortalecimiento del sindicalismo. Mediante la reforma tributaria se buscaba una estructura de ingresos públicos más equitativa y se satisfacía la vieja aspiración liberal de gravar directamente las rentas de los sectores de mayores ingresos. Por otra parte, la reforma hacía parte de un paquete de estabilización monetaria y fiscal

¹⁶⁸ Ver BULMER-THOMAS (1994) Págs. 246 a 254

¹⁶⁹ BULMER-THOMAS (1994) Págs. 249 a 254

¹⁷⁰ OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 246 y 247

¹⁷¹ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 274

*relativamente conservador, que reducía el gasto público y las emisiones del Banco de la República y estabilizaba la tasa de cambio.*¹⁷²

La Ley 78 de 1935 introdujo dos reformas básicas: aumentó la progresividad del impuesto a la renta, estipulando una tasa máxima del 17%; por otra, creó los impuestos complementarios de patrimonio y exceso de utilidades.¹⁷³

*El impacto de esta reforma y de las que acrecentaron el impuesto a la renta durante la segunda guerra mundial sobre la estructura tributaria del país fue impresionante. Las aduanas pasaron de representar el 45% de los ingresos tributarios del país en 1925-29 a menos del 20% durante los años de la guerra, y de un 75% a menos del 25% de los impuestos recibidos por el gobierno nacional. Entre tanto, el impuesto a la renta elevó su participación del 3% al 25% de los ingresos tributarios del país y del 4% a más del 30% de los que recaudaba el gobierno nacional. Sin embargo, la importancia de los impuestos de consumo siguió siendo notoria, especialmente en los departamentos y municipios.*¹⁷⁴

En vísperas de la Primera Guerra Mundial, el sector manufacturero de Colombia aún representaba menos del 10% (del PIB)¹⁷⁵

En este frente, va a ser muy importante la fundación del Instituto de Fomento Industrial (IFI) en 1940. Éste se diseñó con la capacidad de aportar capital de riesgo en empresas recientes y de investigar las posibilidades de nuevas industrias en el país.¹⁷⁶

Durante la Segunda Guerra Mundial, el gobierno de Colombia ampliará sus modalidades de intervención en la economía con fines contracíclicos, para solucionar la inflación, el desempleo y los problemas fiscales que generó el conflicto.¹⁷⁷ Aunque el control de importaciones no fue necesario durante la guerra, por la escasez de las mismas y su alto precio, se retomó al finalizar el conflicto.

Las dos décadas posteriores a 1929 habían obligado a Colombia y a los demás gobiernos latinoamericanos a adoptar toda una serie de medidas en defensa de su balanza de pagos, que brindaron nuevas oportunidades de desarrollo de desarrollo industrial. Según

¹⁷² OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 247

¹⁷³ OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 247

¹⁷⁴ OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 248

¹⁷⁵ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 268

¹⁷⁶ OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 249

¹⁷⁷ Ver OCAMPO GAVIRIA (2007) Págs. 248 a 255 y BULMER-THOMAS (1994) Pág. 295

Bulmer-Thomas, en la mayoría de los países de América Latina en que se había establecido la manufactura moderna antes de la Gran Depresión se aprovecharon las oportunidades, y el desarrollo industrial avanzó a un ritmo rápido. “A comienzos de los cincuenta la industria en estas repúblicas (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay), se había vuelto el sector de vanguardia, o estaba a punto de serlo, y la demanda ya no estaba abrumadoramente determinada por los altibajos del sector exportador.”¹⁷⁸

Gracias a la sustitución de importaciones, cambió la composición de las compras externas. Los bienes de consumo, que constituían un 65% del valor total de las importaciones en 1916 bajaron a 23 % en 1946. Los bienes de capital entre tanto, pasaron del 5% en el 16 a 34% en el 46.¹⁷⁹

Sin embargo, según Ocampo, “sería inexacto considerar el proceso de industrialización como una pura sustitución de importaciones, como se le ha caracterizado a menudo:

Incluso antes de la crisis de los años treinta muchos sectores industriales lograron ampliarse, no sustituyendo bienes extranjeros, sino produciendo artículos que por sus características no eran sujetos de comercialización internacional (las bebidas o ciertos alimentos, por ejemplo) o estaban asociados al sector de exportación (la trilla de café y la producción de despulpadoras del grano)...

*No menos importante fue el impacto de la integración del mercado durante los años veinte, gracias a las gigantescas inversiones en obras públicas. Muchas empresas cuyo radio de acción había sido hasta entonces esencialmente regional se lanzaron a la conquista del mercado nacional. La ruptura de las barreras regionales imprimió así un nuevo dinamismo al proceso, que pudo facilitar el desplazamiento de las importaciones, al hacer que se explotaran las economías de escala en la producción y la comercialización...*¹⁸⁰

Como resultado de los procesos señalados, en la primera mitad del siglo 20 el PIB per cápita colombiano creció en una magnitud que, como puede verse en el cuadro 6, permitió que disminuyera la distancia que separaba a Colombia de otros países. Hay que señalar, sin embargo, que en este período las dos guerras mundiales afectaron el crecimiento económico de países como Alemania, Francia y Japón.

¹⁷⁸ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 323

¹⁷⁹ MARTÍNEZ CHAPARRO (2010)

¹⁸⁰ OCAMPO GAVIRIA (2007) Pág. 267

CUADRO 6 Crecimiento del PIB per cápita real en la Primera Mitad del Siglo XX Comparación Internacional

CUADRO 6 Crecimiento del PIB per cápita real en la Primera Mitad del Siglo XX					
	PIB per cápita		Tasa de crecimiento anual del PIB per cápita	con relación a Colombia	
	1900	1950		1900	1950
	Dólares Geary-Khamis de 1990				
Colombia	573	2.153	2,7	1,0	1,0
Argentina	2.756	4.987	1,2	4,8	2,3
Brasil	678	1.672	1,8	1,2	0,8
México	1.366	2.365	1,1	2,4	1,1
Estados Unidos	4.091	9.561	1,7	7,1	4,4
España	1.786	2.189	0,4	3,1	1,0
Francia	2.876	5.271	1,2	5,0	2,4
Alemania	2.985	3.881	0,5	5,2	1,8
Japón	1.180	1.921	1,0	2,1	0,9

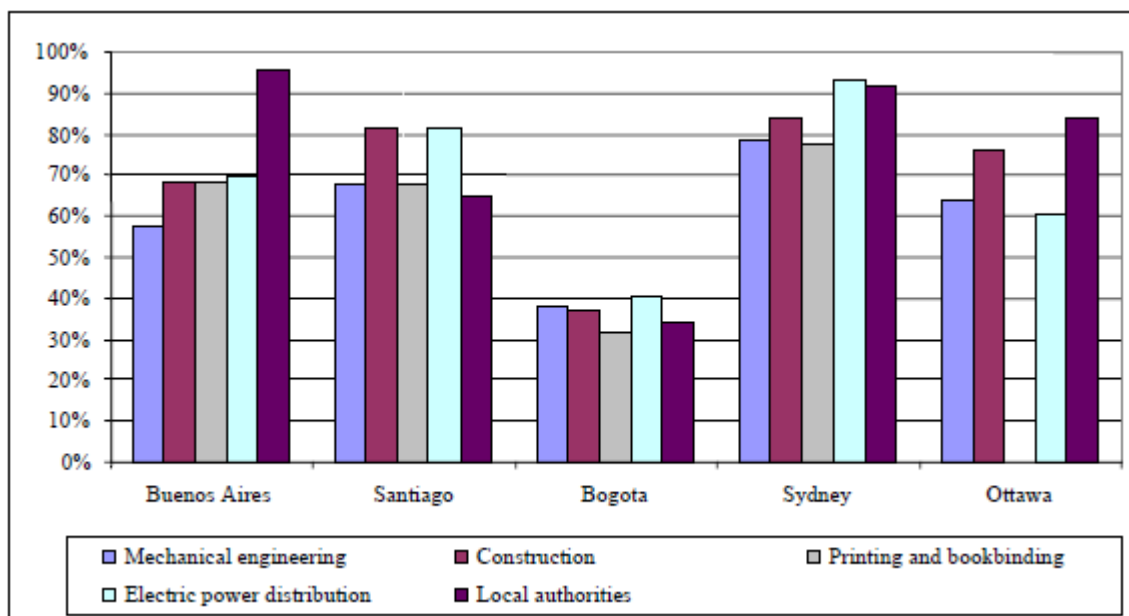
FUENTE: Elaborado por la autora con datos del cuadro 4 para el año de 1900 y datos de MADDISON (2008) para 1950.

Con respecto a las desigualdades salariales en este período, Ewout Frankema presenta unos datos para 1940, según los cuales éstas serían mayores en Bogotá que en Santiago o Buenos Aires. El coeficiente de variación que encuentra Frankema es bajo para Santiago (0.27) y Buenos Aires (0.28), que tienen datos comparables a los de Ottawa (0.30) y Nueva York (0.31), mientras que la cifra para Bogotá revela desigualdades salariales mucho mayores (0.60).¹⁸¹

En la gráfica 3, tomada del trabajo de Frankema sobre las desigualdades en América Latina, se observa que los trabajadores no calificados en Bogotá reciben remuneraciones más bajas con relación a la remuneración promedio que en ciudades como Santiago, Buenos Aires, Ottawa y Sidney.

¹⁸¹ FRANKEMA (2008) Pág. 154

Gráfica 3 Salario Hora de Trabajadores No Calificados como Porcentaje del Salario Promedio en 1940 en Bogotá, Buenos Aires, Santiago, Sidney y Ottawa



Mechanical engineering = Ingeniería Mecánica

Construction = Construcción

Printing and bookbinding = Imprentas y Encuadernación

Electric power distribution = Distribución de Energía Eléctrica

Local authorities = Gobiernos Locales

FUENTE: Tomado de FRANKEMA (2008) Pág. 155

2.3.3 Crecimiento Económico en la Segunda Mitad del Siglo XX

En la posguerra, como lo explican Bértola y Ocampo, mientras que las naciones independientes que surgieron del proceso de descolonización en Asia y en África la industrialización fue vista como una ruptura con el orden colonial que la precedió, en América Latina fue más bien la continuación de una estrategia que se había impuesto por la práctica y que se veía, con mucha razón como exitosa. Ello conllevó dos paradojas: La primera fue que condujo a una elección a favor de un Estado *menos intervencionista* que en otras regiones del mundo en desarrollo. La segunda es que el proceso fue impulsado, especialmente en sus

primeras etapas, más por fuerzas objetivas que por un fuerte impulso industrializador de las élites.¹⁸²

No obstante, Bértola y Ocampo proponen el concepto de “industrialización dirigida por el Estado”, en vez del de “industrialización por sustitución de importaciones” para caracterizar la nueva estrategia de desarrollo, puesto que, en efecto, el Estado asumió un amplio conjunto de responsabilidades:

En el ámbito económico, aparte de la continuada intervención en la balanza de pagos para manejar el impacto de los ciclos externos que se había impuesto desde los años de la Gran Depresión, estas responsabilidades incluyeron un papel fortalecido (incluso monopólico) en el desarrollo de la infraestructura, en la creación de bancos de desarrollo y de varios comerciales, en el diseño de mecanismos para obligar a las instituciones financieras privadas a canalizar fondos hacia sectores prioritarios (crédito dirigido), en el aliento a la empresa privada nacional mediante la protección y los contratos gubernamentales y en la fuerte intervención en los mercados agrícolas de productos agropecuarios. En el ámbito social incluía un papel mayor en la provisión de educación, salud, vivienda y, en menor medida, seguridad social.¹⁸³

En Colombia, bajo la Presidencia de Alberto Lleras Camargo se promulgó el Plan Decenal para 1960-1970 que “asignó una mayor presencia del Estado en el proceso económico”:

Al Estado le correspondería asumir cuantiosos gastos en infraestructura para crear las condiciones básicas para el desarrollo del capitalismo; este era el sentido de invertir en sectores estratégicos como las vías de comunicación, energía, acueducto y alcantarillado, de esta forma se avanzaba en la integración del mercado... Además debía ejercer una función política que a juicio de los autores del Plan era prioritaria: crear un clima de paz social por la vía de la redistribución de los ingresos, tratar de amortiguar las diferencias entre capital y trabajo, incorporar recursos ociosos a la producción y ampliar la capacidad de compra.¹⁸⁴

El compromiso con la estrategia de industrialización se debilitó desde comienzos de la década de los 70s¹⁸⁵ cuando “comienzan a soplar sobre Colombia los vientos neoliberales” y se comenzaron a introducir reformas importantes en los instrumentos que habían constituido el

¹⁸² BÉRTOLA y OCAMPO (2013) Pág. 190

¹⁸³ BÉRTOLA y OCAMPO (2013) Pág. 193 y 194

¹⁸⁴ ARÉVALO HERNÁNDEZ Y RODRÍGUEZ SALAZAR (2001) Pág. 254

¹⁸⁵ OCAMPO GAVIRIA, AVELLA GÓMEZ, BERNAL RAMÍREZ y ERRÁZURIZ COX (2007) Pág. 295

núcleo del intervencionismo estatal en la economía. Sin embargo las reformas fueron graduales y sus efectos fueron inicialmente débiles:

Los mayores impactos se experimentaron entonces en el sector financiero. La liberación comercial fue moderada y el aparato estatal no sólo no se redujo, sino que experimentó una nueva fase de expansión. Los años ochenta fueron, por su parte, de receso e incluso de reversión de estas tendencias, aunque desde mediados de dicha década, y bajo influencia del Banco Mundial, se comenzaron a adoptar de nuevo medidas de liberación comercial.¹⁸⁶

La influencia del Neoliberalismo fue mayor en los 90s:

Los vientos neoliberales soplaron con mayor fuerza desde los primeros años de la década de los noventa. La nueva visión, que abanderó la administración de Gaviria bajo el lema de “apertura económica”, señaló la necesidad de abrir la economía a las fuerzas de mercado para mejorar la eficiencia y acelerar el crecimiento. La dialéctica entre el proceso de liberalización económica que se puso en marcha entonces, y que reclamaba menos Estado, y el proceso simultáneo que se inició bajo influencia de la nueva Constitución, que reclamaba más Estado como mecanismo para superar la crisis institucional y social, se transformó en el eje del debate sobre la reforma del Estado en Colombia.

La apertura económica tuvo muchas similitudes con los procesos de liberalización que experimentaron otros países latinoamericanos, así como con la agenda de reformas impulsada por los organismos financieros multilaterales bajo el denominado “Consenso de Washington”.

Los reclamos de “menos Estado” se hacen en los 90s, tienen lugar en un país en el que, como fue común a América Latina, el Estado fue menos intervencionista que, por ejemplo, los Estados de Japón o Corea del Sur, donde, como es sabido, hubo un gran crecimiento económico en la segunda mitad del siglo XX.

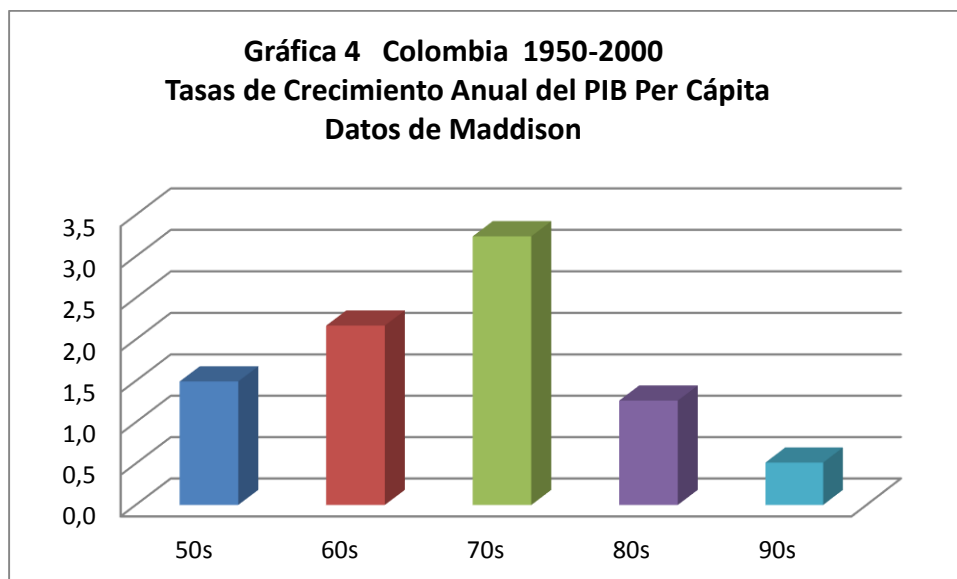
¿Qué sucedió con el crecimiento económico en Colombia en este periodo?

El PIB per cápita de Colombia según Maddison pasó de 2.153 dólares en el 50 a 5.079 dólares en el 2000 (en moneda constante, dólares de 1990). El PIB per cápita de Colombia, entonces, se multiplicó por 2,3 en 50 años. La tasa de crecimiento anual de este período fue de 1,73 (con esta tasa el PIB per cápita se duplica cada 40 años). No obstante, si miramos la tasa de crecimiento del PIB per cápita por décadas encontramos que el crecimiento del PIB per

¹⁸⁶ OCAMPO GAVIRIA, AVELLA GÓMEZ, BERNAL RAMÍREZ y ERRÁZURIZ COX (2007) Pág. 342

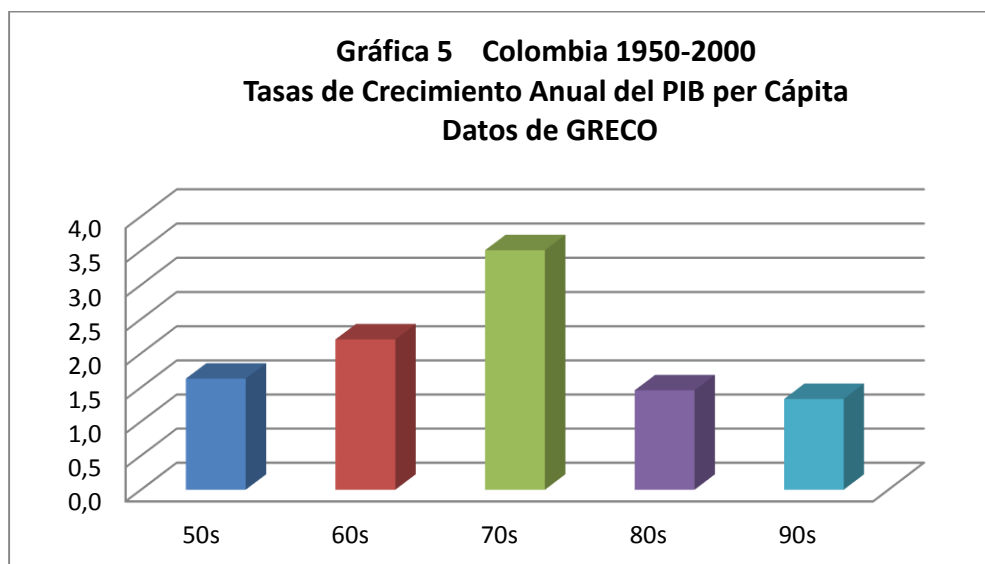
cápita fue superior en la década de los 70s y el peor en la década de los 90s, como puede verse en las gráficas 4 y 5.

Gráfica 4 Colombia 1950-2000 Tasa de Crecimiento Anual del PIB per Cápita Datos de Maddison



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de Maddison en ANEXO Tabla 3.

Gráfica 5 Colombia 1950-2000 Tasas de Crecimiento Anual del PIB per Cápita Datos de Greco



Nota: Los datos de GRECO cubren el período 1950-1997.

Los datos de los tres últimos años son del DANE.

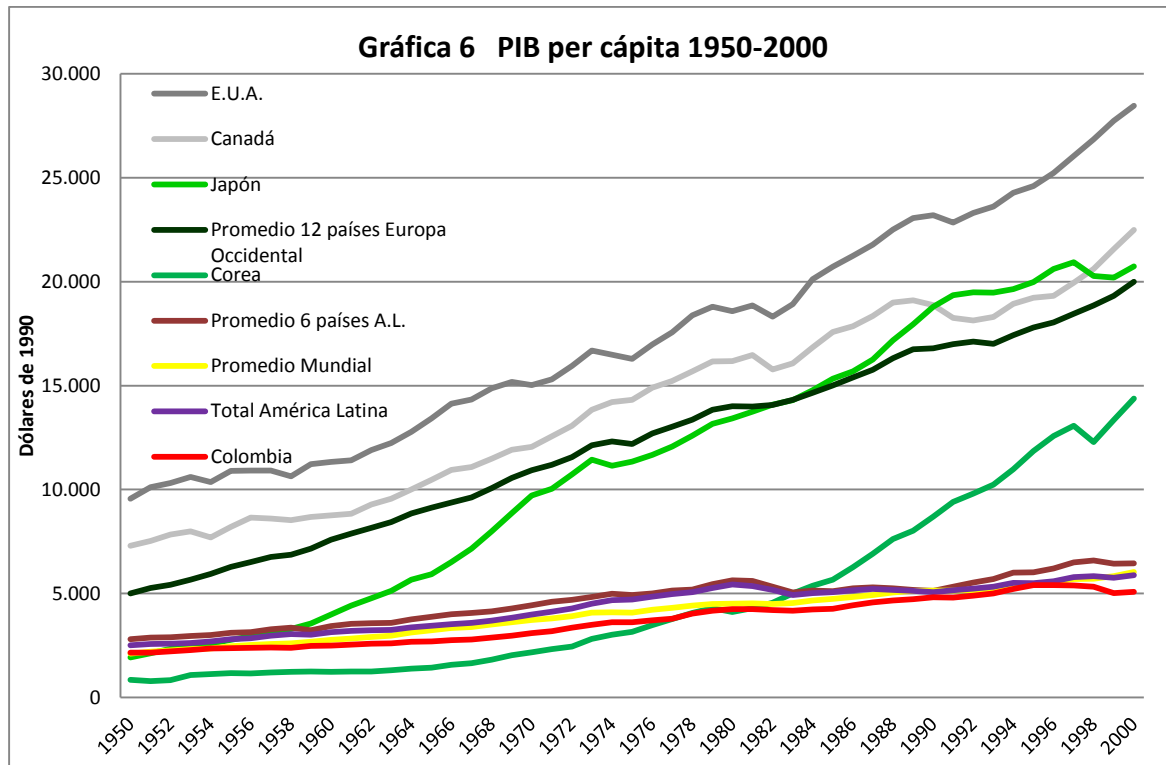
FUENTE: Elaborado por la autora con datos de Posada y Rojas en ANEXO Tabla 5.

Durante la década de los 70s el PIB per cápita colombiano creció a una tasa anual del 3,2 según los datos de Maddison. Con esta tasa de crecimiento anual el PIB per cápita puede duplicarse cada 21 años aproximadamente, y eso habría sucedido si dicha tasa de crecimiento se hubiera mantenido durante los 80s. En cambio, la tasa de crecimiento anual de los 90s de apenas un 0,51 implica que son necesarios 136 años aproximadamente para que el PIB per cápita se duplique.

El regular desempeño del PIB per cápita en las dos últimas décadas llevó a que el nivel del PIB per cápita colombiano en el 2.000, según los datos de Maddison, esté por debajo del promedio mundial, como puede verse en el cuadro 7, y que equivalga en el 2.000 al 18% del PIB per cápita de los Estados Unidos (en 1950 equivalía al 23% del PIB per cápita estadounidense). En este cuadro y en la gráfica 4 también podemos observar que, según los datos de Maddison, el PIB per cápita colombiano superaba al de Corea del Sur aún en 1980 pero el rápido crecimiento del PIB per cápita de este país lleva a que supere a Colombia. De hecho en el cuadro 8 (y en la tabla 4 del anexo), podemos observar que el PIB per cápita creció en 71 países más de lo que lo hizo en Colombia en este medio siglo.

Del mismo modo, en la gráfica 6 podemos observar una creciente divergencia entre los países desarrollados y Colombia en términos de PIB per cápita. Aunque este creció en este medio siglo Colombia y América Latina se rezagan en relación a los países desarrollados.

Gráfica 6 PIB per cápita 1950-2000 Comparación Internacional



FUENTE: Elaborada por la autora con datos de Maddison en ANEXO Tabla 3

CUADRO 7 PIB per cápita real 1950-2000 Comparación Internacional Datos de Maddison

CUADRO 7 PIB PER CÁPITA 1950-2000 SEGÚN MADDISON								
Millones de dólares internacionales de 1990								
Posición en el año 2.000		1950	1960	1970	1980	1990	2000	E.U.A. = 1
1	Estados Unidos	9.561	11.328	15.030	18.577	23.201	28.467	1,00
2	Noruega	5.430	7.204	10.027	15.076	18.466	25.102	0,88
3	Hong Kong	2.218	3.134	5.695	10.503	17.541	23.328	0,82
4	Dinamarca	6.943	8.812	12.686	15.227	18.452	22.975	0,81
5	Singapur	2.219	2.310	4.439	9.058	14.220	22.518	0,79
6	Canadá	7.291	8.753	12.050	16.176	18.872	22.488	0,79
7	Suiza	9.064	12.457	16.904	18.779	21.487	22.475	0,79
8	Holanda	5.996	8.287	11.967	14.705	17.262	22.161	0,78
9	Australia	7.412	8.791	12.024	14.412	17.173	21.732	0,76
10	Irlanda	3.453	4.282	6.199	8.541	11.818	21.551	0,76
11	Japón	1.921	3.986	9.714	13.428	18.789	20.738	0,73
23	España	2.189	3.072	6.319	9.203	12.055	15.622	0,55
24	Corea del Sur	854	1.226	2.167	4.114	8.704	14.375	0,50
25	Puerto Rico	2.144	3.421	6.349	8.183	10.539	14.113	0,50
33	Chile	3.670	4.270	5.231	5.680	6.401	10.309	0,36
37	Argentina	4.987	5.559	7.302	8.206	6.433	8.581	0,30
38	Venezuela	7.462	9.646	10.672	10.139	8.313	8.433	0,30
41	Uruguay	4.659	4.960	5.184	6.555	6.465	7.873	0,28
47	México	2.365	3.155	4.320	6.320	6.085	7.275	0,26
56	Costa Rica	1.963	2.715	3.754	4.911	4.747	6.174	0,22
	Promedio Mundial	2.111	2.773	3.729	4.512	5.150	6.038	0,21
57	Panamá	1.916	2.391	3.814	5.082	4.466	5.655	0,20
60	Brasil	1.672	2.335	3.057	5.195	4.920	5.532	0,19
63	Cisjordania y Gaza	960	1.393	1.865	2.528	3.353	5.130	0,18
64	Colombia	2.153	2.497	3.094	4.257	4.826	5.079	0,18
71	Guatemala	2.085	2.193	2.919	4.005	3.240	3.927	0,14
74	Perú	2.308	2.969	3.854	4.263	3.008	3.817	0,13
80	China	448	662	778	1.061	1.871	3.421	0,12
85	Ecuador	1.863	2.289	2.845	4.129	3.903	3.219	0,11
86	Paraguay	1.584	1.555	1.872	3.301	3.281	3.011	0,11
92	El Salvador	1.489	1.764	2.187	2.354	2.119	2.714	0,10
96	Bolivia	1.919	1.606	2.176	2.572	2.197	2.561	0,09

Fuente: Elaborado por la autora con datos de Maddison en ANEXO Tabla 3

CUADRO 8 PIB per cápita entre 1950 y 2000 Comparación Internacional

Cuadro 8 PIB Per Cápita entre 1950 y 2000											
Clasificación de los países de acuerdo a un mayor crecimiento del PIB per Cápita										tasa de crecimiento anual	
		1950	1960	1970	1980	1990	2000	2000/ 1950	2000/ 1970	1950-2000	1970-2000
1	Taiwan	916	1.353	2.537	5.260	9.938	16.872	18,42	6,65	6,00	6,52
2	Corea del Sur	854	1.226	2.167	4.114	8.704	14.375	16,83	6,63	5,81	6,51
3	Guinea Ecuatorial	540	746	1.309	1.477	1.552	7.677	14,22	5,86	5,45	6,07
4	Botswana	349	403	647	1.765	3.304	4.084	11,70	6,31	5,04	6,33
5	Omán	623	935	3.799	4.072	6.479	7.113	11,42	1,87	4,99	2,11
6	Japón	1.921	3.986	9.714	13.428	18.789	20.738	10,80	2,13	4,87	2,56
7	Hong Kong	2.218	3.134	5.695	10.503	17.541	23.328	10,52	4,10	4,82	4,81
8	Singapur	2.219	2.310	4.439	9.058	14.220	22.518	10,15	5,07	4,74	5,56
9	Tailandia	817	1.078	1.694	2.554	4.633	6.398	7,83	3,78	4,20	4,53
10	China	448	662	778	1.061	1.871	3.421	7,64	4,40	4,15	5,06
11	España	2.189	3.072	6.319	9.203	12.055	15.622	7,14	2,47	4,01	3,06
13	Puerto Rico	2.144	3.421	6.349	8.183	10.539	14.113	6,58	2,22	3,84	2,70
34	República Dominicana	1.027	1.302	1.561	2.372	2.471	3.639	3,54	2,33	2,56	2,86
40	Brasil	1.672	2.335	3.057	5.195	4.920	5.532	3,31	1,81	2,42	2,00
43	Costa Rica	1.963	2.715	3.754	4.911	4.747	6.174	3,15	1,64	2,32	1,67
45	Canadá	7.291	8.753	12.050	16.176	18.872	22.488	3,08	1,87	2,28	2,10
46	México	2.365	3.155	4.320	6.320	6.085	7.275	3,08	1,68	2,27	1,75
51	Estados Unidos	9.561	11.328	15.030	18.577	23.201	28.467	2,98	1,89	2,21	2,15
52	Panamá	1.916	2.391	3.814	5.082	4.466	5.655	2,95	1,48	2,19	1,32
	Promedio Mundial	2.111	2.773	3.729	4.512	5.150	6.038	2,86	1,62	2,12	1,62
60	Chile	3.670	4.270	5.231	5.680	6.401	10.309	2,81	1,97	2,09	2,29
71	Camboya	482	671	647	828	881	1.148	2,38	1,77	1,75	1,93
72	Colombia	2.153	2.497	3.094	4.257	4.826	5.079	2,36	1,64	1,73	1,67
83	Paraguay	1.584	1.555	1.872	3.301	3.281	3.011	1,90	1,61	1,29	1,60
85	Guatemala	2.085	2.193	2.919	4.005	3.240	3.927	1,88	1,35	1,27	0,99
87	El Salvador	1.489	1.764	2.187	2.354	2.119	2.714	1,82	1,24	1,21	0,72
89	Ecuador	1.863	2.289	2.845	4.129	3.903	3.219	1,73	1,13	1,10	0,41
90	Argentina	4.987	5.559	7.302	8.206	6.433	8.581	1,72	1,18	1,09	0,54
92	Uruguay	4.659	4.960	5.184	6.555	6.465	7.873	1,69	1,52	1,05	1,40
94	Perú	2.308	2.969	3.854	4.263	3.008	3.817	1,65	0,99	1,01	-0,03
104	Honduras	1.313	1.398	1.556	2.062	1.857	1.912	1,46	1,23	0,75	0,69
109	Bolivia	1.919	1.606	2.176	2.572	2.197	2.561	1,33	1,18	0,58	0,54

FUENTE: Elaborado por la autora con datos de Maddison en ANEXO Tabla 4

2.3.3.1 Explicaciones del crecimiento del PIB per cápita en la Segunda Mitad del Siglo XX

Para explicar las tasas de crecimiento del PIB per cápita, GRECO señala en primer lugar que el crecimiento de la población ha sido elevado, lo que influye en los niveles del PIB per cápita. El crecimiento del PIB tuvo tasas superiores. En la gráfica 7 podemos ver que, efectivamente, la tasa de crecimiento del PIB de Colombia para el período estudiado es sólo superada por países del Asia oriental, la tasa de crecimiento del PIB de Colombia supera las tasas respectivas de aumento del PIB de Estados Unidos, Europa Occidental y el promedio de América Latina en estos 50 años. En la gráfica 8 podemos observar que el crecimiento del PIB de Colombia es similar al del promedio de América Latina en las décadas de los 50s, 60s y 70s. Supera al promedio de América Latina en los 80s (la década perdida de América Latina) y, por el contrario, en los 90s tiene un desempeño inferior al del promedio de América Latina. En esta gráfica también podemos observar que el crecimiento del PIB de Colombia supera al de Estados Unidos en todas las décadas excepto la última, con lo que sí podría afirmarse que el PIB tendía a converger un poco con el de dicha nación más rica. No obstante el PIB per cápita diverge cada vez más del de Estados Unidos en este medio siglo.

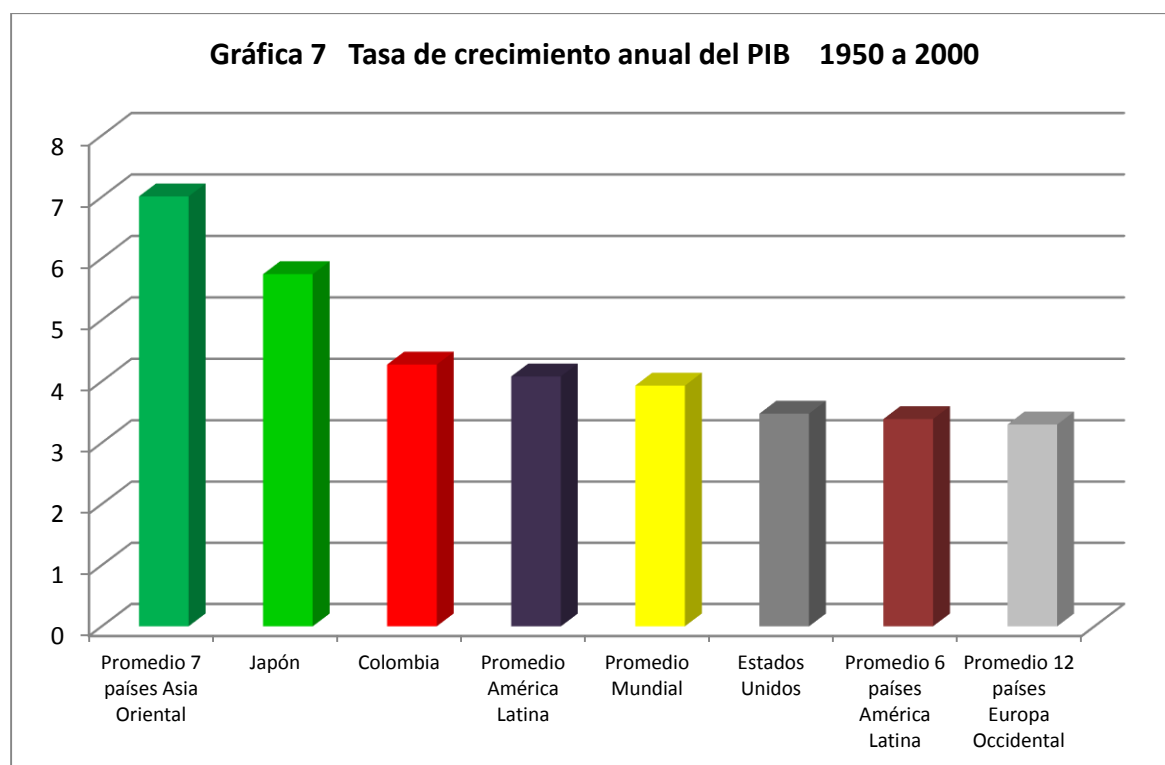
Veamos algunas explicaciones que se dan para interpretar el crecimiento económico que tuvo lugar entre el 50 y el 2000, las diversas tasas de crecimiento entre las diferentes décadas y por qué el crecimiento de la economía colombiana se queda rezagado frente al crecimiento de una economía como la de Corea del Sur.

Según GRECO,¹⁸⁷ el crecimiento económico tuvo dos motores: la acumulación de capital y el cambio técnico (la tasa de aumento de la eficiencia laboral). Entre el 50 y el 75 el motor básico de crecimiento fue el cambio técnico (esto Greco lo deduce tras estimar los aportes que el crecimiento del capital y el crecimiento de la población económicamente activa tuvieron en

¹⁸⁷ Ver GRECO (2002) Introducción y Cap. 3

el crecimiento del PIB. El residuo no explicado, entonces, correspondería al cambio técnico.) Entre el 76 y el 96 el valor asignado al cambio técnico se vuelve casi nulo y, entonces, según GRECO, el desenvolvimiento de la economía colombiana dependió de la acumulación de capital y del aumento de la población activa.

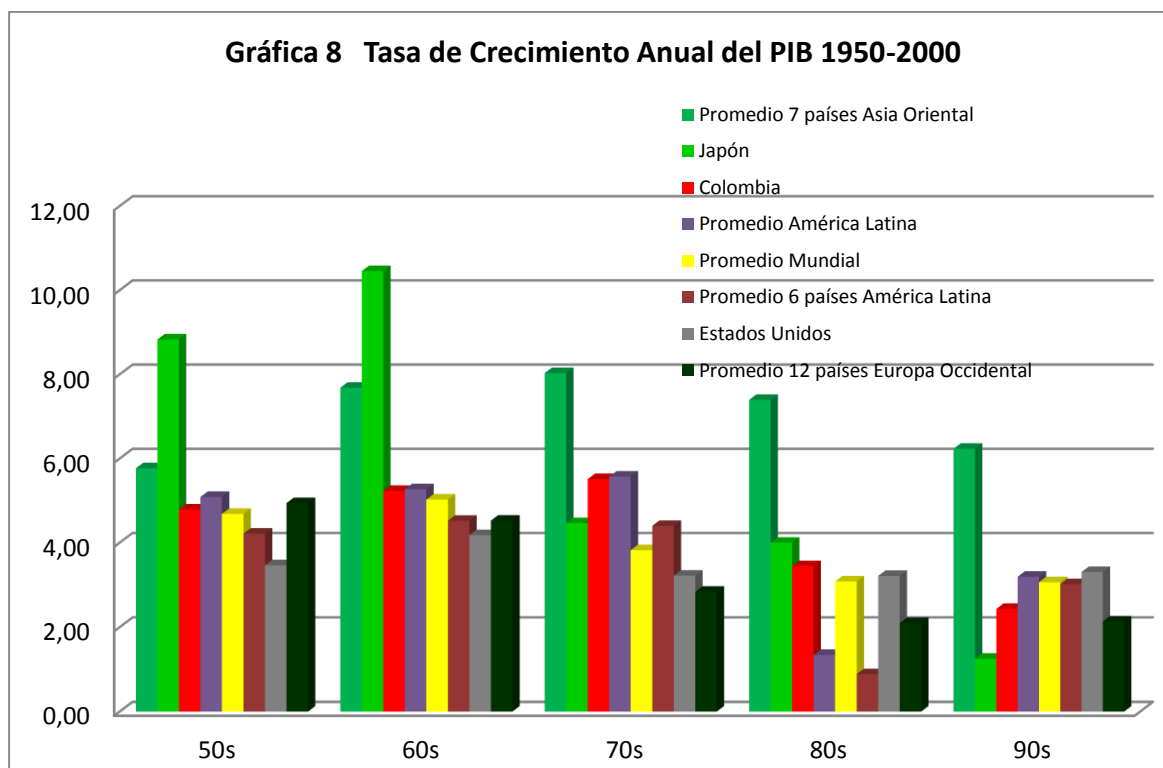
Gráfica 7 Tasa de crecimiento anual del PIB Comparación Internacional 1950 a 2000



Nota: 7 países de Asia Oriental = Taiwan, Singapur, Corea del Sur, Hong Kong, Tailandia, Malasia y China.
 6 países de América Latina = Brasil, México, Chile, Ecuador, Perú y Argentina.
 12 países de Europa Occidental = Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Noruega, Reino Unido, Suecia y Suiza.

FUENTE: Elaborado por la autora con base en datos de MADDISON (2008).

Gráfica 8 Tasa de Crecimiento Anual del PIB por Décadas Comparación Internacional 1950-2000



Nota: 7 países de Asia Oriental = Taiwan, Singapur, Corea del Sur, Hong Kong, Tailandia, Malasia y China.
 6 países de América Latina = Brasil, México, Chile, Ecuador, Perú y Argentina.
 12 países de Europa Occidental = Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Noruega, Reino Unido, Suecia y Suiza.

FUENTE: Elaborado por la autora con base en datos de MADDISON (2008).

No obstante, ha sido señalado que el empleo de esta fórmula del crecimiento en el caso colombiano resulta en un residuo negativo en algunos años, ¿se puede hablar de un avance tecnológico negativo? Como esto no es posible, una razón de esta aparente contradicción sería que la contribución de la tecnología al crecimiento ya está incluida en la estimación de la contribución al crecimiento del capital fijo.

Asimismo, con respecto a la desaceleración de las últimas décadas, GRECO cita una investigación de Hamilton y Monteagudo de 1998¹⁸⁸ según la cual la mayoría de los países experimentaron una desaceleración en el crecimiento después de 1973. Los países que no

¹⁸⁸ GRECO (2002) Pág. 48

siguieron esta tendencia lo habrían logrado gracias a mayores inversiones en capital físico o a un crecimiento de la población más bajo.

A diferencia de esta explicación dada por GRECO, otros economistas han señalado como causa del descenso en las tasas de crecimiento al cambio de modelo de desarrollo en Colombia y otros países de América Latina, de un modelo basado en la industrialización por sustitución de importaciones hacia un modelo neoliberal.

Arturo Guillén, que estudia lo sucedido en América Latina en este período, lo explica de la siguiente manera:

Desde 1983 los países latinoamericanos transitaron al MN (Modelo Neoliberal), un modelo de economía abierta, orientado hacia fuera, caracterizado por la conversión de la exportación en el eje del régimen de acumulación... a lo largo y ancho de la región se generaron procesos de desindustrialización y de ruptura de cadenas productivas internas. La participación de la industria en el PIB disminuyó en Argentina del 28% en 1976, al tomar Videla el poder, al 15.4% en 2001. En México, pasó del 29.% en 1980 al 24.5% en 2003.¹⁸⁹

Según Guillén en este período el sector exportador comienza a funcionar como un enclave, de manera similar a como sucedía en el siglo 19. Los avances en la productividad de este sector no tienen encadenamientos con el resto de la economía. Además, “Como el modelo exportador funciona sobre la base de salarios reales bajos y restringida participación directa del Estado en la economía, el mercado interno en vez de expandirse se ha estancado, afectando seriamente a la mayoría de las empresas y actividades que dependen de éste.”¹⁹⁰

Guillén concluye:

Los resultados del MN (Modelo Neoliberal) han sido funestos. Mediante su implementación no ha habido crecimiento, ni fortalecimiento de la planta productiva, ni desarrollo científico tecnológico propio, ni progreso social. En vez de avanzar en materia de desarrollo económico y social América Latina ha retrocedido, lo que amenaza la estabilidad social y la gobernabilidad política. El MN si bien tuvo un efecto modernizador en algunos segmentos de la industria manufacturera del sector exportador, acentuó la heterogeneidad estructural del sistema productivo – el cual carece de una base endógena que

¹⁸⁹ GUILLÉN (2007) Pág. 22

¹⁹⁰ GUILLÉN (2007) Pág. 25

*sustente la acumulación de capital y el crecimiento dinámico de la economía - y ha agudizado las desigualdades sociales entre países y dentro de los países.*¹⁹¹

Guillén no opina que el modelo de desarrollo anterior fuera perfecto, y discute muchos de sus inconvenientes. No obstante, como las cifras lo demuestran, ese modelo permitió un crecimiento superior al del modelo neoliberal con el que fue reemplazado.

Al respecto, Decsi Arévalo Hernández estudia el caso colombiano, y coincide con Guillén en la importancia de los cambios en los modelos de desarrollo.¹⁹² En Colombia, en el período estudiado, el cambio de orientación del modelo de desarrollo, del modelo de desarrollo basado en una industrialización por sustitución de importaciones a un modelo neoliberal, que se venía gestando desde los ochenta, tuvo su punto culminante en las reformas de los noventa:

Las reformas estructurales comenzaron con el desmonte de las restricciones administrativas a las importaciones, que se llevó a cabo en forma gradual hasta que en 1997 se aceleró el proceso de apertura; a partir de ese momento el 97% de las posiciones arancelarias quedaron en régimen de libre importación, y se disminuyó la tarifa promedio de arancel hasta el 22%. A esta reforma le siguió la cambiaria, que propendía por la liberación del mercado cambiario y de la circulación de capitales. La siguiente reforma que se abordó fue la del sistema financiero, con la que el Gobierno pretendía sentar las bases para que el sector contribuyera a la modernización económica, a través de la ampliación de la intermediación financiera, con nuevas modalidades de financiamiento y mayores volúmenes de crédito. Otra gran reforma fue la del mercado laboral, con la que se buscaba dotarlo de mayor flexibilidad y contribuir a través suyo a la reducción de los costos.

El nuevo modelo de desarrollo propuesto por la administración Gaviria implicó también un proceso de ajuste institucional para reordenar las funciones de la administración pública y trasladar al sector privado tareas que pudiera desarrollar con mayor eficiencia. La justificación gubernamental para llevar a cabo el proceso de privatización se sostenía en la estructura ineficiente del sector público y en su crecido gasto...

Siguiendo esta orientación, en 1993 se reformó el sistema de seguridad social, para darle cabida a la existencia de los fondos privados de pensiones. Esta transformación puede considerarse como una segunda fase de la reforma financiera, toda vez que las cotizaciones de

¹⁹¹ GUILLÉN (2007) pág. 32

¹⁹² Ver ARÉVALO HERNÁNDEZ (2010).

*la seguridad social, en especial las de jubilación, constituyen una fuente importante del ahorro nacional y son administradas por la banca privada.*¹⁹³

Como resultado de estas reformas, Decsi Arévalo observa que se percibe una desaceleración del ritmo de crecimiento de las exportaciones no tradicionales y de la producción industrial, bajos incrementos en la productividad total del sector de bienes que se comercian a nivel internacional (transables), una caída de la tasa de ahorro y un fuerte déficit externo privado. Además, la economía colombiana quedó expuesta a la volatilidad del mercado financiero internacional. Dicha volatilidad llevaría a una fuga de capitales que originó una crisis económica en el país a finales de la década de los noventas.¹⁹⁴

Eduardo Sarmiento también ha escrito sobre las consecuencias negativas de la apertura en la década de los 90s para el crecimiento:

*La economía se vio expuesta a una entrada masiva de importaciones que devastaron la industria y la agricultura y configuraron un déficit creciente en la balanza de pagos, que tiene como contrapartida la ampliación del desempleo, y redujo la capacidad de crecimiento. En la agricultura el área cultivada decreció 20%, y en la industria el empleo disminuyó 25%.*¹⁹⁵

Estas reformas que se llevaron a cabo en Colombia no se pueden explicar por la dinámica interna del país. Según César Giraldo, esto sucede no sólo porque existen otros factores que inciden en las reformas sino porque también existen presiones internacionales para la adopción de las mismas. Según Giraldo, las reformas y las políticas adoptadas en los países no desarrollados están reflejando el ascenso del poder financiero:

Las presiones del capital financiero se dan por canales formales y no formales. Estos últimos consisten en la sanción que los mercados internacionales de capitales hacen de las demandas de financiamiento de los países, a través de diferentes mecanismos tales como el “riesgo país” y las firmas calificadoras de riesgo. Esta sanción depende de los equilibrios macroeconómicos de los países (en especial el equilibrio fiscal y el de la balanza de pagos), de la regulación financiera (régimen libre de tasa de cambio, banco central independiente), del compromiso y la capacidad de la autoridad financiera para defender la estabilidad de la tasa de cambio y la de los precios domésticos, del menor grado de tributación al capital, de la eliminación a los controles sobre movimientos de capital, de la flexibilización de la regulación financiera, de la privatización de la seguridad social y de los servicios públicos en general...

¹⁹³ ARÉVALO HERNÁNDEZ (2010) Pág. 359

¹⁹⁴ ARÉVALO HERNÁNDEZ (2010) Págs. 360 y 361

¹⁹⁵ SARMIENTO (2002) Pág. 118

*En cuanto a los canales formales, se dan principalmente a través de los organismos financieros multilaterales (en especial el FMI y el Banco Mundial), y para el caso de América Latina hay que agregar el BID y las autoridades económicas de los Estados Unidos... Todos estos organismos residen en Washington D.C., y dado el rol determinante que jugaron en la región, dio origen a la expresión “Consenso de Washington”.*¹⁹⁶

CUADRO 9 América Latina Regulación Público-Estatal Modelo Cepal comparado con Modelo "Consenso de Washington"

CUADRO 9	
América Latina	
Regulación público-estatal	
Modelo Cepal (Modelo de Sustitución de Importaciones)	Modelo "Consenso de Washington" (Modelo de Apertura Económica)
a. Régimen Fisco-Financiero	
a.1.1 Gobierno financia su déficit con crédito del Banco Central (emisión monetaria)	a.1.2 Gobierno financia su déficit contratando deuda en el mercado de capitales
a.2.1 Seguridad Social Estatal	a.2.2 Seguridad Social a intermediación financiera privada
a.3.1 Control de Cambios	a.3.2 Mercado Libre de Divisas
a.4.1 Sistema Financiero Regulado	a.4.2 Desregulación Financiera
a.5.1 Control a la Inversión Extranjera	a.5.2 Libre Inversión Extranjera
b. Cambios Institucionales	
b.1.1 Banco Central controlado por el gobierno	b.1.2 Banco Central Independiente del gobierno
b.2.1 Gobierno Nacional, además de defensa y justicia, asume gastos sociales y construcción de infraestructura básica	b.2.2 Gobierno Nacional se concentra en Defensa y Justicia
b.3.1 Centralismo	b.3.2 Descentralización Política y Fiscal
b.4.1 Agencias descentralizadas se financian con transferencias gubernamentales	b.4.2 Agencias descentralizadas se financian vendiendo servicios
b.5.1 Estatización	b.5.2 Privatización
c. Políticas Públicas	
c.1.1 Manejo fiscal en función de la reactivación económica	c.1.2 Manejo fiscal en función del ajuste económico
c.2.1 Subsidios a la oferta	c.2.2 Subsidios a la demanda
c.3.1 Impuestos sobre renta y patrimonio	c.3.2 Impuesto sobre consumo
c.4.1 Proteccionismo	c.4.2 Apertura Comercial
c.5.1 Proteccionismo Laboral	c.5.2 Flexibilización Laboral
FUENTE: Tomado de GIRALDO (2007) Pág. 121	

¹⁹⁶ GIRALDO (2007) Págs. 115 y 116

En América Latina, se cambia a un modelo más funcional a los intereses del capital financiero. César Giraldo resume los cambios entre el modelo anterior y el nuevo modelo en un cuadro que se reproduce aquí como cuadro 9.

En Colombia y otros países de América Latina, el cambio de modelo no se tradujo en un mayor crecimiento económico, sucedió exactamente lo contrario. Dani Rodrik encuentra que los países que tuvieron resultados exitosos en materia de crecimiento económico durante las últimas décadas fueron aquellos que no siguieron al pie de la letra el decálogo del Consenso de Washington (Taiwán, Corea del Sur, China o India), mientras que los que obtuvieron los peores resultados fueron los que se apegaron dogmáticamente al libreto neoliberal, como Argentina, Brasil o México.¹⁹⁷

GRECO, por el contrario, opina que una de las razones del éxito de los tigres asiáticos se encuentra en su grado de apertura. Las otras razones mencionadas de dicho éxito serían los niveles iniciales de educación, infraestructura y desarrollo institucional.¹⁹⁸

El tema del grado de la apertura de los tigres asiáticos es discutible. El economista coreano Ha-Joon Chang, comentando el caso de Corea del Sur comenta que “cualquier gasto de divisas en algo que no fuera esencial para el desarrollo industrial estaba prohibido o era dificultado mediante la prohibición de importaciones, altas tarifas e impuestos aduaneros.”¹⁹⁹ Ha-Joon Chang insiste en que el éxito de Corea del Sur no se debió a que Corea siguiera una estrategia de desarrollo neoliberal:²⁰⁰

Para la mayoría de economistas, la respuesta es muy sencilla. Corea ha prosperado porque ha seguido los dictados del libre mercado. Ha adoptado los principios del dinero sólido (baja inflación), gobierno pequeño, empresa privada, libre comercio y simpatía por la inversión extranjera. Esta visión se conoce como economía neoliberal...

Esta clase dirigente neoliberal nos haría creer que, durante sus años prodigiosos entre los sesenta y los ochenta, Corea emprendió una estrategia de desarrollo económico neoliberal. La realidad, sin embargo, fue de hecho muy distinta. Lo que Corea hizo durante esa décadas fue alimentar determinadas industrias nuevas, seleccionadas por el gobierno en consulta con

¹⁹⁷ RODRIK (2004)

¹⁹⁸ GRECO (2002), Pág. 49

¹⁹⁹ CHANG (2008) Pág. 8 frase traducida del inglés

²⁰⁰ CHANG (2008) Págs. 12 y 14

el sector privado, a través de protección arancelaria, subvenciones y otras formas de apoyo gubernamental (por ejemplo, los servicios de información de comercialización en el extranjero suministrados por la agencia estatal de exportaciones), hasta que "crecieron" lo suficiente para resistir a la competencia internacional. El gobierno era propietario de todos los bancos, por lo que pudo dirigir el sustento de todo negocio: crédito. Algunos grandes proyectos fueron emprendidos directamente por empresas de titularidad estatal...

El gobierno coreano también tenía el control absoluto sobre las escasas reservas de divisas (la infracción de los controles del cambio de divisas podía castigarse con la pena de muerte). Cuando se combinaba con una lista de prioridades en el uso de divisas cuidadosamente diseñada, garantizaba que la moneda extranjera ganada con tanto esfuerzo se utilizara para importar maquinaria y materiales industriales fundamentales. El gobierno coreano controlaba también muchísimo la inversión extranjera, recibéndola con los brazos abiertos en determinados sectores al mismo tiempo que la excluía por completo en otros, según el plan de desarrollo nacional en curso. También mostraba una actitud laxa hacia las patentes extranjeras, fomentando la "retroingeniería" y pasando por alto el "pirateo" de productos patentados.

La impresión popular de Corea como una economía de libre comercio fue creada por el éxito de sus exportaciones. Pero este éxito no requiere libre cambio, como también han demostrado China y Japón.²⁰¹

El éxito de las exportaciones de Corea del Sur contribuyó a las altas tasas de crecimiento de dicho país. ¿Qué sucedió entretanto con las exportaciones en Colombia?

2.3.3.2 Crecimiento de las Exportaciones en la Segunda Mitad del Siglo XX

En este periodo las exportaciones colombianas pasaron de 4 millones y medio de toneladas a 63 millones²⁰² Es decir se multiplicaron por 13 en este período.²⁰³ En valores per cápita las exportaciones (en toneladas) se multiplicaron por 4. Por supuesto, es necesario observar el crecimiento del valor de las exportaciones en pesos y no sólo en toneladas (especialmente si

²⁰¹ Traducido del original por la autora. CHANG (2008)Págs. 12 y 14

²⁰² Las cifras exactas son 4'508.892 toneladas según DIRECCIÓN NACIONAL DE ESTADÍSTICA (Hoy DANE) (1952), y 63'313.571 ton., en DANE (2001)

²⁰³ Las exportaciones colombianas en toneladas crecieron entre 1950 y el año 2.000 un 1,304% La tasa de crecimiento anual fue del 5,4%, con lo que el volumen de las exportaciones se duplicó cada 13 años aproximadamente.

un país exporta mercancías muy voluminosas pero de poco valor con respecto a su peso). En pesos corrientes el valor de las exportaciones colombianas pasó de 711 millones (1,7 billones en pesos del 2000) a 25 billones de pesos en el 2000. Por lo tanto, las exportaciones, en pesos constantes se multiplicaron por 14.²⁰⁴ Una tonelada exportada en el 50 tenía en promedio un valor de 171 pesos (equivalentes a 385 mil pesos del 2000) y un valor promedio de 397 mil pesos en el 2000.

Que las exportaciones se hayan multiplicado por 14 en estos 50 años parece un crecimiento notable, pero es necesario comparar el crecimiento de las exportaciones colombianas con el de otros países para poder apreciar si dicho crecimiento fue notable, normal o insuficiente.

En el cuadro 10 podemos ver los 5 países en que más crecieron las exportaciones en el mundo entre 50 y el 92, varios países de latinoamérica y el lugar que ocupa Colombia, entre 56 países que fueron estudiados por Maddison (el cuadro completo con los 56 países está en el Anexo Tabla 6)

²⁰⁴ La tasa de crecimiento anual de las exportaciones sería 5,48. Con esta tasa las exportaciones colombianas se duplican cada 12 años aproximadamente.

CUADRO 10 Cuadro de las Exportaciones en Varios Países 1950-1992 Valores en precios corrientes

CUADRO 10 Crecimiento de las Exportaciones en Varios Países 1950-1992 Valor de las Exportaciones de Mercancías en Precios Corrientes (millones de dólares usando tasas de cambio del momento)								
Posición entre 56 países		1950	1973	1992		1973/1950	1992/1973	1992/1950
1	Corea del Sur	23	3.225	76.632		140	24	3.332
2	Taiwán	73	4.483	81.419		61	18	1.115
3	Japón	825	37.017	339.885		45	9	412
4	Alemania	1.993	67.563	422.271		34	6	212
5	Italia	1.206	22.223	178.156		18	8	148
23	México	532	2.261	27.618		4	12	52
28	Estados Unidos	10.282	71.404	448.164		7	6	44
30	Chile	281	1.231	9.986		4	8	36
34	Brasil	1.359	6.199	36.103		5	6	27
43	Perú	193	1.112	3.484		6	3	18
44	Colombia	394	1.177	6.916		3	6	18

Fuente: Elaborado por la autora con datos de Maddison en ANEXO Tabla 6

Como podemos ver en el Cuadro 10 y en la Tabla 6 del Anexo Colombia ocupa la posición 44 entre 56 países, es decir en 43 países las exportaciones crecieron más que en Colombia. Según los datos de Maddison las exportaciones colombianas se multiplicaron por 18 entre el 50 y el 92, pero, al mismo tiempo, las exportaciones chilenas se multiplicaron por 36, las estadounidenses por 44, y las mexicanas por 52. Los datos de los países que se estaban recuperando de la guerra son mucho mayores debido al hecho de que en el 50 sus exportaciones tenían valores muy bajos como resultado de la guerra. En el caso de Corea el valor de las exportaciones en 1950 es bastante bajo como resultado del inicio de la guerra de Corea en junio de dicho año. No obstante, si bien Colombia exportó en 1950 productos por un valor en dólares 17 veces superior al de las exportaciones de Corea del Sur, ya para 1973 este país exporta productos por un valor que triplica el de las exportaciones colombianas y, en 1992, las exportaciones coreanas equivalen en valor a 11 veces las colombianas. De modo que

el crecimiento de las exportaciones coreanas es muy superior al crecimiento de las exportaciones colombianas, en todo caso.

Puesto que el crecimiento de las exportaciones fue superior en 43 de los 56 países estudiados por Maddison, cabe preguntarse si Colombia perdió importancia como exportador dentro del comercio mundial en esta mitad del siglo. En los cuadros 11, 12 y 13 podemos observar qué lugar ocupaba Colombia entre los 56 países estudiados por Maddison con respecto a las exportaciones per cápita en 1950 y 1992 respectivamente. Los cuadros 11, 12 y 13 muestran las exportaciones per cápita puesto que, si se examinan las exportaciones totales, Colombia siempre se verá superada con facilidad por países mucho más grandes como Estados Unidos y Brasil.

CUADRO 11 Exportaciones Per Cápita de Varios Países 1950- 1990 y Posición en 1950 Valores en precios corrientes

CUADRO 11 Exportaciones Per Cápita de Varios Países y Posición en 1950 Valor de las Exportaciones Per Cápita de Mercancías en Precios Corrientes (dólares usando tasas de cambio del momento)								
		1950	1973	1992		1973/1950	1992/1973	1992/1950
1	Canadá	2.199,56	1.194,89	4.714,31		1	4	2
2	Nueva Zelanda	269,25	873,78	2.877,56		3	3	11
3	Australia	203,99	707,81	2.426,95		3	3	12
4	Bélgica	191,20	2.304,97	12.266,93		12	5	64
5	Suiza	190,46	1.479,27	8.888,78		8	6	47
6	Venezuela	184,51	396,91	646,27		2	2	4
15	Argentina	68,69	129,69	370,72		2	3	5
17	Estados Unidos	67,52	336,96	1.753,31		5	5	26
21	Chile	46,20	122,82	736,97		3	6	16
24	Colombia	32,98	51,60	207,00		2	4	6
26	Brasil	26,16	62,09	231,41		2	4	9
30	Perú	25,29	77,51	154,04		3	2	6
34	México	19,43	40,03	308,51		2	8	16
43	Japón	9,87	340,67	2.733,60		35	8	277
55	Corea del Sur	1,12	95,03	1.757,61		85	18	1.571
FUENTE: Elaborado por la autora con datos de Maddison en ANEXO Tabla 7								

CUADRO 12 Exportaciones Per Cápita de Varios Países 1950-1992 y su Posición en 1992 Valores en precios corrientes

CUADRO 12 Exportaciones Per Cápita de Varios Países y su Posición en 1992 Valor de las Exportaciones Per Cápita de Mercancías en Precios Corrientes (dólares usando tasas de cambio del momento)								
Posición		1950	1973	1992		1973/1950	1992/1973	1992/1950
1	Bélgica	191,20	2.304,97	12.266,93		12	5	64
2	Holanda	139,71	1.748,34	9.219,46		13	5	66
3	Suiza	190,46	1.479,27	8.888,78		8	6	47
4	Noruega	119,45	1.192,88	8.207,65		10	7	69
5	Irlanda	68,37	693,46	8.129,12		10	12	119
11	Canadá	2.199,56	1.194,89	4.714,31		1	4	2
17	Japón	9,87	340,67	2.733,60		35	8	277
20	Corea del Sur	1,12	95,03	1.757,61		85	18	1.571
21	Estados Unidos	67,52	336,96	1.753,31		5	5	26
25	Chile	46,20	122,82	736,97		3	6	16
27	Venezuela	184,51	396,91	646,27		2	2	4
33	Argentina	68,69	129,69	370,72		2	3	5
35	México	19,43	40,03	308,51		2	8	16
37	Brasil	26,16	62,09	231,41		2	4	9
38	Colombia	32,98	51,60	207,00		2	4	6
41	Perú	25,29	77,51	154,04		3	2	6
Fuente: Elaborado por la autora con datos de Maddison en ANEXO Tabla 8.								

CUADRO 13 Exportaciones Per Cápita de Varios Países 1950-1992 y su Posición en 1992 valores en precios constantes

CUADRO 13 Exportaciones Per Cápita de Varios Países y su Posición en 1992 Valor de las Exportaciones Per Cápita de Mercancías en Precios Constantes (millones de dólares de 1992)								
		1950	1973	1992		1973/1950	1992/1973	1992/1950
1	Bélgica	1.113,09	13.416,81	12.266,93		12,05	0,91	11,02
2	Holanda	813,33	10.178,10	9.219,46		12,51	0,91	11,34
3	Suiza	1.108,78	8.611,68	8.888,78		7,77	1,03	8,02
4	Noruega	695,39	6.944,44	8.207,65		9,99	1,18	11,80
5	Irlanda	398,02	4.037,03	8.129,12		10,14	2,01	20,42
6	Dinamarca	906,83	7.242,80	7.665,96		7,99	1,06	8,45
7	Alemania	232,11	6.346,39	6.511,91		27,34	1,03	28,06
8	Suecia	915,33	8.438,08	6.466,35		9,22	0,77	7,06
9	Austria	273,67	7.335,65	5.633,56		26,80	0,77	20,59
10	Finlandia	566,32	4.786,03	4.756,45		8,45	0,99	8,40
11	Canadá	12.804,91	6.956,14	4.714,31		0,54	0,68	0,37
17	Japón	57,46	1.983,24	2.733,60		34,52	1,38	47,57
20	Corea del Sur	6,52	553,22	1.757,61		84,85	3,18	269,57
21	Estados Unidos	393,07	1.961,64	1.753,31		4,99	0,89	4,46
25	Chile	268,96	715,01	736,97		2,66	1,03	2,74
27	Venezuela	1.074,14	2.310,64	646,27		2,15	0,28	0,60
33	Argentina	399,88	755,00	370,72		1,89	0,49	0,93
35	México	113,11	233,04	308,51		2,06	1,32	2,73
37	Brasil	152,29	361,46	231,41		2,37	0,64	1,52
38	Colombia	192,00	300,39	207,00		1,56	0,69	1,08
41	Perú	147,23	451,23	154,04		3,06	0,34	1,05
46	China	5,88	38,77	68,99		6,59	1,78	11,73

Fuente: Elaborado por la autora con datos de Maddson en ANEXO Tabla 9

Como vemos en los cuadros 11, 12 y 13, Colombia pasó de ocupar el lugar 24 al lugar 38 en el listado de 56 países según el valor de sus exportaciones per cápita. Además de lo anterior, en el cuadro 13 podemos ver que Colombia entre 1973 y 1992 perdió 93 dólares en el valor de las mismas (en precios constantes), tras haber ganado 108 dólares entre 1950 y 1973. De modo que el valor de las exportaciones per cápita de Colombia en 1.992 es apenas 15

dólares superior al que tenía en 1.950. Entre tanto, las exportaciones per cápita de los Estados Unidos en 1992 superaban en 1.360 dólares al valor de las exportaciones del mismo país en 1950. Como las exportaciones per cápita prácticamente no crecieron en esta mitad siglo, Colombia pierde lugares en la lista y, en general, importancia en el comercio mundial.

Al respecto, Colombia no se encuentra fuera del patrón latinoamericano, puesto que todos los países de esta región perdieron lugares en la lista. De hecho, como lo explica Bulmer-Thomas, la participación latinoamericana en las exportaciones mundiales fue reduciéndose continuamente. América Latina, con un 6,5% de la población del mundo, tenía 13,5% de las exportaciones mundiales en 1946, pero esta cifra se había reducido a menos de 10% en 1955, y luego a 7% en 1960, a 4,9% en 1970 y a 4,6% en 1980.²⁰⁵ En 1990 la participación latinoamericana en el comercio mundial fue de 4,3%: menos de la mitad de su participación en la población mundial. En el año 2000 América Latina mostró una ligera mejoría en su participación el comercio mundial, llegando ésta al 5,8%.²⁰⁶ Esta mejoría sin embargo fue temporal porque las cifras de la Organización Mundial de Comercio para el 2003 nos muestran que la participación de América Latina en las exportaciones mundiales cayó a 2,5% en dicho año. (Para el año 2010 hay una leve recuperación y la cifra sube a 3,8%)²⁰⁷

Bulmer-Thomas opina que esta reducción de la participación de América Latina en el comercio mundial se debe a la concentración de las exportaciones latinoamericanas en productos primarios, en una época en que el comercio de los mismos crecía con menor rapidez que el mundial.²⁰⁸ Efectivamente, las exportaciones de productos agrícolas en el mundo representan tan sólo el 9,9% en el año 2.000, y las de productos mineros apenas el 10,2%. La mayor parte del comercio mundial está constituido por exportaciones de manufacturas, que representaron el 76,5% en dicho año.²⁰⁹

Colombia en 1950 es predominantemente un exportador de productos primarios, siendo el más importante el café y luego el petróleo. 50 años después el petróleo será más

²⁰⁵ BULMER-THOMAS (1994) págs. 314 y 378

²⁰⁶ WTO(OMC) (2001) Tabla II.2 pág. 30

²⁰⁷ WTO (OMC) (2011) Tabla I.7 pág. 23

²⁰⁸ BULMER-THOMAS (1994) Pág. 315

²⁰⁹ WORLD TRADE ORGANIZATION (2000) Tabla IV.1 pág. 92

importante que el café. Dentro de las exportaciones colombianas, los productos de la minería (principalmente petróleo y carbón) pasaron de 4 millones de toneladas a 54 millones entre 1950 y el 2000 ²¹⁰, que equivalen al 89% de las toneladas exportadas en el 50 y al 86% de las toneladas exportadas en el 2000. Estos, sin embargo, son productos voluminosos en relación a su precio. En pesos las exportaciones de productos minerales pasaron de 126 millones de pesos (285 mil millones en pesos del 2000) a 10,8 billones de pesos, que equivalen respectivamente al 16,4% del valor total de las exportaciones colombianas en el 50 y al 43% de dicho valor total en el 2000. El resto de productos exportados pasaron de casi medio millón de toneladas en el 50 a 8 millones y medio de toneladas en el 2000.

Entre estos otros productos, como lo mencionaba antes, el más importante es el café, que en 1950 alcanzaba el 78% del valor total exportado. En estos 50 años Colombia prácticamente duplicó sus exportaciones de café, pasando de exportar 4,4 millones de sacos de 60 kilos a 8,4 millones, pero el café perdió importancia dentro del valor total de las exportaciones colombianas, representando apenas un 8% del valor total de las exportaciones en el año 2.000. Colombia sigue siendo un país cafetero, pero sin duda alguna la minería es más importante para el país en el año dos mil.

Otros productos importantes que exporta Colombia son el banano y las flores, productos agrícolas, y el oro y las esmeraldas, productos de la minería. No obstante, las exportaciones de manufacturas pasaron de representar apenas un 1,4% del valor exportado en 1950 a 53,76% del valor de las exportaciones en el 2.000. De modo que en este año superan en valor a las exportaciones de productos primarios.

No obstante, debido al auge de las exportaciones mineras desde los 90s, la tendencia de la participación de las manufacturas en el valor total de las exportaciones es descendiente desde esa década y en el año 2011 éstas representan el 40,87% del valor de los productos exportados, mientras que la participación de la exportación de productos mineros sube al

²¹⁰ Las cifras exactas son 4'016.489 toneladas, en DIRECCIÓN NACIONAL DE ESTADÍSTICA (Hoy DANE) (1952), y 54'810.805 en DANE (2001) Tomo 3.

54,89%. Colombia vuelve a convertirse en un país exportador de productos primarios, principalmente.²¹¹

Aunque el crecimiento de las exportaciones de manufacturas en estos 50 años fue importante dentro del valor total exportado por Colombia, en el año 2.000 estas exportaciones equivalían apenas al 1,12% del valor de las exportaciones de manufacturas de los Estados Unidos en dicho año.²¹² En términos per cápita, que le hace justicia al diverso tamaño de ambos países, las exportaciones de manufacturas per cápita de Colombia ascendieron a 174,4 dólares en el años 2.000 mientras que el mismo valor para los Estados Unidos es de 2.264,4 dólares, es decir un valor 13 veces superior. Las exportaciones de manufacturas per cápita de Corea del Sur fueron en ese mismo año de 3.563,6 dólares, es decir un valor 20 veces superior al colombiano.

El éxito de Corea del Sur como país exportador de manufacturas es una de las causas del éxito económico de dicho país, que superó y dejó atrás a Colombia en este medio siglo.

2.4 Desarrollo Humano en Colombia

A la hora de estudiar, no el crecimiento económico, sino el desarrollo de un país, el PIB per cápita es un índice bastante deficiente, por lo que, a fines del siglo 20, se creó un índice para medir el desarrollo humano.

El desarrollo humano es un proceso mediante el cual se ofrece a las personas mayores oportunidades. Entre éstas, las más importantes son una vida prolongada y saludable, educación y acceso a los recursos necesarios para tener un nivel de vida decente.²¹³ “Hay

²¹¹ DANE (2012)

²¹² El valor de las exportaciones de manufacturas de los Estados Unidos en el año 2.000 fue de 623.986 millones de dólares según U.S. CENSUS BUREAU (2001) section 28 “Foreign Commerce and Aid”, table No. 1303 pag. 806

²¹³ PNUD (1990) Pág. 19

poderosas razones para considerar que el objetivo fundamental de la actividad humana es el desarrollo humano y no el crecimiento económico”.²¹⁴

En Colombia, varios indicadores de desarrollo humano marcan progresos en este período. La estatura de los colombianos aumentó.²¹⁵ La tasa de mortalidad de menores de 5 años bajó de 148 (por cada mil nacidos) en 1960²¹⁶ a 25 en el 2.000²¹⁷. La esperanza de vida al nacer era de 49 años en el 1954²¹⁸, y en el 2.000 llegará los 71 años.²¹⁹ Curiosamente, 71 años era la esperanza de vida de un estadounidense en 1954, es decir en dicho año la esperanza de vida de un estadounidense superaba a la de un colombiano en 27 años. La diferencia se habrá reducido a 6 años en el 2.000.

El PNUD (Plan de las Naciones Unidas para el Desarrollo) publicó en el 2002 que el índice de desarrollo humano de Colombia había pasado de 0.660 en 1975 a 0.772 en el dos mil, llegando a ocupar el lugar 68 entre 173 países en este último año, como puede verse en el cuadro 14. En el 2010 el PNUD cambió el método de elaboración de los índices y en la nueva clasificación Colombia pasa de tener un índice de 0,550 en 1980 a 0,652 en el dos mil (ver cuadro 15). En esta nueva clasificación Colombia ocupa el lugar 75 entre 153 países en el último año. 11 países latinoamericanos superan a Colombia dentro de esta clasificación. Este nuevo índice tiene en cuenta nuevos indicadores de desarrollo humano tales como los años de escolaridad promedio, que en Colombia pasaron de 4,3 en 1980 a 6,5 en el 2.000. En Estados Unidos entretanto los años de escolaridad promedio pasaron de 11,9 en el 80 a 13 en el 2.000. Mayores niveles de escolaridad están relacionados con mejores salarios, y viceversa.

²¹⁴ Palabras de Gustav Ranis en RANIS (2002), pág. 8

²¹⁵ Ver MEISEL y VEGA (2007)

²¹⁶ PNUD (1990), pág. 124

²¹⁷ PNUD (2002), pág. 175

²¹⁸ LEBRET (1958) Pág. 41

²¹⁹ PNUD (2002), pág. 150

CUADRO 14 Índice de Desarrollo Humano 1975-2000 Metodología usada por el PNUD hasta el 2009

CUADRO 14 ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO 1975 - 2000							
Clasificación según el IDH		1975	1980	1985	1990	1995	2000
1	Noruega	0,859	0,877	0,888	0,901	0,925	0,942
2	Suecia	0,863	0,872	0,883	0,894	0,925	0,941
3	Canadá	0,868	0,883	0,906	0,926	0,932	0,940
4	Bélgica	0,844	0,861	0,875	0,896	0,927	0,939
5	Australia	0,844	0,861	0,873	0,888	0,927	0,939
6	Estados Unidos	0,863	0,884	0,898	0,914	0,925	0,939
7	Islandia	0,863	0,885	0,894	0,913	0,918	0,936
8	Países bajos	0,861	0,873	0,888	0,902	0,922	0,935
9	Japón	0,854	0,878	0,893	0,909	0,923	0,933
10	Finlandia	0,836	0,856	0,873	0,896	0,908	0,930
21	España	0,819	0,838	0,855	0,876	0,895	0,913
27	Corea	0,691	0,732	0,774	0,815	0,852	0,882
34	Argentina	0,785	0,799	0,805	0,808	0,830	0,844
38	Chile	0,702	0,737	0,754	0,782	0,811	0,831
40	Uruguay	0,757	0,777	0,781	0,801	0,815	0,831
43	Costa Rica	0,745	0,769	0,770	0,787	0,805	0,820
54	México	0,689	0,734	0,752	0,761	0,774	0,796
55	Cuba	0,795
57	Panamá	0,712	0,731	0,745	0,747	0,770	0,787
60	Rusia, Federación de	..	0,809	0,827	0,824	0,779	0,781
68	Colombia	0,660	0,690	0,704	0,724	0,750	0,772
69	Venezuela	0,716	0,731	0,738	0,757	0,766	0,770
73	Brasil	0,644	0,679	0,692	0,713	0,737	0,757
82	Perú	0,641	0,669	0,692	0,704	0,730	0,747
90	Paraguay	0,665	0,699	0,705	0,717	0,735	0,740
93	Ecuador	0,627	0,673	0,694	0,705	0,719	0,732
94	República Dominicana	0,617	0,646	0,667	0,677	0,698	0,727
96	China	0,523	0,554	0,591	0,625	0,681	0,726
104	El Salvador	0,586	0,586	0,606	0,644	0,682	0,706
114	Bolivia	0,514	0,548	0,573	0,597	0,630	0,653
116	Honduras	0,518	0,566	0,597	0,615	0,628	0,638
118	Nicaragua	0,565	0,576	0,584	0,592	0,615	0,635
120	Guatemala	0,506	0,543	0,555	0,579	0,609	0,631

Fuente: Tabla completa en ANEXO Tabla 1.

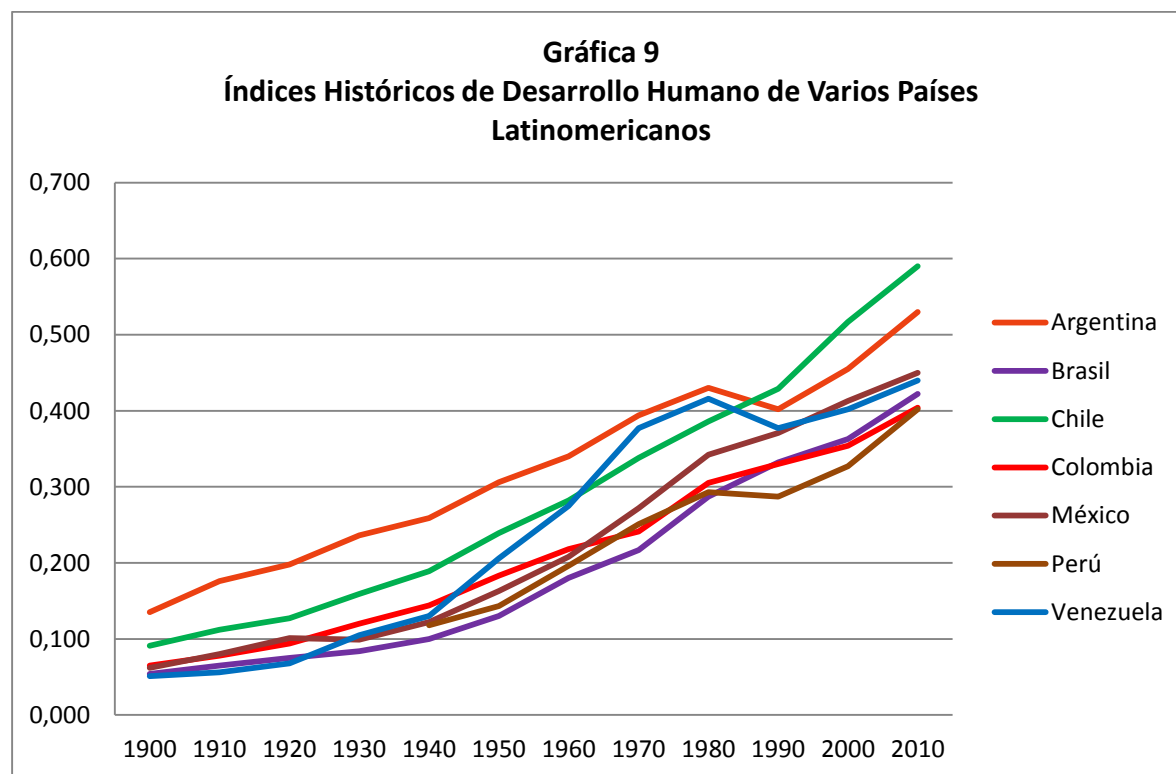
CUADRO 15 Índice de Desarrollo Humano Comparación Internacional 1980-2000
Metodología en uso por el PNUD desde el 2010

CUADRO 15 ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (IDH)					
Clasificación según IDH del 2000		1980	1990	2000	2010
1	Noruega	0,796	0,844	0,913	0,941
2	Australia	0,850	0,873	0,906	0,927
3	Estados Unidos	0,837	0,870	0,897	0,908
4	Suecia	0,785	0,816	0,894	0,901
5	Países Bajos	0,792	0,835	0,882	0,909
6	Canadá	0,817	0,857	0,879	0,907
7	Nueva Zelandia	0,800	0,828	0,878	0,908
8	Bélgica	0,757	0,811	0,876	0,885
9	Suiza	0,810	0,833	0,873	0,901
10	Irlanda	0,735	0,782	0,869	0,907
11	Japón	0,778	0,827	0,868	0,899
19	España	0,691	0,749	0,839	0,876
22	Corea, Rep. de	0,634	0,742	0,830	0,894
44	Chile	0,630	0,698	0,749	0,802
46	Argentina	0,669	0,697	0,749	0,794
48	Uruguay	0,658	0,686	0,736	0,780
52	Panamá	0,628	0,660	0,718	0,765
53	México	0,593	0,649	0,718	0,767
57	Costa Rica	0,614	0,656	0,703	0,742
63	Cuba	..	0,677	0,681	0,773
65	Perú	0,574	0,612	0,674	0,721
69	Ecuador	0,591	0,636	0,668	0,718
71	Brasil	0,549	0,600	0,665	0,715
74	Venezuela, Rep. Bolivariana de	0,623	0,629	0,656	0,734
75	Colombia	0,550	0,594	0,652	0,707
78	República Dominicana	0,532	0,577	0,640	0,686
86	El Salvador	0,466	0,524	0,619	0,672
88	Bolivia	0,507	0,560	0,612	0,660
89	Paraguay	0,544	0,572	0,612	0,662
91	China	0,404	0,490	0,588	0,682
100	Honduras	0,451	0,513	0,569	0,623
103	Nicaragua	0,457	0,473	0,533	0,587
106	Guatemala	0,428	0,462	0,525	0,573
Mundo		0,558	0,594	0,634	0,679
FUENTE: Tabla completa en ANEXO Tabla 2.					

Según los datos del PNUD, entre 1980 y 2012 el IDH de Colombia creció en un 0.8% anual, pasando desde el 0.556 hasta el 0.719 de la actualidad, lo que coloca al país en la posición 91 de los 187 países para los que se disponen datos comparables. El IDH de América Latina y el Caribe como región ha pasado del 0.574 de 1980 al 0.741 de la actualidad, por lo que Colombia se sitúa por debajo de la media regional.

Las estadísticas históricas de índices de desarrollo humano para los diversos países realizadas por el PNUD comienzan en el 75, con el antiguo método, o en el 80 con el nuevo método. Para solucionar la inexistencia de datos anteriores a dichos años en el caso de América Latina, Bértola y Ocampo construyeron índices históricos de desarrollo humano de los países latinoamericanos entre 1900 y el 2010. En la gráfica 9 podemos comparar la evolución de los índices de desarrollo humano de Colombia con otros países latinoamericanos según dicho trabajo.

Gráfica 9 Índices Históricos de Desarrollo Humano de Varios Países Latinoamericanos 1900-2010



FUENTE: Realizada por la autora con datos de BÉRTOLA Y OCAMPO (2012)

3. Capítulo 3 - Desigualdades Estructurales entre Categorías Socio-Ocupacionales Examinadas a Través de los Salarios: Colombia, 1950-2000

En este capítulo se encuentra la parte central de este trabajo, que trata de la evolución de las desigualdades salariales entre categorías socio-ocupacionales, desigualdades que Fitoussi y Rosanvallón llaman desigualdades “tradicionales o estructurales”²²⁰

3.1 Desigualdades Estructurales

Según Fitoussi y Rosanvallón, pueden denominarse desigualdades “tradicionales” o estructurales las que describen la jerarquía de ingresos entre categorías sociales (profesiones liberales, ejecutivos, dirigentes de empresa, empleados, obreros, etc.)²²¹ Como lo explican esos dos autores, “estas desigualdades son estructurales en el sentido de que, heredadas de un largo pasado, fueron parcialmente interiorizadas por la sociedad. Esto no equivale a decir que sean legítimas. Por otra parte, su grado varía entre los diversos países, según las instituciones

²²⁰ FITOUSSI Y ROSANVALLON (1996) Pág. 73

²²¹ FITOUSSI Y ROSANVALLON (1996) Pág. 73

que se hayan desarrollado, la inspiración doctrinaria de las políticas concretadas y la intensidad de los conflictos sociales expresados en ellos.”²²²

Francia es un ejemplo de un país donde estas desigualdades estructurales no son muy grandes. “En Francia la relación entre el nivel de vida de los hogares ejecutivos y los hogares obreros era de 2,22 en 1990, mientras que la existente entre empleados y obreros era de 1,2. Cifras globalmente estables desde 1975.”²²³ Esto se debe a que “Francia, lo mismo que las naciones de Europa continental, es una sociedad con un proyecto mucho más igualitario que Gran Bretaña o los Estados Unidos”.²²⁴

Se puede comparar a Francia con Colombia en el presente. Los datos de ingresos monetarios laborables mensuales de los ocupados de la encuesta nacional de ingresos y gastos 2006/2007 en Colombia, realizada por el DANE, permiten calcular la relación entre el decil 9 (salarios altos) y el decil 1 (los salarios más bajos), que sería 23,35. En Francia, entretanto, esta relación es 7,07 en el 2007.²²⁵

Con respecto a lo anterior, encontrar diferencias en las desigualdades estructurales entre un país desarrollado como lo es Francia y un país en vías de desarrollo como Colombia tal vez no parezca sorprendente. No obstante, hay diferencias importantes entre países desarrollados (y entre países en vías de desarrollo también). Datos de la OIT nos muestran que, en el año 2010, la dispersión de ingresos salariales (Decil 9/ Decil 1) equivalía a 2,3 para Noruega, pero era de 7,4 en el caso del Reino Unido, lo que nos mostraría que las diferencias salariales son mucho más grandes en este último país. La cifra para Colombia que da la OIT para este año es 10,8 mientras que la de Venezuela es 5,6.²²⁶

Es posible encontrar algunos ejemplos de diferencias en las desigualdades salariales observando la remuneración de algunos salarios altos en relación con los salarios bajos. En Francia, en el año 2010, un Magistrado ganó 36.352 euros anuales, que equivalen a 3.029,33

²²² FITOUSSI Y ROSANVALLON (1996) Pág. 75

²²³ FITOUSSI Y ROSANVALLON (1996) Pág. 78

²²⁴ FITOUSSI Y ROSANVALLON (1996) Pág. 78

²²⁵ INSÉE (2011)

²²⁶ ILOSTAT Database. Consultada en marzo del 2013.

euros mensuales. Como el salario mínimo mensual en Francia en ese año fue de 1.343,77 euros, el salario de un Magistrado en Francia equivale a tan sólo 2,25 salarios mínimos en el 2.010.

No tengo estos datos para el año 2.000, pero la situación debió ser similar en Francia en dicho año. Entretanto, en Colombia en el año 2.000, un Magistrado, que gana lo mismo que un congresista, ganó 49 salarios mínimos.

Desde luego, no se trata de que en Francia no valoren el trabajo de un Magistrado. Más bien se trata de que la sociedad francesa no tolera grandes desigualdades en los salarios de su sector público.

Con respecto al sector privado, la comparación internacional de Precios y Salarios realizada por UBS en el año 2003, nos permite comparar las diferencias salariales entre un “product manager” (gerente de producción) y un “bus driver” (conductor de bus) en 66 ciudades, una de las cuales es Bogotá.

Descubrimos que en ese año, un conductor de bus en Bogotá tiene ingresos mensuales netos que equivalen al 15% de los ingresos mensuales netos de un gerente de producción. Esto coloca a Bogotá como una de las ciudades en las que la diferencia entre estos ingresos es mayor. Exactamente Bogotá queda en quinto lugar. Sólo en 4 ciudades de las 66 la diferencia es mayor. Estas ciudades son Lima (10%), Bucharest (11%), Shanghai (11%) y Río de Janeiro (14%). (La lista completa puede verse en el Anexo Tabla 26) En este año, en la ciudad de Roma el salario de un conductor de bus equivalió al 93% del salario de un gerente de producción, en Milán el 87%, en Luxemburgo el 86%, en Dublín el 82% y en Hong Kong el 81%.

La encuesta que acabamos de mencionar, del año 2003, no incluyó a Buenos Aires, pero, en la realizada en el 2009 encontramos que un chofer de bus en esta ciudad tiene ingresos mensuales brutos que equivalen a un 91,56% de los ingresos mensuales brutos de un gerente de producción. En Bogotá en este mismo año un chofer de bus obtiene ingresos

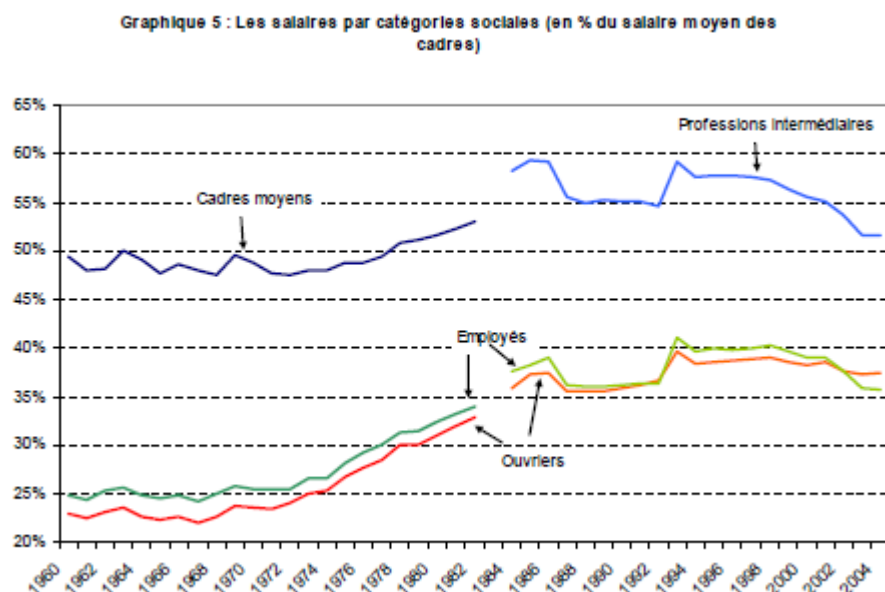
mensuales brutos que equivalen a un 13,42% de los ingresos mensuales brutos de un gerente de producto.

De modo que, incluso en Latinoamérica, se puede encontrar un caso muy diferente. En este tipo de comparaciones internacionales descubrimos, por tanto, que Bogotá es una de las ciudades en la que las diferencias salariales son mayores.

Como lo explicaban Fitoussi y Rosanvallon las desigualdades estructurales se relacionan con las instituciones de cada país, la inspiración doctrinaria de las políticas concretadas y las luchas sociales. Por tanto, un cambio en estas instituciones o políticas influyen en cambios en la tendencia hacia un aumento o disminución de dichas desigualdades. En la gráfica 10 podemos observar que, en el caso francés, hay una clara tendencia a la disminución de las desigualdades entre altos ejecutivos y otros trabajadores entre 1968 y 1987. Igualmente hay una clara tendencia al aumento de las desigualdades a partir del cambio de siglo.

Esta evolución que vemos en la gráfica 10 es particular del caso francés. En la gráfica 11 podemos observar la diferente evolución de las desigualdades en los Estados Unidos. En esta gráfica, que debemos interpretar de manera distinta al anterior, el salario promedio anual de los trabajadores de la industria que no participan en el proceso de producción (empleados en administración y ventas, incluidos directivos) se aleja del salario promedio de los trabajadores en el área de producción (en su mayoría obreros, esta categoría no incluye a personal supervisor) a partir de 1987. Este aumento de las desigualdades salariales no se observa en Francia hasta comienzos del siglo XXI.

**Gráfica 10 Salarios por Categorías Sociales en Francia
(en % del salario promedio de los Directivos)**



Cadres moyens = Ejecutivos en Cargos Intermedios

Professions intermédiaires: Profesionales Intermedias (profesionales en cargos intermedios)

Employés = Empleados (cargos ejercidos en su mayoría por mujeres)

Ouvriers = Obreros

FUENTE: Cornilleau (2012).

Estas diferencias entre el caso francés y el de los Estados Unidos en cuanto a las desigualdades salariales, se observan también en diversos estudios que han investigado las desigualdades en el ingreso, como el trabajo de Brandolini y Smeeding.²²⁷ Según estos autores las desigualdades en el ingreso no han mostrado ninguna tendencia al alza en Francia durante la segunda mitad del siglo 20. En cambio, en los Estados Unidos, la relativa inmovilidad en la distribución del ingreso en la posguerra duró hasta los 70s cuando comenzó un aumento inexorable en las desigualdades en el ingreso.

²²⁷ Ver BRANDOLINI y SMEEDING (2007).

Gráfica 11 Salario Promedio Anual de Trabajadores en la Industria Manufacturera en los Estados Unidos 1947-2007



Production Workers = Trabajadores que Participan en el Proceso de Producción (incluye a todos los obreros)

Nonproduction Workers = Trabajadores en áreas distintas a la Producción, como Administración y Ventas (incluye a los directivos)

FUENTE: Elaborado por TESTA y LOMBARDI (2012) con datos de U.S. Census Bureau.

Fitoussi y Rosanvallon explican la diferencia entre ambos casos señalando que el aumento de las desigualdades en los Estados Unidos a partir de mediados de los 70s, más que resultado de presiones económicas, fue preparado por una intensa legitimación intelectual y por consiguiente por un debate sobre la naturaleza misma del contrato social angloamericano. “A partir de fines de la década de 1960 comenzó a proliferar una literatura de ciencias sociales propicia a ese devenir político y social; se fundaba en el llamamiento encantatorio al abandono de las cohesiones, la apología de la desigualdad y la impugnación de la redistribución.”²²⁸ Según estos autores, esto es lo que explica que, mientras en Francia el SMIC (Salario Mínimo Interprofesional de Crecimiento) crecía en comparación con el Salario Promedio, en los

²²⁸ FITOUSSI Y ROSANVALLON (1996) Pág. 80

Estados Unidos el salario mínimo (US Minimum Federal Wage) perdía la cuarta parte de su valor relativo. Al respecto, Fitoussi y Rosanvallon concluyen:

La distancia entre los dos modelos, por lo tanto, no tiene únicamente una determinación económica: también está vinculada al vigor de los enfrentamientos políticos e intelectuales en la materia. Lo que no se comprendió es que precisamente las revoluciones norteamericana o thatcheriana fueron de naturaleza política y cultural antes que económica. El hecho de que las estructuras de la distribución del ingreso sean distintas de uno a otro país y que las evoluciones no estén predeterminadas por la economía muestra que en el desarrollo de las desigualdades no existe ninguna fatalidad.

Las diferencias en la evolución política, social y cultural de diversos países se reflejarían entonces en diversas experiencias en lo relativo a la evolución de las desigualdades. Es por esto que quienes han hecho trabajos comparativos sobre la evolución de las desigualdades en el ingreso encuentran, como Atkinson, que “hay una amplia diversidad de experiencias, incluso entre países de la OCDE, que no puede resumirse simplemente. Esto significa que las explicaciones deben a su vez ser lo suficientemente ricas para permitir una variedad de resultados.”²²⁹

Entonces, es diversa la evolución de las desigualdades entre los países pero, también, es diverso el nivel de las desigualdades salariales que tenía cada país al comienzo del período estudiado (e igualmente, al final del mismo). Como es sabido, América Latina es la región con mayor desigualdad en el mundo,²³⁰ y Colombia uno de los países más desiguales dentro de América Latina. Por tanto, un crecimiento de las desigualdades es un acontecimiento mucho más grave aquí que en un país mucho más igualitario, tal como Francia.

Trabajos como el de Christian Manuel Posso Suárez,²³¹ concluyen que la desigualdad salarial en Colombia ha crecido entre 1984 y el 2005, pero no dicen nada acerca del nivel a partir del cual las desigualdades crecieron. ¿Crecieron las desigualdades salariales en Colombia a partir de un nivel de desigualdades similar al existente en Argentina en el 84, o a partir de un nivel de desigualdades similar al existente en México en dicho año? En el primer

²²⁹ ATKINSON (2002) Pág. 12 Cita traducida del inglés por la autora.

²³⁰ Ver DE FERRANTI, PERRY, FERREIRA y WALTON (2004)

²³¹ POSSO SUÁREZ (2008)

caso, el crecimiento de las desigualdades resultaría en una sociedad mucho menos desigual que en el segundo.

Esta tesis se propuso revelar esta evolución de las desigualdades en el caso colombiano, en lo relativo a las desigualdades salariales, para el período que va de 1950 al 2000. Pero, necesariamente, antes de examinar la evolución de los salarios en Colombia durante la segunda mitad del siglo XX, se tratará del nivel de desigualdades existente al comienzo del período estudiado, en la década de los 50s.

3.2 Nivel de las Desigualdades Salariales al Inicio del Período Estudiado (1950s) : Diferencias Salariales como reflejo de la Heterogeneidad Social que proviene de la Colonia.

En 1953, en los Estados Unidos, el salario de un empleado de la industria equivalía a 1,46 salarios de un obrero.²³² La misma relación alcanza los 3,35 en el caso colombiano.²³³ En Francia en el 54, el salario promedio de un empleado con relación a un obrero no calificado es 1,44. En España en el 58 encontramos el mismo valor para esta relación: 1,44.²³⁴ Entretanto, en Inglaterra en el 51-52 la relación apenas alcanza 1,20. Por tanto, las desigualdades salariales entre empleados y obreros son bajas en estos países en comparación con el caso Colombiano. El caso español parece similar al francés, pero, si se trata de la relación entre el salario de un directivo y el salario de un obrero no calificado, entonces encontramos

²³² Los empleados (nonproduction workers) en la industria de Estados Unidos ganaban, en el promedio nacional, 455 dólares de dicho año, mientras que los obreros (production workers) ganaban en promedio 311 dólares según datos de UNITED CENSUS BUREAU (1955) y UNITED CENSUS BUREAU (1957). NOTA: La categoría production workers no incluía al personal supervisor o directivo, por lo que es comparable a la categoría obreros, que se usaba en Colombia y otros países. El resto de los empleados de la industria se clasificaban como nonproduction workers. Esta categoría incluía al ya mencionado personal supervisor y directivo y a todos los empleados en administración y ventas.

²³³ En 1953 los empleados en la industria colombiana ganaban, en el promedio nacional, 466 pesos de dicho año, mientras que los obreros ganaban 139 pesos, según datos de DANE (1955).

²³⁴ PERPIÑÁ RODRÍGUEZ (1962) Pág. 71

diferencias importantes entre esos dos países. En Francia (1954) esta relación es 1,97 apenas, en Inglaterra (51-52) es 2,91 y en España (1958) sube hasta 6,52.²³⁵

No disponemos de la misma información sobre salarios del personal directivo para Colombia, no obstante, en una encuesta por sondeos sobre los obreros metalúrgicos colombianos de 157 empresas en 12 departamentos reveló que el salario promedio de un ingeniero era de 69 pesos, mientras que un trabajador común ganaba 6,52 pesos y un ayudante apenas 3,32.²³⁶ La relación entre el salario de un ingeniero y el de un trabajador común entonces equivale a 10,58 y la relación entre el salario de un ingeniero y el de un ayudante es 20,78. Esto nos puede servir de indicativo de que en Colombia la relación entre el salario promedio de los directivos y el salario promedio de los obreros sería mayor que la encontrada en España. Con respecto a la apertura del abanico de salarios en España, mayor que en los casos Francés e Inglés, Antonio Perpiñá Rodríguez, sociólogo español, argüía en un estudio sobre este tema publicado en 1962, que esta apertura mayor era síntoma de una estructura profesional “aristocrática”.²³⁷

Perpiñá explicaba que en la reducción de los diferenciales salariales juegan también causas no económicas sino ideológicas. En países como Francia e Italia “la nivelación de los salarios ha sido consecuencia no del juego espontáneo de los fenómenos económicos, sino de la acción de factores políticos exógenos: el afán de reforma social con más o menos matiz socialista. Pero si pensamos que la palabra socialismo implica, en términos generales, un aspecto de justicia económica y que en tal respecto constituye un ideal a que tienden (a margen del marxismo cerrado) los países espiritualmente progresivos, entonces podremos completar la tesis general obtenida por los autores (Dunlop y Mervin, según la cual los porcentajes diferenciales de salarios son inversamente proporcionales al grado de desarrollo económico de un país), asegurando que *el porcentaje diferencial de salarios es también*

²³⁵ PERPIÑÁ RODRÍGUEZ (1962) Pág. 71

²³⁶ LEBRET (1958) Pág. 28

²³⁷ PERPIÑÁ RODRÍGUEZ (1962) Pág. 59

*inversamente proporcional al grado de desarrollo ideológico del país. Vale decir: no ya del progreso de la INDUSTRIALIZACIÓN, sino de la CIVILIZACIÓN.”*²³⁸

Perpiñá comentaba que las naciones con índices más niveladores “son siempre o casi siempre las naciones más evolucionadas”²³⁹. En cambio, Perpiñá encontraba en España una estructura aristocrática de salarios.

Frank Safford describe también a la sociedad colombiana como aristocrática, en su libro “El ideal de lo práctico : El desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia”. En la cultura “aristocrática” colombiana el trabajo manual carece de *status*:

*Si bien un atento estudioso de Hispanoamérica puede percibir en ella alguna inclinación hacia las realizaciones prácticas, es indudable, no obstante, que la sociedad ha sido marcada profundamente por una tendencia a valorar altamente el honor heredado o conferido. El trabajo, en mayor grado que en los Estados Unidos, ha sido considerado por gran parte de los sectores sociales más como un mal necesario que como un medio de satisfacción personal. Aquellos que han podido hacerlo, han eludido el trabajo manual, estimado como destructor de status...*²⁴⁰

La Colombia del siglo XIX fue gobernada por una clase alta cuyos valores eran en muchos aspectos acentuadamente aristocráticos. Los individuos que aspiraban a un status social rehuían el trabajo manual y el sector alto tendía a tratar de obtener títulos de honor social mediante el ejercicio de carreras jurídicas, políticas y literarias.

En el epílogo del mencionado libro Safford comenta que la situación no ha cambiado en lo fundamental:

Los valores colombianos se han modificado a medida que el país se ha encauzado hacia la industrialización, pero en lo fundamental no han cambiado... Los técnicos de nivel inferior y los trabajadores manuales aún carecen de status y, por consiguiente, los expertos de nivel superior continúan manteniéndose muy distanciados del proceso de producción... Muchas empresas manufactureras se han visto debilitadas por la falta de una dirección vigorosa y activa por parte de sus elegantes administradores, que pertenecen más a una cultura burocrática que a una cultura de taller. Y es lícito dudar que algún miembro de la clase alta o del grupo de profesionales asalariados llegue a considerar la posibilidad de desmontar y examinar un motor aún en calidad de pasatiempo. El mandarínismo persiste y,

²³⁸ PERPIÑÁ RODRÍGUEZ (1962) Pág. 27 Cursivas y mayúsculas igual que en el original.

²³⁹ PERPIÑÁ RODRÍGUEZ (1962) Pág. 80

²⁴⁰ SAFFORD (1976) Pág. 346

*por consiguiente, también subsiste su corolario: la debilidad técnica de los niveles medios e inferiores. Gran parte de la clase alta colombiana ya ha obtenido una capacitación técnica, pero los valores aristocráticos continúan influyendo negativamente sobre ella.*²⁴¹

Esta “cultura aristocrática”, y el concomitante desprecio a los trabajos manuales tendrían su origen en la colonia, cuando surge una división entre los blancos y la población sometida, siendo ésta última la que realizaría trabajos que la población blanca consideraba serviles.

Así, por ejemplo, Jorge Palacios Preciado cita una representación del Consejo de Indias a su Majestad del 21 de agosto de 1685, en la que se pide se permita una mayor importación de esclavos debido a la falta que hay de indios, puesto que, donde no hay indios “los negros son los que labran las haciendas, sin que se puedan labrar ni se labren por españoles, así porque estos no se aplican ni se han aplicado nunca” También los esclavos son necesarios para el servicio personal “porque ni criollos ni españoles no sirven”²⁴². El Español no es sirviente, ni trabaja la tierra, estas son labores para las castas bajas.

Con este mismo tenor, en 1780, un criollo intentaba demostrar su pureza de sangre llevando testigos que aseguraran que “dichos mis padres fueron notoriamente blancos, limpios de toda mala raza” y que “dichos mis padres o yo, jamás se ejercitaron en oficios viles ni mecánicos”²⁴³

Así, los trabajos mecánicos, igual que los agrícolas y los de servicio personal, son despreciados y dejados a las clases más bajas, que se asimilan en esta época con las “malas razas”.

Tras la independencia se elimina el sistema de castas que separaba las “razas”, pero se encuentran ejemplos de la pervivencia de un desprecio que no puede calificarse de otra manera que racista, como en la siguiente descripción de José M. Samper, quien en 1862 describe a un boga del Magdalena:

²⁴¹ SAFFORD (1976) Pág. 366

²⁴² PALACIOS PRECIADO (1978) Pág. 305

²⁴³ DUEÑAS VARGAS (1996) Pág. 105

Allá el hombre primitivo, tosco, brutal, indolente, semi-salvaje y retostado por el sol tropical, es decir el boga colombiano, -con toda su insolencia, con su fanatismo estúpido, su cobarde petulancia, su indolencia increíble y su cinismo de lenguaje, hijos más bien de la ignorancia que de la corrupción; y más acá el europeo, activo, inteligente, blanco y elegante, muchas veces rubio, con su mirada penetrante y poética, su lenguaje vibrante y rápido, su elevación de espíritu, sus formas siempre distinguidas...²⁴⁴

El boga, descendiente de África, e hijo del cruzamiento de razas envilecidas por la tiranía, no tiene casi de la humanidad sino la forma exterior y las necesidades y fuerzas primitivas... el boga del bajo Maddalena no es más que un bruto que habla un malísimo lenguaje, siempre impúdico, carnal, insolente, ladrón y cobarde.²⁴⁵

Mariscal y Sokoloff²⁴⁶ afirman que la desigualdad en la dotación de factores en América Latina influyó en que las clases bajas no recibieran educación. Esto sin duda influyó en que fueran vistas con desprecio por las élites educadas, como lo vimos en la cita de José M. Samper.

Safford insiste en que, “la gran división de clases, entre una clase alta pequeña, prestigiosa y alejada del trabajo físico, y una obra de mano explotable y barata, proporcionó un fuerte y perdurable apoyo a la creencia de que el trabajo manual era degradante.”²⁴⁷

Esta herencia colonial se ve reforzada, en el siglo XIX por las estructuras económicas y sociales. Este tema se aborda con mayor profundidad en el capítulo cuarto. Lo esencial es que, en palabras de Safford, “el control de la tierra y de la fuerza laboral por parte de la clase alta hizo que fuera posible mantener bajos los salarios. Este hecho, a su vez, hizo que los mercados locales carecieran de una base amplia y que fueran bastante débiles”²⁴⁸

Y así, la distribución del ingreso y la estructura social de la Nueva Granada colonial y de la Colombia republicana limitaron tanto la demanda de mercado necesaria para estimular las innovaciones técnicas como el segmento de la sociedad que pudo haber realizado la introducción de tales innovaciones. Esto contrasta mucho con la situación de algunos pioneros de la Revolución Industrial como Inglaterra y la América Inglesa. En estos países, una mejor distribución del ingreso y salarios relativamente altos para la mano de obra proporcionaron

²⁴⁴ SAMPER (1862) Capítulo 1. Pág. 20

²⁴⁵ SAMPER (1862) Capítulo 2, pág. 47

²⁴⁶ MARISCAL y SOKOLOFF (2000)

²⁴⁷ SAFFORD (1976) Pág. 114

²⁴⁸ SAFFORD (1976) Pág. 27

bases más amplias de consumidores, con una demanda particularmente fuerte de bienes estandarizados baratos que podían ser producidos con métodos mecanizados de manufactura. Los ingresos comparativamente altos del sector bajo generaron la demanda necesaria para que ocurriera el cambio técnico, y la relativa movilidad social y la interpenetración de clases de estas sociedades ayudaron a proporcionar los innovadores. La movilidad social ayudó a grandes segmentos de las sociedades inglesa y norteamericana a creer que las innovaciones prácticas podían ser recompensadas, mientras que la interpenetración de clases permitió que los miembros de la clase alta comprendieran que las actividades comerciales e industriales no eran degradantes. Más aún, las oportunidades económicas y la movilidad social promovieron la emergencia de artesanos capacitados, alfabetos, enérgicos y ambiciosos.

Asimismo, en los Estados Unidos, el granjero y trabajador agrícola blanco, aún los más pobres, desde el principio de la historia de dicho país, son vistos como ciudadanos, iguales a los demás, que pueden votar y que generalmente ha recibido una educación elemental. La existencia de una literatura rural en el siglo XIX que denunciaba los problemas de los granjeros así como sus sueños es prueba de ello.²⁴⁹ La relación entre el propietario agrícola y el trabajador, cuando ambos son blancos, es en principio una relación entre ciudadanos iguales, y la población blanca constituía aproximadamente un 80% de la población total de los Estados Unidos en 1790²⁵⁰ (un 88% en 1900)²⁵¹. La relación de los propietarios blancos con los trabajadores afrodescendientes en el sur será distinta, aquí no podemos hablar de igualdad entre el jornalero y el dueño de la propiedad (tampoco en el caso de los inmigrantes asiáticos en California), pero encontramos que los trabajadores agrícolas afrodescendientes organizaron huelgas para lograr aumentos en su jornal, buscando que su jornal fuera igual al que se pagaba a los blancos. En todo caso, en la mayor parte del país, la relación entre el propietario y el trabajador agrícola es una relación entre blancos iguales y esto influye en la consideración que se le da al valor que merece el trabajo realizado, e influye en el jornal promedio en el país.

En el caso de América Latina, Bértola y Ocampo afirman que, al analizar el surgimiento de una sociedad de desiguales, es imposible no hacer referencia a las desigualdades de etnia, casta, cultura, etc., que surcaron a la sociedad latinoamericana:

²⁴⁹ ZINN (1995) Págs. 276 y 277

²⁵⁰ Censo de los Estados Unidos de 1790

²⁵¹ HOBBS y STOOPS (2002) pág. 77

*Finalmente, no parece ocioso hacer una puntualización sobre las desigualdades en general. Cuando nos encontramos frente a mercados de tierras y mercados de trabajo que funcionaban en medio de un sinfín de imperfecciones y de relaciones de fuerza y subordinación, es imposible no hacer referencia a las desigualdades de etnia, casta, cultura, etc., que surcaron a la sociedad latinoamericana. Todos esos componentes contribuyeron a forjar una sociedad de desiguales, que no puede menos que haber dejado profundas huellas en las formas en que estos distintos sectores tuvieron acceso a ingresos, propiedad, voz y poder. Y, como hemos visto, también determinaron el acceso al capital humano, a lo que podemos aproximarnos a través de la expectativa de vida al nacer y los niveles de educación: esos componentes contribuyen de manera decisiva a la configuración de un continente que en su conjunto mostraba fuertes rasgos estructurales de desigualdad, más allá de las fluctuaciones ocurridas en diferentes períodos.*²⁵²

En Colombia, aún hoy día, el campesino o trabajador rural, descendiente de indígenas o mestizo, no tiene el estatus del granjero, el “cowboy” o el trabajador rural blanco estadounidense. (Aún hoy, en el lenguaje colombiano, la palabra “indio” es un insulto).

En la ciudad, igualmente, los trabajos realizados por las clases bajas siguen careciendo de *status*. A comienzos del siglo XXI, unos españoles que visitaban la Universidad Javeriana en Bogotá, hicieron la siguiente pregunta: “¿Por qué tratáis a los vigilantes como inferiores?” La situación que observaban los españoles contrastaba con la existente en su país, dónde es natural saludar con un ¡Hola! al conserje o vigilante, y donde se le habla a éste de tú a tú. En Colombia, por el contrario, se escuchan con frecuencia expresiones tales como “¡no sea igualado!”, que reflejan la actitud de algunos que se consideran parte de las clases superiores hacia las clases inferiores.

En Latinoamérica, según Figueroa, encontramos “diferentes grados de ciudadanía”, que remiten a las antiguas castas que existían en la colonia. Figueroa calificará a estas sociedades latinoamericanas como sociedades sigma, diferentes a sociedades en la que existe una población más homogénea:

Los supuestos básicos de la teoría sigma son los siguientes. En esta sociedad los individuos participan en el proceso económico con una dotación desigual tanto de activos económicos como sociales. Los activos económicos incluyen el capital en todas sus formas: físico, humano y financiero. Los activos sociales se refieren a los derechos políticos y

²⁵² BÉRTOLA y OCAMPO (2013) Pág. 152

*culturales, que aquí se reducirán al grado de ciudadanía de la gente. La ciudadanía es un activo social pues constituye el conjunto de sus derechos, incluyendo el derecho a tener derechos. Diferentes grados de ciudadanía implica que no todos son iguales ante la ley ni tienen el mismo acceso a los bienes públicos que ofrece el estado. El supuesto es que esta diferencia está históricamente determinada. Se origina en la dominación de un grupo social por otro, sea como resultado de una conquista, una colonización, o del esclavismo, es decir, como resultado del episodio fundacional de la sociedad. Sigma es entonces una sociedad multiétnica y multicultural, donde diferentes grupos tienen distintos grados de ciudadanía. En sigma existen no solo clases sociales, sino también ciudadanos de distinta categoría.*²⁵³

Una sociedad más heterogénea es una sociedad más desigual, y la heterogeneidad de dicha sociedad se verá reflejada en su estructura de salarios:

*Cuanto más homogénea sea la masa trabajadora, el mercado laboral podrá generar salarios más homogéneos y menor grado de desigualdad en la sociedad. Pero una sociedad sigma no presenta estas características. Por el contrario, como muestra el caso peruano, la oferta laboral se compone de una masa heterogénea de trabajadores, donde existe una correspondencia entre dotación baja de capital humano y ciudadanía de segunda clase.*²⁵⁴

La heterogeneidad en la estructura de salarios es reflejo, entonces, de la heterogeneidad social, que a su vez es una estructura que se mantiene en el largo plazo:

*En términos inter-generacionales, los “hijos” de un grupo social tenderán a heredar el status económico de los “padres” de ese mismo grupo social.*²⁵⁵

*Sobre la hipótesis de la persistencia en las desigualdades entre generaciones, los estudios de Couch y Dunn (1997) para Estados Unidos y Alemania y los de Solon (1992) y Zimmerman (1992) para Estados Unidos encuentran que la movilidad intergeneracional es muy débil, que los hijos tienden a heredar la posición relativa de sus padres tanto en años de educación, en ocupación, como en ingresos. El estudio de Borjas (1984) sobre Estados Unidos introduce la variable étnica y muestra que ésta tiene poder explicativo. Con métodos menos cuantitativos, Bowles, Gintis y Groves (2005) llegan a ese mismo resultado. Para América Latina, los trabajos de Dahan y Gaviria (1999) y de Behrman, Gaviria y Székeley (2001) muestran resultados poco conclusivos sobre la movilidad inter generacional, pero donde la variable étnica es ignorada. En suma, los resultados obtenidos para el Perú no son contradictorios a los obtenidos en otras partes del mundo.*²⁵⁶

²⁵³ FIGUEROA (2006) Pág. 5

²⁵⁴ FIGUEROA (2006) Pág. 38

²⁵⁵ FIGUEROA (2006) Pág. 21

²⁵⁶ FIGUEROA (2006) Pág. 38

Entonces, encontramos una heterogeneidad entre los trabajadores en América Latina que no se encuentra, por ejemplo, en los Estados Unidos. En la década de los 50s esta heterogeneidad se manifiesta en Colombia en una mayor desigualdad entre los salarios altos y bajos, como se vio antes, y en el correlativo muy bajo nivel de los salarios más bajos, especialmente los rurales.

Así, se puede comparar el jornal agrícola promedio colombiano con el vigente en los Estados Unidos según las estadísticas de dicho país. En Estados Unidos en 1951 el jornal agrícola equivalía a 5 dólares²⁵⁷ que, con la tasa de cambio vigente en dicho año, equivalían a 12 pesos colombianos de 1951, es decir 4 veces lo que ganaba un jornalero colombiano en tierra caliente (en el promedio nacional, sin alimentación) y 4,4 veces lo que ganaba un jornalero colombiano en tierra fría (en pesos del 2000 serían 22.344 y en dólares de dicho año 33,12)

Desde luego, una comparación realmente justa tendría en cuenta las diferencias en los precios de ambos países que hacen que el poder adquisitivo sea distinto. Si observamos las diferencias de remuneración entre los trabajadores agrícolas de Estados Unidos que reciben alojamiento (lo que incluye la comida) y los que no, para el año de 1951, encontramos que a los no alojados (que deben alimentarse por sí mismos) se les pagaba 24 dólares más al mes,²⁵⁸ lo que equivaldría a 79 centavos de dólares más diarios (1,88 pesos colombianos con la conversión del momento). Entretanto el jornalero colombiano en dicho año (1951) recibía 1,18 pesos más cuando el jornal no incluía alimentación para el caso de la tierra caliente y 1,12 pesos más en el caso de tierra fría. Esto nos indicaría que la alimentación sería un 63% más costosa en los Estados Unidos.

No obstante, 79 centavos de dólar equivalían al 15,8% del jornal en los Estados Unidos (5 dólares como lo vimos antes). Entretanto en Colombia, 1,18 pesos equivalen al 64% del jornal sin alimentación en tierra caliente. En el caso de la tierra fría, la diferencia equivale al 69%. Por tanto, podría concluirse que el jornalero agrícola colombiano que no recibe

²⁵⁷ UNITED STATES CENSUS BUREAU (1952) Tabla 215, pág. 183

²⁵⁸ UNITED STATES CENSUS BUREAU (1952) Tabla 215, pág. 183

alimentación gastaría alrededor de 2/3 de su jornal en alimentarse, mientras que el jornalero estadounidense no llegaba a gastar la quinta parte de su jornal.

No obstante lo anterior, en los Estados Unidos se consideraba que este salario era muy bajo. Según Kolko,²⁵⁹ en 1950 la línea de pobreza se calculaba a partir de los 2.000 dólares anuales, cosa que este autor critica por cuanto le parece que esa cifra se utilizaba hacía varios años y no tenía en cuenta la inflación de posguerra, por lo que propone la cifra más realista de 3.000 dólares anuales como línea de pobreza. Pero los trabajadores agrícolas estadounidenses estaban lejos de ganar 3.000 dólares anuales. El salario anual promedio de los trabajadores agrícolas en Estados Unidos era de 1.848 dólares, es decir, más de mil dólares por debajo de la línea de pobreza que estimaba Kolko. 3 mil dólares del 50 equivalen a 6 mil pesos Colombianos, utilizando el cambio de ese año. En el 51 los jornaleros agrícolas de tierra fría, hombres, en Colombia, en el promedio nacional, podían ganar 816 pesos al año, si trabajaban 25 días al mes y todas las 52 semanas del año. En el caso de las mujeres, el salario anual promedio si trabajaban todos esos días apenas alcanzaría los 588 pesos.²⁶⁰

Pero muchos de los jornaleros estaban lejos de alcanzar este máximo, aún trabajado la misma cantidad de días. Aunque el promedio nacional de los jornales agrícolas más frecuentes en 1951, en el caso de los hombres, supera los 2 pesos, de acuerdo con la norma de salario mínimo diario contenida en el Decreto 3871 de 1949, que reglamentó la Ley 6ª de 1945, que estableció el salario mínimo legal diario en esa cantidad, se observa que muchos jornales pagados no llegan a esta cantidad. El jornal mínimo que se pagaba en muchos departamentos era inferior, con lo que los ingresos anuales de muchos de estos jornaleros no alcanzaban los 600 pesos anuales (trabajando 25 días al mes) que habría garantizado el cumplimiento del salario mínimo. Y, en lo relativo a los jornales pagados a mujeres, encontramos que el jornal mínimo que se pagó a mujeres en Boyacá y Nariño apenas fue de 20 centavos, o sea una décima parte del salario mínimo legal diario, como lo podemos ver en los cuadros 16 y 17. Esto nos muestra la amplitud de las diferencias salariales existentes.

²⁵⁹ KOLKO (1962) Pág. 61

²⁶⁰ Los datos de jornales colombianos provienen de DANE (1953) Págs. 376 a 379

**CUADRO 16 Jornales Agrícolas pagados en 1951 a Hombres Mayores de 18 años Climas Caliente y Frío
Con Alimentación y Sin Alimentación**

CUADRO 16 JORNALES AGRÍCOLAS 1951												
HOMBRES MAYORES DE 18 AÑOS												
	CLIMA CALIENTE						CLIMA FRÍO					
	Con Alimentación			Sin Alimentación			Con Alimentación			Sin Alimentación		
	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia
Antioquia	1,20	4,50	2,10	2,00	5,50	3,00	1,00	3,50	1,80	1,50	5,00	2,60
Atlántico	1,50	3,00	2,00	2,00	3,50	2,50	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Bolívar	1,00	3,00	1,60	1,50	4,00	2,60	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Boyacá	0,40	2,50	1,00	1,00	3,50	2,40	0,30	2,50	0,90	1,00	3,50	2,20
Caldas	1,20	5,50	2,40	2,00	6,50	3,50	1,00	5,00	2,10	1,80	6,00	3,10
Cauca	0,50	2,50	1,40	1,00	4,00	2,30	0,40	2,00	1,10	0,80	3,00	2,00
Cundinamarca	0,50	4,00	1,70	1,50	6,00	3,20	0,40	3,50	1,40	1,00	5,00	2,60
Chocó	1,00	3,00	1,80	2,00	3,50	2,60	2,00	2,20	2,10	3,00	3,00	3,00
Huila	1,10	3,00	2,00	2,30	5,50	3,50	0,80	3,50	1,90	1,00	4,50	3,20
Magdalena	1,00	3,50	2,10	2,00	5,00	3,20	1,00	4,00	2,00	2,00	5,50	3,10
Meta	2,00	3,50	2,80	3,50	5,00	4,50	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Nariño	0,50	2,50	1,00	0,80	3,50	1,70	0,30	1,50	0,80	0,40	2,00	1,30
Norte de Santander	1,00	3,00	1,90	2,00	5,00	3,50	1,00	3,50	1,60	1,50	5,00	3,00
Santander	0,60	2,50	1,30	1,50	4,00	2,70	0,40	2,00	1,10	1,00	4,00	2,40
Tolima	1,00	4,00	2,30	2,00	6,00	3,80	0,80	4,50	2,10	1,50	6,00	3,60
Valle del Cauca	1,00	4,00	2,00	2,50	5,50	3,30	1,00	4,00	2,00	2,00	5,50	3,30
Promedio Nacional	0,97	3,38	1,96	1,85	4,75	3,02	0,80	3,21	1,61	1,42	4,46	2,72

FUENTE: DANE (1953) Págs. 376 a 379

CUADRO 17 Jornales Agrícolas pagados en 1951 a Mujeres Mayores de 18 años Climas Caliente y Frío
Con Alimentación y Sin Alimentación

CUADRO 17 JORNALES AGRÍCOLAS 1951												
MUJERES MAYORES DE 18 AÑOS												
	CLIMA CALIENTE						CLIMA FRÍO					
	Con Alimentación			Sin Alimentación			Con Alimentación			Sin Alimentación		
	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia	Míni mo	Máxi mo	Mayor Frecuen cia
Antioquia	0,40	2,70	1,40	0,70	4,00	2,10	0,60	2,80	1,20	0,80	4,00	1,90
Atlántico	0,50	2,00	0,90	0,80	2,50	1,40	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Bolívar	0,40	2,00	0,80	0,80	3,00	1,50	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Boyacá	0,20	2,00	0,70	0,50	2,50	1,60	0,20	2,00	0,70	0,40	3,00	1,50
Caldas	0,50	5,00	1,70	1,10	5,50	2,70	0,40	4,50	1,70	1,00	5,00	2,60
Cauca	0,50	2,00	0,90	0,80	4,00	1,70	0,50	2,20	0,90	0,80	3,00	1,60
Cundinamarca	0,30	3,00	1,10	1,30	4,00	2,60	0,30	2,10	1,10	1,00	4,00	2,20
Chocó	0,75	2,50	1,80	1,50	3,00	2,00	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Huila	0,30	2,50	1,20	1,00	4,00	2,30	0,30	3,00	1,30	0,60	4,00	2,30
Magdalena	0,30	2,30	1,00	0,60	3,00	1,80	0,50	3,90	1,20	1,00	4,40	1,90
Meta	2,00	3,00	2,50	3,50	4,50	4,00	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Nariño	0,20	1,80	0,60	0,40	2,50	1,10	0,20	1,20	0,50	0,30	1,60	0,90
Norte de Santander	0,60	2,00	1,20	1,20	3,50	2,40	0,50	3,00	1,10	1,00	4,00	2,00
Santander	0,20	1,80	0,80	0,80	3,00	1,90	0,30	2,00	0,70	0,60	3,00	1,70
Tolima	0,40	3,00	1,30	1,00	4,50	2,40	0,50	3,50	1,30	1,00	4,50	2,40
Valle del Cauca	0,80	3,50	1,50	1,50	4,70	2,60	0,70	3,50	1,60	1,50	5,00	2,50
Promedio Nacional	0,52	2,57	1,21	1,09	3,64	2,13	0,42	2,81	1,11	0,83	3,79	1,96

FUENTE: DANE (1953) Págs. 376 a 379

En cuanto a la industria, se observa que, en comparación con los Estados Unidos, el porcentaje del valor agregado que se destina a salarios es menor. En 1953, en el promedio nacional, la remuneración total a los empleados en la industria equivalía al 56% del valor

agregado en los Estados Unidos.²⁶¹ En Colombia la remuneración total pagada a los empleados de la industria equivalía al 29% del valor agregado.²⁶²

Al respecto el informe de la misión del BIRF dirigida por Lauchlin Currie, comentó que “con mucha frecuencia encontramos que los márgenes de utilidad estaban a niveles que parecían excesivamente elevados”²⁶³

Dicha misión también encuentra “el sentimiento de que era inútil tratar de mejorar las condiciones de ciertos grupos, puesto que los salarios mayores sólo resultarán en menos trabajo”²⁶⁴

Es importante contrastar este sentimiento que encuentra la misión dirigida por Currie, con los sufrimientos de muchos trabajadores por sus bajos ingresos que reporta la misión “Economía y Humanismo” dirigida por el Padre Lebret. En su informe encontramos que “los campesinos alcanzan a hacer algunas economías para comprar objetos o productos de primera necesidad, pero esto es a menudo en detrimento de su nutrición y de su salud”.²⁶⁵

La gran mayoría de la población rural “se encuentra en un nivel de vida todavía muy poco por encima de la vida primitiva”²⁶⁶ Otras características de la mayoría de la población rural que encuentra el estudio de Lebret son:

- Nivel doméstico muy bajo: el 75% de las viviendas son de tipo inferior, descritas como casuchas primitivas o pobres casas de tierra. “El suelo es de tierra pisada o simplemente de tierra. Las paredes son por lo general de madera o de bahareque, algunas de tapia pisada o de adobe. El tejado, de paja o palma. Este tipo de casas no tiene dependencias para los utensilios, ni para los víveres, ni para los animales domésticos. Los servicios son casi inexistentes: ni agua, ni baño, ni sanitario, ni electricidad. El mobiliario es muy reducido, no hay camas para todos y frecuentemente

²⁶¹ U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1955)

²⁶² DANE (1955)

²⁶³ CURRIE (1950) Pág. 110

²⁶⁴ CURRIE (1950) Pág. 19

²⁶⁵ LEBRET (1958) Pág. 78

²⁶⁶ LEBRET (1958) Pág. 102

no hay asientos; en tales casas no existe ninguna muestra de comodidad. Como las gentes que las habitan son muy pobres, no tienen medios de transporte personales ni medios de cultura y descanso.”²⁶⁷

- Nivel de salud muy bajo: “fuerte mortalidad en los primeros años y cantidad importante de enfermedades”²⁶⁸

- Muy bajo nivel económico: “Miseria” Agricultura muy atrasada²⁶⁹

- Ignorancia- Insuficiencia masiva de la enseñanza.

En cuanto a las ciudades, la misión dirigida por el Padre Le Bret encuentra que “Los medios populares urbanos constituyen un subproletariado caracterizado. Este medio solamente dispone de salarios insuficientes para una vida digna, con el agravante de la inseguridad en el empleo y del desempleo frecuente. Su manera de vivir, a pesar de la presencia en la ciudad, permanece vecina a un nivel primitivo. Mortalidad infantil y enfermedades de masa, causan en él estragos considerables. La capacidad doméstica no es superior a la muy baja de los medios rurales. Los barrios populares son de tipo anárquico y nunca de tipo orgánico, lo que quiere decir que no se encuentra la zona de equipos comerciales, culturales, administrativos, de esparcimiento y de salud que permiten la vida colectiva y que crean una vida de barrio benéfica.”²⁷⁰

²⁶⁷ LEBRET (1958) Págs. 78 y 79

²⁶⁸ LEBRET (1958) Pág. 102

²⁶⁹ LEBRET (1958) Pág. 102

²⁷⁰ LEBRET (1958) Pág. 106

3.3 Evolución de las Desigualdades entre Categorías Socio-Ocupacionales en Colombia en la Segunda Mitad del Siglo XX

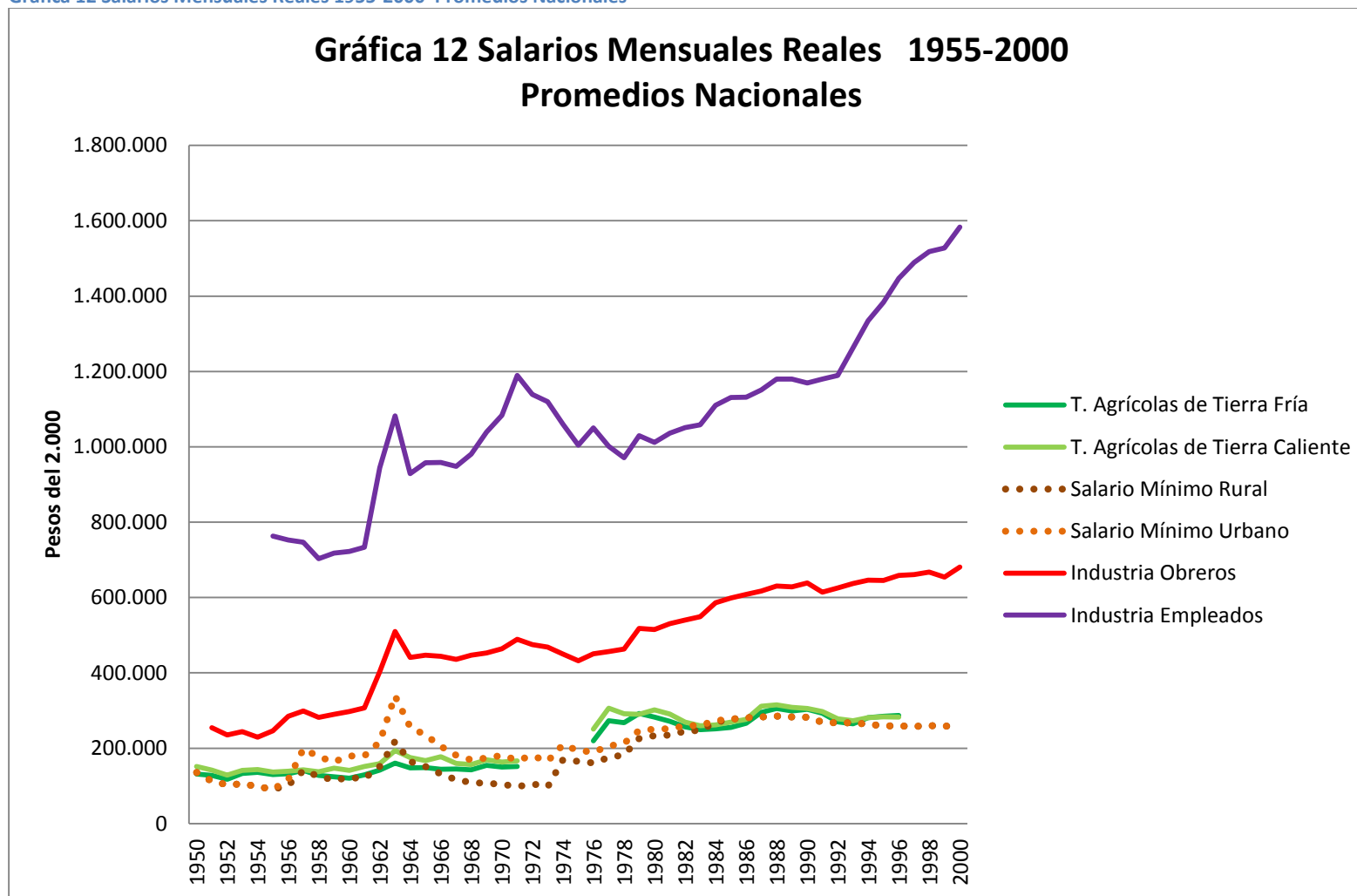
A continuación se analizará la evolución entre 1950 y el 2000 de los salarios de diversas categorías socio-profesionales (jornaleros agrícolas, obreros, empleados, etc.) y el comportamiento en este período de las diferencias salariales entre dichas categorías sociales.

3.3.1 Crecimiento de las desigualdades entre salarios mensuales de las distintas categorías sociales en el promedio nacional

En la gráfica 12 podemos ver la evolución de varios salarios mensuales promedio en Colombia y el crecimiento de las diferencias salariales. En esta gráfica observamos los salarios promedio mensual de empleados y obreros de la industria, jornaleros agrícolas de tierra fría y de tierra caliente, el salario mínimo mensual rural y el salario mínimo mensual urbano para el período 1950-2000.

En esta gráfica se observa el crecimiento real de los diferentes salarios y resulta evidente en primera instancia que los salarios de los empleados de la industria crecieron más que los salarios de los obreros y éstos más que los ingresos mensuales de los trabajadores agrícolas.

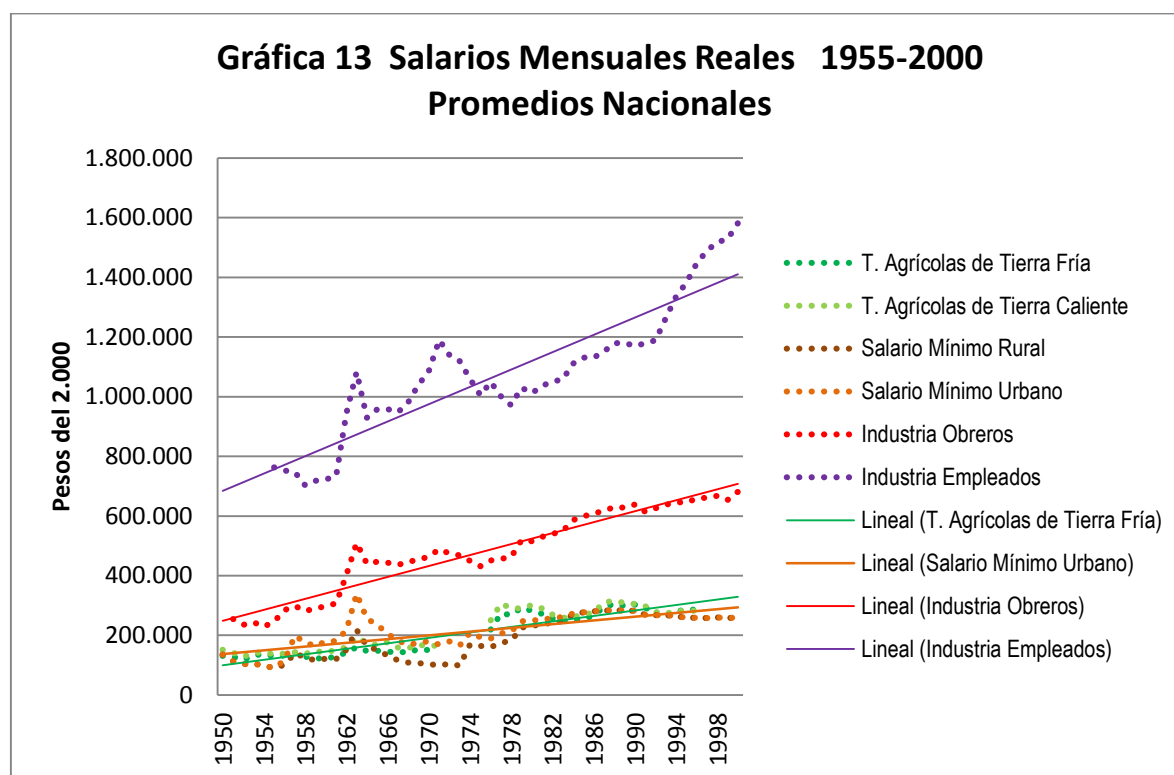
Gráfica 12 Salarios Mensuales Reales 1955-2000 Promedios Nacionales



FUENTE: Elaborado por la autora usando datos de ANEXO Tablas 12, 14 y 21. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

En 1951 un obrero de la industria ganaba en un mes²⁷¹ (en promedio) el doble de lo que ganaría un jornalero agrícola en tierra fría (en el promedio nacional) cuando éste trabajaba 25 días al mes. En 1996, último año para el que se dispone de estadísticas sobre jornales agrícolas, un obrero ganaba 2,3 veces lo que un trabajador agrícola de tierra fría. Por tanto, creció un poco la desigualdad relativa entre obreros y jornaleros agrícolas en este período. Con respecto al salario mínimo, en 1951 un obrero ganaba en promedio 2,26 salarios mínimos en el 2.000 ganará 2,6 salarios mínimos.²⁷²

Gráfica 13 Salarios Mensuales Reales 1955-2000 Promedios Nacionales Líneas de Tendencia



FUENTE: Elaborado por la autora usando datos de ANEXO Tablas 12, 14 y 21.

En 1953, un empleado de la industria ganaba, en el promedio nacional, 466 pesos, que equivalen a 819.329 pesos del 2.000. El salario de un obrero era en promedio 139 pesos

²⁷¹ En 1956 un obrero trabajaba 221 horas al mes, que equivaldrían a 51 horas a la semana, según el Anuario Estadístico de dicho año. Se le pagaban 272 horas al mes.

²⁷² Éste es el salario promedio de un obrero permanente, no de un obrero temporal.

en el 53, que equivalen a 244.399 pesos del año 2.000.²⁷³ Por tanto, en pesos constantes del 2.000, un empleado ganaba, en promedio, 574.990 pesos más que un obrero en el año de 1953. En el año 2.000, en el promedio nacional, un empleado ganaba 901.873 pesos más que un obrero. Éste es el incremento de la desigualdad absoluta. Éste cálculo nos permite apreciar que la capacidad adquisitiva de los empleados de la industria creció más que la capacidad adquisitiva de los obreros de la industria en este medio siglo.

Si hacemos la misma comparación con el salario mínimo encontramos que, en pesos constantes del 2.000, un empleado de la industria en el año 1953 en promedio ganaba 713.817 pesos más que un trabajador que ganara el salario mínimo. En el año 2.000 un empleado ganará 1.322.912 pesos más que un trabajador que gana un salario mínimo de dicho año. Éste es un importante incremento de la desigualdad absoluta entre ambos tipos de trabajadores. Este incremento de las desigualdades absolutas es lo que observamos en la gráfica 13 como una apertura de un abanico.

En el cuadro 18 podemos ver una comparación con los ingresos mensuales de los jornaleros agrícolas. El salario mensual de los jornaleros agrícolas proviene de multiplicar el jornal por 25 días trabajados (es decir incluyendo los sábados). Por tanto, ésta es una estimación de los ingresos máximos que podría obtener un jornalero agrícola. El pago por días, no obstante, no obliga al empleador a contratar al jornalero todos los días laborables de un mes, por lo que es muy probable que los ingresos reales de los jornaleros agrícolas sean aún mucho menores que las bajas cifras que encontramos en el cuadro 18.

De hecho, hay testimonios según los cuales “en el campo, a una persona no le dan trabajo sino cuatro días de la semana para no tenerle que pagar el dominical”.²⁷⁴

²⁷³ DANE (1955)

²⁷⁴ CAÑAS RESTREPO (2003)

CUADRO 18 Salarios Mensuales Promedios Nacionales 1953 - 1996 en pesos corrientes y constantes del 2000

CUADRO 18					
Salarios Mensuales (Promedios Nacionales)					
	1953	1996	1953	1996	Diferencia entre 1953 y 1996 en pesos del 2000
	en pesos nominales		en pesos del 2000		
Jornaleros Agrícolas de Tierra Fría	76	157.450	133.303	287.302	153.999
Jornaleros Agrícolas de Tierra Caliente	80	154.975	140.957	282.786	141.829
Obreros de la Industria	139	361.023	244.339	658.766	414.426
Empleados de la Industria	466	793.120	819.329	1.447.222	627.893
Salario Mínimo	60	142.126	105.512	259.339	153.827
FUENTE: Datos de DANE (1955) y ANEXO Tablas 12, 14 y 21.					

En el cuadro 18 observamos que el aumento de la capacidad adquisitiva de los empleados en este período (1953 a 1996) equivale a 4 veces el aumento de la capacidad adquisitiva de los jornaleros agrícolas de tierra fría, o 4,4 veces el aumento de la capacidad adquisitiva de los jornaleros agrícolas de tierra caliente. Estas cifras revelan un importante aumento de la desigualdad absoluta entre ambos tipos de trabajadores.

En el cuadro 19 podemos ver una comparación de salarios mensuales en los Estados Unidos para los mismos años. Se observa que la desigualdad relativa entre los trabajadores agrícolas y los trabajadores de la industria disminuyó. Inclusive la desigualdad absoluta entre los trabajadores agrícolas y los obreros (production workers) disminuyó, por cuanto la capacidad adquisitiva de los primeros aumentó más que la de los segundos. Esto difiere completamente del caso colombiano. En cuanto a las desigualdades salariales entre trabajadores en el área de producción (obrerros) y los otros empleados de la industria, éstas eran mucho menores que el caso colombiano en 1953, pero luego aumentaron mucho más. Como lo veíamos en la gráfica 11, esto sucede a partir de mediados de los 70s. No obstante en el año de 1996 las diferencias salariales entre ambos tipos de trabajadores son aún menores que las que existen en Colombia.

CUADRO 19 Salarios Mensuales en los Estados Unidos Promedios Nacionales en dólares corrientes y constantes del 2000

CUADRO 19					
Salarios Mensuales en los Estados Unidos (Promedios Nacionales)					
	1953	1996	1953	1996	Diferencia entre el 53 y 1996 en dólares del 2000
	en dólares nominales		en dólares del 2000		
Farm Laborers	133	1.573	855	1.726	871
Production Workers	311	2.301	2.008	2.525	517
Nonproduction Workers	455	4.309	2.934	4.729	1.795
Farm Laborers = Trabajadores Agrícolas Production Workers = Trabajadores en el Área de Producción Nonproduction Workers = Trabajadores en áreas distintas a Producción como Administración y Ventas, incluye al personal supervisor y directivo.					
FUENTE: Elaborado por la autora con datos de UNITED STATES CENSUS BUREAU (1955), U.S. CENSUS BUREAU (1957), U.S. CENSUS BUREAU (1998).					

Los 76 pesos que ganaba un jornalero de tierra fría en promedio en 1953 (si trabajaba 25 días al mes) equivalen a 30 dólares de dicho año. Esta última cifra es igual a 178 dólares de 1996.²⁷⁵ En este último año los 157 mil pesos que gana un jornalero agrícola de tierra fría equivalen a 152 dólares con el cambio del momento. De modo que, en dólares constantes de 1996, los jornaleros agrícolas pierden ingresos entre el 53 y el 96. Entretanto en los Estados Unidos los 133 dólares que ganaba en promedio un trabajador agrícola en 1953 equivalen a 781 dólares de 1996, pero en este último año los ingresos mensuales promedio de los trabajadores agrícolas alcanzan los 1.573 dólares. En dólares constantes de 1996, entonces, encontramos que el poder adquisitivo de los trabajadores agrícolas estadounidenses se duplicó mientras que el de los jornaleros agrícolas colombianos disminuyó. En pesos constantes, como lo vimos antes, sí hubo un aumento del poder adquisitivo de los jornaleros agrícolas, pero éste fue mucho menor que el aumento del poder adquisitivo de los empleados de la industria.

La tendencia hacia un crecimiento de las desigualdades salariales absolutas en Colombia, que podemos observar en las gráficas 12 y 13, no tuvo un crecimiento constante

²⁷⁵ Conversión a dólares de 1996 usando el Índice de Precios al Consumidor (Consumer Price Index) de United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

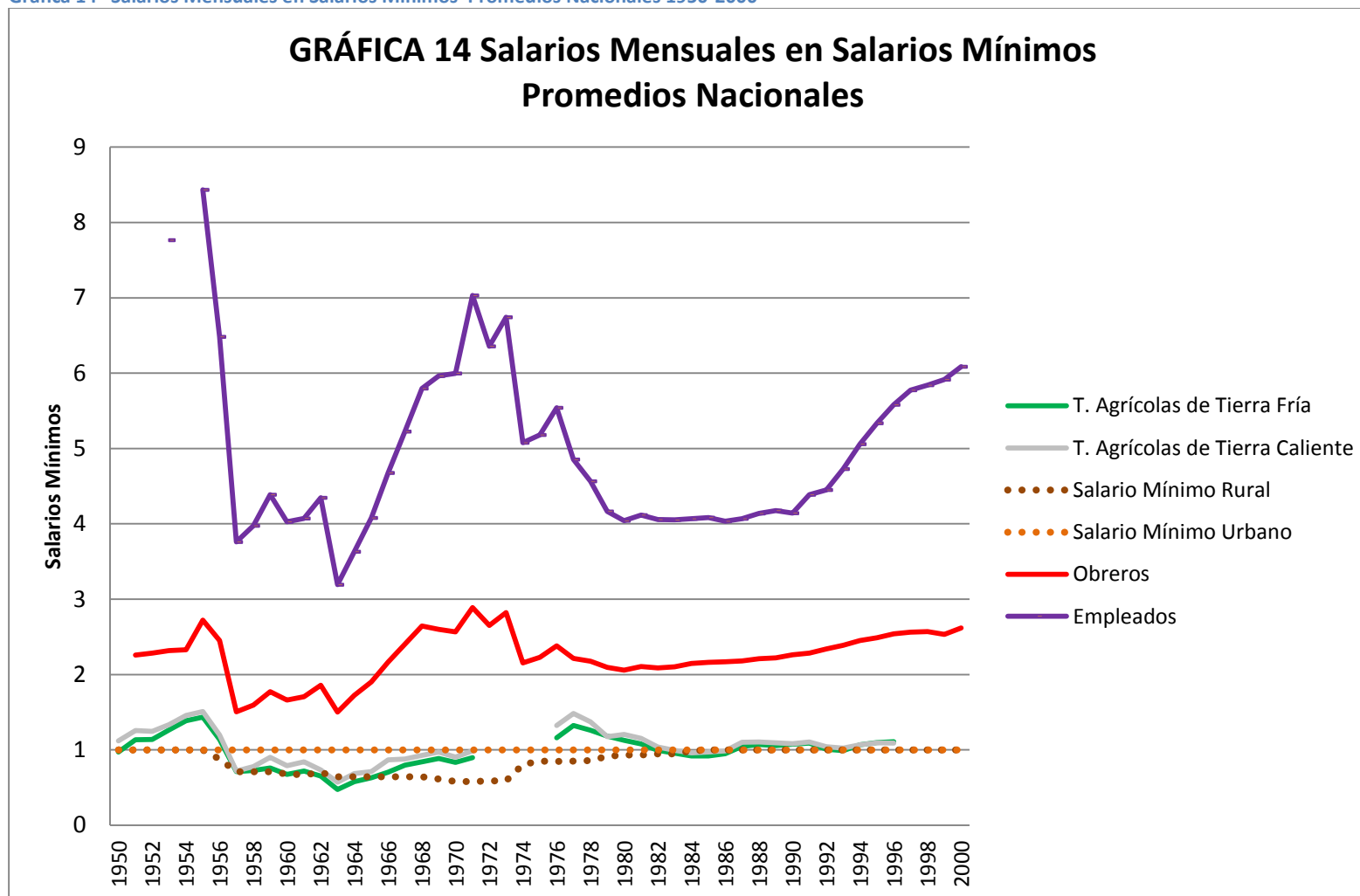
sino que presentó importantes variaciones durante el período estudiado. En estas gráficas observamos un incremento importante de las desigualdades a partir de 1987. Esto podemos verlo con más claridad en la gráfica 14, en la que observamos los salarios mensuales promedio de trabajadores agrícolas, obreros de la industria y empleados de la industria en salarios mínimos.

En la gráfica 14 podemos observar con claridad 4 períodos: En un primer período, hasta el año de 1963, se observa una disminución de las diferencias salariales relativas dentro de la industria y de los salarios de la industria con respecto al salario mínimo urbano (pero el salario mínimo rural se aleja del urbano y el movimiento de los jornales agrícolas es similar al primero). Luego en un segundo período, se observa un aumento de las diferencias salariales relativas entre todos los salarios estudiados entre los años de 1964 y 1971.

Entre el 72 y el 86 encontramos un tercer período en el que disminuyen todas las diferencias salariales relativas incluyendo aquellas entre los salarios rurales y los urbanos. Finalmente, en el último período, que comienza en el 87, aumentan todas las diferencias salariales.

El aumento de las desigualdades salariales en 1987, coincide con el aumento de las desigualdades salariales en la industria en los Estados Unidos a partir de este año, como lo vimos antes. En el caso de Francia, las diferencias salariales dejan de disminuir precisamente a partir del 87, pero, como lo veíamos en la gráfica 10, no se ve un aumento de las diferencias salariales hasta el cambio de siglo. En lo relativo a los salarios de la industria, las desigualdades salariales entonces aumentan tanto en los Estados Unidos como en Colombia a partir de 1987. No obstante, las desigualdades salariales de partida son mucho mayores en Colombia. Por lo pronto, esta similitud encontrada se refiere sólo al caso de los salarios de la industria, es decir a la relación de los salarios de los obreros con el resto de los empleados de la industria. El caso de los trabajadores agrícolas en los Estados Unidos es muy distinto al colombiano.

Gráfica 14 Salarios Mensuales en Salarios Mínimos Promedios Nacionales 1950-2000



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 12, 14 y 21.

En el cuadro 20 observamos los salarios mensuales promedio que veíamos en la gráfica 12 en pesos constantes del 2.000 para los años comienzo y final de cada período. También en este cuadro vemos cuánto aumentaron (o disminuyeron) los salarios reales en cada período.

CUADRO 20 Salarios Mensuales Reales Promedios Nacionales 1953-2000 y Crecimiento del Poder Adquisitivo para Trabajadores Agrícolas, Obreros, Empleados y Trabajadores que ganan el Mínimo

CUADRO 20 Salarios Mensuales Reales Promedios Nacionales						
Años	T. Agrícolas de Tierra Fría	T. Agrícolas de Tierra Caliente	Salario Mínimo Rural	Salario Mínimo Urbano	Industria	
					Obreros	Empleados
pesos del 2.000						
1953	133.303	140.957	105.512	105.512	244.339	819.329
1963	176.704	189.880	218.015	339.134	509.549	1.082.403
1964	149.614	158.370	164.461	255.828	440.650	928.960
1971	151.862	166.545	97.788	169.173	488.842	1.189.623
1972			105.428	179.227	474.813	1.139.453
1986	266.114	276.542	280.486	280.486	608.541	1.131.411
1987	295.207	311.416	282.930	282.930	617.216	1.151.011
1996	287.302	282.786	259.339	259.339	658.766	1.447.222
2000			260.100	260.100	681.139	1.583.012
Crecimiento de los salarios mensuales en pesos del 2.000 (Crecimiento del Poder Adquisitivo)						
Períodos	T. Agrícolas de Tierra Fría	T. Agrícolas de Tierra Caliente	Salario Mínimo Rural	Salario Mínimo Urbano	Industria	
					Obreros	Empleados
1953 a 1963	43.401	48.922	112.503	233.622	265.210	263.074
1963 a 1971	-24.842	-23.335	-120.227	-169.961	-20.707	107.220
1971 a 1986	114.252	109.997	182.698	111.313	119.699	-58.212
1986 a 1996	21.188	6.244	-21.147	-21.147	50.224	315.810
1986 a 2000			-20.386	-20.386	72.598	451.601
FUENTE: Elaborado por la autora con datos de DANE (1955) y ANEXO Tablas 12, 14 y 21.						

Es llamativa la pérdida de poder adquisitivo de los salarios bajos entre los años 1963 y 1971. Luego resulta muy interesante que entre 1971 y 1986 sucede lo contrario, los salarios bajos tienen aumentos importantes mientras que los empleados pierden poder adquisitivo. A partir de 1987, como lo dijimos antes, esta tendencia se revierte y observamos con claridad que los salarios altos aumentan mucho más que los bajos.

3.3.2 Período 1953 a 1963 : Disminución de las Desigualdades

En general, durante el período estudiado, las políticas de salario mínimo e incrementos del mismo son uno de los factores que explican la disminución de las desigualdades salariales. Esta actuación del Estado se relaciona con una concepción del Estado como impulsor del desarrollo económico y regulador de la vida económica, dentro de un modelo de desarrollo económico proteccionista y centrado en el mercado interno. No obstante, esto no explica suficientemente la actuación del Estado en lo relativo al salario mínimo. Como se verá a continuación, hay razones políticas importantes que influyen en la determinación del salario mínimo y en los aumentos del mismo.

El salario mínimo en Colombia comienza en 1950, justo al inicio del período considerado. El decreto 3871 de diciembre de 1949, establecía un salario mínimo de 2 pesos diarios, 60 inembargables al mes y creaba la tradición de aumentos progresivos de los salarios, de acuerdo con la “costumbre norteamericana”. La preocupación por el comunismo, que aumenta tras la Revolución Comunista China, se encuentra presente en la toma de estas medidas. Los salarios diarios pagados en el país debían subir de la siguiente manera:

Salarios hasta \$2 diarios en un 15 %

Salarios de \$2,01 s \$4 en un 12%

Salarios de \$4,01 s \$6 en un 10%

Salarios de \$6,01 s \$8 en un 8%

Salarios de \$8,01 s \$10 en un 6% ²⁷⁶

²⁷⁶ El Tiempo, 7 de diciembre de 1949-

Estas medidas tuvieron lugar en el gobierno de Ospina, en un momento en el que el gobierno conservador necesitaba legitimarse tras la renuncia por parte de los liberales a participar en las elecciones de noviembre de 1949, como consecuencia del asesinato de Gaitán y la violencia partidista generalizada.

Más allá de sus convicciones personales, también necesitaba legitimarse el General Rojas Pinilla, quien decretó el primer y más grande aumento del salario mínimo, a partir de octubre de 1956, en un 156 % para el salario mínimo urbano, que pasó de los 60 antes mencionados a 135 pesos mensuales (mientras que el salario mínimo rural se aumentó sólo hasta los 96 pesos), y ordenaba también aumentos del mínimo para los siguientes 3 años. Es importante observar que el salario mínimo no se había aumentado desde su establecimiento hasta este momento.

Sin embargo, la alta inflación del año 57 perjudicó a los obreros, cuyos salarios no aumentaron en la misma proporción en que había aumentado el salario mínimo. De hecho, el salario promedio de los obreros en 1957 fue tan sólo un 18,4% superior al salario promedio el año anterior, lejos de un aumento similar al del salario mínimo, que como vimos fue de un 156%. Esto contribuyó a la participación de las directivas sindicales en los eventos de mayo de 1957 que llevaron a la renuncia del General Rojas Pinilla.²⁷⁷

La Junta Militar, que reemplazó a Rojas Pinilla en el poder en 1957, decretó un aumento del 15% para todos los salarios menores de 400 pesos y de 10% para todos los salarios mayores de 400 pesos.²⁷⁸ El alza del costo de vida fue uno de los motivos de este aumento:

*“Teniendo en cuenta el considerable aumento en el costo de la vida, del cual tampoco es responsable, creyó de su resorte intervenir directamente en un proporcionado aumento de los salarios. No tomar esta actitud hubiera implicado permanecer indiferente ante un franco y generalizado malestar social sin administrar el remedio adecuado.”*²⁷⁹

Este decreto, 118 de 1957, es el mismo en el que se crea el Subsidio Familiar y el SENA. El ministro Emiliani exponía los siguientes motivos para ello:

²⁷⁷ En AYALA DIAGO (1996) se examinan a profundidad estos eventos.

²⁷⁸ Decreto 118 de 1957

²⁷⁹ El Tiempo, 22 de Junio de 1957, pág. 17

“Si el hombre no es un puro animal económico, indómito y voraz, sino que está sometido al efluvio bienhechor del espíritu y a la ortopedia de la razón y de la moral, no es posible que las relaciones obrero-patronales, esencialmente humanas, puedan ser plenamente satisfactorias si se prescinde de estos últimos factores. Y estos factores espirituales, a su turno, no pueden alcanzarse si al obrero no se le reconoce la dignidad de su posición social, comenzando por la respetabilidad que apareja la calidad de padre de familia, y si no se le dota de una suficiente capacitación técnica y educativa que lo eleve a la calidad de persona responsable. Fue así como el gobierno de la Junta Militar, inspirándose en las encíclicas pontificias, decidió establecer el subsidio familiar y crear el servicio nacional de aprendizaje (Sena)”²⁸⁰

El aumento de salarios decretado en 1963, durante el gobierno del Presidente Guillermo León Valencia fue más progresivo que el de 1957, como podemos ver a continuación:

Las remuneraciones menores de \$300 tendrán un aumento hasta del 40%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$301 y 400 hasta el 35%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$401 y 500 hasta el 25%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$501 y 600 hasta el 20%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$601 y 700 hasta el 16%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$701 y 800 hasta el 12,5%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$801 y 1.000 hasta el 11%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$1.001 y 1.500 hasta el 10%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$1.501 y 2.000 hasta el 8%
 Las remuneraciones comprendidas entre \$2.001 y 3.000 hasta el 5%
 Reducción hasta del 20% de las asignaciones mayores de \$5.000 de los funcionarios públicos
 (FUENTE: El Tiempo, 10 de enero de 1963, p.1 y 12)

El aumento de salarios de 1963 se enmarca dentro de una política social que buscaba evitar una revolución como la Cubana, y corresponde con las orientaciones dadas por los Estados Unidos en el momento.

El interés por evitar una revolución como la Cubana lo podemos observar claramente en las declaraciones dadas por el presidente Valencia en su discurso de posesión en agosto de 1962:

Reconociendo como reconozco, justiciero y expresamente los grandes esfuerzos realizados por los Gobiernos anteriores y de manera singular los extraordinarios que acaba de realizar la administración Lleras en el campo social, quiero declarar que la

²⁸⁰ El Tiempo, 22 de Junio de 1957, pág. 17

característica esencial de mi Gobierno, es decir, lo que espero que le dará sitio especial en la historia del país, será en sensibilidad social, su infatigable, su permanente, su insatisfecha sensibilidad social. La nación exige una transformación esencial en la inmensa mayoría de sus actividades, a fin de sincronizar las posibilidades del país, por fortuna inmensas, con las necesidades del pueblo. Porque existe por desgracia, todavía en nuestro medio, una desproporción enorme de los que tienen todo y los que no tienen nada y esto es tan funesto y peligroso que se debe acortar cuanto antes esta distancia para poder disfrutar de auténtica, de real, de efectiva seguridad social. Ya lo he dicho muchas veces: hacemos la transformación o padecemos la revolución. Pero no una transformación demagógica con programas disolventes e ilusorios, que superarán en su ejecución las posibilidades económicas del país, porque sus resultados serían nugatorios y catastróficos, sino una transformación inspirada en las palabras de Cristo, que desde hace veinte siglos están esperando su leal ejecución sobre la tierra. ²⁸¹

El Presidente Valencia defendía el aumento de sueldos como una política Cristiana, al tiempo que el Ministro de Trabajo, Belisario Betancur, explicaba la lógica de la misma dentro de una perspectiva keynesiana de la economía: “salarios justos y protección a la familia del trabajador no solo no hieren a la empresa, sino que la fortalecen y amplían los mercados” ²⁸²

El ministro Betancur iba más allá al denunciar la explotación laboral: “Toda explotación del trabajo, afirmaba Alfonso Patiño Roselli en la ONU, es inaceptable aunque esté amparada por las leyes del mercado.” ²⁸³

El ministro, comenzaba dicha entrevista haciendo la siguiente exposición acerca del sindicalismo:

“La nación colombiana siguió de cerca las amenazas de conmoción social que se presentaron en 1962. Hubo momentos en que todos los signos presagiaban el caos. Esa impresión se debía – ahora hemos de reconocerlo como experiencia -, a cierta hiperestesia colectiva y a olvido del lenguaje a través del cual se expresan los problemas en el ámbito obrero-patronal. Los 150 pliegos de peticiones que se negocian a diario, son el idioma natural de aquella décima parte de la población económicamente activa, que representan los sindicalizados. Y las huelgas, cuando siguen el itinerario de la ley y miran a los intereses de la comunidad y de la economía, no son señales que marquen hacia el derrumbe sino respiradero de las tensiones sociales.” ²⁸⁴

²⁸¹ El Tiempo, 8 de Agosto de 1962

²⁸² El Tiempo, 5 de enero de 1963, p. 12

²⁸³ El Tiempo, 5 de enero de 1963, p. 12

²⁸⁴ El Tiempo, 5 de enero de 1963, p. 1 y 12

El aumento de salarios se hacía necesario por los efectos de la inflación. En la exposición de motivos de la Ley se mencionaba la “necesidad de presentar soluciones inmediatas a ese deterioro en la capacidad adquisitiva de salarios y pensiones” y “Mantener los ingresos necesarios para conservar e incrementar los niveles básicos de subsistencia, entre los asalariados, y de manera primordial en los sectores de bajos ingresos por lo cual la escala presenta aumentos porcentuales mayores para las asignaciones inferiores”²⁸⁵

En su discurso de Año Nuevo de 1963 el Presidente había declarado ya como motivo de este proyecto la pérdida de capacidad adquisitiva de los salarios bajos y había acusado a los especuladores, que en este año fueron judicializados y condenados:

*“El ministerio de Justicia designó para todo el país jueces investigadores de los delitos contra la economía nacional, que han venido instruyendo sumarios contra quienes han cometido delitos de especulación o acaparamiento. Esta benéfica campaña fue muy oportuna y ha contribuido eficazmente a contener los abusos y las alzas inmoderadas de precios. Es que no hay derecho a considerar que los más graves momentos y dificultades económicas de un país puedan ser aprovechados para el enriquecimiento sin causa de un grupo mínimo de privilegiados inescrupulosos, en detrimento y agobio de la inmensa masa nacional, que si apenas puede subsistir en forma infrahumana en épocas normales, estaría irremediablemente condenada a la miseria y a la muerte si en los momentos de la crisis económica el gobierno no fuera capaz de protegerla de los especuladores. Logrado así un equilibrio entre la capacidad adquisitiva del pueblo, que es mínima entre nosotros y la escala de los precios que tendrán que reajustarse en justicia como consecuencia inevitable de la elevación, el gobierno se preocupará mañana mismo en estudiar, la manera efectiva de orientar en escala real los salarios de los trabajadores colombianos y de los servidores públicos. Pero dentro de ese criterio que es el único posible para lograr adecuada y rápida financiación de rebajar los sueldos altos comenzando con el del presidente y los ministros del despacho, hasta la escala de los sueldos medianos y aumentar los sueldos bajos, desde los ínfimos con los cuales deberá principiarse hasta alcanzar la misma escala media de los sueldos. Porque esto es lo conveniente y porque es lo justo, acortar la enorme diferencia que existe en Colombia entre los sueldos bajos y los sueldos altos sin desconocer el hecho de que alguna diferencia en estas materias es inevitable como consecuencia de la total intrínseca competencia personal.”*²⁸⁶

²⁸⁵ El Tiempo, 10 de enero de 1963, p.1 y 12

²⁸⁶ El Tiempo, 2 de enero de 1963. Pág 8

3.3.3 Período 1964 a 1971 : Aumento de las Desigualdades

El aumento del salario de 1963, llevó el salario mínimo de los 300 pesos a los 400. Sin embargo, la alta inflación en los años siguientes (la inflación de 1963 fue particularmente alta) conllevó una pérdida de valor real del salario mínimo que, en pesos constantes (del 2000), ya en 1966 llegó a nivel inferior al de 1962, con lo que el aumento del salario mínimo de 1963 se había borrado.

El aumento de las desigualdades en el período que va de 1964 a 1971 resulta de una coyuntura en la que los bajos salarios pierden gran parte de su valor real mientras que los salarios de los empleados sí logran aumentos reales. La pérdida de valor real del salario mínimo en este período es bastante notable. Esta situación se corrige en el siguiente período, de 1971 a 1986.

En este período no existía aún la costumbre aún de aumentar el salario mínimo todos los años y, si la inflación aumentaba mucho en los años en que no se aumentaba el salario mínimo, éste naturalmente perdía valor real. Así, por ejemplo, entre febrero de 1963 y julio de 1969 no hubo aumentos del salario mínimo. El siguiente aumento importante tendrá lugar en abril de 1972. Entonces, entre 1964 y 1971, el salario mínimo perderá valor real y, como el salario promedio de los empleados de la industria (no los obreros) sí tuvo aumentos reales en este período, el resultado es un aumento de las desigualdades salariales entre ambos tipos de trabajadores.

De hecho, el artículo 4° de la Ley 1ª de 1963 había otorgado aumentos salariales según el índice de inflación pero fue derogado meses después, porque provocó la más airada reacción empresarial, a la que se sumaron algunas directivas de la Confederación de Trabajadores de Colombia (CTC) y la Unión de Trabajadores de Colombia (UTC).²⁸⁷

²⁸⁷ ARCHILA NEIRA (2003) Pág. 97

El aumento del desempleo durante la administración Valencia no afectó a los salarios de los empleados, cuyos salarios lograron un crecimiento real,²⁸⁸ pero ya vimos que el salario promedio de los obreros creció menos que la inflación. La tasa de desocupación en Bogotá aumentó del 7-8% en 1963-64 a más del 12% en 1967, y en abril de dicho año superó el 16%. Simultáneamente, en otras ciudades del país (Medellín, Cali, Barranquilla y Manizales), el desempleo alcanzó en este último año niveles del 15% al 18%.²⁸⁹

Pero, si el salario de los obreros no perdió tanto valor real como el salario mínimo, esto puede atribuirse al papel de las luchas sindicales y a los logros del movimiento obrero en general. Así, en 1965, la UTC y la CTC convocaron un paro contra la carestía y la represión laboral.²⁹⁰ Con ello se logró que, en el Código Laboral que se promulgó en dicho año, se prohibieran los despidos sin causa justa, se estableciera el salario triple dominical y la ampliación de la convocatoria de los tribunales de arbitramento a solicitud de los trabajadores.

Durante las administraciones de Lleras Restrepo y Misael Pastrana, el rápido crecimiento económico que caracterizó a este período permitió reducir los alarmantes niveles de desempleo.²⁹¹

Durante el gobierno de Carlos Lleras Restrepo, la UTC y la CTC convocaron a otro paro, en 1969, contra el alza en el transporte, la carestía y por mejoras laborales. El gobierno entonces realizó otra alza del salario mínimo, que pasó de los 420 pesos a 519. Este aumento ayudó a que el salario mínimo recuperara un poco del valor real perdido, no obstante, en pesos del 2.000, el valor del salario mínimo tras el aumento es aún inferior al valor de 1962, antes del aumento de salarios de 1963.

²⁸⁸ La investigación de ARANGO (1982) muestra, para los años 1970 y 1972, que en las empresas de propiedad extranjera hay mayores diferencias salariales que en las nacionales. Ver págs. 169 y 170

²⁸⁹ OCAMPO, AVELLA, BERNAL Y ERRÁZURIZ (2007) Pág. 292

²⁹⁰ SÁNCHEZ ÁNGEL (2009) Pág. 362

²⁹¹ OCAMPO, AVELLA, BERNAL Y ERRÁZURIZ (2007) Pág. 295

3.3.4 Período 1971 a 1986: Disminución de las Desigualdades

El período que va de 1971 a 1986 se caracteriza porque los salarios bajos tienen aumentos reales mientras que los salarios de los empleados pierden valor real. Es llamativo el hecho de que el año en el que cambia el ciclo, 1971, fue según Mauricio Archila “un año combativo en términos de protestas sociales, el de más registros durante el Frente Nacional”.²⁹²

Entre 1963 y 1971, el salario mínimo urbano había perdido un 50% de su valor real y el salario mínimo rural un 55% del mismo. En los paros generales de los trabajadores asalariados, tanto en los anunciados de 1963, 1965 y 1969 como en los que en efecto se llevaron a cabo en 1971, 1977 y 1981, el control de la inflación fue una de las consignas centrales.²⁹³

Los dirigentes obreros que convocaron el paro cívico nacional del 14 de septiembre de 1977 pedían un alza general de sueldos y salarios “porque el poder adquisitivo de los colombianos se ha desmejorado en un 49,8% según las estadísticas del DANE”.²⁹⁴

Por esto, el paro del 14 de septiembre fue “un movimiento reivindicatorio principalmente”, como lo expresaba Guillermo Hernández Rodríguez.²⁹⁵

*El llamamiento de las centrales obreras se hizo para un paro cívico. No se trataba solamente de una cesación en el trabajo de fábricas y campos. Era una invitación general a la ciudadanía, corroída en sus niveles de vida por la erosión cotidiana de la inflación. La clase obrera organizada obró como centro de convergencia. Como eje rector aglutinante de masas. La expresión visual de esta posición de paro ampliado se concretó, en Bogotá, por ejemplo, en que gran parte de la masa de desocupados, de artesanía periférica, de desplazados y de gente desesperada por la situación económica fue la que hizo frente a la fuerza pública, con impresionante desdén por la vida.*²⁹⁶

Este movimiento reivindicatorio fue duramente reprimido:

²⁹² ARCHILA NEIRA (2003) Pág. 142

²⁹³ ARCHILA NEIRA (2003) Pág. 229

²⁹⁴ EL TIEMPO, 3 de octubre de 1977

²⁹⁵ Ver SÁNCHEZ ÁNGEL (2009) Pág. 379

²⁹⁶ HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, Guillermo. *El Paro Septembrino y sus Proyecciones*. En: DELGADO, Óscar. “El paro popular del 14” Pág. 142

*Lo que era una huelga de brazos caídos en el querer de las cuatro Centrales - y se buscó que fuera una protesta popular activa con la fuerza organizada de los trabajadores como eje central por parte de las izquierdas – recibió el tratamiento de un paro subversivo, con militarización, toque de queda, cargas de fusilería contra la multitud, detenciones masivas, justicia militar, muertos y heridos por doquier, censura de radio y prensa. Todo esto en una situación de histeria de la coalición de gobierno con su retórica de apoyos al Estado de Derecho en la forma abierta del estado de sitio para la guerra interior. El jurista presidente descartó, literalmente, darle al conflicto el reconocimiento y, por ende, el tratamiento de un paro de protesta laboral y social. Le dio, en cambio, el tratamiento de un problema de orden público agravado, en la modalidad de guerra interior, al tenor del literal del artículo 121 de la Constitución sobre estado de sitio.*²⁹⁷

Tras el paro cívico, el Gobierno concedió un alza del salario mínimo menor a la que solicitaban los obreros. No obstante, es importante señalar aquí que el uso de las palabras “alza” o “aumento “ de los salarios en estos años es engañoso, puesto que lo único que estaban logrando las protestas obreras era una recuperación parcial del valor real de sus salarios perdido desde 1963. De hecho, el salario mínimo no recupera en todo el resto del siglo el valor que llegó a tener en el año 63. En el año 2.000 el valor real del salario mínimo es inferior en un 23% al valor que tenía en 1963.

Los llamados “aumentos” del salario mínimo en este período eran una medida de respuesta al malestar social.

Encontramos que, en Colombia, sólo a partir del 1979 se instaura la costumbre de aumentar el salario mínimo cada año. En dicho año, los centrales obreras comenzaron a recomendar a los trabajadores “en el sentido de que no se deben suscribir pactos obrero-patronales con vigencia superior a un año, ante la incertidumbre en que se ha ubicado la economía del sector laboral por efecto de las modificaciones de los precios en otras áreas fundamentales.”²⁹⁸

Durante el gobierno de Betancur, el fin de la bonanza cafetera y el consiguiente desbalance fiscal, llevaron al gobierno a implementar una política de austeridad en la que los salarios del sector público se aumentaron por debajo de la inflación.²⁹⁹ Ligado a la necesidad de reducir el gasto, el gobierno decretará menores aumentos a los salarios altos

²⁹⁷ SÁNCHEZ ÁNGEL (2009) Pág. 389

²⁹⁸ El Tiempo, 19 de Julio de 1979.

²⁹⁹ JUNGUITO Y RINCÓN (2007) Pág, 264

del sector público que a los bajos, lo que resulta en una importante disminución de las desigualdades salariales en el sector público. (En el apartado 3.3.10 se examinará con más detalle el movimiento de los salarios en el sector público)

3.3.5 Período 1987-2000 : Aumento de las Desigualdades

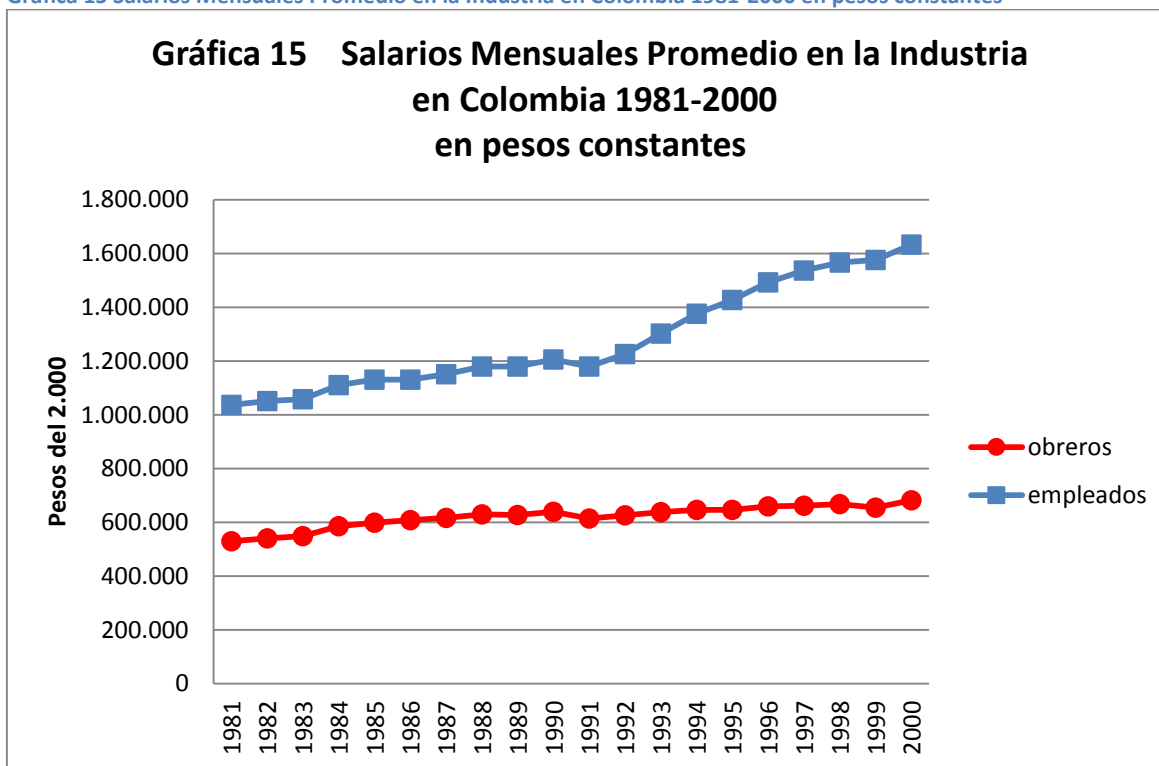
En la gráfica 14 y en el cuadro 20 se observa un importante aumento de las desigualdades salariales a partir de 1987. En las gráficas 15 y 16 podemos observar que el aumento de las desigualdades entre los salarios promedio, a nivel nacional, de empleados y obreros fue mayor del que se presentó, por ejemplo en España, en este período.

El fin de la tendencia hacia la disminución de las desigualdades en 1987 y el comienzo del aumento de las mismas, se relaciona con el cambio del modelo económico vigente. Óscar Rodríguez Salazar explica los cambios en las políticas económicas en este período de la siguiente manera:

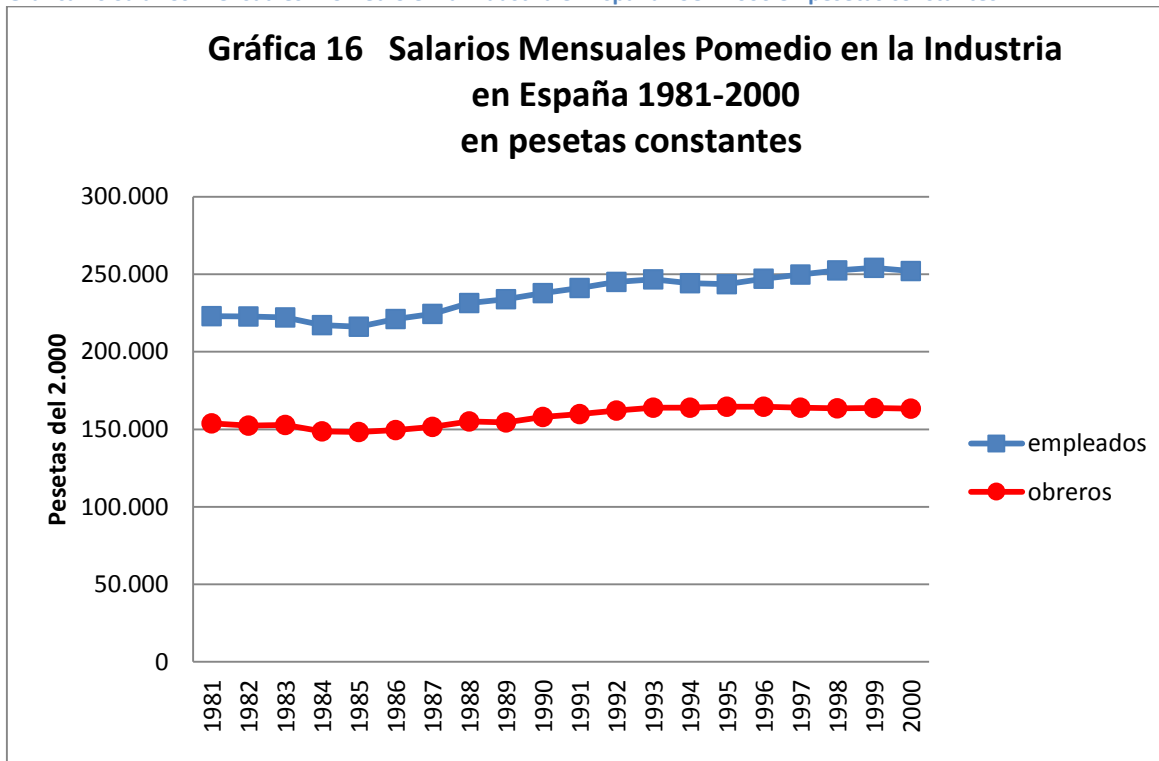
*En los últimos años de la década de los 80s, se puso en marcha un conjunto de políticas denominadas como de segunda generación, cuyo eje central giró en torno a la reducción de la hiperinflación y dejó de ser prioritaria la cancelación de la deuda externa. Los medios seleccionados para lograr la reducción del crecimiento de los precios y la disminución de la pobreza son en su orden: apertura al libre flujo de mercancías y capitales, disminución de subvenciones a la industria y al sector exportado, privatización de empresas comerciales e industriales del Estado y de algunas de servicios públicos, desreglamentación del mercado de trabajo, homogenización de la fiscalidad indirecta y revaluación de la tasa de cambio.*³⁰⁰

³⁰⁰ RODRÍGUEZ SALAZAR (2001) Pág .220

Gráfica 15 Salarios Mensuales Promedio en la Industria en Colombia 1981-2000 en pesos constantes



Gráfica 16 Salarios Mensuales Promedio en la Industria en España 1981-2000 en pesetas constantes



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de I.N.E. (Instituto Nacional de Estadísticas de España).

Según Eduardo Sarmiento Palacio, en Colombia, como consecuencia de la apertura, el empleo en la industria cayó en un 25%.³⁰¹ La producción de bienes intermedios es reemplazada por importaciones y surgen actividades de ensamble, unidades ligeras dominadas por las multinacionales y orientadas a confeccionar las importaciones de las casas matrices. Como resultado del desplazamiento de los bienes intermedios y de las actividades que emplean la mano de obra con la calificación promedio los trabajadores con menos de 14 años, que representan el 75% de la fuerza de trabajo, “han quedado prácticamente excluidos de la posibilidad de un empleo bien remunerado”.³⁰²

A lo anterior hay que añadir los efectos en los salarios de la reforma laboral de 1990 (Ley 50 de dicho año). Como resultado de la misma se observan de ese momento en adelante las siguientes dos tendencias en el mercado laboral colombiano:

* Quienes siguen contratando trabajadores utilizan efectivamente la Ley 50/90 y sustituyen contratos permanentes por temporales, parciales y de jornaleros, la pequeña, mediana y gran empresa del sector industrial es el mejor ejemplo.

* Sin embargo, la tendencia dominante es la de eliminar esos contratos y reemplazarlos por diversas figuras de contratos comerciales y civiles mediante los cuales se transforma al trabajador en un independiente. El 75% de los trabajadores de los trabajadores adicionados al mercado, en el período 1994-2006, aparecen en la Encuesta Colombiana de Hogares como independientes, y el resto se divide entre nuevos patronos y asalariados.³⁰³

Según César Giraldo la reivindicación de los derechos colectivos por parte de los trabajadores concentrados en la fábrica es cosa del pasado. En la actualidad, muy pocos trabajadores tienen esa característica y se los califica como una *oligarquía de overol*.³⁰⁴ Hoy en día los trabajadores son menos colectivizados y más independientes. El contrato laboral viene sustituido por un contrato comercial: prestación de servicios, proveedor, contratista, cooperativa.

³⁰¹ SARMIENTO PALACIO (2002) Pág. 118

³⁰² SARMIENTO PALACIO (2002) Pág. 119

³⁰³ BONILLA GONZÁLEZ (2010) Pág. 53

³⁰⁴ GIRALDO (2010) Pág. 25

*Un contrato comercial tiene una connotación diferente a uno laboral. Mientras un contrato laboral implica una relación asimétrica en la cual el patrón es la parte fuerte y el trabajador la débil, razón por la cual las sociedades han construido históricamente una legislación que protege al trabajo, por el contrario, una relación comercial es una relación entre iguales y, por tanto, no conlleva la protección de los derechos al trabajo, de manera que los contratos comerciales son con trabajadores disfrazados de contratistas, por ende el eslogan de Marx de “Proletarios de todos los países uníos” va a tener que ser cambiado por el de “Contratistas de todos los países uníos”. Algunos aprovechan este proceso para afirmar que el trabajo está desapareciendo (Gorz, 1982), pero el trabajo no desaparece, sigue estando ahí, lo que desaparece son los derechos sociales ligados al trabajo.*³⁰⁵

En la investigación que realiza Christian Manuel Posso Suárez sobre la Desigualdad Salarial en Colombia 1984-2005, encuentra que en dicho período el ingreso real de los asalariados en el percentil 10 (es decir el 10% que percibe los salarios más bajos) ha caído casi un 10%, mientras que el de los asalariados en el percentil 90 (el 10% que percibe los salarios más altos) creció un 5%.³⁰⁶

El nivel de los salarios de los trabajadores con menores remuneraciones se vio afectado por la creciente debilidad del sindicalismo colombiano, como puede observarse en el cuadro 21.

CUADRO 21 Tasa Nacional de Sindicalización 1947-2009

CUADRO 21	
Tasa Nacional de Sindicalización	
1947	5,5
1965	15,8
1980	15,7
1984	9,3
1996	6,0
2002	4,9
2009	4,2
FUENTE: - Datos de 1947,1965 y 1980 de LONDOÑO, GRISALES Y DELGADO (1987) Pág. 162 - Datos de 1984 en adelante: ARCHILA, ANGULO, DELGADO y otros (2012) Pág. 136	

³⁰⁵ GIRALDO (2010) Pág. 25

³⁰⁶ POSSO SUÁREZ (2008) Pág. 13

De acuerdo a un estudio realizado por Archila, Angulo, Delgado y otros investigadores del Cinep, entre los factores que debilitan el sindicalismo colombiano están, por supuesto, la apertura y la desregulación y flexibilidad del mercado laboral, pero la violencia contra los sindicalistas es un factor determinante en la debilidad de nuestro mundo del trabajo:

La violencia contra los trabajadores sindicalizados, además de ser una constatación dramática de la crisis humanitaria que ha vivido el país en los tres últimos decenios termina produciendo el debilitamiento del sindicalismo, y en algunos casos su aniquilación. Por supuesto que este proceso está acompañado de otros factores globales y nacionales que debilitan el sindicalismo colombiano, derivados del modelo aperturista que afecta la capacidad productiva industrial y agropecuaria e informaliza más la economía nacional, junto con la desregulación y flexibilización de la fuerza de trabajo – políticas que se articulan en lo que comúnmente se conoce como neoliberalismo. Pero, la violencia contra los trabajadores sindicalizados es determinante en la debilidad de nuestro mundo del trabajo, especialmente desde los años 80 para acá...

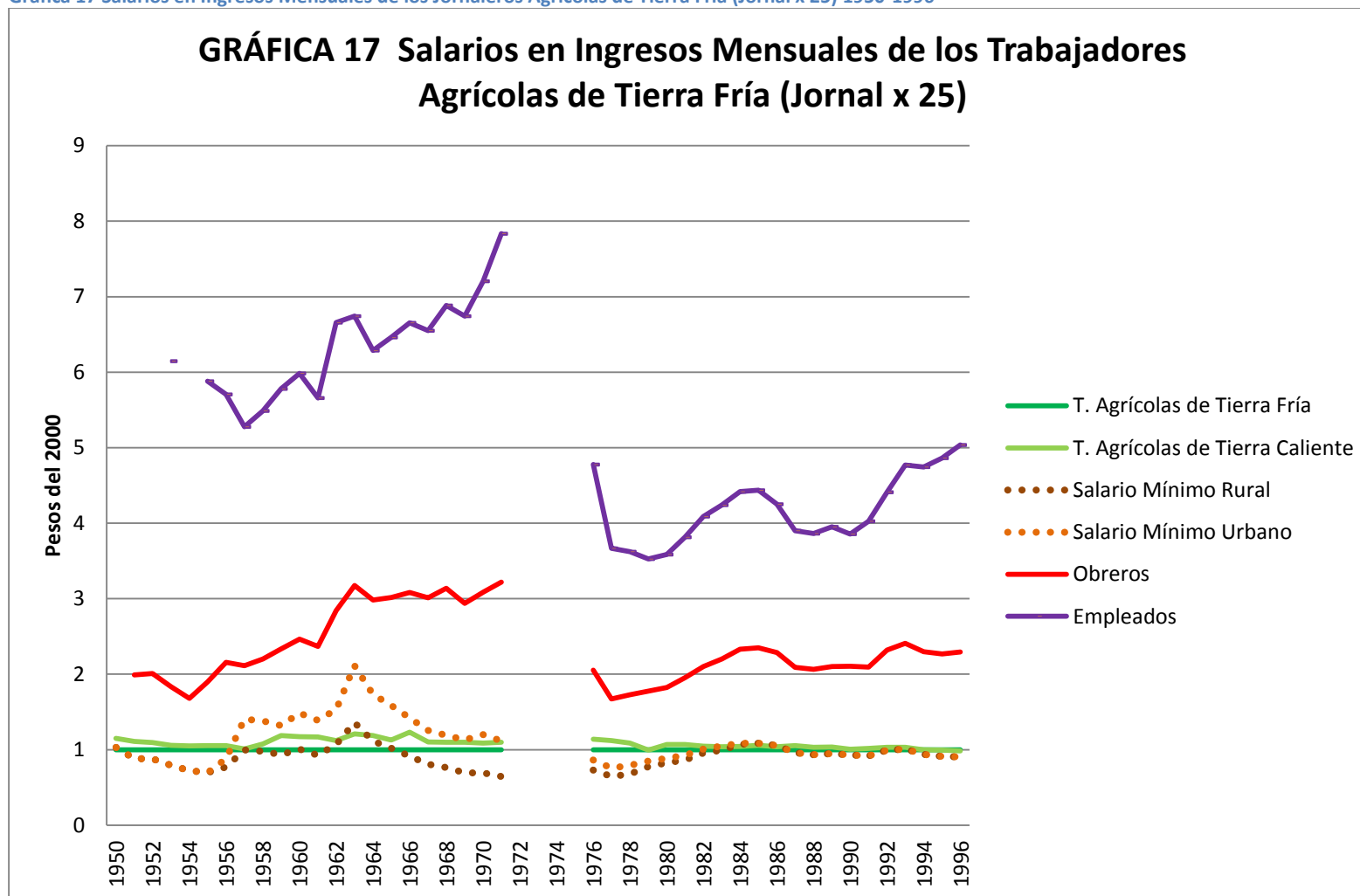
El número de 4.785 víctimas sindicalizadas objetos de violaciones de derechos humanos entre 1984 y 2010 – de las cuales 3.000 fueron en la modalidad de homicidios – es una cifra escalofriante en cualquier latitud del planeta. Casi ella sola explicaría la debilidad de nuestro sindicalismo, manifestado, entre otros factores, en la disminución proporcional de su protagonismo en el conjunto de las luchas sociales ocurridas en esos años, el decrecimiento del uso de la huelga como mecanismo de presión clásico de los trabajadores, y las bajas tasas de sindicalización y de densidad sindical, aún en términos comparativos con otros países de América Latina.³⁰⁷

3.3.6 Salarios Mensuales en Ingresos Mensuales de los Trabajadores Agrícolas

En el cuadro 19 se observa que el período entre 1971 y 1986 es aquél en el que los salarios de los trabajadores agrícolas logran el mayor crecimiento. En los otros períodos el aumento es muy bajo en comparación con el que reciben los obreros. En la gráfica 17 podemos ver los diversos salarios estudiados hasta el momento en relación con los ingresos mensuales de los trabajadores agrícolas, lo que nos permite observar mejor las desigualdades relativas.

³⁰⁷ ARCHILA, ANGULO, DELGADO y otros (2012) Págs. 401 y 402

Gráfica 17 Salarios en Ingresos Mensuales de los Jornaleros Agrícolas de Tierra Fría (Jornal x 25) 1950-1996



FUENTE: Elaborado por la autora usando datos de ANEXO Tablas 10, 11 y 12.

Lo primero que observamos en la gráfica es la interrupción de los datos en los años 70s, que se debe a que en los 4 años que van de 1972 a 1975, éste último incluido, el DANE discontinuó la encuesta de jornales agrícolas y, cuando se reinició en 1976 se usó una metodología un poco diferente. En la primera serie se registra el jornal más frecuente y en la segunda el jornal promedio. Hay un importante aumento en los jornales agrícolas entre ambas series. Al respecto Miguel Urrutia afirmó lo siguiente:

“Parece que los cambios metodológicos en las series de jornales no son tan importantes como para no hacer dichas series comparables. No obstante, debido a que el aumento es significativo se hizo un esfuerzo por obtener estadísticas independientes de jornales para el período 1969-1976, con el fin de verificar si dicho aumento es real. Los datos que aparecen en los libros de algunas fincas confirman las tendencias mostradas...”

*Debido a que los datos directos de las fincas son muy escasos es imposible confirmar o rectificar la hipótesis de que los salarios rurales crecieron durante el período en el cual el DANE discontinuó su encuesta. Otras series salariales de fincas individuales tendrían que ser reconstruidas para llenar el vacío de información sobre salarios en el DANE, entre 1969 y 1976”.*³⁰⁸

El aumento observado en los jornales entre ambas series es bastante importante, de 243% para los jornales de tierra fría, y de 257% para los jornales de tierra caliente. Ahora bien, el salario mínimo rural creció entre estos años un 290%, de modo que es posible que el aumento del salario mínimo rural haya impulsado un aumento de los jornales, si bien no es posible precisar la magnitud exacta de dicho aumento. Urrutia comenta respecto a esto lo siguiente: “No se puede rechazar la hipótesis de que los aumentos en el salario mínimo real pueden haber contribuido a mejorar el jornal agrícola real promedio. Más aún, los datos de las fincas investigadas muestran que en general la legislación sobre el salario mínimo se cumple.”³⁰⁹

En cualquier caso se observa un aumento de los jornales agrícolas y una disminución de las desigualdades entre estos salarios y los salarios de la industria entre los años 1976 y 1979, tendencia que parece haber comenzado precisamente en el período para el que se carece de datos (1972 a 1975). Luego encontramos otra reducción de las desigualdades en los tres años que van del 86 al 88, pero el resto de los 50 años estudiados

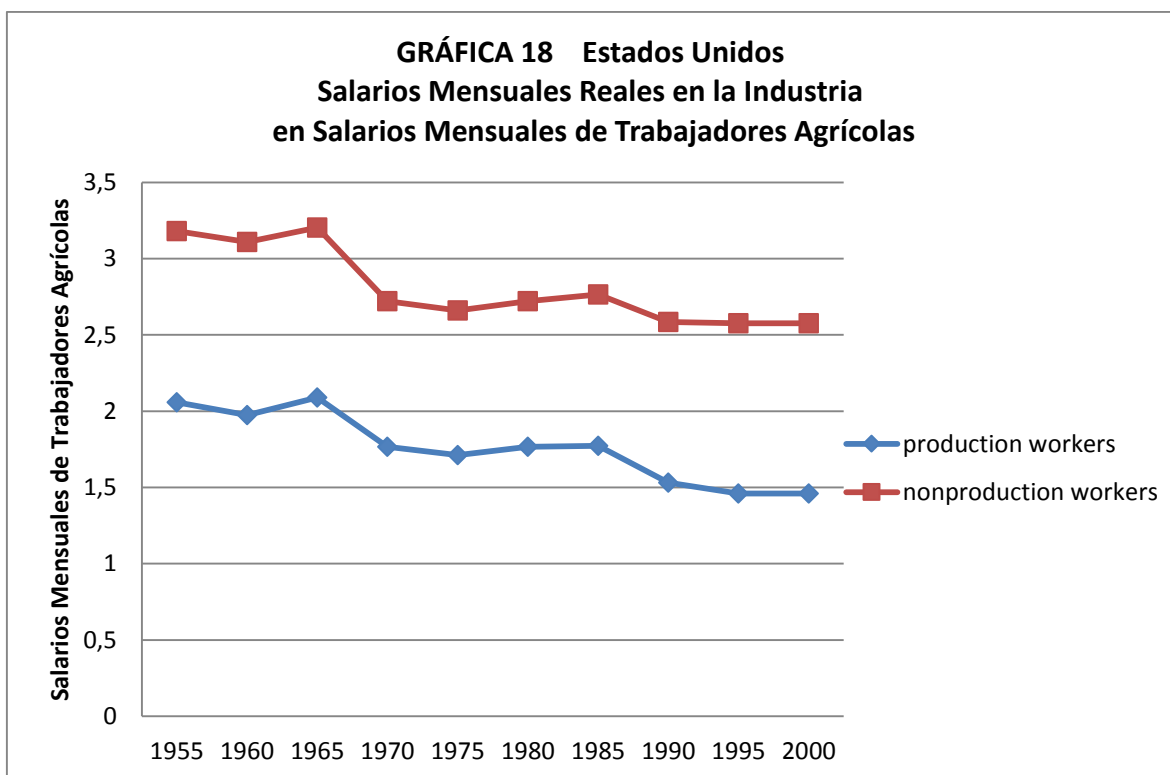
³⁰⁸ URRUTIA (1984) Pág.32

³⁰⁹ URRUTIA (1984) Pág. 36

las diferencias salariales entre los trabajadores de la industria y los trabajadores agrícolas aumentaron.

Al comparar el caso colombiano con el estadounidense, encontramos que la historia en este último país es completamente distinta, como lo habíamos visto ya en la comparación de los cuadros 17 y 18. En la gráfica 18 podemos ver la relación de los salarios mensuales de la industria con los salarios mensuales de los trabajadores agrícolas en los Estados Unidos. Observamos que las desigualdades salariales entre los empleados de la industria y los trabajadores agrícolas disminuyen, al contrario de lo que sucede en el caso colombiano.

Gráfica 18 Estados Unidos Salarios Reales en la Industria en Salarios Mensuales de Trabajadores Agrícolas 1955-2000



Production Workers = Trabajadores que Participan en el Proceso de Producción (incluye a todos los obreros y excluye al personal supervisor)

Nonproduction Workers = Trabajadores en áreas distintas a la Producción, como Administración y Ventas (incluye a los directivos)

FUENTE: Elaborado por la autora con datos de U.S. Census Bureau. *Statistical Yearbook* para los diversos años

En el año 2.000 el salario mensual promedio de un empleado de la industria en los Estados Unidos equivalía a 2,58 salarios mensuales de los trabajadores agrícolas³¹⁰ mientras que en Colombia, en el año 96, último para el que se tienen datos de jornales agrícolas, esta relación es 5,04. Si estimamos un aumento de los jornales agrícolas entre 1996 y el 2000 en la misma proporción que el crecimiento del salario mínimo, entonces la relación entre el salario promedio de los empleados y el de los trabajadores agrícolas en el 2.000 sería 5,49.

En la segunda mitad del siglo 20 la productividad de la agricultura creció más que la productividad de la industria en los países desarrollados, ésta es una de las razones que están detrás de la mejora de los ingresos salariales de los trabajadores agrícolas en los Estados Unidos, pero no es la única. Puede haber importantes incrementos de productividad sin que éstos vayan acompañados de un aumento similar de los salarios. En el caso de los Estados Unidos, hay una importante historia de organización de los trabajadores agrícolas en defensa de sus intereses.

Otra razón importante por la que los ingresos de los trabajadores agrícolas estadounidenses mejoran en relación con los ingresos de otros trabajadores agrícolas en los Estados Unidos se relaciona con la política gubernamental de soporte de los ingresos agrícolas por medio de subsidios. Entre los 1930s y los 1950s, los pagos anuales del gobierno a los granjeros promediaron 3 mil millones (en dólares de 1996). En los 1980s estos pagos promediaron alrededor de 11 mil millones. En el período 98-2001 promediaron 20 mil millones.³¹¹

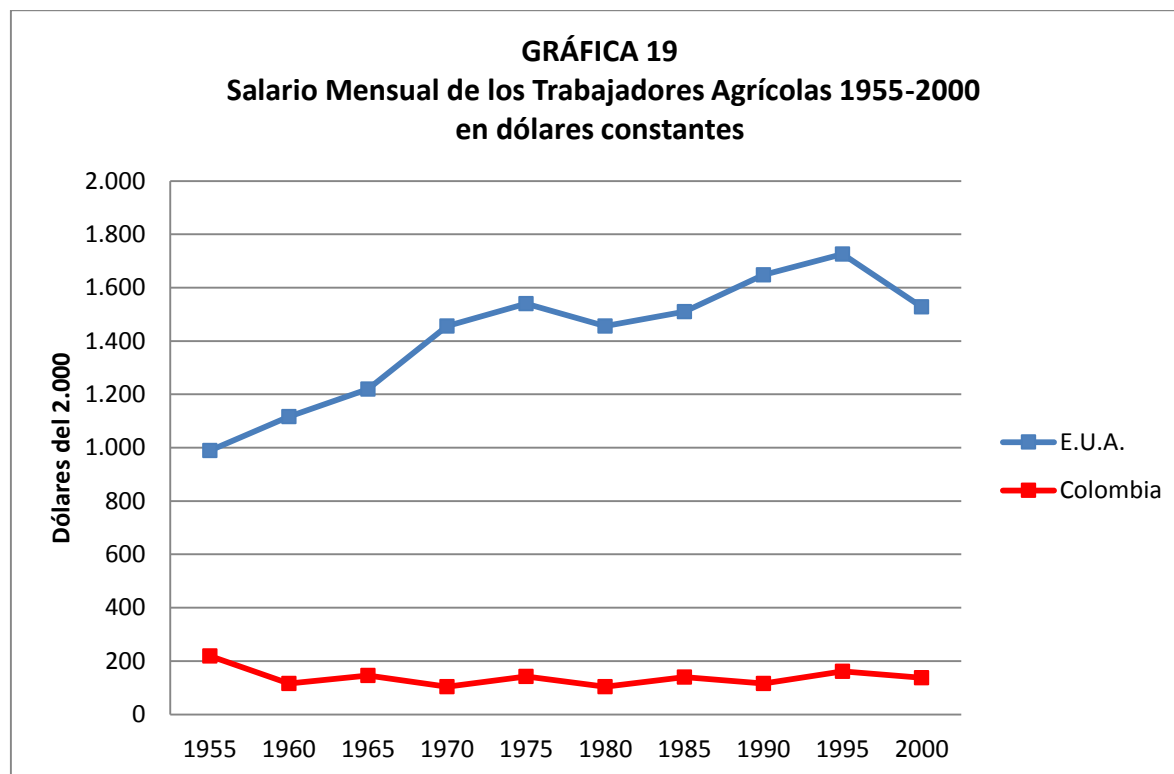
No intento aquí señalar de manera exhaustiva todas las diferencias entre el sector agrícola estadounidense y el sector agrícola colombiano que explican las diferencias en la evolución de los salarios pagados a los trabajadores agrícolas en la segunda mitad del siglo 20, sino tan sólo señalar que son muchas. Además, ya había grandes diferencias en los ingresos de los trabajadores agrícolas estadounidenses y los jornaleros colombianos en los 50s. Más adelante se discutirá sobre algunas razones que pueden ayudar a explicar las importantes diferencias que encontramos al inicio del período estudiado, aquí sólo

³¹⁰ Datos de los Estados Unidos tomados de UNITED CENSUS BUREAU (2002)

³¹¹ GARDNER (2003)

señalaremos que aumentan en la segunda mitad del siglo XX. Esto podemos verlo en la gráfica 19.

Gráfica 19 Salario Mensual de los Trabajadores Agrícolas 1955-2000 Comparación entre Colombia y Estados Unidos



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de U.S. Census Bureau "Statistical Yearbook" para los diversos años y ANEXO Tabla 12.

3.3.7 Comparación de Series de Salarios Mensuales Incluyendo el Valor del Salario Indirecto (Prestaciones Sociales)

Las series de salarios promedio de la industria utilizadas hasta el momento fueron realizadas utilizando la información publicada por el DANE en Anuarios de Estadística y Boletines de Estadística para los diversos años estudiados. Estas series no contienen prestaciones. No obstante, utilizando los Anuarios de la Industria Manufacturera, mediante el procedimiento de dividir el total de salarios y el total pagado por prestaciones por el número total de empleados, podemos construir dos series paralelas a la utilizada hasta el momento, una con prestaciones y otra sin ellas. En la gráfica 20 podemos comparar las 3

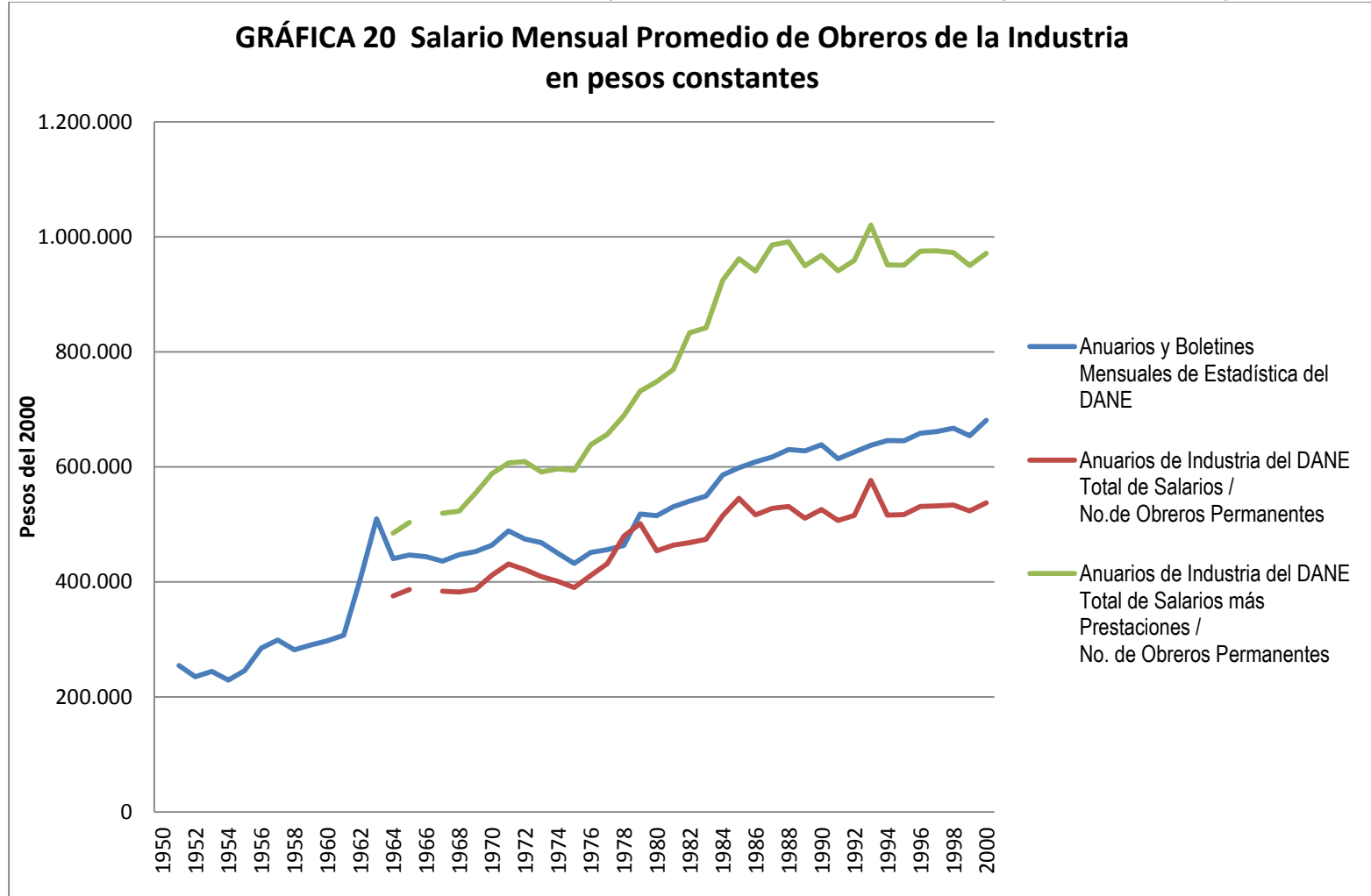
series para el caso de los salarios mensuales promedio de los obreros de la industria y en la gráfica 21 para el caso de los salarios promedio de los empleados de la industria.

En las gráficas observamos que la serie que resulta de dividir el total de los salarios por el número de empleados resulta en salarios más bajos que los reportados como salario promedio mensual en los anuarios y boletines de estadística del DANE. Esto puede estar relacionado con el hecho de que en los Anuarios de Industria se reporta el pago total de salarios en todo el año y, en cambio, el número de empleados reportado es el que estaba trabajando el 15 de noviembre.

Es notorio también que la serie que se obtiene con esta división nos muestra un crecimiento menor de los salarios de la industria en los últimos 15 años del siglo que la que se observa en la otra serie.

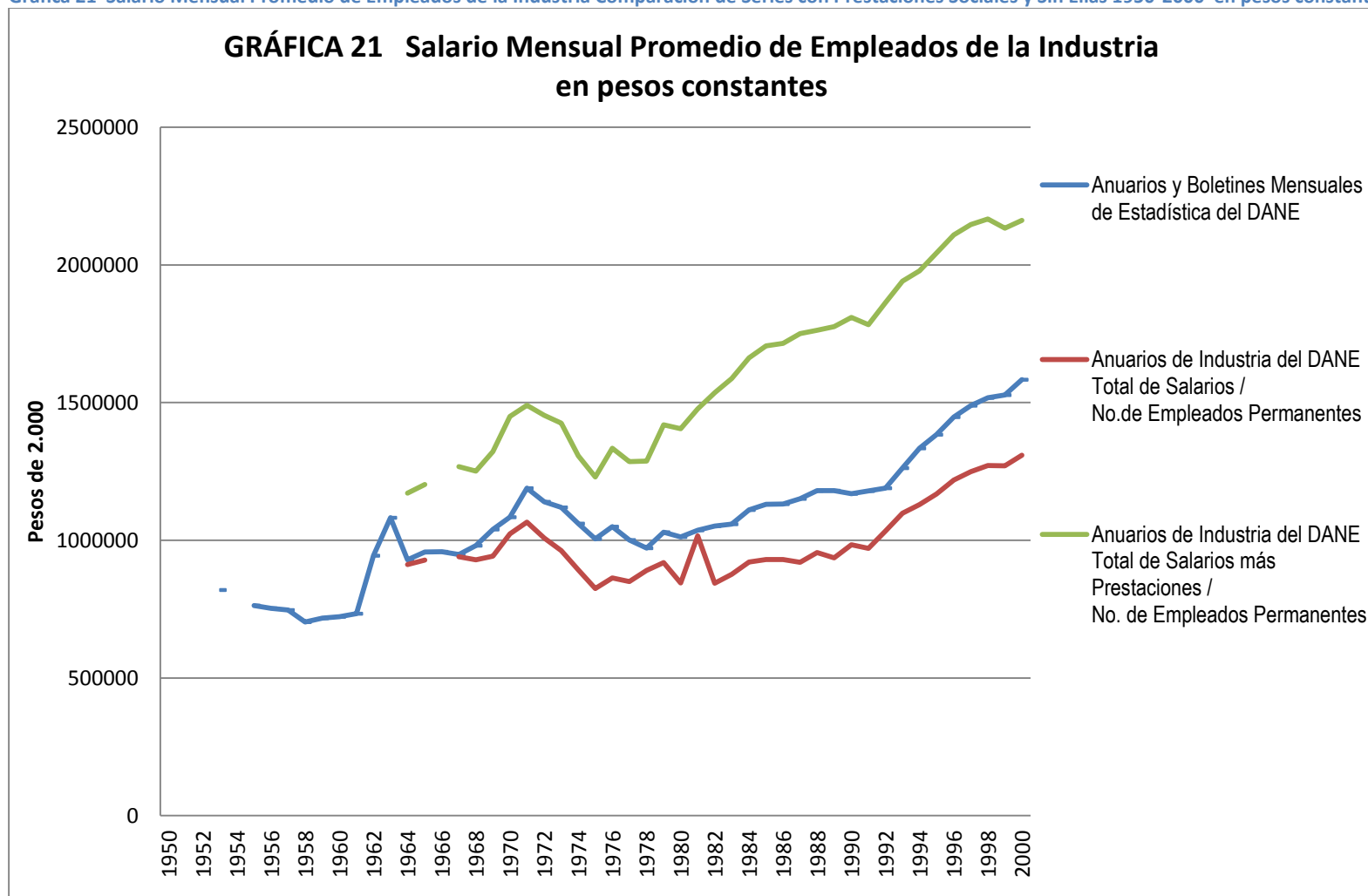
Observamos en las gráficas 20 y 21 cuánto aumenta el valor del salario recibido por los obreros y trabajadores de la industria cuando añadimos el valor del salario indirecto (prestaciones sociales). En la gráfica 22 podemos apreciar mejor cómo evolucionó el pago de las prestaciones a los obreros y empleados de la industria en este medio siglo.

Gráfica 20 Salario Mensual Promedio de Obreros en la Industria Comparación de Series con Prestaciones Sociales y Sin Ellas 1950-2000 en pesos constantes



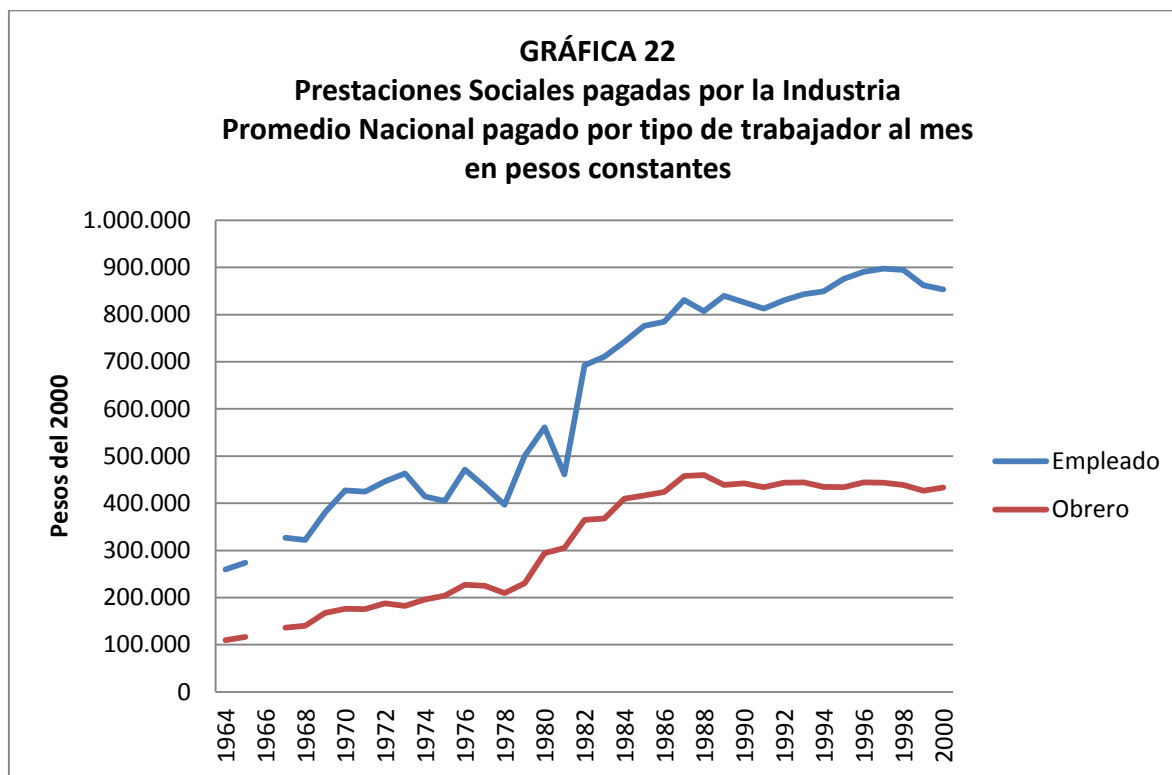
FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 14 y 19. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

Gráfica 21 Salario Mensual Promedio de Empleados de la Industria Comparación de Series con Prestaciones Sociales y Sin Ellas 1950-2000 en pesos constantes



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 14 y 20. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

Gráfica 22 Prestaciones Sociales pagadas por la Industria Promedio Nacional pagado por tipo de trabajador al mes 1964-2000 en pesos constantes



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 19 y 20. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

En la gráfica 22 observamos que, en la industria manufacturera las prestaciones sociales pagadas por empleado duplican a las pagadas por un obrero. Para ser exactos, en 1964 las prestaciones pagadas por empleado en promedio en la industria nacional equivalían a 2,37 veces las pagadas en promedio por un obrero. En el 2.000 las prestaciones pagadas en promedio por un empleado duplican a las pagadas por un obrero.

Observamos también en la gráfica 22 que el valor real de las prestaciones pagadas a los obreros crece hasta el año 1986 y luego comienza a disminuir un poco, cayendo de 460 mil pesos en el 88 a 433 mil pesos en el 2000, en pesos constantes.

Oscar Rodríguez Salazar explica que la extensión de la Seguridad Social, que se ve reflejada en el crecimiento de las prestaciones sociales que observamos en la gráfica, “fue posible gracias a una nueva concepción acerca del papel que debía asumir el Estado en el

proceso económico, en aspectos tales como: formación del ahorro, distribución del ingreso, y ampliación de la política en el área de lo social, en particular en el campo de la salud”³¹²

En la década de los 90s, las prestaciones sociales pagadas a los empleados crecieron en pesos constantes, pero crecieron mucho menos que el salario directo. Esto se relaciona con la reforma laboral, Ley 50 de 1990, que disminuyó los costos de despido, el costo de las cesantías y creó el salario integral para los trabajadores que devengaran más de 10 salarios mínimos. El salario integral redujo los costos laborales no salariales para el empleador.³¹³ Esta ley forma parte de un conjunto de reformas estructurales. “El interés inicial en transformar el sistema está atado a un modelo de economía abierta en donde el Estado reduce su intervención sobre el mercado.”³¹⁴

Observamos en la gráfica 22 que las reformas afectaron más a los obreros que a los empleados, puesto que el valor real de las prestaciones recibidas por estos últimos disminuyen en los 90s.

3.3.8 Desigualdades Incluyendo el Salario Indirecto:

Como el valor de las prestaciones sociales que recibe un empleado de la industria duplica el valor de las recibidas por un obrero, resulta entonces que las desigualdades salariales son mayores de lo que veíamos antes si se incluye el valor de éstas. Igualmente, con respecto a los jornaleros agrícolas, las desigualdades son mayores puesto que a éstos no se les pagaban prestaciones sociales. Lo mismo sucedía con los jornaleros en la construcción.

En la gráfica 23 podemos comparar varios salarios mensuales con el valor de las prestaciones sociales incluidas para el período 1964-2000. Allí podemos observar el nivel de las desigualdades salariales al incluir el valor de dichas prestaciones. En necesario, no

³¹² RODRÍGUEZ SALAZAR y ARÉVALO HERNÁNDEZ (1992) Pág. 111

³¹³ ROBBINS (2003) Pág. 21

³¹⁴ RODRÍGUEZ SALAZAR (2001) Pág. 228

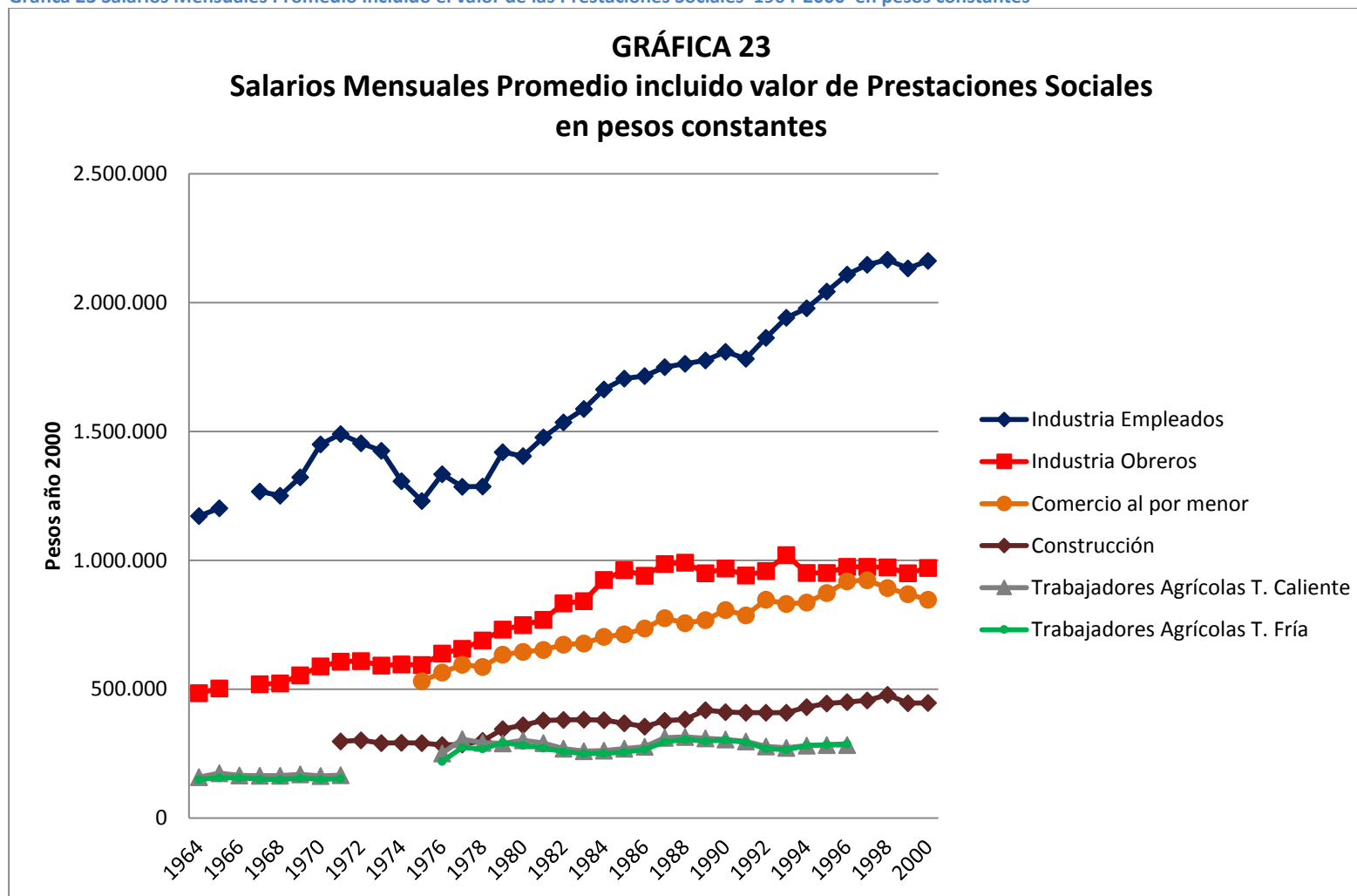
obstante, tener presente que las consecuencias de la desprotección son mayores que perder el valor monetario de las mismas, como se tratará más adelante.

Al incluir el valor de las prestaciones sociales encontramos desigualdades relativas mayores de las que habíamos visto antes. Con respecto a los trabajadores agrícolas de tierra fría, en 1996 un empleado ganaba 7,34 veces el valor que éstos podrían ganar en un mes si trabajaban 25 días, un obrero ganaba 3,4 veces dicho valor y un jornalero de la construcción 1,57 veces. Sin incluir las prestaciones sociales, encontrábamos antes que la relación entre empleados y jornaleros agrícolas era 5,54 en dicho año, y la relación entre obreros y jornaleros agrícolas 2,26.

Incluyendo el valor de las prestaciones sociales, en 1964 la relación entre un empleado y un jornalero agrícola era 7,83 y entre un obrero y un jornalero agrícola 3,24. De modo que encontramos una leve reducción de las desigualdades relativas entre los salarios de los trabajadores agrícolas y el resto.

No obstante, es necesario examinar el incremento de las desigualdades absolutas que se observa con claridad en la gráfica 23. En el cuadro 22 podemos observar el crecimiento en pesos constantes de los salarios mensuales promedio. Encontramos que entre 1964 y el 2000 el aumento en pesos constantes del salario mensual promedio de los empleados de la industria duplicó el aumento del salario mensual promedio de los obreros. Encontramos también que el aumento del salario promedio de los empleados entre 1964 y 1996 equivalió a 6,8 veces el aumento de los salarios promedio mensuales de los jornaleros agrícolas de tierra fría (y esto suponiendo que estos últimos trabajan 25 días al mes). El aumento para los obreros en este período fue igual a 3,6 veces el aumento de dichos jornaleros. Éste es el aumento de las desigualdades salariales absolutas que observamos en la gráfica 23 como una apertura de un abanico.

Gráfica 23 Salarios Mensuales Promedio incluido el valor de las Prestaciones Sociales 1964-2000 en pesos constantes



FUENTE: Elaborado por la autora usando datos de ANEXO Tablas 12, 19, 20, 22 y 23. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

CUADRO 22 Salarios Mensuales Promedio con Valor de las Prestaciones Sociales Incluido 1964-2000 y Crecimiento del Poder Adquisitivo de Jornaleros Agrícolas y de la Construcción, Obreros de la Industria, Empleados de la Industria y Empleados del Comercio

CUADRO 22						
Salarios Mensuales Promedio con Valor de las Prestaciones Sociales Incluido						
Años	Industria		Comercio al por menor	Construcción	Trabajadores Agrícolas	
	Empleados	Obreros			T. Caliente	T. Fría
pesos del 2.000						
1964	1.171.433	484.990			158.370	149.614
1971	1.490.270	606.679		297.895	173.207	157.937
1976	1.334.371	638.568	564.895	283.071	260.615	228.484
1987	1.750.396	985.823	775.457	377.425	323.873	307.016
1996	2.109.143	975.114	918.146	449.709	294.097	298.794
2000	2.162.244	971.068	846.716	446.849		
Crecimiento de los salarios mensuales en pesos del 2.000 (Crecimiento del Poder Adquisitivo)						
Períodos	Industria		Comercio al por menor	Construcción	Trabajadores Agrícolas	
	Empleados	Obreros			T. Caliente	T. Fría
1964 a 1971	318.837	121.689			14.837	8.323
1971 a 1987	260.125	379.144		79.530	150.666	149.079
1987 a 1996	358.748	-10.709	142.689	72.285	-29.775	-8.221
1987 a 2000	411.849	-14.755	71.259	69.424		
1964 a 2000	990.811	486.078				
1971 a 2000	671.974	364.389		148.954		
1976 a 2000	827.873	332.500	281.821	163.778		
1964 a 1996	937.710	490.124			135.728	149.180
1971 a 1996	618.873	368.435		151.815	120.890	140.857
1976 a 1996	774.772	336.547	353.251	166.639	33.482	70.310
FUENTE: Elaborado por la autora con datos del ANEXO Tablas 12, 19, 20, 22 y 23.						

En el cuadro 22 se observa igualmente que a partir de 1987 los salarios de obreros y trabajadores agrícolas pierden valor real. Los salarios de los jornaleros de la construcción y

del comercio al por menor sí logran un crecimiento real entre 1987 y 1996 pero pierden valor real entre 1996 y el 2000.

Resulta notorio, igualmente, lo poco que aumentan los salarios de los trabajadores agrícolas entre 1976 y el 2000. En este período el valor en que aumenta el salario mensual promedio de los empleados de la industria equivale a 11,5 veces el aumento que logran los trabajadores agrícolas de tierra fría y 24 veces el aumento que logran los trabajadores agrícolas de tierra caliente. Incluyendo el valor de las Prestaciones Sociales, entonces, encontramos que el nivel de las desigualdades existentes en Colombia en este período es mayor.

El Estado y la sociedad colombiana son responsables de que en todo el siglo XX los trabajadores de la construcción y los trabajadores agrícolas no hayan recibido prestaciones sociales:

Los períodos de mayor crecimiento del PIB en Colombia han sido jalonados por la construcción desde la década del setenta, curiosamente un sector cuyos trabajadores continúan mayoritariamente sin protección ni seguridad social. Lo anterior quiere decir que el desarrollo del país se ha apoyado en los hombros de estos trabajadores y ellos continúan sin los derechos que actualmente constituyen el pleno ejercicio de la ciudadanía. Al mismo tiempo, las crisis económicas han significado repetidas veces la pérdida del empleo de los trabajadores de la construcción, no calificados en su mayoría.

El cuadro resulta paradójico y cruel, dado el trato que la sociedad y el Estado permiten para estos trabajadores de un sector considerado líder del desarrollo. Más aún si se tiene en cuenta que “el mercado de las viviendas es fruto de una construcción social, a la que el Estado contribuye decisivamente mediante la elaboración de la demanda”, a través de la regulación de créditos especiales (UPAC, UVR), dirigidos a favorecer a los ciudadanos y a los constructores, exenciones de impuestos, ayudas estatales para vivienda de interés social, además de condiciones jurídicas propicias y de valorización. Por lo tanto, el Estado define todas las variables en que se basa la operación del mercado de vivienda, al tiempo que muestra un desinterés absoluto por la situación de los trabajadores de este sector...

¿Por qué es posible que un número muy importante de trabajadores y sus familias en los sectores agropecuario o de la construcción no participen de los derechos sociales que constituyen la plena ciudadanía? El hecho de que los jornaleros del campo reciban trato de peones, de ciudadanos de segunda, de trabajadores sin derechos es lo normal en nuestro país. La sociedad y el Estado aceptan implícitamente que estos asalariados no tengan derecho a un pago en la incapacidad o la invalidez o una pensión por vejez. Igual

*sucedee con algunos trabajadores urbanos, como los de la construcción, con trabajadores de la minería o con el servicio doméstico.*³¹⁵

En el caso de los trabajadores agropecuarios y de la construcción, “los beneficiados, finalmente, por el no pago de la porción social del salario pueden ser grandes propietarios agrícolas, compañías constructoras, en la medida en que las empresas obtengan mayor utilidad por no asumir los costos de la seguridad social de sus trabajadores.”³¹⁶ Al mismo tiempo, es importante señalar que la desprotección de tantos trabajadores ha contribuido y contribuye aún hoy a la reproducción de la pobreza y ha ralentizado el desarrollo económico:

En consideración a la medición de las externalidades, la investigación citada (Martínez, Giraldo, Rodríguez et al, 2008) estimó preliminarmente las consecuencias económicas para las familias de no contar con una contribución a los regímenes contributivos de seguridad social. A iguales niveles de ingresos – señala la ENCV³¹⁷ de 2003 – permite observar que las familias con jefes de hogar cotizantes a la seguridad social acumulan mayores activos de largo plazo (vivienda o vehículo) y tienen menos hijos de doce a diecisiete años trabajando que las familias sin jefe de hogar cotizante. Las diferencias en acumulación de activos resultan mucho mayores en el grupo de ingresos más bajos, lo que demuestra que la protección contra las situaciones que generan pérdida de ingresos (enfermedad, invalidez, vejez, desempleo), es mucho más importante cuanto menor es el salario...

*Resulta indispensable visualizar los efectos a largo plazo para las familias colombianas de la no protección social de millones de asalariados, en una sociedad que envejece aceleradamente, El envejecimiento sin ahorro pensional, sin seguros de invalidez y muerte reducirá seriamente los ingresos de las familias, y al no garantizar estabilidad en el ingreso y consumo, sin duda, frenará el crecimiento económico.*³¹⁸

3.3.9 Comparación con los Salarios del Personal Directivo de la Industria

Hasta el momento hemos visto a los empleados como un conjunto, pero hay grandes diferencias entre los salarios pagados al personal directivo y los salarios pagados al resto de

³¹⁵ MARTÍNEZ MARTÍN (2010) Págs. 103 y 104

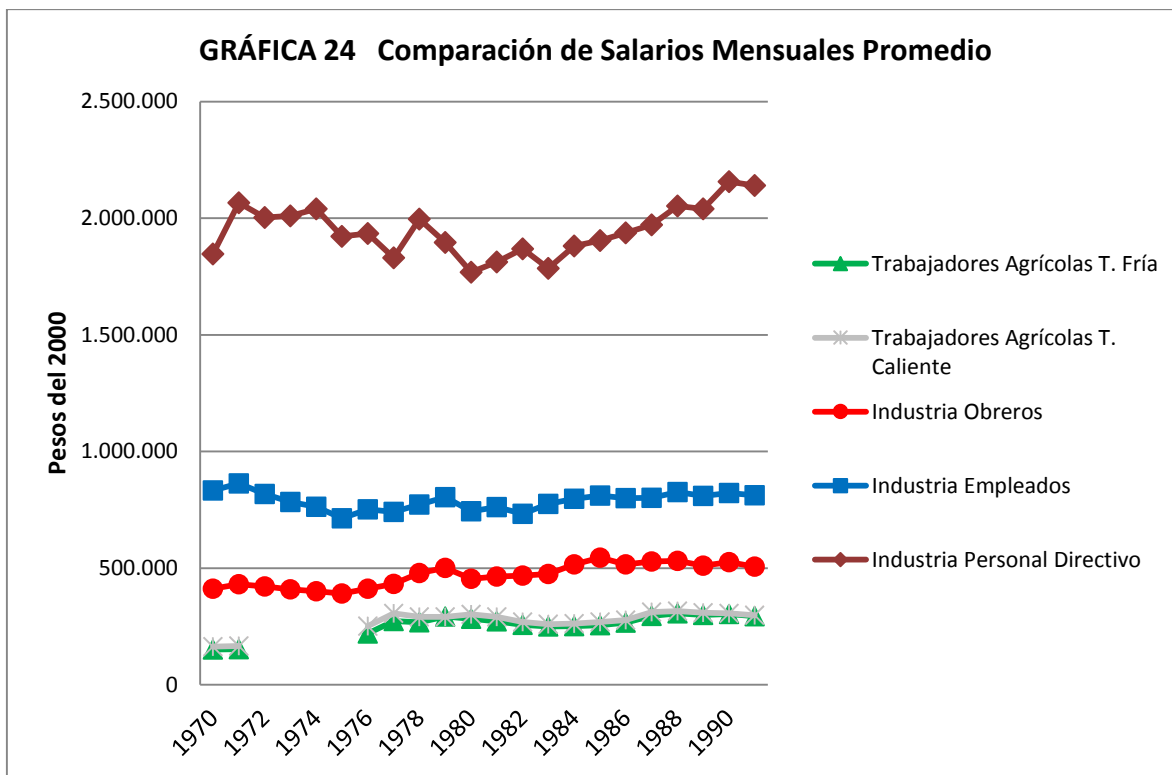
³¹⁶ MARTÍNEZ MARTÍN (2010) Pág. 101

³¹⁷ Encuesta de Calidad de Vida

³¹⁸ MARTÍNEZ MARTÍN (2010) Págs. 105 y 106

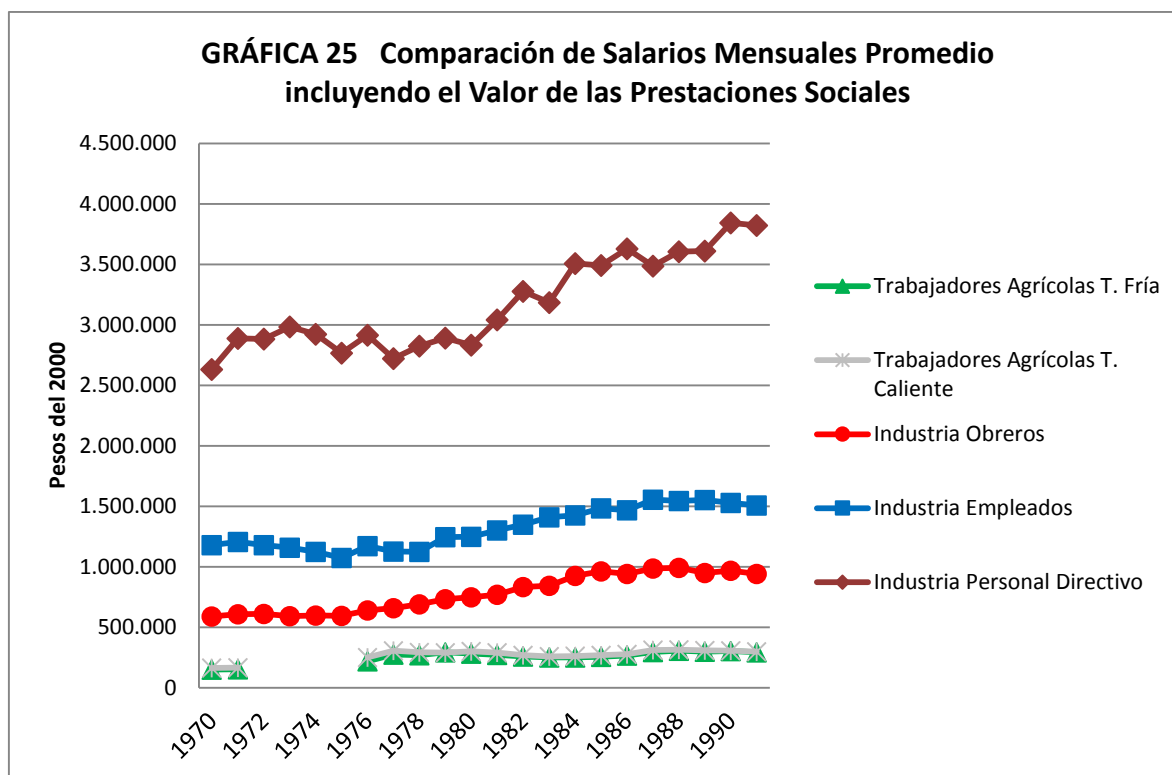
los empleados. Los anuarios de industria separaban la información de los unos y los otros durante el período comprendido entre 1970 y 1991. En las gráficas 20 y 21 podemos comparar los salarios del personal directivo con los de los otros empleados de acuerdo a la información de los anuarios de industria.

Gráfica 24 Comparación de Salarios Mensuales Promedio incluido el Personal Directivo de la Industria 1970-1990



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 12, 15 y 16.

Gráfica 25 Comparación de Salarios Mensuales Promedio incluyendo el Valor de las Prestaciones Sociales 1970-1990



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 12, 17 y 18.

En las gráficas 24 y 25 observamos que el salario mensual promedio del personal directivo aproximadamente duplica el salario mensual promedio del resto de los empleados y cuadruplica el salario mensual promedio de los obreros. En 1991 el salario promedio de los directivos, sin incluir el valor de las prestaciones, equivale a 7 veces el salario mensual promedio de los jornaleros agrícolas. Incluyendo las prestaciones éste salario sería igual a 13 veces los ingresos mensuales promedio de los jornaleros agrícolas, si éstos últimos trabajan 25 días al mes.

Entre 1970 y 1991 el salario mensual promedio del personal directivo de la industria aumentó 1 millón 192 mil pesos, mientras que el salario mensual promedio de los trabajadores agrícolas de tierra fría aumentó 142 mil pesos. La primera cifra, como lo vemos, es un millón de pesos superior a la segunda (un millón cincuenta mil pesos mayor para ser exactos) En esta cantidad aumentaron las diferencias en el poder adquisitivo de ambos tipos de trabajadores en este período.

La información sobre salarios del personal directivo dejó de publicarse a partir del 92, lo que resulta lamentable, no obstante, utilizando datos de la Asociación Colombiana de Relaciones Industriales y de Personal (ACRIP), que realiza la Investigación Nacional de Salarios y Beneficios, sobre los porcentajes de aumento salarial de los directivos en la década de los 90s, podemos hacer una estimación de cómo evolucionaron los salarios del personal directivo hasta el 2000, y compararlos con los salarios de los obreros. Esto podemos verlo en el cuadro 23 y en la gráfica 26 la comparación entre de salarios entre 1970 y el 2000. Omito la comparación con la serie de empleados por cuanto ésta incluye al personal directivo y no hay manera de separar los datos.

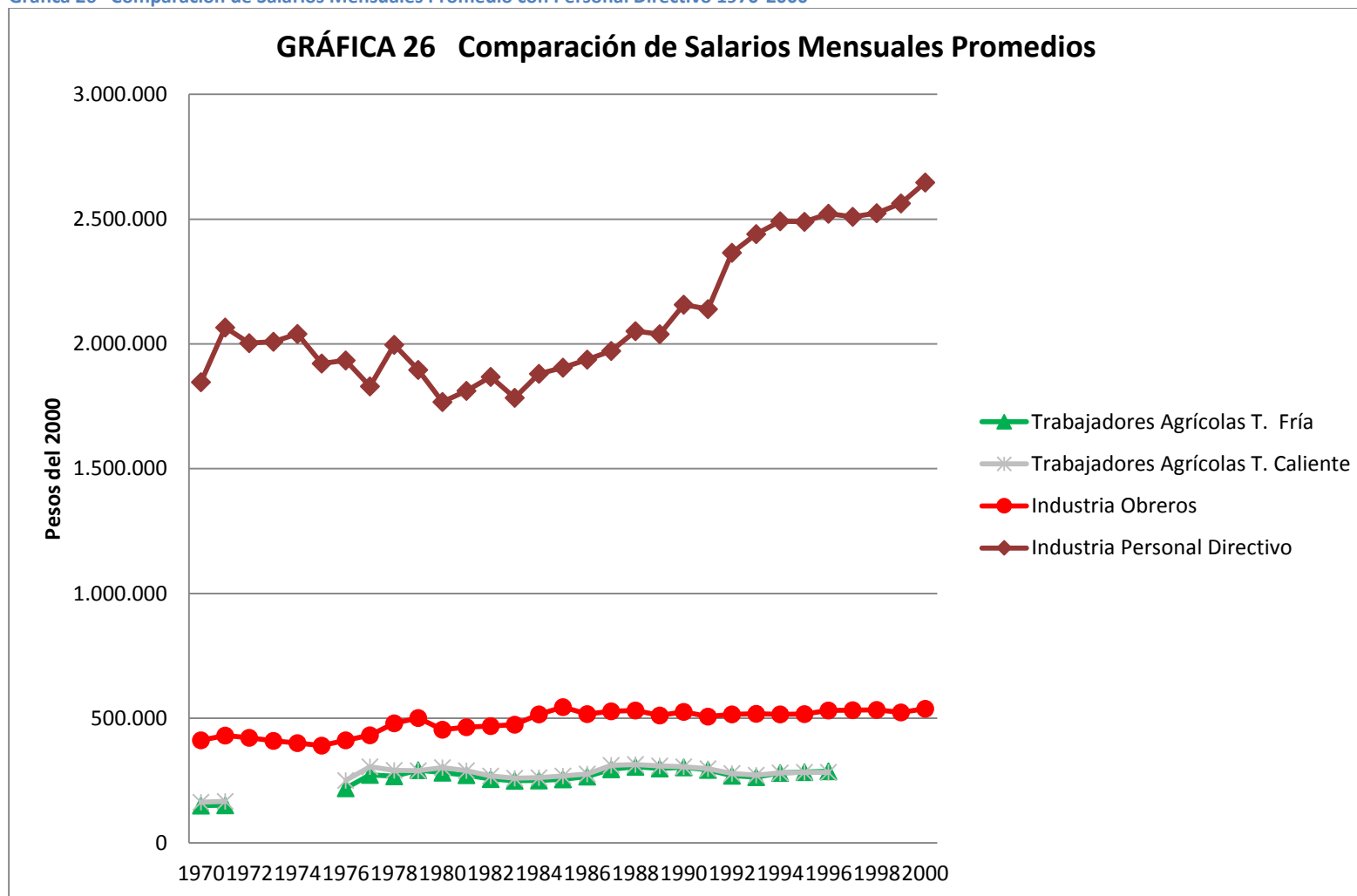
CUADRO 23 Comparación de Salarios Reales del Personal Directivo de la Industria y Obreros de la Industria 1990-2000

CUADRO 23			
	Aumento Salarial del Personal Directivo según ACRIP ³¹⁹	Personal Directivo	Obreros
1990		313.382	76.364
1991		411.530	97.468
1992	40,21	577.006	125.723
1993	29,05	744.627	175.928
1994	25,20	932.273	193.126
1995	22,50	1.142.034	237.138
1996	21,00	1.381.861	291.116
1997	21,09	1.673.296	354.642
1998	18,34	1.980.178	418.811
1999	18,51	2.346.709	479.008
2000	12,82	2.647.557	537.606

Fuente: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 15 y 16 y ACRIP "Investigación Nacional de Salarios y Beneficios" Año 2000

³¹⁹ Asociación Colombiana de Relaciones Industriales y de Personal (ACRIP).

Gráfica 26 Comparación de Salarios Mensuales Promedio con Personal Directivo 1970-2000



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 12, 15 y 16 y Cuadro 22. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

Vemos que el salario promedio del personal directivo de la industria, sin prestaciones, alcanza los 2 millones 647 mil en el 2.000. Este salario equivale a 5 veces el salario promedio de los obreros o 10 veces el salario mínimo. Esta cifra, sin embargo, no parece ser excesivamente alta. Esto sucede porque en el promedio se incluyen las industrias pequeñas además de las grandes y los cargos directivos más bajos, además de los altos. Según ACRIP³²⁰ el presidente de una empresa manufacturera de gran tamaño, esto es, con ventas o ingresos superiores a \$500.000 millones anuales, recibía una asignación mensual que en promedio se ubicaba en 29,6 millones. Este salario mensual equivale a 103 salarios mínimos de dicho año. Y dentro de esta cifra no hemos incluido las prestaciones, ni las prebendas y beneficios extrasalariales, como por ejemplo las acciones de clubes sociales, los automóviles con chófer entregados por las empresas, los cupos en las tarjetas de crédito empresariales y los gastos de representación. Estos serían los salarios más altos que podemos encontrar en el 2.000.

Tres años antes, en 1997 en Cumbal, Nariño, a un jornalero agrícola se le pagó un jornal sin alimentación de apenas 3 mil pesos, los que, si trabajó 25 días al mes, equivalieron a ingresos mensuales de 75 mil pesos, apenas un 29% del salario mínimo. Éste sería el salario mensual más bajo que encontramos en el curso de esta investigación. No tenemos datos para el dos mil, pero, si estimamos el jornal del 2000 aplicando el porcentaje de aumento del salario mínimo entre 1977 y el 2000, que fue del 51,2%, tendríamos entonces un jornal de aproximadamente 4.500 pesos en dicho año. Si este jornalero puede trabajar 25 días al mes lograría ganar 112.500 pesos. Los 29,6 millones que gana un presidente de una industria manufacturera de gran tamaño equivaldrían a 263 veces lo que ganaría este jornalero en Cumbal, Nariño. Este cálculo sólo tiene por objetivo tratar de medir las diferencias salariales máximas que pudieron tener lugar dentro de la economía colombiana en el 2.000. Y no hemos incluido aquí el valor de las prestaciones sociales y otros beneficios que recibe el presidente de una empresa manufacturera de gran tamaño.

Volviendo a los promedios nacionales, en la gráfica 27, podemos ver el salario promedio de los obreros de la industria en Colombia como porcentaje del salario promedio

³²⁰ Asociación Colombiana de Relaciones Industriales y de Personal (ACRIP).

del personal directivo. Esta gráfica podemos compararla con la gráfica 10, donde se presentaba información similar para Francia. Observamos que en Colombia las diferencias salariales entre ambos tipos de trabajadores disminuyen entre mediados de los 70s y mediados de los 80s y luego aumentan. En Francia, las diferencias salariales también disminuyen a partir de los años 70s, pero no van a aumentar hasta comienzos del siglo XXI. Debido a esto en el año 2.000 las diferencias salariales entre ambos tipos de trabajadores son menores en Francia.

Gráfica 27 Salario Promedio de Obreros en la Industria como Porcentaje del Salario Promedio del Personal Directivo 1970-2000



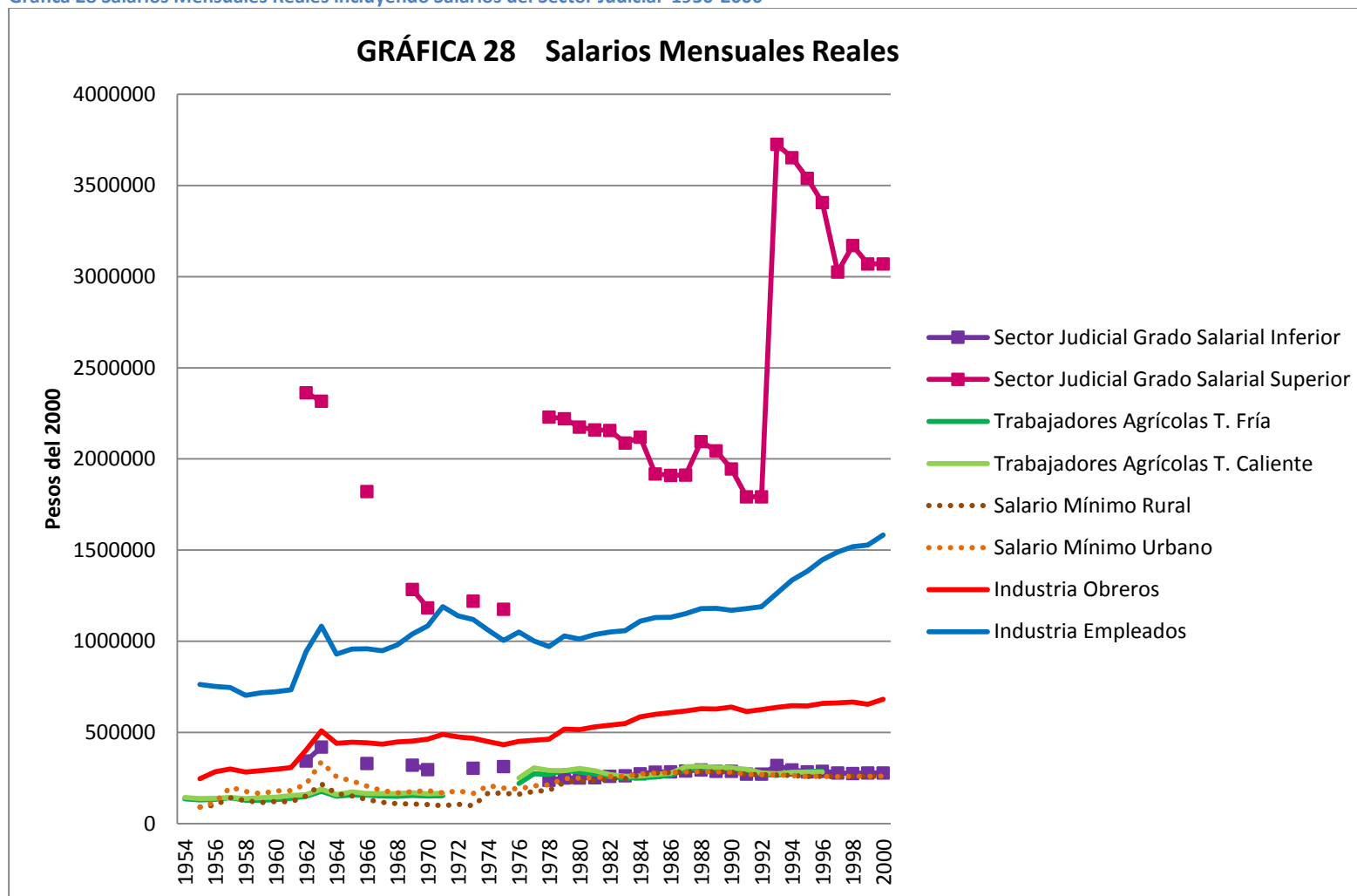
FUENTE: Elaborado por la autora con datos de ANEXO Tablas 15 y 16 y Cuadro 22.

3.3.10 Desigualdades en el Sector Público

Hasta el momento, dentro de las comparaciones realizadas no he incluido salarios del sector público. En la gráfica 28 podemos ver salarios del sector judicial, concretamente el salario del grado superior de la escala salarial del sector judicial y el salario del grado inferior de dicha escala, comparados con los salarios mensuales promedio que hemos estudiado hasta ahora.

Los salarios de la escala de remuneración salarial del sector judicial provienen de decretos y desafortunadamente no fue posible conseguir los decretos de todos los años. No obstante, podemos apreciar que las desigualdades salariales dentro del sector judicial aumentan de golpe en dos momentos, finales de los 70s y comienzos de los 90s. Estos momentos tienen lugar varios años después del aumento de las desigualdades salariales que observábamos en la industria, por lo que podrían ser una reacción tardía al aumento de los salarios altos en el sector privado.

Gráfica 28 Salarios Mensuales Reales incluyendo Salarios del Sector Judicial 1950-2000



FUENTE: Realizado por la autora con datos de ANEXO Tablas 12, 14, 21 y 25. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

CUADRO 24 Escalas de Remuneración para los Empleados de la Registraduría Nacional del Estado Civil en 1987

CUADRO 23			
Escalas de Remuneración para los Empleados de la Registraduría Nacional del Estado Civil en 1987			
Nivel Directivo	Grado Superior	Grado 2	200.600
	Grado Inferior	Grado 1	160.460
Nivel Asesor	Grado Superior	Grado 4	153.400
	Grado Inferior	Grado 1	109.675
Nivel Ejecutivo	Grado Superior	Grado 9	136.785
	Grado Inferior	Grado 1	76.905
Nivel Profesional	Grado Superior	Grado 10	113.685
	Grado Inferior	Grado 1	59.435
Nivel Técnico	Grado Superior	Grado 19	100.330
	Grado Inferior	Grado 1	34.230
Nivel Administrativo	Grado Superior	Grado 18	90.085
	Grado Inferior	Grado 1	33.750
Nivel Operativo	Grado Superior	Grado 9	57.580
	Grado Inferior	Grado 1	20.685
FUENTE: Decreto 0177 de 1987			

El hecho de que el sector judicial tenga una sola escala salarial nos puede hacer pensar equivocadamente que se puede ascender del grado inferior al grado superior por ella. Pero la realidad es muy diferente. Los trabajadores de los niveles más bajos permanecen en ellos. Esto podemos verlo con más claridad en los cuadros 23 y 24, donde observamos que, en la Registraduría y la Contraloría, se crearon diversas escalas salariales, escalas que reflejan que quienes recibían los salarios más bajos pertenecen a un nivel muy distinto a los niveles altos. Estas escalas son una clara prueba de la existencia de diversas clases sociales, asociadas aquí a unos niveles distintos, y a unas posibilidades de remuneración distintas.

CUADRO 25 Escalas de Remuneración en la Contraloría General de la Nación Tipo de Trabajadores por Nivel
Año de 1987

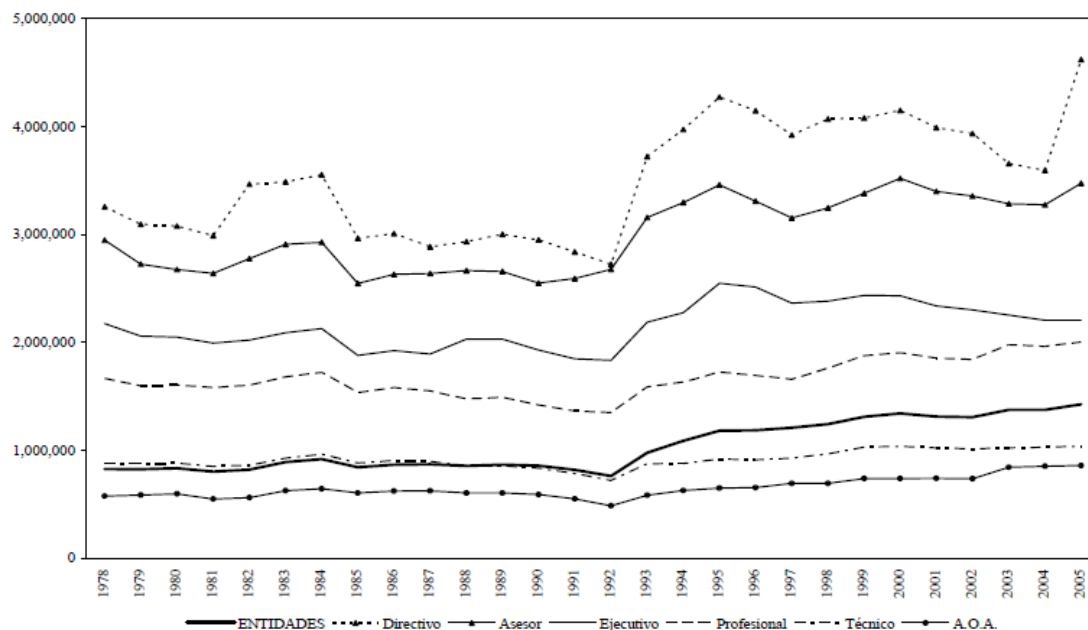
CUADRO 24	
Escalas de Remuneración en la Contraloría General de la Nación Tipo de Trabajadores por Nivel Año de 1987	
Nivel Directivo	Contralor General, Secretario General, Directores Generales.
Nivel Ejecutivo	Jefe de División, Jefe de Grupo, Jefe de Sección.
Nivel Profesional	Profesional Universitario, Analista de Sistemas, Inspector, Auditor, Investigador, Supervisor.
Nivel Técnico	Técnico en..., Programador, Traductor, Analista, Dibujante, Revisor.
Nivel Administrativo	Secretario, Mecanotaquígrafo, Oficinista, Archivero, Recepcionista.
Nivel Operativo	Chofer, Operario, Celador, Mensajero.
FUENTE: Decreto 180 de 1987	

El trabajo de Arango y Posada³²¹ sobre salarios del sector público, que examina estas escalas salariales de varias entidades del sector público entre 1978 y el 2.000 también encuentra un aumento en las desigualdades salariales en el sector público a partir del año 1992, como puede verse en la gráfica 11 de dicho trabajo, que reproduzco a continuación.

³²¹ ARANGO y POSADA (2006).

Gráfica 29 Remuneración Promedio de los Niveles Directivo, Asesor, Ejecutivo, Profesional, Técnico y Operativo en Varias Entidades del Sector Publico 1978-2005

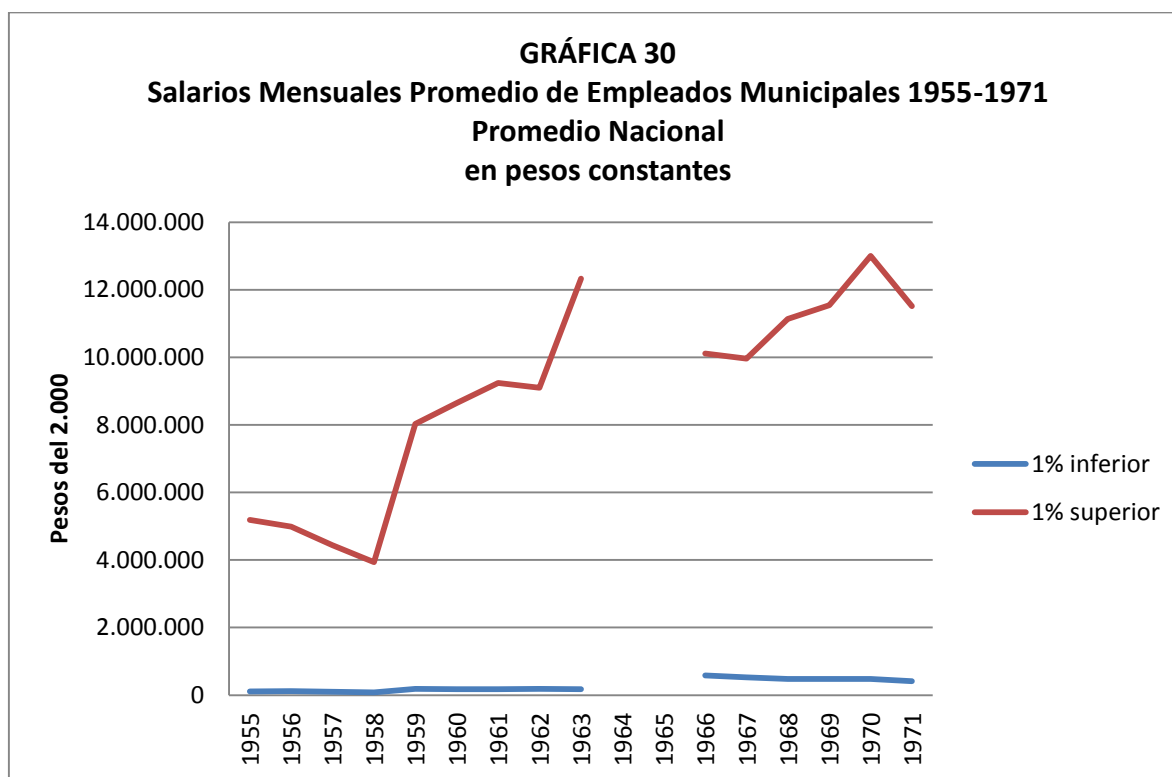
Figura 11. Remuneración promedio. Muestra total



FUENTE: Tomado de ARANGO y POSADA (2006).

El trabajo de Arango y Posada cubre el período 1978-2000. Con el deseo de observar con mayor detalle lo que estaba sucediendo en las décadas anteriores, analicé unas estadísticas de salarios de todos los empleados municipales del país que encontré en varios anuarios y boletines mensuales de estadística del DANE entre los años de 1955 y 1971 (aunque los años 1965 y 1966 no se encontraron) En la gráfica 30 podemos ver el salario promedio del 1% de los empleados municipales que ganaba los mayores salarios y el salario promedio del 1% de los empleados municipales que ganaba los menores salarios.

Gráfica 30 Salarios Mensuales Promedio de Empleados Municipales 1955-1971 Promedio Nacional en pesos constantes



FUENTE: Elaborado por la autora usando datos de ANEXO Tabla 24. Pesos convertidos en constantes del 2000 usando el deflactor del IPC.

El aumento salarial que logran el 1% de los empleados municipales con mejor remuneración equivale a 20 veces el aumento que logra el 1% de los empleados municipales con las remuneraciones más bajas, llegando los salarios altos, como lo vemos en la gráfica 24, a superar los 12 millones de pesos (en pesos del 2.000) en el año 70. Este salario equivalía a 72 salarios mínimos de dicho año. Lamentablemente no se continuó con la publicación de estas estadísticas después del año 1971.

Tanto en el sector judicial como en el caso de los empleados municipales, los salarios más altos aumentan cuando se aumenta el número de grados o niveles de las escalas salariales, y un trabajador es promovido a un nivel más alto.

En el caso del sector judicial, en muchos años los salarios de Magistrados, jueces, secretarios y escribanos son determinados aparte de la escala salarial, que existía para el

resto de los empleados. En el cuadro 26 podemos ver la evolución de los salarios de estos empleados.

CUADRO 26 Salarios en el Sector Judicial 1954-2000 En pesos constantes del 2000

CUADRO 26 SALARIOS EN EL SECTOR JUDICIAL 1954-2000 En pesos del 2000						
	1954	1960	1969	1989	2000	Aumento entre 1954 y el 2000
Altas Cortes						
Magistrado	4.913.359	4.390.472	6.519.196 (1)	3.238.397 (2)	12.736.755	7.823.396
Secretario de Sala	1.228.340	1.268.359	2.346.910	1.608.208	3.056.805	1.828.465
Escribiente	737.004	731.745	n.d.	583.816	1.057.487	320.483
Juzgados de Circuito						
Juez	1.310.229	1.756.189	1.629.799	1.401.159	3.311.538	2.001.309
Secretario	737.004	731.745	847.495	741.382	1.292.989	555.985
Escribiente	524.092	536.613	505.238	500.476	888.384	364.292
Juzgados Municipales						
Juez	1.064.561	1.073.226	1.303.839	1.080.820	2.547.340	1.482.779
Secretario	491.336	487.830	684.516	700.146	1.163.242	671.906
Escribiente	327.557	351.238	456.344	440.575	648.870	321.313
1) El salario de los Magistrados corresponde a 1971						
2) El salario de los Magistrados corresponde a 1988						
FUENTE: Elaborado por la autora con la información de los siguientes decretos						
1954: Decreto 2137 de 1954						
1960: Decretos 1228 y 035 de 1960						
1969: Decreto 307 de 1969						
1989: Decretos 0028, 1097, 2270 y 2285 de 1989						
2000: Decreto 2740 del 2.000						

En el cuadro 26 observamos que, entre 1954 y el 2000 aumentaron las desigualdades salariales relativas y absolutas entre estos trabajadores del sector judicial. Es llamativo sin embargo que las desigualdades salariales se habían reducido entre 1969 y 1989, pero aumentan mucho después, exactamente a partir del año 1992. Un Magistrado ganaba 50 salarios mínimos en 1959, sólo 10,8 en el 88 y finalmente 49 en el 2.000

4. Capítulo 4 - ¿Por qué ha surgido y se ha mantenido una Economía Nacional Caracterizada por los Bajos Salarios que se pagan al Trabajo Manual o No Calificado?

Colombia en la segunda mitad del siglo XX, tiene una economía que se caracteriza por los bajos salarios que se pagan al trabajo manual y por muy amplias desigualdades. Según se analizó en el capítulo anterior, la situación era muy distinta en los Estados Unidos. El bajo nivel de salarios al final del siglo XX en comparación con otros países puede observarse en el cuadro 26 en el que se comparan los salarios por hora en la industria en 33 países. Allí observamos que el salario pagado por hora en Colombia es inferior al pagado en México y en Brasil. De hecho el salario por hora pagado en la industria colombiana tan sólo supera el valor de la misma remuneración en las Filipinas. Igualmente, encontramos una gran desigualdad en la distribución de los salarios. Las estadísticas históricas del DNP nos permiten observar que, en el año 2.000, el quintil superior (el 20% de los trabajadores que recibe los salarios más altos) recibió el 58% de la masa total de salarios pagados, mientras que el quintil inferior (el 20% de los trabajadores que recibe los salarios más bajos) apenas recibió un 3,6% del total de salarios pagados. De modo que, cuando vemos que el salario pagado por hora en la industria colombiana es inferior al pagado en otros países, debemos recordar que esta cifra es un promedio que incluye a los salarios altos, por lo que el salario por hora que reciben la mayoría de los trabajadores es mucho menor.

El surgimiento de este tipo de economía está relacionado con la herencia del siglo XIX, y con el hecho de que, en el siglo XX no se haya constituido una economía en la que el crecimiento fuera impulsado por los salarios (*wage-led growth*), como, según Giraud,³²² sucedió en los países desarrollados, ni un Estado del Bienestar.

³²² GIRAUD (1996) Esto se tratará con más profundidad en el aparte 4.2 de este trabajo.

CUADRO 27 Pago por Hora en la Industria. Comparación Internacional en dólares de los Estados Unidos

CUADRO 26. Pago por Hora en la Industria. Comparación Internacional. en dólares de los Estados Unidos					
País	1996	1997	1998	1999	2000
Alemania	25,37	22,32	22,23	21,35	19,62
Argentina	5,95	6,13	6,51	6,67	6,78
Australia	15,77	15,47	13,98	14,72	13,37
Austria	20,53	18,17	18,37	18,13	16,06
Bélgica	22,58	19,95	20,20	19,83	17,65
Brazil	4,69	4,70	4,45	2,83	2,94
Canadá	15,72	15,65	15,09	15,21	15,67
<i>Colombia A</i>	<i>1,46</i>	<i>1,63</i>	<i>1,68</i>	<i>1,51</i>	<i>1,22</i>
<i>Colombia B</i>	<i>1,61</i>	<i>1,80</i>	<i>1,85</i>	<i>1,66</i>	<i>1,34</i>
Corea del Sur	7,87	7,08	4,85	6,05	7,01
Dinamarca	NA	22,95	23,40	23,55	21,03
Eslovaquia	1,88	1,96	2,01	1,83	1,83
España	11,55	10,42	10,58	10,42	9,30
Estados Unidos	17,73	18,20	18,62	19,14	19,87
Filipinas	1,22	1,16	0,89	0,96	0,91
Finlandia	19,21	17,30	17,46	17,34	15,72
Francia	19,41	17,33	17,38	16,87	14,83
Grecia	9,66	8,91	8,63	8,72	7,69
Holanda	NA	17,28	18,05	18,21	16,60
Hungría	2,06	2,04	2,09	2,12	2,06
Irlanda	14,61	14,51	14,52	14,75	13,80
Italia	13,95	13,13	13,21	12,89	11,38
Japón	20,08	18,57	17,30	19,74	20,86
México	1,98	2,28	2,37	2,70	3,16
Noruega	NA	21,95	22,15	22,57	20,81
Nueva Zelanda	11,68	11,64	9,69	9,81	8,71
Polonia	NA	2,20	2,41	2,90	2,88
Portugal	5,61	5,11	5,31	5,28	4,77
Reino Unido	14,54	15,92	17,17	17,56	17,09
República Checa	2,50	2,39	2,61	2,57	2,48
Singapur	9,28	9,50	9,11	9,38	9,90
Suecia	18,92	17,36	17,45	17,10	16,01
Suiza	30,06	25,75	26,22	25,04	22,78
Taiwan	6,12	6,10	5,48	5,87	6,26

Fuente: Los datos de todos los países excepto Colombia de: U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. "International Labor Comparisons" Consultado en junio de 2014 en: <http://www.bls.gov/fls/>

Colombia: estimaciones realizadas por la autora con base en las estadísticas de salario mensual en la industria del DNP. A: Estimando 44 horas de trabajo a la semana. B: Estimando 40 horas.

En las dos últimas décadas, la globalización, el modelo aperturista también llamado neoliberal y los cambios tecnológicos han coadyuvado a que el país se aleje aún más de la posibilidad de un desarrollo económico impulsado por los salarios.

4.1 La Herencia del Siglo XIX

En 1800 no había grandes diferencias en términos de PIB *per capita* entre el Norte y el resto de América. En la estimación de Bairoch el PIB *per capita* de América Latina inclusive supera al de América del Norte para esta fecha.³²³ Al terminar el siglo, en cambio, encontramos que el PIB *per capita* de los Estados Unidos cuadruplica al colombiano.³²⁴ Estados Unidos en el siglo XIX se urbaniza, logra una industrialización exitosa y unifica su mercado interno. Mientras que no se puede decir que en Colombia sucediera algo similar.

En 1790, como se vio en el capítulo uno, Estados Unidos contaba con 5 ciudades con más de 10 mil habitantes (ninguna superaba los 50 mil y sólo 2 los 25 mil) y Colombia con 2 (Bogotá con 20 mil y Cartagena con 13 mil). La diferencia como vemos no era muy grande. En 1850 Estados Unidos cuenta ya con 35 ciudades con más de 20 mil habitantes, 10 con más de 50 mil, 6 con más de 100 mil y una con más de 500 mil habitantes.

³²³ Según Bairoch y Lévy-Leboyer (1981) “hacia 1800 América Latina era ya la parte más rica del Tercer Mundo, con un producto nacional bruto (PNB) *per cápita* (en precios de 1960), de 245 dólares, similar al de América del Norte (239 dólares).” (En precios de 1990, que nos serán útiles para comparar estos datos con los que ofrece Maddison para años posteriores, son 1.082 dólares para América Latina y 1.055 dólares para América del Norte) Aunque esta cifra pueda ser controvertida, revela que no había una gran diferencia entre América Latina y América Anglosajona al iniciar el siglo XIX. Lamentablemente no hay estimaciones del PIB *per cápita* colombiano para esta fecha y debemos conformarnos con suponer que era similar al promedio estimado para América Latina.

La cifra que ofrece Bairoch para 1800 diverge considerablemente con la que ofrece Maddison (1995) como promedio para América Latina en 1820, 550 dólares (en precios de 1990, es decir prácticamente la mitad), en comparación con 1.257 dólares para los Estados Unidos. Sin embargo, “podemos suponer que las dificultades económicas de las dos primeras décadas del siglo XIX redujeron considerablemente el ingreso real *per capita* en América Latina.” Ver Bulmer Thomas (1994), pág. 41

³²⁴ Para 1900 encontramos que, según Maddison (1995), el PIB *per capita* de los Estados Unidos equivale a 4.091 dólares (en dólares Geary-Khamis de 1990), mientras que el de Colombia es de 973 dólares. Si comparamos esta cifra de Maddison para 1900 con la que da Bairoch para 1800 como promedio para América Latina, resultaría entonces que el PIB *per capita* de los colombianos no aumentó en todo el siglo!

Entretanto Colombia contaba con tan sólo una ciudad con más de 20 mil habitantes (o sea, Bogotá). Como vemos en la primera mitad del siglo las diferencias en cuanto al tamaño de las ciudades ya son bastante significativas. En 1910, Estados Unidos tiene 100 ciudades con más de 50 mil habitantes, 50 con más de 100 mil, 8 con más de 500 mil y 3 con más de un millón. Colombia, a su vez, cuenta con una ciudad con más de cien mil habitantes (Bogotá) y otra que supera los 50 mil (Medellín). La diferencia ya es impresionante pero, desde luego, Estados Unidos es un país más grande y con una población mayor. Sin embargo, las diferencias en las tasas de urbanización nos revelan que Estados Unidos comparativamente se urbaniza mucho más. En 1790 un 5% de la población estadounidense vivía en ciudades con más de 5 mil habitantes, esta proporción pasa a 14% en 1850 y a 42 % en 1910. Entretanto, en 1783 aproximadamente un 4 % de la población colombiana vivía en ciudades con más de 5 mil habitantes (no muy lejos de la cifra estadounidense), un 8 % en 1850 y un 12% en 1912.

Estados Unidos también logra una industrialización exitosa. La industria pasa a representar el 30% del PIB en 1900 y la productividad por hora de trabajo pasa de 27 en 1869 a 66 en 1914, tomando a 1929 como 100³²⁵. En Colombia, entretanto la industria representaba un 6,7% del PIB en 1913 y la productividad por trabajador era muy baja si la comparamos con la de otros países de América Latina.³²⁶

Finalmente, Estados Unidos unifica su mercado interno gracias al ferrocarril. En 1850 se habían construido 14.500 km de ferrocarril y en 1914 son ya 424.000 km ³²⁷ Colombia en 1850 no contaba con ninguna vía ferroviaria (la primera que se construye es el Ferrocarril de Panamá que se inaugura en 1856) y en 1914 suma ya 1.166 km de ferrocarril construidos.

Estas diferencias no nos muestran simplemente una situación de atraso, sino más bien una de atraso creciente. Es evidente en los datos que los Estados Unidos y Colombia comienzan a tomar en el siglo XIX caminos divergentes que llevarán a la primera a

³²⁵ Lesourd y Gérard (1976) págs. 234 y 236

³²⁶ Bulmer-Thomas (1994), cuadro V.3 , pág. 165

³²⁷ Lesourd y Gérard (1976) pág. 192

convertirse en una nación desarrollada, mientras que la segunda se convierte en una nación “en vías de desarrollo”.

De modo que la principal pregunta que podemos hacernos es ¿Cómo y por qué Colombia toma este camino divergente? No obstante, comparar a Colombia con los Estados Unidos no es suficiente. No podríamos saber de manera cierta cuáles de las diferencias existentes entre Colombia y los Estados Unidos son las que explican el mayor éxito de este país en el camino hacia el desarrollo y cuales no tienen ningún valor explicativo.

Es necesario, por tanto, comparar a Colombia no sólo con los Estados Unidos sino también con algún otro caso de éxito, por ejemplo el Japón, y con algún otro caso de fracaso en el siglo XIX, por ejemplo España, y observar que tuvieron en común los primeros, que les permitió iniciar un desarrollo sostenido y una industrialización exitosa en dicho siglo, y que tenían en común los segundos, que fracasaron en este intento.

Al examinar las diferencias se encuentra una diferencia estructural significativa, y es que en los primeros el sector primario (la agricultura)³²⁸ contribuyó a la urbanización e industrialización del país, y a generar una economía con salarios comparativamente altos, mientras que en los segundos no. Esto es más importante de lo que parece, puesto que no hay región del mundo que antes de ser mayoritariamente urbana e industrial no haya sido antes mayoritariamente rural y la agricultura la ocupación de la mayoría de sus habitantes. Sin embargo, encontramos luego que, en algunas zonas del mundo, las transformaciones en el sector rural apoyaron el crecimiento de las ciudades y un desarrollo sostenido, y en otras zonas del mundo, por el contrario, el sector rural obstaculizó o inclusive bloqueó esta transición.

Analicemos esto más detenidamente, ¿cómo contribuye el sector primario al desarrollo económico de una región o país? Al analizar esta relación se encuentran 7 formas como el sector primario puede contribuir al desarrollo económico, si no se cumplen se convierten entonces en 7 maneras como dicho sector dificulta o impide la transición hacia

³²⁸ De ahora en adelante usaré indistintamente las palabras sector primario y agricultura para referirme al sector rural, que suma la agricultura, ganadería, pesca, explotación de bosques y minas.

un mayor desarrollo.³²⁹ En Colombia a mi parecer se comete el error de que cuando se piensa en el éxito de la agricultura se piensa a veces sólo en el éxito de las exportaciones de productos agrícolas, que es sólo una de las maneras cómo la agricultura puede contribuir al desarrollo. Veremos estas maneras en primer lugar y luego analizaremos los casos colombiano, estadounidense, japonés y español en el siglo XIX.

La primera forma como el sector primario contribuye al desarrollo, y la que desde luego es más evidente, es que la agricultura debe producir alimentos en bastante cantidad y a precios bajos. Las ciudades no serían posibles si esto no fuera así. Y, por otro lado, si los precios de los alimentos son muy elevados, y una gran proporción, si no todo, el salario (mínimo) de un trabajador se emplea en la compra de alimentos para él y las personas que de él dependen ¿No es ésta una situación comparable a la esclavitud?

La ley de Engel establece que si un ingreso es muy bajo una gran proporción de él se destinará a la compra de alimentos, a medida que el ingreso per cápita aumenta la proporción destinada a la compra de alimentos se vuelve cada vez menor y la demanda se orienta hacia otros productos o servicios. Esto es necesario para el desarrollo de los otros dos sectores de la economía, el secundario o industrial y el terciario o de servicios.

En segundo lugar, el sector primario debe ofrecer materias primas en cantidad suficiente y a precios bajos de manera que la industria no se vea perjudicada. Si esto no sucede así, la industria puede aparecer importando las materias primas que necesita, pero esto ya implica un sobrecosto por los fletes además de que afecta la balanza comercial y de pagos de un país.

Los dos primeros puntos se logran con avances en la productividad agrícola. Según la FAO la productividad agrícola hoy entre los países desarrollados es 500 veces superior a la productividad de los países subdesarrollados que no emplean ninguna tecnología en el trabajo agrícola.³³⁰ Las diferencias notorias en la productividad agrícola entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo comenzaron en el siglo XIX.

³²⁹ Estas 7 maneras son una reelaboración de las 5 maneras cómo la agricultura contribuye a la modernización económica en el modelo de John W. Mellor.

³³⁰ FAO (2000)

En tercer lugar, el sector primario debe liberar mano de obra, lo que permitirá el crecimiento del número de trabajadores en los otros dos sectores. A medida que aumenta la productividad agrícola se requiere un número menor de trabajadores en este sector. Hoy en día sólo un 2% de la población de Estados Unidos trabaja en este sector que produce un 16% de la producción agrícola mundial. Varios países subdesarrollados en cambio destinan un 60% o más de su población para obtener una producción muchísimo menor.

En cuarto lugar, el sector primario debe transferir capital a otros sectores de la economía. Esta transferencia se hace de tres maneras, todas importantes, la primera es vía ahorros de los granjeros, que ingresan a los bancos y pueden ser prestados para inversiones, la segunda es vía impuestos que paga el sector rural y que facilitan que el Estado tenga ingresos suficientes para promover el desarrollo, y la última es vía inversiones directas en los otros dos sectores por parte de prósperos empresarios agrícolas.

En quinto lugar, y esto es importantísimo, el sector primario debe ser mercado para la industria, éste papel es de la mayor importancia cuando un país comienza a urbanizarse e industrializarse. Si la industria ha de depender de la demanda de pequeñísimos centros urbanos su aparición y crecimiento se retardarán, lo que a su vez retardará el crecimiento de las ciudades. En un país donde hay granjeros prósperos con suficiente capacidad adquisitiva para adquirir herramientas y maquinaria agrícola por un lado, y bienes de consumo manufacturados por otro, la industria aparecerá más temprano, crecerá más rápido y sus ventas de tecnología al campo permitirán a su vez aumentos de la productividad agrícola.

En sexto lugar, ahora sí, el sector primario ha de contribuir con exportaciones de modo que el país no carezca de divisas extranjeras, que son útiles para pagar la deuda externa y para importar maquinaria, bienes intermedios y materias primas que no se produzcan en el país. Crecientes ingresos por exportaciones también sirven para que el creciente desangre por la salida de las utilidades de las inversiones extranjeras no produzcan un déficit en la balanza de pagos o un creciente endeudamiento del gobierno que resulta al final en déficit fiscal y un mayor déficit en la balanza de pagos.

En séptimo lugar, un sector rural en el que no hay instituciones que protegen al productor agrícola del riesgo, será un sector generador de pobreza y no contribuirá al

desarrollo económico sostenido. Según Jones, con respecto a Europa, “el crecimiento a muy largo plazo fue menos el resultado de una conjunción de fuerzas que promovían el crecimiento que de la remoción de los impedimentos... Lo que era importante más bien fue el lento proceso de planeación que eliminaba progresivamente las contrariedades y el riesgo, de forma que los empresarios pudieran no sólo maximizar sus ganancias sino retenerlas también.” “La oferta de más y mejores bienes públicos se ha convertido en una de las características que definen a los Gobiernos Europeos del siglo dieciocho. Los más significativos fueron las acciones clasificadas aquí como manejo de desastres. Éstas incluían en particular la imposición de cuarentenas para evitar la difusión de epidemias entre seres humanos, de *cordons sanitaires* para bloquear los movimientos de ganado infectado, el pago de compensación por la matanza de manadas infectadas, y la emergencia de medidas para redirigir excedentes de cereales a distritos donde los altos precios amenazaban con producir hambrunas. En sociedades pobres y vulnerables, las ganancias por medidas administrativas como éstas fueron grandes”. Y (hablando de Asia) “Economías con una siempre presente amenaza de confiscaciones, guerra y desastres naturales encontraron comprensiblemente difícil estimular un suficiente avance tecnológico inclusive para mantenerse a par con el crecimiento demográfico que se desata en los períodos de paz”.³³¹ En conclusión, aquellas sociedades rurales (y urbanas también) que no tienen sistemas institucionales para proteger a sus habitantes del riesgo, permiten que los empresarios y las familias pierdan sus ingresos y que, de esta manera, no pueda tener lugar en dichas sociedades un crecimiento sostenido y acumulativo.

Ahora examinemos el caso de Colombia en el siglo XIX en comparación con los casos de Estados Unidos, Japón y España en el mismo siglo. Veremos entonces cómo las características estructurales de dichas sociedades explican que se hayan dado o no las 7 maneras cómo la agricultura puede contribuir al desarrollo.

De los Estados Unidos y Colombia puede decirse que en el siglo XIX la tierra era el factor abundante mientras que el trabajo era el factor escaso. En Estados Unidos esto se da gracias a la conquista, violenta, del oeste que tuvo lugar en dicho siglo, que aumentó considerablemente la disponibilidad de tierras para los colonos blancos (desde luego no

³³¹ JONES (1981), págs. 234-235, xii de la introducción y 170.

para la población amerindia que se vio despojada de este recurso y en muchos casos también de su vida). En Colombia, las áreas pobladas al terminar la colonia era todavía muy pocas en relación con la extensión territorial total del país al finalizar la colonia.

Pero ahí terminan las semejanzas. En los Estados Unidos la Homestead Act, que otorgó 160 acres (= 40 hectáreas) de tierras públicas en el Oeste a cada colono que se comprometiera a cultivarlas por 5 años, posibilitó la aparición de 4 millones de granjas nuevas en el oeste, que se beneficiarían en ese mismo siglo con la llegada del ferrocarril.³³² Al abundar el número de propietarios la mano de obra resultaba escasa y los salarios rurales se elevaron, esto propició que dichos granjeros tuvieran un gran interés por toda máquina o invento que ahorrara mano de obra.³³³ La industria naciente en Estados Unidos comenzó a ofrecer dichas herramientas y maquinaria a los granjeros. Los incrementos en la productividad agrícola resultante, llevaron a que hubiera alimentos y materias primas suficientes y baratos, para soportar una creciente población urbana.

Las ganancias de los granjeros les permitieron ahorrar y pagar impuestos, con lo que el Estado dispuso de recursos para seguir promoviendo el desarrollo de infraestructuras y también la creación de nuevas universidades públicas en el medio oeste donde se establecerán facultades de investigación agrícola, que a su vez contribuirán aún más al aumento de la productividad de la agricultura estadounidense. Según Bairoch “Desde 1840 la productividad agrícola de los Estados Unidos superaba en cerca del 20% a la del Reino Unido la cual superaba en cerca del 100% al resto de Europa. Hacia 1910 los Estados Unidos la superaba en cerca del 80%. En términos más concretos, esto implica que, hacia 1910, cada agricultor estadounidense producía alrededor de tres veces más productos agrícolas que su colega europeo, el cual, sin embargo, había duplicado o triplicado ya su productividad en comparación con la del comienzo del siglo XIX”³³⁴

³³² Nevins y Commager (1992), págs. 249 y 314-315

³³³ Ver Kirkland (1941) pág. 493

³³⁴ Bairoch (1983) pág. 273

Esto hace a la agricultura estadounidense bastante competitiva y potencia las exportaciones.³³⁵ Al mismo tiempo, la creciente prosperidad de los granjeros los convirtió en un importante mercado para los bienes de consumo que fabricaba la industria.

Por otro lado, los altos salarios agrícolas redundaron en altos salarios urbanos (porque si no la gente abandonaría la ciudad para obtener mejores ingresos en el campo), con lo que la industria también tuvo incentivos para mecanizarse y así reemplazar mano de obra. Esto propició el desarrollo de nuevas tecnologías y un incremento en la productividad industrial. Los altos salarios en toda la economía, finalmente, significan una demanda activa de bienes y servicios, que estimula las ventas y el crecimiento de los sectores secundario y terciario.

En Colombia, entretanto, durante el siglo XIX se da un proceso de concentración de las abundantes tierras disponibles en menos manos.³³⁶ Esto es consecuencia del fin de los resguardos, de la desamortización³³⁷ de bienes de la iglesia y de la asignación de estos bienes y de una gran cantidad de terrenos baldíos en subastas a cambio de deuda pública.³³⁸ Según Bejarano esto era una estrategia para controlar la mano de obra (el factor escaso) pues, al no dejar tierras libres para que trabajen en ellas, los indios, mestizos y antiguos esclavos se ven obligados a trabajar para los terratenientes. Esto propicia un descenso en los salarios rurales.³³⁹

Si bien en Colombia hubo zonas de colonización a las que se desplazaron familias o grupos pequeños, pronto éstos se vieron enfrentados a “los grandes terratenientes, especuladores y juristas que habían logrado apropiarse, por medio de una variedad de estrategias, de las tierras recién abiertas y trabajadas por los colonos. Sus tácticas obligaban

³³⁵ Ver Kirkland (1941) págs. 223 y 224

³³⁶ Ver Mac Greevy (1960) cap. VI.

³³⁷ La palabra desamortizar significa terminar con los “bienes de manos muertas”. Éstos, a su vez, eran bienes (tierras o casas) cuyo dominio útil legaba un fiel en testamento a la Iglesia o a una comunidad religiosa, frecuentemente a cambio de misas por la salvación de su alma. La Iglesia o comunidad religiosa podía usar estas bienes y arrendarlos, pero no podía venderlos porque se consideraba que el dominio eminente de las mismas permanecía en manos del muerto. Eran, por tanto, bienes de manos muertas, como su nombre lo indica.

³³⁸ De las adjudicaciones de Baldíos realizadas hasta 1881 no alcanzan a ser el 0,05% las adjudicadas a colonos. KALMANOVITZ (1979) Pág. 234

³³⁹ Ver Mac Greevy (1960) pág. 135

a los colonos a colonizar nuevas tierras o a volverse jornaleros o aparceros en las grandes haciendas construidas por personas más ricas y políticamente influyentes. Al final, por lo tanto, y aunque las nuevas fronteras agrícolas fueron el resultado del desplazamiento de miles de colonos, muchos de ellos y sus familias vieron cómo sus oportunidades se truncaban debido a los abusos de los grupos más ricos que lograban adueñarse de grandes extensiones de tierra, las mismas que ellos habían despejado y trabajado. Las tensiones que generó este proceso dieron paso a una nueva forma de violencia atada a la tierra.”³⁴⁰

Dado lo anterior, los trabajadores rurales, como no son propietarios, no pagan impuestos. Y, puesto que los salarios son muy bajos, y en muchos casos se utilizaban para pagar la renta de un lote de pan coger (renta que según la región se pagaba en dinero, con trabajo en las tierras del terrateniente o en especie, usualmente la mitad de la cosecha),³⁴¹ no tienen tampoco ganancias que ahorrar ni consumen bienes producidos en las ciudades. Los terratenientes, por otro lado, tienen suficiente poder político para no dejarse imponer impuestos, con lo que el Estado Colombiano adolecerá de una constante falta de recursos a lo largo de todo el siglo.

Los salarios bajos implican que no hubo incentivo alguno para reemplazar la mano de obra por máquinas, tanto en el campo como en la ciudad, ni tampoco una demanda activa que posibilitara la aparición de la industria en Colombia en el siglo XIX. Las ganancias concentradas en las manos de los terratenientes se desviaban frecuentemente hacia importaciones suntuarias.³⁴²

Pero estos ricos terratenientes de Colombia eran pobres en comparación con otros ricos de América, la agricultura no era muy productiva ni grandes las ventas, y Colombia no tuvo mucho éxito como país exportador en el siglo XIX. Sí, hubo un breve auge del tabaco y un auge aún más breve de la quina y del añil, pero ninguno se sostuvo.³⁴³ El café producido en haciendas de Cundinamarca y Santander comienza a exportarse en las dos últimas décadas del siglo. Esto sucede cuando Brasil decreta el fin de la esclavitud y esto

³⁴⁰ LAROSA y MEJÍA (2013) Pág. 63

³⁴¹ Ver Ocampo (1987) pág. 137

³⁴² Ver Mac Greevy (1960) caps. VI y IX

³⁴³ Ver OCAMPO GAVIRIA (2010) Págs. 202 y 203

afecta la producción de café de las antiguas haciendas esclavistas. Pero ya en los 1890s el precio del café cae estrepitosamente y luego la guerra de los mil días afecta considerablemente la producción en esta zona. Habrá que esperar al siglo 20, cuando la producción del café en la zona de colonización antioqueña, en pequeñas fincas propiedad de los colonos, para que el café se convierta en un motor de desarrollo del país.³⁴⁴ En todo caso, para 1913, Colombia estaba en la cola de América Latina en términos de exportaciones per cápita.³⁴⁵

Ahora consideremos los casos de Japón y España y veremos cómo el primero se parece al de los Estados Unidos y el segundo al Colombiano.

En Japón, antes de la Revolución Meiji (1867), “los campesinos eran la fuente de la mayor parte de los ingresos recibidos por el Shogun (jefe supremo de los ejércitos y gobernante de hecho hasta la Restauración Meiji) y los daimyo (señores feudales). El impuesto anual a la tierra era la contribución más importante. Este variaba ampliamente entre las diversas provincias y era alterado con frecuencia a voluntad del respectivo señor feudal. Era pagado en arroz, y usualmente sumaba entre el 40 y el 50 por ciento del producto total de cada arrozal. Además de esto, otros pagos en especie y servicios eran exigidos a los campesinos”³⁴⁶

Ángel García Sanz ha calculado que los deberes de pago de un campesino del interior peninsular español en el siglo XVIII constituían el 43 por ciento de lo producido.³⁴⁷ Como vemos, la situación de ambos países es similar a la colombiana aunque la composición de las contribuciones era diferente. En España los campesinos sostenían a los grupos privilegiados de la nobleza y el clero, en Colombia lo mismo sólo que en vez de nobles tenemos a los terratenientes, y en el Japón debían sostener a la nobleza y a los guerreros - *samurais* - (un grupo social que, tras el fin de las guerras civiles, carecía de función económica alguna).

³⁴⁴ Según BÉRTOLA Y OCAMPO (2013) en Colombia el otorgamiento de tierras a pequeños y medianos propietarios en las futuras zonas cafeteras sólo fue posible después de las luchas de los ocupantes de las tierras, pues habían sido otorgadas previamente a grandes propietarios (págs., 131 y 132 pie de pág.)

³⁴⁵ Ver Bulmer-Thomas (1994), pág. 89

³⁴⁶ Ver ALLEN (1962), pág. 6

³⁴⁷ Ver GARCÍA SANZ, ÁNGEL.(1985)

Hasta aquí hemos visto que Japón en 1860 no partía de una situación mejor que la española o la colombiana en la carrera hacia la modernización agrícola. Sin embargo, según Maddison, “a pesar de la ambigüedad existente sobre la medición de la producción agrícola, el grado de éxito logrado por la agricultura Meiji (1867-1912) fue impresionante. Con las limitadas facilidades para incrementar el área y con la más bien baja inversión (cerca del 4% de la producción agrícola), la agricultura se las arregló para dar la mayor parte del ingreso gubernamental y una buena parte de los ahorros de la economía, la mayoría de los requerimientos derivados del comercio exterior (exportaciones de seda, té y arroz), alimentó a una población creciente con necesidades en aumento, y permitió que el aumento en la demanda de mano de obra fuera absorbido por otros sectores.”³⁴⁸

En cambio, en España, según Tortella “en primer lugar, el bajo nivel de productividad agraria mantuvo la dieta alimenticia del español medio en torno al nivel de subsistencia, con poca mejora substancial hasta bien entrado el siglo XX (la sustitución gradual del centeno y los “cereales pobres” por el trigo, y la introducción de la patata y el maíz parecen haber sido las mejoras más destacadas; por otra parte, hay razones para pensar que el consumo de carne por habitante decreció)... El estancado sector agrícola también falló como mercado para la industria y como fuente de capital para la modernización económica... Por último, la agricultura debe generar un flujo abundante de exportaciones durante las primeras etapas del crecimiento, y en ese aspecto tanto la agricultura española como la portuguesa fallaron casi totalmente. La palabra ‘casi’ está empleada muy deliberadamente, porque no puede negarse que la mayor parte de las exportaciones españolas y portuguesas en el siglo XIX fueron agrícolas (la mayor parte del resto fueron productos minerales). A pesar de este hecho innegable e inevitable - ¿Qué va a exportar un país no industrial más que productos primarios? - y a pesar de que las exportaciones españolas crecieron absolutamente y en relación con la renta, la proporción del comercio exterior dentro de la economía española en su conjunto permaneció demasiado baja y la contribución de la agricultura fue, por tanto, muy pequeña... La falta de progreso de la agricultura española fue, por tanto, uno de los principales obstáculos a la

³⁴⁸ Ver MADDISON (1969), págs. 45 y 46

modernización económica del país.”³⁴⁹ El caso español es, como lo vemos, muy similar al colombiano.

¿Cuáles fueron las razones por las que la agricultura japonesa tuvo tanto éxito como promotora de la modernización económica en la segunda mitad del siglo XIX, mientras que la agricultura española y la colombiana de dicho período son vistas como un factor de atraso? Me permitiré señalar algunas causas, sin pretender explicarlo completamente.

Una primera, y muy importante diferencia, tuvo lugar en la forma como se realizó la reforma agraria en Japón, en comparación a las reformas liberales y desamortización que tuvieron lugar en España y Colombia. En Japón, la reforma agraria de 1878, indemnizó a la antigua clase dominante por la extinción de sus ingresos fiscales en especie (el impuesto anual sobre la tierra mencionado antes, comparable en magnitud a la renta que percibían los señores territoriales en España más el diezmo), y dió títulos a los propietarios de tierras y **a quienes las rentaban hace tiempo**. Asimismo, se liberó la transferencia y la venta de la tierra de las restricciones feudales.³⁵⁰ Las compensaciones a la antigua clase privilegiada fueron pagadas por el Estado con los ingresos de los nuevos gravámenes fiscales impuestos a la propiedad de la tierra, equivalentes al 3% del valor de ésta, a lo que hay que añadir una sobretasa local del 30% del impuesto sobre la tierra. En 1878, el impuesto sobre la tierra fue reducido a 2,5% o cerca de un cuarto de la cosecha y la sobretasa al 20%. “Los impuestos agrarios dieron cuatro quintas partes del ingreso por recaudación en el período 1868-1880 y todavía proveían una tercera parte en tiempos en tiempos de la primera Guerra Mundial. El sector agrícola por tanto cargó con gran parte del costo de la modernización del Japón. Los nuevos impuestos agrarios eran menores que los antiguos gravámenes feudales, pero tenían que ser pagados en efectivo y la obligación anual era fija. Algunos pequeños propietarios fueron llevados al endeudamiento y a la quiebra particularmente en el período de precios descendentes de 1881-85, pero el peso real de los impuestos se redujo a largo plazo por la inflación y el incremento de la productividad, aumentó el ingreso a las entradas de los campesinos. Los nuevos propietarios de la tierra recibieron por tanto una parte creciente de la cosecha. Puesto que las necesidades de ahorro de la agricultura eran

³⁴⁹ Ver TORTELLA (1994), págs. 7 y 8

³⁵⁰ Ver MADDISON (1969), pág. 41

pequeñas, los excedentes en aumento de ahorro de dichos propietarios de tierra fueron transferidos a otros sectores, aun cuando algunos los usaron en sus posesiones para cultivar tierra hasta entonces inútil o para comprar tierra del gobierno”³⁵¹

Teniendo en cuenta que “los recursos monetarios recibidos por los daimyo³⁵² (a cambio de las rentas que anteriormente percibían) les permitieron convertirse en banqueros, industriales y terratenientes”³⁵³, y que “después de la abolición del feudalismo, gran parte del excedente agrícola fue dirigido no ya a los samurais, sino a los cofres del Gobierno Central mediante los impuestos, y se volvieron disponibles para la inversión en nuevas industrias y en el aparato de una nueva sociedad.”³⁵⁴ Tenemos que la Reforma Agraria japonesa posibilitó la movilización del excedente agrario hacia otros sectores de la economía.

Aunque el caso japonés no es exactamente idéntico al estadounidense, tenemos que en ambos países se constituye una clase de granjeros prósperos con idénticas consecuencias benéficas.

En España, entretanto, el derecho a la propiedad de la tierra por parte de la nobleza no fue puesto nunca en duda. Ni tampoco el derecho que tenían a seguir percibiendo rentas por el arrendamiento de las mismas. Y es que, como señala Ángel García Sanz, “la Revolución Liberal se llevó en España gracias a la alianza entre los terratenientes del Antiguo Régimen y la burguesía liberal.”³⁵⁵ De modo que no tenemos en España antiguos señores territoriales indemnizados que dirigieran estos recursos monetarios hacia la banca o la industria. En Colombia sucede lo mismo con los terratenientes, cuyo derecho a tener grandes propiedades territoriales, algunas de éstas usurpadas y por tanto sin título legal sobre las mismas, no se cuestionó en el siglo XIX.

Asimismo, en España y en Colombia no aumentan, como si sucede en Japón, el número de pequeños campesinos propietarios que se benefician de no tener que pagar la elevada renta, o impuesto anual sobre la tierra, a su señor feudal (o terrateniente), aun

³⁵¹ Ver MADDISON (1969), págs. 41 y 42

³⁵² Señores feudales del Japón

³⁵³ Ver MADDISON (1969), pág. 41

³⁵⁴ Ver ALLEN (1962), pág. 164

³⁵⁵ Ver GARCÍA SANZ, Ángel.(1994)

cuando como propietarios tengan que pagar el impuesto estatal sobre la tierra, de magnitud menor al anterior. Por el contrario, en la península ibérica y en Colombia prospera el latifundio. Esto era malo no tan sólo para los campesinos sino también para el Estado, puesto que “la evasión de impuestos por los grandes latifundistas es un hecho indiscutido.”³⁵⁶ A esto hay que añadir que “una gran parte de los impuestos extraídos a la agricultura no se invertían de manera productiva; una gran parte del gasto presupuestario en el siglo XIX se despilfarraba en empresas militares y otros empleos no rentables.” Éstas dos últimas citas se refieren a España pero podrían perfectamente referirse a Colombia.

En cuanto a la desamortización en España, aunque la venta de bienes incautados en subasta pública constituyó una fracción sustancial de los ingresos del presupuesto,³⁵⁷ Tortella, analizando la ‘Estadística de los Presupuestos’ de 1891, concluye que “es notable el bajo volumen de ingresos por desamortización. Se confirma la frecuente afirmación de que la desamortización como expediente fiscal no fue la panacea que se esperaba.”³⁵⁸ En el caso colombiano sucede lo mismo, o es inclusive peor, puesto que el Estado intercambió los bienes incautados a cambio de depreciados títulos de deuda pública.³⁵⁹ En ambos países, los bienes se vendieron en subasta, al mejor postor, por intereses fiscales y no con arreglo a ningún criterio de equidad. En Colombia, las necesidades fiscales indujeron al gobierno a vender las tierras rápidamente, y el resultado fue que la mayor parte fue adquirida por hombres acaudalados.³⁶⁰ Esto, en cuanto a las tierras desamortizadas, España no disponía de la gran cantidad de baldíos que tenía Colombia para adjudicar.

Otra diferencia importante entre el caso japonés y el español es el papel del Estado como impulsor de la modernización de la agricultura. “El gobierno japonés se mostró activo en la promoción y difusión del cambio tecnológico que favorecía el crecimiento económico”:

³⁵⁶ Ver TORTELLA (1994), pág. 63

³⁵⁷ Ver TORTELLA (1994), pág. 45

³⁵⁸ Ver TORTELLA (1994), pág. 159

³⁵⁹ No se discute aquí si la desamortización fue un buen negocio para la nación o no, sería sorprendente que de tan grande incautación el gobierno nacional no ganara nada, sino que, como lo expresa bien Tortella, no fue la panacea que se esperaba. MEISEL ROCA y JARAMILLO (2008) hacen un análisis económico de este tema. Por otro lado, en ambos países, el fin de los préstamos a bajo interés y de los arriendos económicos que daba la Iglesia debió perjudicar a buena parte de la población.

³⁶⁰ PALACIOS Y SAFFORD (2002) Pág. 425

Su primer esfuerzo para mejorar la tecnología fue mal dirigido. Intentaron tomar las técnicas británicas y estadounidenses de producción extensiva y mecanización. Éstas tenían cierta aplicación en las nuevas áreas cultivables de Hokkaido (isla al Norte del Japón). En el resto del Japón, los métodos occidentales no eran aplicables por la pequeña escala de la agricultura, y el gobierno por tanto cambió sus esfuerzos a mejoramientos de las prácticas tradicionales existentes ya en el período Tokugawa (1600-1867). Vendió su fábrica de maquinaria agrícola en 1888.

La difusión de prácticas técnicas mejores de la agricultura tradicional fue impulsada por el trabajo de extensión agrícola. En 1885 los agricultores veteranos y los graduados de las nuevas escuelas agrícolas fueron enviados a enseñar como maestros viajeros. Se establecieron escuelas vespertinas, secundarias y preparatorias. En 1893 se crearon en cada prefectura, instituciones de investigación y estaciones experimentales. Las estaciones prefecturales, también tomaron asesoría de los maestros viajeros. El trabajo de extensión agrícola, en la forma de directivas escritas y folletos recibió gran ayuda de la alfabetización.

Después de abandonar las técnicas británicas y estadounidenses, se llevaron científicos alemanes para adaptar los nuevos hallazgos en materia de productos químicos y fertilizantes a las condiciones japonesas y se usaron ingenieros agrónomos holandeses para la recuperación de tierras inútiles y su drenaje. El gobierno promovió reuniones y asociaciones de agricultores para discutir las técnicas y el cambio de semillas. Impulsó el mejoramiento de la calidad y la selección de los principales productos de exportación : el té y la seda cruda. Se promovieron cooperativas de 1900 en adelante.

Las principales razones para el mejoramiento de la producción agrícola en el período Meiji fueron el uso más racional de la tierra, el mejoramiento de las semillas y un mayor uso de fertilizantes. El insumo de fertilizantes fosfatados se elevó siete veces de 1878 a 1913, el de nitrógeno 5, el de potasa casi se triplicó. El incremento del área cultivada fue de cerca del 30 % de 1880 a 1915, o sea, cerca de 0,7% al año.

Aparte de los mejoramientos en la calidad media de las semillas y de su reacción a los fertilizantes se produjeron otras importantes innovaciones técnicas. La incubación artificial hizo posible producir gusanos de seda en otoño y en verano, y los rendimientos de la seda fueron mejorados. El cultivo de la variedad Dry Paddy (arrozal seco) del arroz permitieron doblar las cosechas. La trilladora rotatoria de pedales inventada en 1910 permitió usar el trigo y la cebada como una segunda cosecha y redujeron la necesidad de trabajo en el punto álgido de la estación. Se diseñó un arado simple y pequeño para los pequeños campos japoneses... El gobierno también promovió la literatura sobre ganadería y entrenó veterinarios.³⁶¹

En comparación, del caso español, según nos cuenta Ramón Garrabou, “se ha llegado a afirmar que la política agraria fue inexistente, a pesar de una impresionante labor

³⁶¹ Ver MADDISON (1969), págs. 44 y 45

legislativa y de su indiscutible repercusión sobre el mundo rural. De todos modos, la observación tiene sentido si se refiere exclusivamente a medidas de fomento del sistema productivo... España partía de una situación de atraso, y sin duda una intervención estatal más ambiciosa hubiera podido convertirse en un factor dinamizador... Así, por ejemplo, en la medida en que la escasez de agua era el principal factor limitante del crecimiento de la agricultura española, un mayor impulso por parte del Estado a las obras hidráulicas hubiera, sin duda, posibilitado la ampliación de las superficies regadas, y con ello se hubiera podido extender el radio de acción de sistemas agrarios más dinámicos, tal como ocurría en las zonas de regadío. También cabía la posibilidad de que la Administración consolidara, de una forma mucho más eficaz de la que lo hizo, un sistema de centros de enseñanza, experimentación, investigación y difusión que, sin duda, hubieran facilitado la introducción de alguna mejora de los sistemas tradicionales, aunque fuera modesta.

“Si se acepta que hubo un déficit notable en la política de fomento del desarrollo agrícola, no podemos reducir la explicación a la incompetencia de los responsables de esta política, que sin duda la hubo, ni a las estrecheces presupuestarias, que indudablemente existieron, sino que es preciso tener presente el modelo de sociedad agraria, los intereses de los grupos dominantes y las características de un sistema político que, probablemente, daba escaso margen de maniobra a los grupos ajenos a las oligarquías locales. En último extremo, el peso de la gran propiedad en las estructuras de poder de la nueva sociedad liberal, y su escaso interés en que el Estado asumiera la promoción del desarrollo del sector agrario mientras sus niveles de renta e ingresos se mantuvieran, e incluso registraran movimientos ascendentes, constituye el factor decisivo para explicar la inhibición del Estado en el fomento de la agricultura española del siglo XIX ”³⁶² Esto último que se dice para España puede, de nuevo, repetirse perfectamente para el caso colombiano.

Esta desidia del Estado Español y del Colombiano al respecto, dominados ambos por grandes propietarios e imbuidos en la ideología del *laissez faire*, nos explica en gran parte la inexistencia en España y Colombia de mejoras importantes en la productividad agrícola a lo largo del siglo XIX, a diferencia, como ya hemos visto, del caso japonés.

³⁶² Ver”, GARRABOU, Ramón.(1997)

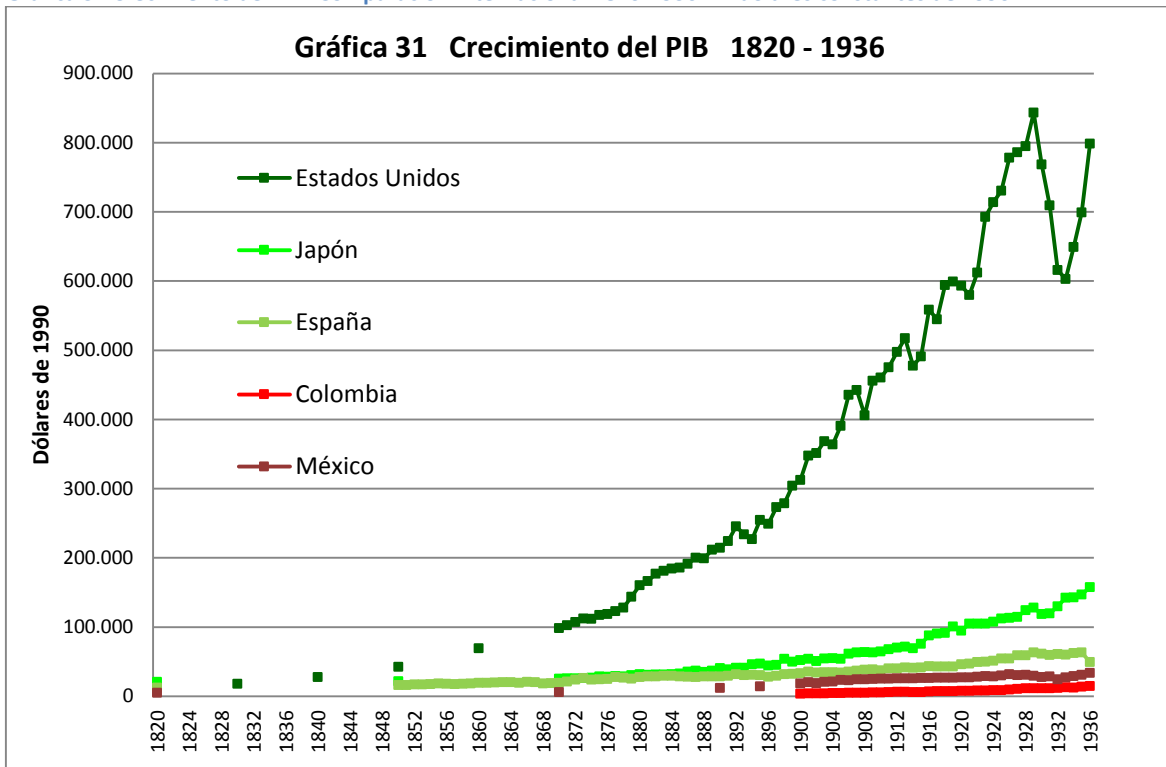
Para terminar, con respecto al séptimo punto mencionado arriba, el referente a la protección contra el riesgo, está claro que en el siglo XIX no hubo importantes desarrollos institucionales que protegieran al campesino colombiano, de hecho en los siglos XX y XXI el campesino colombiano sigue bastante desprotegido.

Como se explicaba en el capítulo anterior, es importante señalar que la desprotección de tantos trabajadores ha contribuido y contribuye aún hoy a la reproducción de la pobreza y ha ralentizado el desarrollo económico.

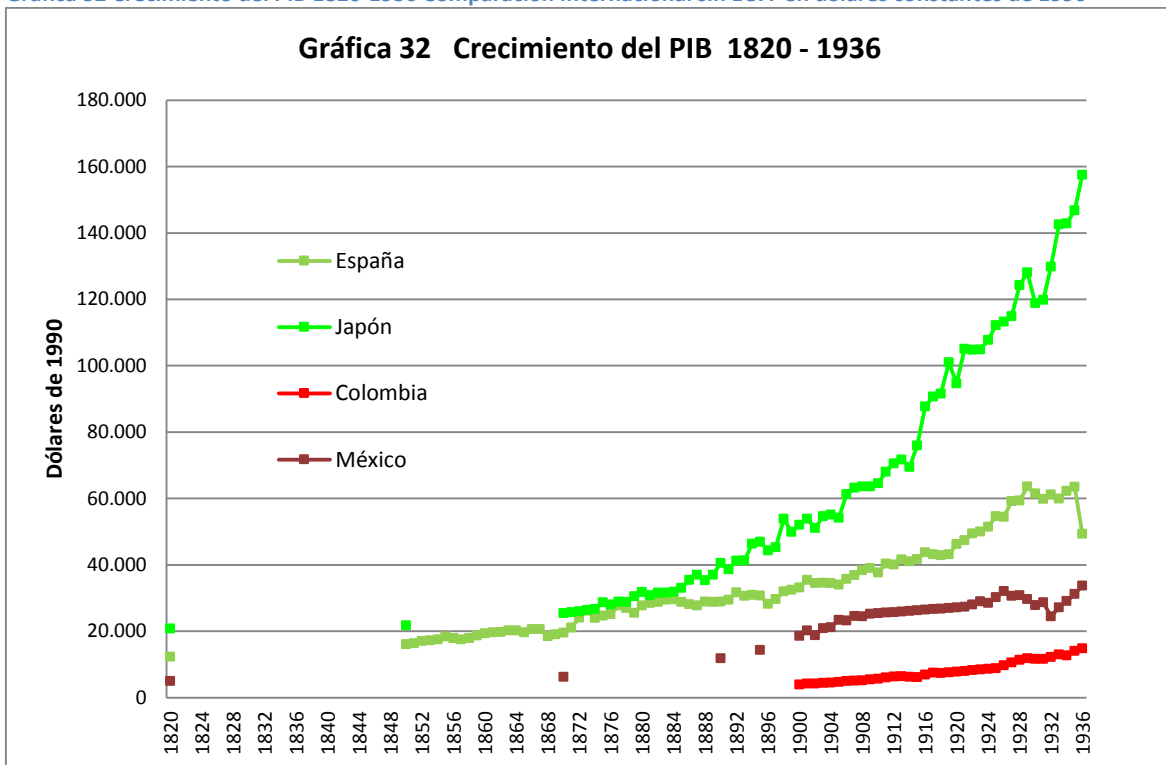
En conclusión, en Estados Unidos y Japón el sector primario contribuyó en gran medida al crecimiento económico en el siglo XIX, lo que no sucede en los casos de España y Colombia. El comienzo de trayectorias diferentes de crecimiento en el siglo XIX lo podemos observar en las gráficas 31 y 32.

En la gráfica 31 se observa el gran crecimiento del PIB de los Estados Unidos, tendencia que se inicia en el siglo XIX. En la gráfica 32, sin los Estados Unidos, se observa que Japón, desde un nivel del PIB cercano al de España, comienza un camino divergente desde fines del siglo XIX. El caso de Japón es de gran interés por ser el único país fuera de la órbita de Europa Occidental y sus “retoños” (Estados Unidos, Canadá, Australia) que logra un rápido crecimiento e industrialización.

Gráfica 31 Crecimiento del PIB Comparación Internacional 1820-1936 En dólares constantes de 1990



Gráfica 32 Crecimiento del PIB 1820-1936 Comparación Internacional sin EUA en dólares constantes de 1990



FUENTE : Elaborado por la autora con datos de MADDISON (2008)

4.2 Crecimiento Impulsado por los Salarios: Fordismo, Modelo del crecimiento social-demócrata de Giraud y Estado del Bienestar que caracterizaron a los países desarrollados pero no a América Latina.

Un nuevo tipo de relación salarial surgió en la primera mitad del siglo XX en los países desarrollados, dentro del sistema que la Escuela de la Regulación Francesa ha llamado “fordismo”:

Se llama “fordismo” a la articulación de la producción en masa con el consumo masivo, una articulación que sin duda Henry Ford fue el primero en poner conscientemente en práctica: “La fijación del salario de la jornada de ocho dólares en cinco horas fue uno de los mayores ahorros que haya hecho jamás, pero, al llevarla a seis dólares, logré un ahorro incluso más alto”. De modo que advirtió una nueva relación entre el aumento del salario, el aumento de la producción y el aumento del consumo. No se trataba sólo de que un salario elevado aumentara la motivación para el trabajo y el rendimiento. Se estaba bosquejando una política salarial ligada al progreso de la productividad, a través de la cual el obrero accedía a un nuevo registro de la existencia social: el del consumo, y no exclusivamente el de la producción...

Sería sin duda excesivo atribuirle a Ford el mérito de esta cuasi mutación antropológica de la relación salarial. Se trataba de un proceso general que estaba lejos de basarse exclusivamente en la invención de la “cadena de montaje casi automática” y en la política salarial de un industrial norteamericano. No obstante, es cierto que a partir de Ford se afirmó una concepción de la relación salarial según la cual “el modo de consumo está integrado en las condiciones de producción”. Esto bastó para que grandes estratos de trabajadores (pero no todos los trabajadores) pudieran dejar esa zona de extrema miseria e inseguridad permanente que había sido su situación durante siglos.³⁶³

Pierre-Noël Giraud explica que tras la crisis del 29 los diversos capitalismo (nacionales) se replegaron en sus propios territorios. “Los índices de apertura de los territorios de los países industrializados más poblados, los Estados Unidos y Japón, son muy pequeños en 1950 y después aumentan con mucha lentitud. El índice de apertura de Estados Unidos en 1960 aún es sólo de 4.5% (7.2% en 1976), y el de Japón de 4.6% (8.7%

³⁶³ CASTEL (1995) Pág. 338

en 1976). Vemos que la idea, a veces todavía citada, de que el desarrollo japonés habría sido provocado desde la posguerra por las exportaciones, es una idea falsa. Hasta los años 80 el crecimiento japonés se centró sobre todo en su territorio.”³⁶⁴

Entonces, tras la crisis del 29 los capitalismos se vieron obligados a replegarse en sus respectivos territorios y “este repliegue constituyó la causa fundamental del extraordinario desarrollo de la posguerra. Sin embargo, se necesitaba otra condición, pues, replegados en sí mismos, los capitalismos volvían a enfrentarse al problema de la realización que Marx consideraba fatal. Esta condición suponía transformar a los obreros en consumidores de una parte suficiente de las riquezas que producían”.³⁶⁵

El Estado empieza, entre las dos guerras, a intervenir en la distribución del excedente económico entre capitalistas y obreros. Luego de la integración política de la clase obrera se iniciaba de esta manera su integración económica. Giraud llama al crecimiento resultante social-demócrata (CSDA) por cuanto “adquiere una fuerza hasta entonces desconocida al integrar a los obreros en una amplia clase media que accede al consumo masivo.”³⁶⁶

Este es el mismo proceso que la Escuela de la Regulación Francesa describe como la nueva relación salarial del Fordismo.

Con los CSDA,³⁶⁷ los capitalismos más adelantados engendraron un incremento excepcional, con respecto al resto del mundo de la época, de la riqueza promedio durante los Treinta Gloriosos en Europa, en los Estados Unidos y en Japón.³⁶⁸

Según Giraud en el origen de las dinámicas del CSDA se descubren grandes rendimientos de productividad, sobre todo en la agricultura y en la industria, pero asimismo en algunos servicios.³⁶⁹ Giraud añade que lo importante no es saber a qué se deben en

³⁶⁴ GIRAUD (1996) pág. 131

³⁶⁵ GIRAUD (1996) pág. 118

³⁶⁶ GIRAUD (1996) pág. 119

³⁶⁷ Crecimiento Social-Demócrata

³⁶⁸ GIRAUD (1996) pág. 119

³⁶⁹ GIRAUD (1996) pág. 120

principio (estos incrementos en la productividad) sino por medio de qué mecanismos, virtuosos, fueron mantenidos durante tanto tiempo y en semejante nivel.³⁷⁰

La respuesta es sencilla: los salarios aumentan.³⁷¹

Por una parte, las industrias se veían continuamente obligadas a ahorrar trabajo y a aumentar su productividad; por otra, el consumo y, por ende, la producción se incrementaban. Por ser mayor la producción, las economías de escala permitían producir siempre con mayor eficacia, es decir con menos trabajo directo e indirecto.

*Lo sorprendente es que esto no haya resultado en un creciente desempleo. Aquí, desde luego, interviene la repartición, y las intervenciones decisivas de los Estados en ella: decisivas, porque eran contrarias a la lógica de los actores capitalistas, pero in fine benéficas para las dinámicas de conjunto. Estas intervenciones adoptaron sobre todo dos formas: 1) por la reglamentación de la bolsa de trabajo y el carácter contractual de las relaciones entre los representantes del empresariado y de los sindicatos, se llevó a cabo una nueva nivelación de fuerzas capital-trabajo en beneficio del trabajo; 2) se organizaron cada vez más transferencias directas por parte de las administraciones públicas.*³⁷²

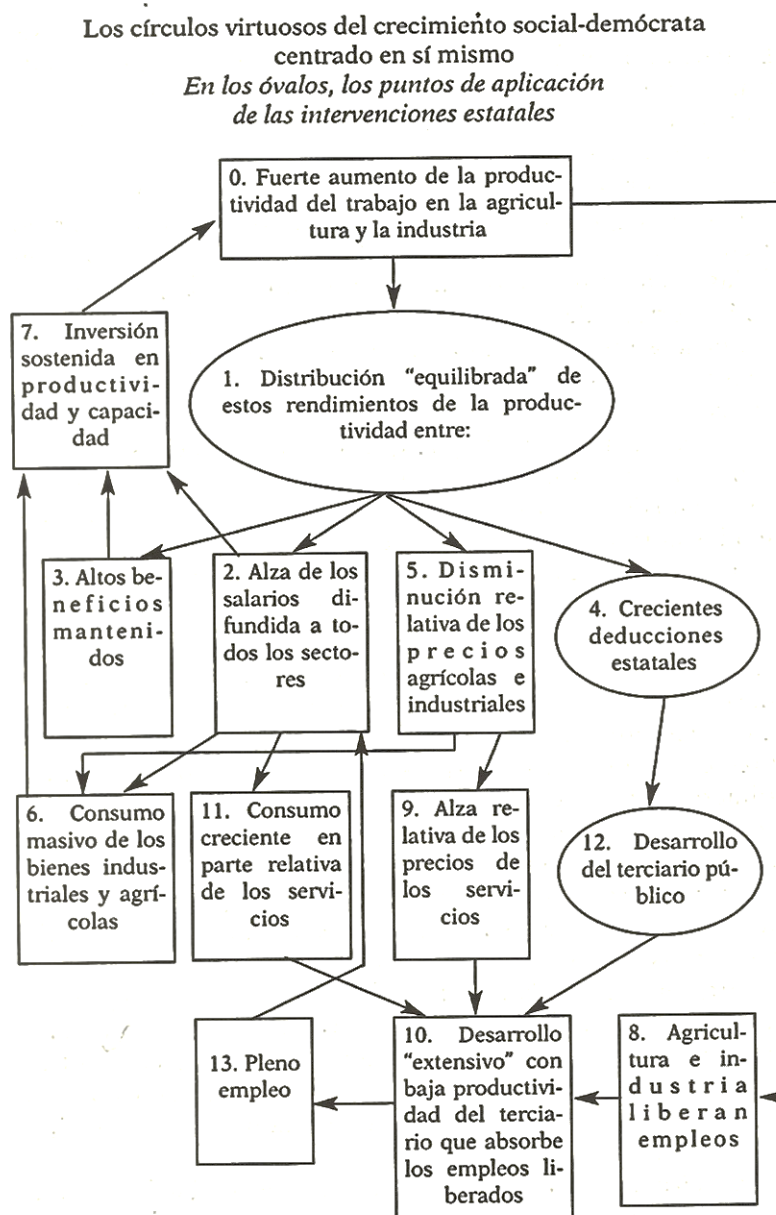
El funcionamiento del crecimiento social-demócrata según Giraud se puede apreciar en la gráfica 33.

³⁷⁰ GIRAUD (1996) pág. 121

³⁷¹ GIRAUD (1996) pág. 121

³⁷² GIRAUD (1996) pág. 121

Gráfica 33 Los círculos virtuosos del crecimiento social-demócrata centrado en sí mismo



FUENTE: GIRAUD (1996) Pág. 122

Giraud lo explica de la siguiente manera:

La distribución “equilibrada” de los rendimientos de la productividad (1) entre alza de salarios (2), mantenimiento de los beneficios en un alto nivel (3), crecientes deducciones estatales (4) y disminución de los precios (5) permite, por una parte, el acceso progresivo de todos los asalariados al consumo masivo de bienes industriales y agrícolas (6). Este consumo masivo justifica las inversiones sostenidas en capacidad, mientras que las inversiones de productividad son estimuladas por el alza de los salarios (7). El mantenimiento de los altos beneficios (3) permite que dichas inversiones se financien y mantengan el círculo virtuoso del incremento de la productividad (0).

El aumento de los volúmenes de producción ocasiona que el trabajo muy pronto liberado por los rendimientos de la productividad sea en parte reabsorbido en el incremento de las capacidades. A pesar de todo, el conjunto con gran aumento de la productividad (agricultura+industria) pierde empleos; en Francia, sobre todo la agricultura (8). Pero ya que los precios de los servicios se incrementan en relación con los de los productos industriales y agrícolas (9), el sector terciario puede desarrollarse, a pesar del alza de los salarios que, como veremos, se difunde también a dicho sector, sin fuerte incremento de la productividad del trabajo, y por consiguiente, con un aumento de las contrataciones (10). En resumen, un desarrollo “extensivo” del terciario, muy creador de empleos, que sin embargo exige, asimismo, subrayémoslo, que la demanda social, por su parte, se dirija cada vez mas a los servicios producidos por el territorio, cuando se ha satisfecho el consumo masivo agrícola e industrial (11).³⁷³

Lo esencial en el éxito de estos círculos virtuosos entrelazados es, entonces, que la repartición de las ganancias de la productividad sea equilibrada y que haya una adecuación de la demanda a la oferta global. Es en esta repartición y en esta adecuación donde intervinieron los Estados.³⁷⁴

En la gráfica 34 podemos ver el crecimiento del PIB per cápita en los Estados Unidos, Japón y tres países europeos: Francia, Alemania e Italia. Este crecimiento es superior al que presenta un país como Argentina, aun cuando el PIB per cápita argentino era similar al de esos países europeos en 1930 y con claridad superior al de Japón.

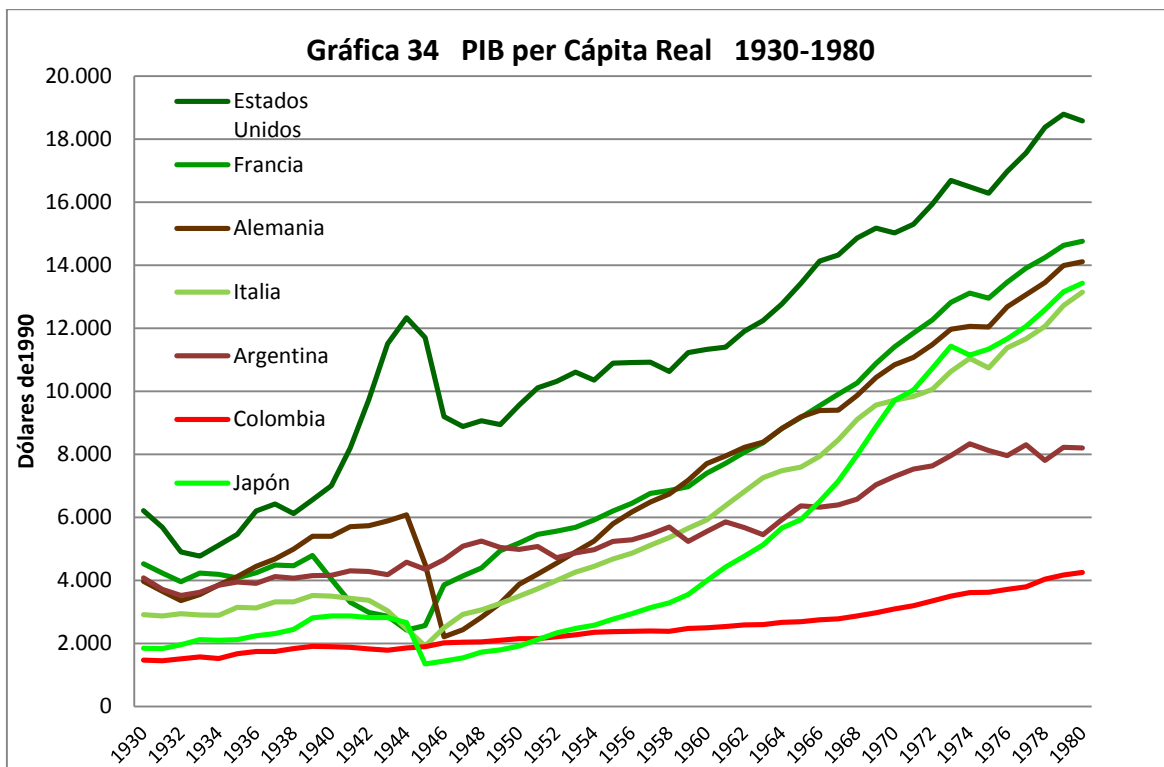
Sin embargo, el crecimiento del PIB per cápita está relacionado con el crecimiento de la población, de modo que puede suceder que, aunque el PIB crezca, el PIB per cápita no crezca mucho si la población ha crecido más que el PIB o también, que el PIB per cápita crezca porque el crecimiento de la población es menor que el crecimiento del PIB, sin que

³⁷³ GIRAUD (1996) Pág. 123

³⁷⁴ GIRAUD (1996) Pág. 124

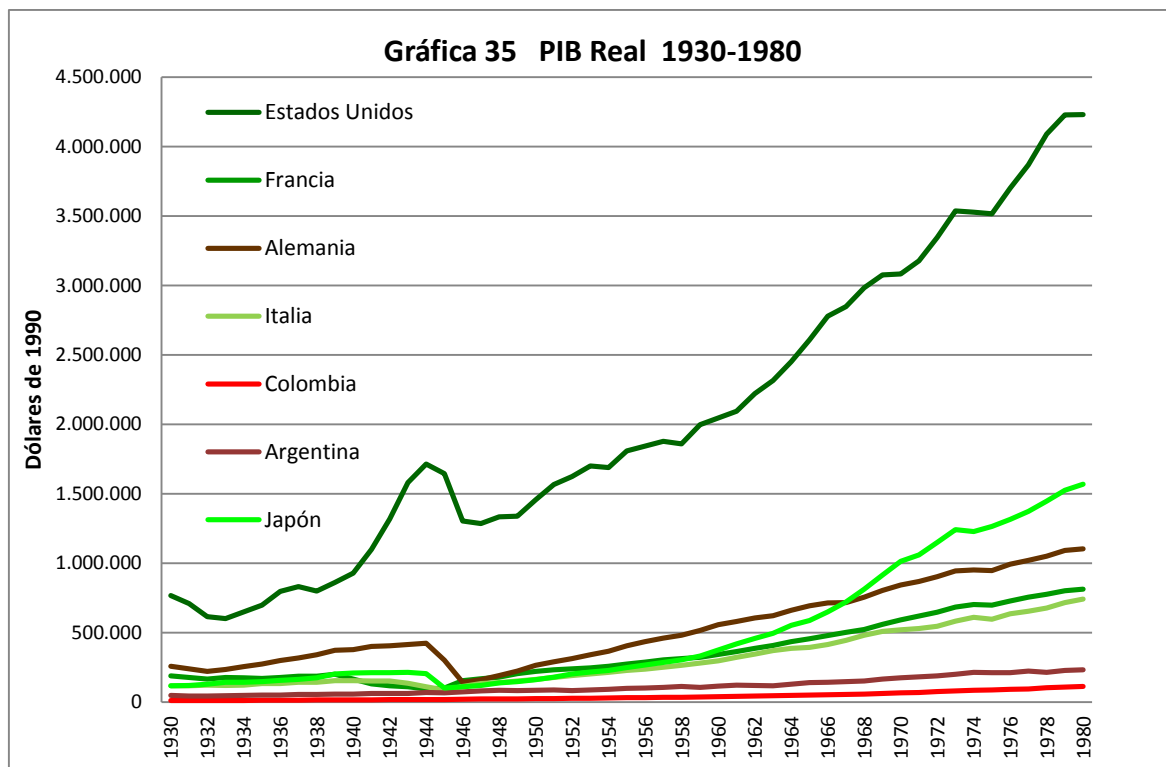
sea éste último muy alto. En las gráficas 35 y 36 podemos observar el crecimiento del PIB en los mismos países, para poder comparar mejor el crecimiento diverso de sus economías.

Gráfica 34 PIB per Cápita Real Comparación Internacional 1930-1980 en dólares constantes de 1990

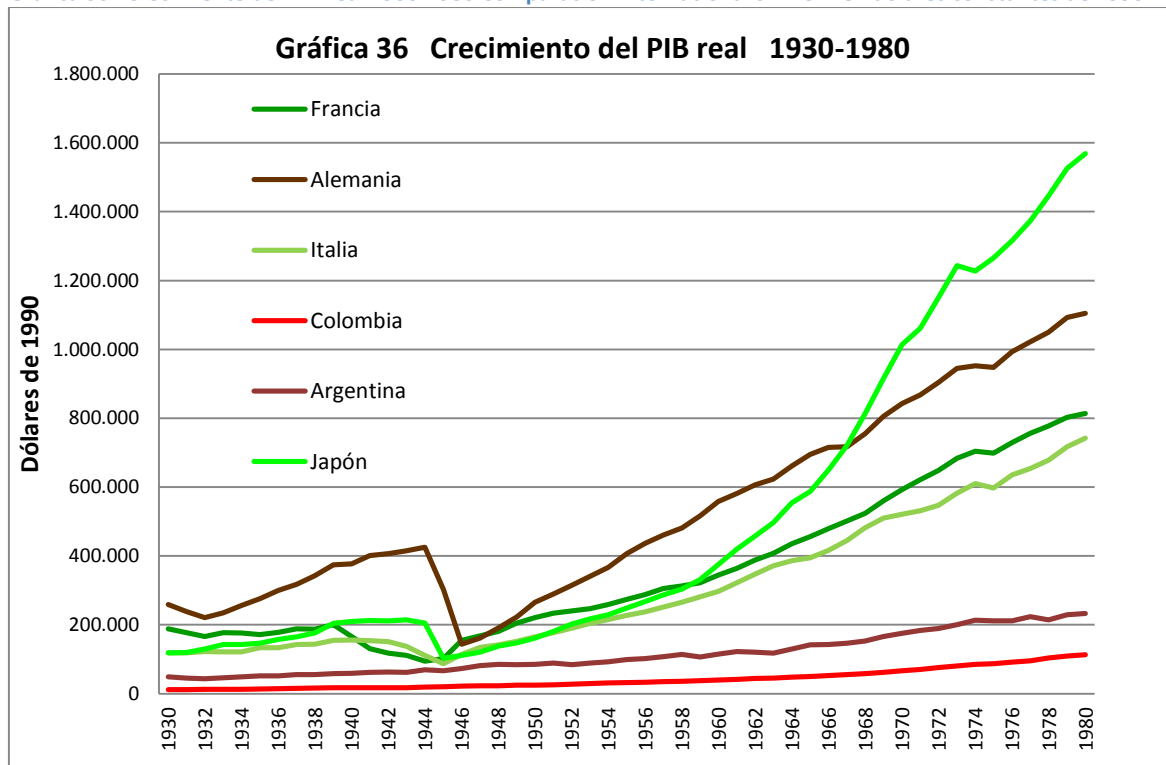


FUENTE: Elaborado por la autora con datos de MADDISON (2008)

Gráfica 35 PIB Real 1930-1980 Comparación Internacional en dólares constantes de 1990



Gráfica 36 Crecimiento del PIB real 1930-1980 Comparación Internacional sin EUA en dólares constantes de 1990



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de MADDISON (2008).

La trayectoria de países latinoamericanos como Argentina y Colombia no es tan favorable como la de los países desarrollados.³⁷⁵ Según Giraud, se pueden encontrar las razones de ello en el hecho de que las burguesías nacionales no quisieron integrar política y económicamente a las nacientes clases obreras, de que en su seno, las fracciones vinculadas a los capitalismos europeos (en particular las fracciones exportadoras de materias primas) se rehicieron a finales de los años cuarenta, cuando el nuevo arranque del comercio mundial volvía a abrir para ellas perspectivas de desarrollos extravertidos, y por último, en los factores más estructurales, como las reducidas dimensiones de los mercados interiores que habrían exigido, para ser superadas, procesos equivalentes al de la integración económica europea, que las burguesías rivales de esos países no supieron aplicar.”³⁷⁶

Y, Giraud concluye, “de entonces data en verdad el “subdesarrollo” de América Latina.³⁷⁷

El camino que seguirán naciones como Corea del Sur y Taiwan en la segunda mitad del siglo XX es distinto al que siguió América Latina y condujo a un mayor éxito en el desarrollo, como podemos verlo con respecto al PIB y al PIB per cápita en las gráficas 37 y 38, y con respecto al desarrollo humano en el cuadro 14 y la Tabla 1 del Anexo.

Con respecto a este camino diverso, Giraud comenta “como, en los años sesenta, una reforma agraria lograda, que daba la tierra a los campesinos y estimulaba la cooperación entre ellos, que protegía la agricultura e iniciaba una dinámica de articulación ciudad-campo fue, en el caso de Taiwán y de Corea, un factor esencial para el desarrollo rápido. En los años ochenta, para sostener el crecimiento, fue necesario pasar a la siguiente etapa e integrar económicamente a los obreros, permitiendo una rápida alza de los salarios, lo que exigía, con el reconocimiento de los sindicatos, una relativa liberalización política. Así, de igual manera en el Tercer Mundo, el desarrollo máximo exige, en todo caso al cabo de cierto tiempo, la aplicación de los mismos mecanismos reductores de desigualdades que

³⁷⁵ Ver BÉRTOLA Y OCAMPO (2013) Págs. 22 y 23 sobre el aumento de la brecha entre América Latina y Occidente.

³⁷⁶ GIRAUD (1996) Pág. 140

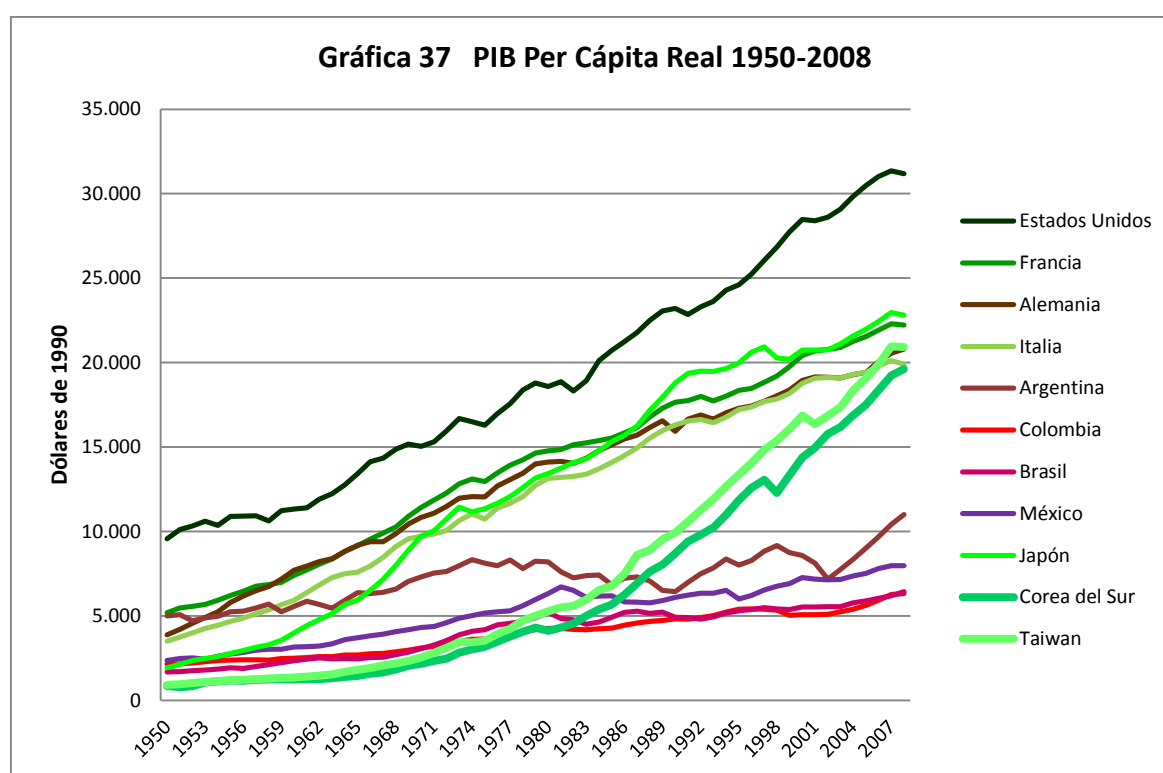
³⁷⁷ GIRAUD (1996) Pág. 140

conoció Europa: articulación ciudad-campo, y luego distribución de los ingresos abriendo el consumo masivo.”³⁷⁸

Finalmente, con respecto a las trayectorias diversas, Giraud insiste en el fundamental papel del Estado en el logro del Desarrollo:

*En todo caso la verdadera cuestión es el papel del Estado. Ahí donde se formó una burguesía nacional realmente interesada en el desarrollo y al mando de un Estado fuerte, es decir, que interviene deliberadamente en las circulaciones internas y externas, en la moneda, en la repartición espacial y social de la riqueza, se logró el desarrollo económico, sin importar los caminos que tomó, caminos además variables entre países, y en cada país con el tiempo. La crisis de desarrollo siempre es una crisis del Estado.*³⁷⁹

Gráfica 37 PIB Per Cápita Real 1950-2008 Comparación Internacional en dólares constantes de 1990

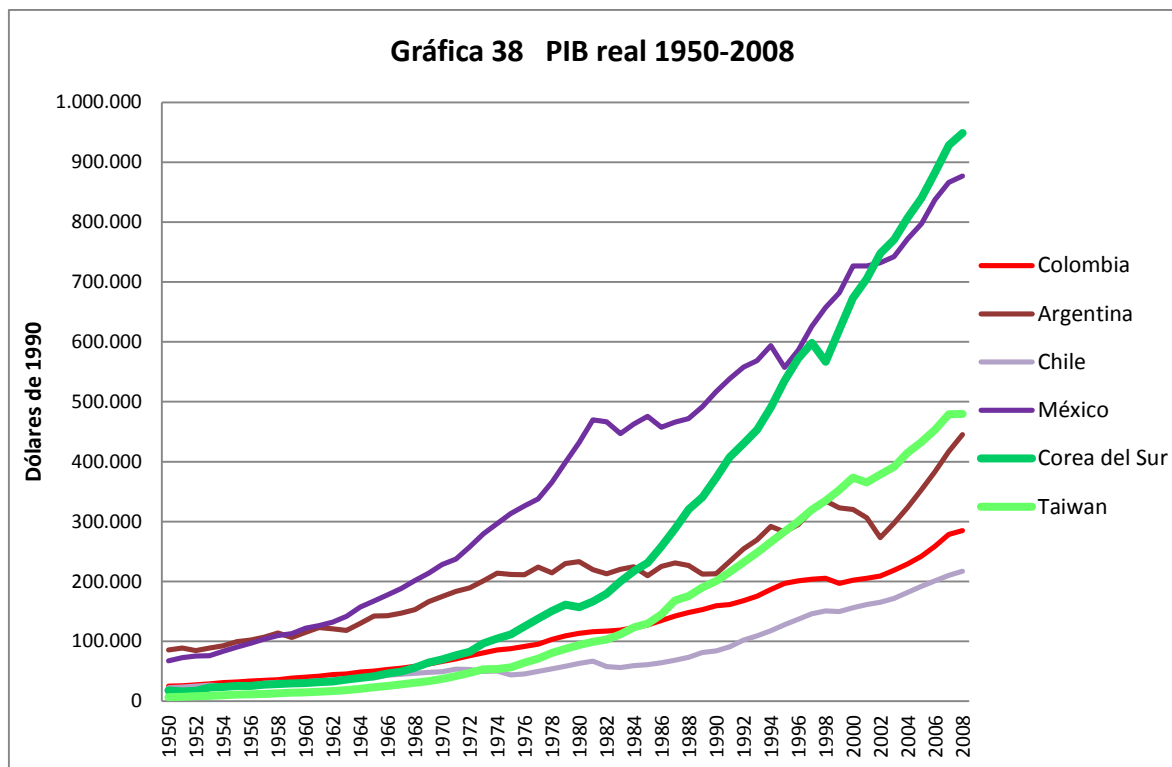


FUENTE: Elaborado por la autora con datos de MADDISON (2008)

³⁷⁸ GIRAUD (1996) Pág. 152

³⁷⁹ GIRAUD (1996) Pág. 153

Gráfica 38 PIB Real 1950-2008 Comparación Internacional sin EUA en dólares constantes de 1990



FUENTE: Elaborado por la autora con datos de MADDISON (2008)

Aunque Giraud habla de un modelo Social Demócrata común a los países desarrollados, es preciso señalar que dentro del conjunto de las democracias capitalistas desarrolladas, evidentemente, los Estados varían considerablemente con respecto a su énfasis en el bienestar social.

Como lo explica Esping-Andersen, el “Estado del Bienestar” surge como respuesta a la mercantilización de los seres humanos, es decir a la conversión en mercancía de los trabajadores con el surgimiento de la institución del mercado laboral. “Cuando la fuerza de trabajo se transformó también en una mercancía, se puso en juego el derecho de la gente para sobrevivir fuera del mercado. Esto es lo que constituye el asunto más conflictivo de la política social.”³⁸⁰

Según Esping-Andersen, la variabilidad de la evolución del Estado del bienestar refleja las respuestas que se presentan a las presiones para la desmercantilización. Para

³⁸⁰ ESPING-ANDERSEN (1993) Parte 1 Cap. 2

entender este concepto, la desmercantilización no debería confundirse con la erradicación total del trabajo como mercancía; no es un problema de todo o nada. El concepto se refiere más bien al grado en el que los individuos o las familias pueden mantener un nivel de vida socialmente aceptable independientemente de su participación en el mercado. En la historia de la política social, los conflictos han girado principalmente en torno a qué grado de inmunidad de mercado sería permisible; es decir, los recursos, la extensión y la calidad de los derechos sociales. “Cuando el trabajo se aproxima a la libre elección más que a la necesidad, la desmercantilización puede llegar a la desproletarización”³⁸¹

Los resultados de una desmercantilización relativamente alta encontrados en los países europeos continentales no son únicamente el producto de una movilización política de izquierda, sino también de una larga tradición de reformismo conservador y católico. Por el contrario, los resultados de una desmercantilización sumamente baja, encontrados en países con movimientos obreros comparativamente poderosos como Australia y Nueva Zelanda, pueden encontrar una explicación en el legado de un liberalismo institucionalizado dominante históricamente.

El grado de poder de la izquierda tiene una influencia positiva y bastante fuerte sobre la desmercantilización, explicando un 40 por ciento de la varianza. Sin embargo, el residuo no explicado es grande y tiene que ser desvelado para entender completamente cómo y por qué han evolucionado hasta el punto que lo han hecho las variaciones de los Estados del bienestar... Por el momento será suficiente decir que la explicación se encontrará en la interacción entre las variables del poder político y el legado histórico de los países...

Sobre esta base, podemos apuntar las siguientes hipótesis orientativas...

1. Los países con un amplio legado histórico de reformismo católico y/o conservador es probable que desarrollen en fechas tempranas una política social con un aceptable grado de desmercantilización. Sin embargo, sus Estados del bienestar circunscriben la relajación de los vínculos del mercado con poderosos mecanismos de control social, tales como una experiencia demostrada de un fuerte vínculo con el empleo o de fuertes obligaciones familiares. La mayor desmercantilización que encontramos en países tales como Austria, Bélgica y Holanda después de 1950, probablemente puede ser atribuida a la fuerte posición política de los movimientos obreros socialdemócratas.

³⁸¹ ESPING-ANDERSEN (1993) Parte 1 Cap. 2

2. Los países con un fuerte legado liberal se bifurcarán dependiendo de la estructuración del poder político. Donde la socialdemocracia alcanza el dominio político, como en Dinamarca, Noruega y Suecia, se romperá el molde liberal y será sustituido por un régimen de Estado del bienestar socialdemócrata altamente desmercantilizador. Por otra parte, donde el laborismo no pueda reordenar la economía del país y mantener su hegemonía, el resultado será una baja o, por lo menos, moderada desmercantilización.

Esto se ejemplifica con Gran Bretaña en un extremo y con Canadá y los Estados Unidos en el otro. Los logros del Partido Laborista británico se manifiestan por el hecho de que Gran Bretaña puntuó en lo más alto del grupo de desmercantilización en 1950: la ciudadanía social universalista del modelo de Beveridge que se introdujo después de la guerra colocó a Gran Bretaña como el país con la mayor puntuación internacional.

*Ciertamente, el sistema no estaba acabado en los años 80, pero no consiguió ir adelante. Lo realizado por el laborismo en el poder en el periodo de la posguerra fue demasiado débil y discontinuo como para igualar los logros de Escandinavia. A su vez, Estados Unidos y Canadá son los casos 'puros' de hegemonía liberal, prácticamente incontrovertidos por las alternativas paradigmáticas del socialismo o, a ese respecto, del reformismo conservador.*³⁸²

Como lo explica Oscar Rodríguez, en Europa, “la regulación de las relaciones laborales adelantada por el Estado de Bienestar permitió la consolidación de los derechos sociales. Teniendo en cuenta que la producción no es un asunto exclusivo del sector privado, toda vez que de su desenvolvimiento depende la vida de la sociedad, este tipo de Estado tomó a su cargo el establecimiento de relaciones más equitativas entre el capital y el trabajo; así, en la contraprestación a la subordinación del trabajo quedaron comprendidas la remuneración en salario nominal y la garantía de mejores condiciones de trabajo y de vida para los trabajadores y sus familias'. Esta regulación, que permitió el acceso a la salud, educación, protección social y a las normas de seguridad industrial, dotó a los trabajadores y por su intermedio a toda la sociedad de los derechos sociales, los cuales sumados a los derechos civiles y políticos conforman lo que Lautier [1995] denomina la plena ciudadanía”.³⁸³

Los Estados de Bienestar son una construcción histórica que aparece a partir de la Segunda Guerra Mundial y están asociados a aquella etapa de intervención estatal en la economía que se insinúa a partir de la Gran Depresión de los años treinta y se consolida

³⁸² ESPING-ANDERSEN (1993) Parte 1 Cap. 2

³⁸³ RODRÍGUEZ SALAZAR (2011) Pág. 212

luego de la segunda postguerra. Esta forma de organización política es el producto de la combinación de dos lógicas, la del seguro que cobija a toda la población y la universalización de los derechos sociales como promotores de un concepto de la ciudadanía. El seguro social es la institución central de los estados de bienestar y es a su vez la forma como la sociedad lucha contra la exclusión social.

Las instituciones típicas del Estado de Bienestar encuentran su racionalidad económica en el modelo keynesiano. Este último se caracteriza por una fuerte regulación del Estado sobre el mercado, por un activismo fiscal y una tributación directa progresiva que busca no sólo redistribuir el ingreso sino darle una justificación política a los proyectos gubernamentales. A diferencia del modelo clásico en donde el nacimiento del mercado autorregulador genera un proceso de dislocación social y un sistema en el cual el mercado controla a la sociedad, Keynes al introducir la teoría de las expectativas pone de presente las limitaciones del mercado y aboga por la regulación.³⁸⁴

En América Latina se intenta imitar este proceso pero su consolidación es débil:

Cuando la protección social se comenzó a vincular con la condición de ciudadano o trabajador - lo que tuvo lugar aproximadamente a partir de mediados del siglo XX- , momento de la conformación de los estados de bienestar en América Latina, en general estos tuvieron un desarrollo muy débil. Con sarcasmo algunos autores hablan de los Estados de Malestar (Bustelo, 1995) y otros señalan el escaso vínculo con la condición de ciudadano al referirse a un Estado sin ciudadanía (Fleury, 1997). En los países centrales, la mercantilización operó una importante sustitución parcial del sector doméstico, un grado de asalarización significativo, derechos sociales con mayor impacto sobre la desmercantilización de la reproducción de la vida, salarios relativamente suficientes y un escaso aporte de las redes de solidaridad locales. En nuestros países, al haber sido la mercantilización menos generalizada y en condiciones desventajosas para los trabajadores - salarios insuficientes, formas precarias de contratación del trabajo y vínculos de tutela paternalista y racista - la reproducción de importantes grupos de población ha reposado significativamente en vínculos de tutela, recursos provenientes de las redes de solidaridad no mercantiles y trabajos de la economía informal. La accesibilidad a los medios de subsistencia que garanticen la reproducción de la vida en América Latina, también estuvo limitada desde los inicios de las relaciones capitalistas, por las condiciones de superexplotación del trabajo y los métodos coactivos de expropiación de la tierra y el agua.³⁸⁵

En Colombia, como lo explica Oscar Rodríguez, el sistema de seguridad social que se crea en la segunda mitad de la década de los 40s, tendrá una cobertura muy baja por la

³⁸⁴ RODRÍGUEZ SALAZAR (2011) Pág. 227

³⁸⁵ ÁLVAREZ LEGUIZAMÓN (2005)

limitada extensión de la relación salarial. Al final de los 80s dicha cobertura apenas alcanzaba al 22% de la población.³⁸⁶

En Colombia a partir de la Revolución en Marcha se van diseñando los instrumentos de política económica que recomienda el modelo keynesiano. Así en la Constitución de 1936, la resolución de la cuestión social pasará a ser una responsabilidad del Estado. La fiscalidad que se instaura durante todo el período de economía cerrada se centrará en políticas impositivas de carácter progresivo, las cuales reconocen la existencia de conflictos redistributivos originados en las políticas económicas.

Para el caso de América Latina el proceso de industrialización por sustitución de importaciones transformó significativamente las estructuras económicas y sociales de los países de la región. Esta dinámica se asocia al liderazgo que tuvo el Estado en proteger la economía y fije la base sobre la cual se extendió la relación salarial sin llegar a alcanzar las características del modo de regulación fordista que se implantó en los países del centro.

En sus inicios los sistemas de seguridad social de la región siguieron de cerca el modelo bismarckiano, pero al no poderse extender la relación salarial se restringió la cobertura y de manera adicional limitó el ejercicio de los derechos sociales. En Colombia el origen de la seguridad social está ligado a las leyes 5/45 y 90/46, las cuales pretendían legitimar la administración de Ospina Pérez, período en el cual se desataron los fenómenos de violencia que aún persisten. El modelo nació descapitalizado por cuanto se comenzó por los seguros médicos, el Estado incumplió su compromiso de cotización y solamente hasta 1965/67 se dio paso a los seguros económicos.³⁸⁷

En los llamados 30s gloriosos (los treinta años que suceden al fin de la segunda guerra mundial), las políticas social-demócratas y de Estado del Bienestar en Europa redujeron el desempleo (en parte gracias al importante papel del empleo público), mantuvieron la demanda y lograron elevar los salarios. Esto sin mencionar los importantes efectos de desmercantilización del trabajo y de fortalecimiento de los derechos sociales y de los derechos de todos los ciudadanos como iguales. La debilidad del Estado del Bienestar en América Latina y en Colombia implica que estos efectos benéficos fueron muy débiles también.

A partir de los 80s las políticas neoliberales y de flexibilización de salarios han tenido como consecuencia un descenso de los salarios y un aumento de las desigualdades salariales.

³⁸⁶ RODRÍGUEZ SALAZAR (2011) Pág. 219

³⁸⁷ RODRÍGUEZ SALAZAR (2011) Pág. 228

En América Latina, los resultados de los experimentos de reforma han sido muy negativos. Durante la década de 1990 el índice de Gini aumentó en casi todos los países... El desempleo abierto promedió el 9%, con tendencias crecientes, y llegó a comienzos de la primera década de este siglo a 20% en Argentina y 16% en Uruguay, Colombia y Venezuela. Cayó la participación del empleo público y aumentaron los servicios de baja productividad. Dos tercios del empleo creado fue informal – incluidos los “microemprendimientos” promovidos por programas sociales -, con contratos inestables, sin cobertura en seguros sociales y con mayor cantidad de horas trabajadas. Aumentó el empleo sin registro tanto para hombres como para mujeres.

A pesar del crecimiento (que tiene lugar en la primera década de este siglo) si bien la desocupación baja luego de muchos años de crecer, lo hace muy levemente y de manera heterogénea. Junto con la escasa creación de empleo, aumentan tanto la informalidad y la precariedad del empleo como la brecha de salarios entre el sector formal y el informal y la dispersión de la distribución de ingresos entre los trabajadores. Otros indicadores sociales de elaboración más lenta y de comparación más difícil también muestran mejoramientos lentos – pobreza e indigencia-, mientras empeora la ya muy regresiva distribución del ingreso. Todo esto permite que las empresas se apropien de la mayor parte de las ganancias de la productividad y de competitividad de estos años de bonanza, estableciendo un nuevo “techo” para el costo salarial y un nuevo “piso” para la pobreza.³⁸⁸

En los países desarrollados también se observa, como consecuencia de las reformas neoliberales, un descenso de los salarios y de su participación en el PIB, un aumento del desempleo y de las diferencias salariales. No obstante, es importante insistir en que, en un país como Colombia, donde los salarios eran mucho más bajos al iniciarse las reformas, las desigualdades mucho mayores y la mayoría de los trabajadores se encuentran desprotegidos, las consecuencias de este proceso son, por tanto, mucho más graves.

³⁸⁸ LO VUOLO (2006) Págs. 695 y 696

5. Conclusiones

Al inicio de la década de los 50s Colombia tenía niveles de desigualdades salariales entre empleados y obreros que superaban a las existentes en los Estados Unidos, Francia, España o Inglaterra. Estas desigualdades son reflejo de una sociedad más heterogénea que la existente en dichos países.

Como lo explica Figueroa, en Latinoamérica encontramos “diferentes grados de ciudadanía”, que remiten a las antiguas castas que existían en la colonia. Una sociedad más heterogénea es una sociedad más desigual, y la heterogeneidad de dicha sociedad se verá reflejada en su estructura de salarios.

Esta herencia colonial se ve reforzada, en el siglo XIX, por las estructuras económicas y sociales. Lo esencial es que, en palabras de Safford, “el control de la tierra y de la fuerza laboral por parte de la clase alta hizo que fuera posible mantener bajos los salarios. Este hecho, a su vez, hizo que los mercados locales carecieran de una base amplia y que fueran bastante débiles”³⁸⁹

En los Estados Unidos, y también en Japón, el sector primario (la agricultura) contribuyó a la urbanización, la industrialización y a la aparición de una economía en la que el trabajo manual o no calificado es bien remunerado. Lo contrario, es decir que el sector primario obstaculiza este proceso, sucede en el siglo XIX en países como España y Colombia.³⁹⁰

³⁸⁹ SAFFORD (1976) Pág. 27

³⁹⁰ Esto se explica con mayor profundidad en el capítulo 4.

En Colombia, “la gran división de clases, entre una clase alta pequeña, prestigiosa y alejada del trabajo físico, y una obra de mano explotable y barata, proporcionó un fuerte y perdurable apoyo a la creencia de que el trabajo manual era degradante.”³⁹¹ Este trabajo manual degradante es realizado por las clases bajas, población que descende de las castas sometidas en la colonia.

Entonces, encontramos una heterogeneidad entre los trabajadores en América Latina que no se encuentra, por ejemplo, en los Estados Unidos. En la década de los 50s esta heterogeneidad se manifiesta en Colombia en una mayor desigualdad entre los salarios altos y bajos y en el correlativo muy bajo nivel de los salarios más bajos, especialmente los rurales.

En cuanto a la industria, se observa que, en comparación con los Estados Unidos, el porcentaje del valor agregado que se destina a salarios es menor. En 1953, en el promedio nacional, la remuneración total a los empleados en la industria equivalía al 56% del valor agregado en los Estados Unidos.³⁹² En Colombia la remuneración total pagada a los empleados de la industria equivalía al 29% del valor agregado.³⁹³

Es por esto que, como se expuso en el aparte 3.2, el informe de la misión del BIRF dirigida por Lauchlin Currie, comentó que “con mucha frecuencia encontramos que los márgenes de utilidad estaban a niveles que parecían excesivamente elevados”³⁹⁴ Dicha misión también encuentra “el sentimiento de que era inútil tratar de mejorar las condiciones de ciertos grupos, puesto que los salarios mayores sólo resultarán en menos trabajo”³⁹⁵

Los bajos salarios pagados se reflejaban en el bajo nivel de vida de muchos trabajadores, como fue expuesto por la Misión Lebret.³⁹⁶

³⁹¹ SAFFORD (1976) Pág. 114

³⁹² U.S. BUREAU OF THE CENSUS (1955)

³⁹³ DANE (1955)

³⁹⁴ CURRIE (1950) Pág. 110

³⁹⁵ CURRIE (1950) Pág. 19

³⁹⁶ Ver capítulo 3

En esta investigación se encontró que entre 1950 y el 2000 los salarios de los empleados de la industria crecieron más que los salarios de los obreros y estos últimos más que los ingresos mensuales de los trabajadores agrícolas.

El aumento de la capacidad adquisitiva de los empleados en este período (1953 a 1996) equivale a 4 veces el aumento de la capacidad adquisitiva de los jornaleros agrícolas de tierra fría, o 4,4 veces el aumento de la capacidad adquisitiva de los jornaleros agrícolas de tierra caliente.³⁹⁷

Los cincuenta años estudiados pueden dividirse en 4 períodos en los que se encuentran tendencias distintas en lo relativo a las desigualdades salariales: En un primer período, hasta el año de 1963, se observa una disminución de las diferencias salariales relativas dentro de la industria y de los salarios de la industria con respecto al salario mínimo urbano (pero el salario mínimo rural se aleja del urbano y el movimiento de los jornales agrícolas es similar al primero). Luego en un segundo período, se observa un aumento de las diferencias salariales relativas entre todos los salarios estudiados entre los años de 1964 y 1971.

Entre 1972 y 1986 encontramos un tercer período en el que disminuyen todas las diferencias salariales relativas incluyendo aquellas entre los salarios rurales y los urbanos. Finalmente, en el último período, que comienza en 1987, aumentan todas las diferencias salariales.

Es llamativa la pérdida de poder adquisitivo de los salarios bajos entre los años 1963 y 1971. Luego resulta muy interesante que entre 1971 y 1986 sucede lo contrario, los salarios bajos tienen aumentos importantes mientras que los empleados pierden poder adquisitivo. A partir de 1987, como lo dijimos antes, esta tendencia se revierte y observamos con claridad que los salarios altos aumentan mucho más que los bajos.

En lo relativo a los salarios de la industria, las desigualdades salariales entonces aumentan tanto en los Estados Unidos como en Colombia a partir de 1987. No obstante, las desigualdades salariales de partida son mucho mayores en Colombia. Por lo pronto, esta

³⁹⁷ Ver capítulo 3

similitud encontrada se refiere sólo al caso de los salarios de la industria, es decir a la relación de los salarios de los obreros con el resto de los empleados de la industria. El caso de los trabajadores agrícolas en los Estados Unidos es muy distinto al colombiano. En los Estados Unidos durante los 50 años estudiados disminuyen las diferencias salariales entre los trabajadores agrícolas y los obreros. Lo contrario sucede en Colombia.

En general, al comienzo del período estudiado, las políticas de salario mínimo e incrementos del mismo son uno de los factores que explican la disminución de las desigualdades salariales. Esta actuación del Estado se relaciona con una concepción del Estado como impulsor del desarrollo económico y regulador de la vida económica, dentro de un modelo de desarrollo económico proteccionista y centrado en el mercado interno. No obstante, esto no explica suficientemente la actuación del Estado en lo relativo al salario mínimo. Como se observó en el aparte 3.3.2, hay razones políticas importantes que influyen en la determinación del salario mínimo y en los aumentos del mismo.

Durante las décadas de los 60s y los 70s, las organizaciones sindicales y los movimientos obreros en general presionarán por aumentos del salario mínimo.

No obstante, es importante señalar aquí que, a partir del año 1964, el uso de las palabras “alza” o “aumento” de los salarios es engañoso, puesto que lo único que lograron las protestas obreras era una recuperación parcial del valor real de sus salarios perdido desde 1963. De hecho, el salario mínimo no recupera en todo el resto del siglo el valor que llegó a tener en el año 1963. En el año 2.000 el valor real del salario mínimo es inferior en un 23% al valor que tenía en 1963.

Los llamados “aumentos” del salario mínimo en este período eran una medida de respuesta al malestar social.

Encontramos que, en Colombia, sólo a partir del 1979 se instaura la costumbre de aumentar el salario mínimo cada año. En dicho año, los centrales obreras comenzaron a recomendar a los trabajadores “en el sentido de que no se deben suscribir pactos obrero-patronales con vigencia superior a un año, ante la incertidumbre en que se ha ubicado la

economía del sector laboral por efecto de las modificaciones de los precios en otras áreas fundamentales.”

Durante el gobierno de Betancur, el fin de la bonanza cafetera y el consiguiente desbalance fiscal, llevaron al gobierno a implementar una política de austeridad en la que los salarios del sector público se aumentaron por debajo de la inflación. Ligado a la necesidad de reducir el gasto, el gobierno decretará menores aumentos a los salarios altos del sector público que a los bajos, lo que resulta en una importante disminución de las desigualdades salariales en el sector público.

Al final del periodo estudiado, como se analizó en el aparte 3.3.5, el cambio en el modelo económico, la apertura, la reforma laboral de 1990 (Ley 50 de dicho año), el debilitamiento del sindicalismo (en el que influyen los asesinatos a sindicalistas), la financiarización de las empresas, la revolución tecnológica de los computadores, todos estos factores contribuyen a un aumento de las desigualdades salariales.

El aumento en las desigualdades salariales es mucho mayor en Colombia que en España por ejemplo, lo que necesita explicarse analizando las condiciones locales colombianas, puesto que los cambios en la economía mundial y la revolución tecnológica afectaron también a países como España en los que las desigualdades salariales se incrementaron mucho menos.

Ocampo y Bértola, concluyen que, con respecto a América Latina, existe amplio consenso y detallada información acerca de cómo las reformas de mercado de fines del siglo XX condujeron a un aumento significativo de la desigualdad, asociada a procesos de desregulación, destrucción de capacidades del Estado y procesos de desindustrialización.³⁹⁸

Al incluir el valor de las prestaciones sociales encontramos desigualdades relativas en el país mayores de las anteriormente analizadas. Con respecto a los trabajadores agrícolas de tierra fría, en 1996 un empleado ganaba 7,34 veces el valor que éstos podrían ganar en un mes si trabajaban 25 días, un obrero ganaba 3,4 veces dicho valor y un jornalero de la construcción 1,57 veces. Sin incluir las prestaciones sociales, encontrábamos

³⁹⁸ BÉRTOLA y OCAMPO (2013) Pág. 66

antes que la relación entre empleados y jornaleros agrícolas era 5,54 en dicho año, y la relación entre obreros y jornaleros agrícolas 2,26.

Incluyendo las prestaciones sociales, se encuentra que entre 1964 y el 2000 el aumento en pesos constantes del salario mensual promedio de los empleados de la industria duplicó el aumento del salario mensual promedio de los obreros. Se encuentra también que el aumento del salario promedio de los empleados entre 1964 y 1996 equivalió a 6,8 veces el aumento de los salarios promedio mensuales de los jornaleros agrícolas de tierra fría (y esto suponiendo que estos últimos trabajan 25 días al mes). El aumento para los obreros en este período fue igual a 3,6 veces el aumento de dichos jornaleros.

A partir de 1987 los salarios de obreros y trabajadores agrícolas pierden valor real. Los salarios de los jornaleros de la construcción y del comercio al por menor sí logran un crecimiento real entre 1987 y 1996 pero pierden valor real entre 1996 y el 2000. Además, los jornaleros agrícolas y los jornaleros del sector de la construcción no recibieron prestaciones sociales en el período estudiado.

Al no recibir prestaciones sociales, un número muy importante de trabajadores y sus familias en los sectores agropecuario o de la construcción no participan de los derechos sociales que constituyen la plena ciudadanía. Como lo comentaba Félix Martínez “El hecho de que los jornaleros del campo reciban trato de peones, de ciudadanos de segunda, de trabajadores sin derechos es lo normal en nuestro país. La sociedad y el Estado aceptan implícitamente que estos asalariados no tengan derecho a un pago en la incapacidad o la invalidez o una pensión por vejez. Igual sucede con algunos trabajadores urbanos, como los de la construcción, con trabajadores de la minería o con el servicio doméstico.”³⁹⁹

La falta de prestaciones se añade al mal de las remuneraciones salariales excesivamente bajas.

En el año 1997 en Cumbal, Nariño, a un jornalero agrícola se le pagó un jornal sin alimentación de apenas 3 mil pesos, los que, si trabajó 25 días al mes, equivalieron a ingresos mensuales de 75 mil pesos, apenas un 29% del salario mínimo. Éste sería el salario

³⁹⁹ MARTÍNEZ MARTÍN (2010) Págs. 103 y 104

mensual más bajo que encontramos en el curso de esta investigación. No tenemos datos para el dos mil, pero, si estimamos el jornal del 2000 aplicando el porcentaje de aumento del salario mínimo entre el 97 y el 2000, que fue del 51,2%, tendríamos entonces un jornal de aproximadamente 4.500 pesos en dicho año. Si este jornalero puede trabajar 25 días al mes lograría ganar 112.500 pesos. Los 29,6 millones que, según datos de ACRIP, gana un presidente de una industria manufacturera de gran tamaño equivaldrían a 263 veces lo que ganaría este jornalero en Cumbal, Nariño. Este cálculo sólo tiene por objetivo tratar de medir las diferencias salariales máximas que pudieron tener lugar dentro de la economía colombiana en el 2.000. Y no hemos incluido aquí el valor de las prestaciones sociales y otros beneficios que recibe el presidente de una empresa manufacturera de gran tamaño, como por ejemplo las acciones de clubes sociales, los automóviles con chófer entregados por las empresas, los cupos en las tarjetas de crédito empresariales y los gastos de representación.

Con respecto a los salarios del sector público, los salarios de diversos trabajadores del sector judicial (escribanos de diversos niveles, jueces de diversos niveles, Magistrados) muestran una reducción de las desigualdades en las décadas de los 70s y 80s, y un aumento de las mismas en los 90s, específicamente a partir de 1992. Un Magistrado ganaba 50 salarios mínimos en 1959, sólo 10,8 en el 88 y finalmente 49 en el 2.000.

No obstante, se encontró una tendencia en el sector público a aumentar los grados de las escalas salariales. Como los salarios aumentan de grado en grado, este aumento de los grados en las escalas salariales es de facto un aumento de las desigualdades salariales dentro del sector público.

Además de lo anterior, existen en el sector público diversos niveles, divididos en sendos grados. Diversos trabajadores ascienden grados pero sólo dentro del nivel al que pertenecen, nivel Directivo, Asesor, Ejecutivo, Profesional, Técnico, Administrativo u Operativo. Las diversas categorías socio-profesionales quedan así separadas y eliminada la posibilidad de que alguien ascienda desde el nivel más bajo al más alto.

El trabajo de Arango y Posada muestra que las diferencias salariales en la remuneración promedio de cada nivel salarial en las entidades del sector público estudiadas

por estos autores aumentan a partir de 1992. Este aumento en las diferencias salariales a partir de 1992 es el mismo que tuvo lugar en el sector judicial, después de dos décadas en las que las diferencias salariales se habían reducido.

Miguel Urrutia comienza su investigación en el libro “los de arriba y los de abajo”, publicado en 1984, preguntándose si el crecimiento económico de los 70s benefició más a los de arriba o a los de abajo. Concluye que los pobres se beneficiaron del crecimiento económico en esta década y lo relaciona con el sistema democrático colombiano. En sus palabras, “la naturaleza democrática de las instituciones colombianas debería evitar algunos de los sesgos pro-concentración del ingreso que se encuentran frecuentemente en regímenes más autoritarios en otros países en desarrollo.” Esta conclusión optimista que hacía Urrutia sobre la democracia y la reducción de las desigualdades, fue prematura y lamentablemente resultó equivocada. En lo respectivo a las desigualdades salariales éstas comenzaron a aumentar en la década de los 80s. En Estados Unidos, también, como lo muestra Piketty, el sistema democrático no ha evitado el crecimiento de las desigualdades desde 1980, y el optimismo de economistas como Kuznets era prematuro y equivocado.⁴⁰⁰

Según Piketty, el resurgimiento de la desigualdad después de 1980 se debe principalmente a los cambios políticos de las últimas décadas, especialmente en relación a los impuestos y las finanzas. “La historia de la desigualdad es formada por la manera cómo los actores económicos, sociales y políticos ven lo que es justo y lo que no, así como por el relativo poder de dichos actores y las elecciones colectivas que resultan.”⁴⁰¹

El nivel de las desigualdades en un país, y su disminución o aumento, no se pueden explicar sin considerar la política, el sistema social y la cultura. Es por esto que se encuentran importantes diferencias en la evolución de dichas desigualdades según el país examinado.

⁴⁰⁰ Ver Piketty (2014)

⁴⁰¹ Ver Piketty (2014)

Según Piketty, en Francia, al analizar la desigualdad salarial, se encuentra que la distribución permaneció bastante estable en el largo plazo y que la jerarquía de los salarios ha permanecido más o menos la misma.⁴⁰²

En los llamados 30s gloriosos (los treinta años que suceden al fin de la segunda guerra mundial), las políticas social-demócratas y de Estado del Bienestar en Europa redujeron el desempleo (en parte gracias al importante papel del empleo público), mantuvieron la demanda y lograron elevar los salarios. Esto sin mencionar los importantes efectos de desmercantilización del trabajo y de fortalecimiento de los derechos sociales y de los derechos de todos los ciudadanos como iguales. La debilidad del Estado del Bienestar en América Latina y en Colombia implica que estos efectos benéficos fueron muy débiles también.

A partir de los 80s las políticas neoliberales y de flexibilización de salarios han tenido como consecuencia un descenso de los salarios y un aumento de las desigualdades salariales.

En los países desarrollados también se observa, como consecuencia de las reformas neoliberales, un descenso de los salarios y de su participación en el PIB, un aumento del desempleo y de las diferencias salariales. No obstante, es importante insistir en que, en un país como Colombia, donde los salarios eran mucho más bajos al iniciarse las reformas, las desigualdades mucho mayores y la mayoría de los trabajadores se encuentran desprotegidos, las consecuencias de este proceso son, por tanto, mucho más graves.

⁴⁰² Ver Piketty (2014)

Bibliografía

- * ALLEN et al. (2005) *Wages, Prices, and Living Standards in China, Japan, and Europe, 1738-1925*. [PDF] Descargado de Internet en septiembre del 2009 de la página:
http://gpih.ucdavis.edu/files/Allen_et_al.pdf
- * ALLEN, G.C. (1962). *A Short Economic History of Modern Japan*. Londres : Unwin University Books, 1962.
- * ÁLVAREZ LEGUIZAMÓN, Sonia (2005) *La producción social de la pobreza*. En libro: ÁLVAREZ LEGUIZAMÓN, Sonia “Los discursos de la pobreza y el Desarrollo Humano” Argentina: Lumen Humanitas, 2005.
- * ARANGO, Juan Ignacio (1982) *La Inversión Extranjera en la Industria Manufacturera Colombiana : Una Etapa del Proceso de Internacionalización del Capital y de la Producción”* Bogotá: Editográficas Ltda., 1982.
- * ARANGO, Luis Eduardo y POSADA, Carlos Esteban (2006) *Los Salarios de los Funcionarios Públicos en Colombia 1978-2005*. [PDF] Publicado en Internet por el Banco de la República. Descargado en septiembre del 2009 de la página:
<http://quimbaya.banrep.gov.co/docum/ftp/borra417.pdf>
- * ARCHILA NEIRA, Mauricio (2003) *Idas y Venidas Vueltas y Revueltas : Protestas Sociales en Colombia 1958-1990*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia (ICANH) y Centro de Investigación y Educación Popular (CINEP), noviembre de 2003.
- * ARCHILA NEIRA, Mauricio; ANGULO NOVOA, Alejandro; DELGADO GUZMÁN, Álvaro y tres autores más (2012) *Violencia Contra el Sindicalismo 1984-2010*. Bogotá: CINEP, 1ª. ed., agosto de 2012.
- * ARÉVALO HERNÁNDEZ, Decsi y RODRÍGUEZ SALAZAR, Oscar (2001) Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 1ª edición, septiembre de 2001.
- * ARÉVALO HERNÁNDEZ, Decsi (2010) *La Insistente Búsqueda del Desarrollo : Mirada a la Economía Colombiana del Siglo XX*. En: BONNET, Diana ; LAROSA, Michael y NIETO, Mauricio (Compiladores) (2010) *Colombia : Preguntas y Respuestas Sobre su Pasado y Presente*. Bogotá: Universidad de los Andes. Ediciones Uniandes, 2010.
- * ATKINSON, Tony (2002) *Income Inequality and the Welfare State in a Global Era*. [PDF] Descargado en abril de 2013 de la página:
<http://www.hks.harvard.edu/inequality/Seminar/Papers/Atkinson.pdf>
- * AYALA DIAGO, César Augusto (1996) *Resistencia y Oposición al Establecimiento del Frente Nacional : Los Orígenes de la Alianza Nacional Popular (Anapo) Colombia 1953-1964* Colombia: Colciencias, Universidad Nacional, 1996.
- * BAIROCH, Paul (1983) *De Jericó a México: Historia de la Urbanización*. México: Editorial Trillas, 1990.

- * BAIROCH, Paul y M. LÉVY-LEBOYER (editores) (1981) *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution*. Estados Unidos: Macmillan.
- * BEJARANO ÁVILA, Jesús Antonio (1984) *El despegue cafetero (1900-1928)* En: OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (compilador) (2007) "Historia Económica de Colombia: Edición Revisada y Actualizada". Bogotá: Siglo XXI, agosto de 2007. Págs. 195 a 232.
- * BEJARANO ÁVILA, Jesús Antonio (1994) *Historia Económica y Desarrollo : La historiografía económica sobre los siglos XIX y XX en Colombia*. Bogotá: Cerec.
- * BÉRTOLA, Luis y OCAMPO, José Antonio (2013) *El Desarrollo Económico de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica, 1ª edición, 2013.
- * BONILLA, Heraclio (editor) (2012) *Consecuencias Económicas de la Independencia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 1ª edición, diciembre de 2012.
- * BONILLA GONZÁLEZ, Ricardo (2010) *Segmentación y Mercado Laboral*. En: LE BONNIEC, Yves (Compilador) (2010) "Crisis de la Sociedad Salarial y la Protección Social." Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2010.
- * BONNET, Diana ; LAROSA, Michael y NIETO, Mauricio (Compiladores) (2010) *Colombia : Preguntas y Respuestas Sobre su Pasado y Presente*. Bogotá: Universidad de los Andes. Ediciones Uniandes, 2010.
- * BORDIEU, Pierre (2000) *Las Estructuras Sociales de la Economía*. Barcelona: Anagrama, 2003.
- * BOYER (1978) *Les Salaries en Longue Période*. Francia: Revista *Economie et Statistique*, número 123, septiembre 1978. Págs. 27-57
- * BRINKHOFF, Thomas (2012) *The Principal Agglomerations of the World : At the reference date 2012-01-01* En: <http://www.citypopulation.de> Descargado en marzo, 2012
- * BULMER-THOMAS, Víctor (1994) *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*. México: Fondo de Cultura Económica, 1ª edición en español, 1998.
- * CALIFORNIA STATE DATA CENTER (2012) *Historical Census Populations of Counties and Incorporated Cities in California, 1850-2010*. [PDF] Descargado el 7 de marzo de 2012 de la página: http://www.dof.ca.gov/research/demographic/state_census_data_center/historical_census_1850-2010/view.php
- * CAÑAS RESTREPO, Juan José (2003) *Ganarás el Pan con el Sudor de Tu Frente : Sociedad Salarial y Culto al Trabajo a mediados del siglo XX en Medellín*. Medellín: Escuela Nacional Sindical, 2003.
- * CHANDLER, Tertius (1987) *Four Thousand Years of Urban Growth: An Historical Census* Estados Unidos: St. David's University Press, 1987.
- * CHANG, Ha-Joon (2008) *Bad Samaritans . The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. Estados Unidos: Bloomsbury Press, 2008.

- * CORNILLEAU, Gérard (2012) *Inégalités de salaires et de revenus, la stabilité dans l'hétérogénéité*. [PDF] Descargado en marzo de 2013 de la página: www.ofce.sciences-po.fr/pdf/ebook/ebook121.pdf
- * CURRIE, Lauchlin (1950) *Bases de un Programa de Fomento para Colombia: Informe de una Misión dirigida por Lauchlin Currie y auspiciada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en colaboración con el Gobierno de Colombia*". Bogotá: Banco de la República, segunda edición, 1951.
- * D'AMELIO, Michael J. (2006) *Fairness Considerations and the Growing Executive / Employee Wage Gap*. En: "Perspective in Business", vol. 3, número 2, año 2006. Págs. 9 a 14
- * DEMOGRAPHIA (2011) *Demographia World Urban Areas (World Agglomerations)*. Estados Unidos: Demographia, 7ª edición anual, abril de 2011. PDF descargado en marzo, 2012.
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1953) *Anuario General de Estadística: correspondiente a los años de 1951 y 1952*. Bogotá: Minerva, 1953.
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1955) *Anuario General de Estadística: Colombia 1954*. Colombia: División de Publicaciones del DANE, 20 de Diciembre de 1955.
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1956) *Anuario General de Estadística: Colombia 1955*. Colombia: División de Publicaciones del DANE, 1956.
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1961?) *Anuario General de Estadística: Colombia 1960*. Colombia: Sección de Publicaciones del DANE, 1961?
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1976) *Tercer Censo Industrial: 1970*. Colombia: División de Edición del DANE, mayo de 1976.
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1977?) *Anuario de Industria 1975*. Colombia: División de Edición del DANE, (1977?)
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1982) *Anuario de Industria 1980*. Colombia: División de Edición del DANE, 1982.
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (1991?) *Anuario de Industria Manufacturera 1990*. Colombia: DANE, 1991?
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (2001) *Colombia Estadística, 1998-2000*, 3 Tomos. Colombia: Dirección Técnica de Mercadeo y Ediciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE, octubre 2001.
- * DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE) (2012) *Información Estadística : Colombia, exportaciones totales según CIU Rev. 3 1995-2012*. Descargado en mayo de 2012 de la página www.dane.gov.co
- * DIRECCIÓN NACIONAL DE ESTADÍSTICA (Hoy DANE) (1949) *Anuario General de Estadística: Colombia-1946*. Bogotá: Departamento de Publicaciones de la Contraloría General, febrero de 1949.

- * DIRECCIÓN NACIONAL DE ESTADÍSTICA (Hoy DANE) (1952) *Anuario de Comercio Exterior de 1950*. Bogotá: Departamento de Publicaciones de la Dirección Nacional de Estadística, agosto de 1952.
- * DOBB, Maurice (1959) *Salarios*. México: Fondo de Cultura Económica, 2da Edición en Español Revisada, Cuarta Reimpresión, 1986.
- * DOMÍNGUEZ OSSA, Camilo Arturo (1991) *El Proceso de Poblamiento Colombiano* En: MELO, Jorge Orlando Dir. Bogotá: Círculo de Lectores, 1991.
- * DUEÑAS VARGAS, Guiomar (1996) *Los Hijos del Pecado : Ilegitimidad y vida familiar en la Santafé de Bogotá colonial*. Bogotá: Editorial Universidad Nacional, 1997
- * ENGERMAN, Stanley L. y SOKOLOFF, Kenneth L. (1997) *Dotaciones de Factores, Instituciones y Vías de Crecimiento Diferentes entre las Economías del Nuevo Mundo : Una visión de historiadores de economía estadounidenses*. En: HABER, Stephen H. "Cómo se rezagó la América Latina. Ensayos sobre las historias económicas de Brazil y México, 1800-1914." México: Fondo de Cultura Económica, 1999, págs. 305 a 357.
- * ESPING-ANDERSEN, Gosta (1993) *Los Tres Mundos del Estado del Bienestar*. Valencia (España): Edicions Alfons El Magnanim, 1993.
- * EYMARD-DUVERNAY, François y NEFFA, Julio César (2008) *Teorías Económicas sobre el Mercado de Trabajo : III. Análisis Institucionalistas*. Argentina: Fondo de Cultura Económica, 2008.
- * FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (2000) *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación 2000 : Enseñanzas de los últimos 50 años*. Roma: FAO, 2000.
- * FÉLIZ, Mariano y NEFFA, Julio C. (2006) *Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx*. En: NEFFA, Julio César (Dir.) (2006) "Teorías Económicas sobre el Mercado de Trabajo : I. Marxistas y Keynesianos". Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2006.
- DE FERRANTI, David, Guillermo E. FRANCISCO, FERREIRA, H.G. y WALTON, Michael (2004) *Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿Ruptura con la Historia?* Banco Mundial, 2004.
- * FIGUEROA, Adolfo (2006) *El Problema del Empleo en una Sociedad Sigma*. [PDF] Descargado en junio de 2013 de la página:
<http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD249.pdf>
- * FITOUSSI, Jean Paul y ROSANVALLON, Pierre (1996) *La Nueva Era de las Desigualdades*. Buenos Aires: Manantial, 1ed, 4ª reimp., 2003.
- * FRANKEMA, Ewout (2008) *The Historical Evolution of Inequality in Latin America : A comparative analysis, 1870-2000*. Holanda: Ewout Frankema, impreso en PrintPartners Ipskamp, 2008.
- * FRANKEMA, Ewout (2011) *Industrial Wage Inequality in Latin America in Global Perspective, 1900–2000*. Publicado en la web por el autor con libre acceso en Springerlink.com, 8 de octubre de 2011.

- *GAJST, Natalia (2010) *La Escuela Francesa de la Regulación: Una revisión crítica*. Argentina: Revista Visión de Futuro, vol. 23, no. 1, ene./jun. 2010. (Disponible en www.scribd.com , consultada en junio de 2013)
- * GALBRAITH, James K. y BERNER, Maureen. (2001) *Desigualdad y Cambio Industrial : Una Perspectiva Global*. España: Akal, 2004.
- * GARCÍA SANZ, Ángel. (1994) *Don Luis Domingo de Contreras y Escobar, V Marqués de Lozoya (1779-1838) : Una aproximación biográfica a las actitudes de la nobleza ante la crisis del Antiguo Régimen*. En: "Estudios Segovianos". Tomo XXXV, Núm. 91. Segovia : Instituto Diego de Colmenares. Excm. Diputación Provincial de Segovia. Consejo Superior de Investigaciones Científicas , 1994. Pág. 291
- * GARCÍA SANZ, ÁNGEL.(1985) *El interior peninsular en el siglo XVIII : Un crecimiento moderado y tradicional* En : FERNÁNDEZ, ROBERTO editor. "España en el siglo XVIII - Homenaje a Pierre Villar". Barcelona : Editorial Crítica, 1985.
- * GARDNER, Bruce (2003) *U.S. Agriculture in the Twentieth Century*. EH.Net Encyclopedia, editada por Robert Whaples. Marzo 20, 2003. <http://eh.net/encyclopedia/u-s-agriculture-in-the-twentieth-century/>
- * GARRABOU, Ramón. (1997) *Políticas Agrarias y Desarrollo de la Agricultura Española Contemporánea : Unos Apuntes* En: "Papeles de Economía Española" nº.73, 1997. Págs. 142 y 143
- * GÉRARD, C. y LESOURD, J.A. (1976) *Historia Económica Mundial*. España: Vicens Universidad.
- * GIBSON, Campbell (1998) *Population of the 100 Largest Cities and Other Urban Places in the United States*. UNITED STATES CENSUS BUREAU. Population Division Working Paper number 27. Descargado en marzo 7, 2012.
- * GIRALDO, César (2007) *¿Protección o Desprotección Social?* Bogotá: Fundación Cesde – Universidad Nacional de Colombia, Ediciones desde Abajo, septiembre de 2007.
- * GIRALDO, César (2010) *Relación Salarial, Ciudadanía y Derechos Sociales*. En: LE BONNIEC, Yves (Compilador) (2010) "Crisis de la Sociedad Salarial y la Protección Social." Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2010.
- * GIRAUD, Pierre-Noël (1996) *La Desigualdad del Mundo: Economía del Mundo Contemporáneo* México: Fondo de Cultura Económica, 2000.
- * GRECO : Grupo de Estudios del Crecimiento Económico. Banco de la República. (2002) *El Crecimiento Económico Colombiano en el Siglo XX*. Colombia: Fondo de Cultura Económica, 2002.
- * GUILLÉN R., Arturo (2007) *Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina*. [PDF] Descargado en abril de 2012 de la página <http://alainet.org/active/16712&lang=es>
- * HOBBS, Frank y STOOPS, Nicole (2002) *Demographic Trends in the 20th Century*. U.S. Census Bureau, Census 2000 Special Reports, Series CENSR-4, U.S. Government Printing Office, Washington, DC, 2002.

- * INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina) (2010) *Población por Región y Provincia 1947-2001*. Cuadro descargado en marzo de 2012 de la página: http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/2/cen01_c4c07m.xls
- * INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina) (2001) *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001*. En: <http://www.indec.gov.ar/webcenso/index.asp>
- * INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina) (2003) *¿Qué es el Gran Buenos Aires?* Buenos Aires: INDEC, agosto de 2003.
- * INE (Instituto Nacional de Estadísticas de España) (2012) *Series Históricas de Población*. Descargado el 6 de marzo de 2012 de la página http://www.ine.es/inebmenu/mnu_cifraspob.htm
- * INSÉE (Institut national de la statistique et des études économiques = Instituto Nacional de la Estadística y de Estudios Económicos de Francia). (2011) *Distribution des revenus salariaux et des allocations chômage 2004-2010*. Descargado en marzo de 2013 de la página: http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref_id=NATnon04148®_id=0
- * JAPAN STATISTICS BUREAU (2012) *Table 80. Population by Sex, Area, Population Density... in Major Metropolitan Areas and Metropolitan Areas, 2005*. (第 80 表 大都市圏並びに都市圏の男女別人口, 面積, 人口密度...) En: JAPAN STATISTICS BUREAU. 平成 17 年国勢調査「日本の人口」統計表 (Censo Nacional del Año Heisei 17 (=2005) : Población de Japón: Tablas Estadísticas) En: http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/GL08020103.do? toGL08020103_&tclassID=000001025191&cycleCode=0&requestSender=search La tabla 80 puede descargarse directamente en el link: <http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/XlsdlE.do?sinfid=000007375760>
- * JARAMILLO URIBE, Jaime (D.) et al. (1978) *Manual de Historia de Colombia*. Colombia: Instituto Colombiano de Cultura, 1 ed., 1978.
- * JONES, Eric Lionel. (1987) *The European Miracle*. Estados Unidos: Cambridge Press, 1993.
- * JUNGUITO, Roberto y RINCÓN, Hernán (2007) *La Política Fiscal en el Siglo XX en Colombia*. En: ROBINSON, James y URRUTIA, Miguel (editores) (2007) "Economía Colombiana del Siglo XX : Un análisis cuantitativo." Bogotá: Banco de la República y Fondo de Cultura Económica, 2007.
- * KALMANOVITZ, Salomón (1979) *El Régimen Agrario durante el siglo XIX en Colombia*. En: JARAMILLO URIBE, Jaime (Director Científico) "Manual de Historia de Colombia: Historia social, económica y cultural" Colombia: Instituto Colombiano de Cultura, 1979. Tomo II
- * KALMANOVITZ, Salomón y RIVERA LÓPEZ, Edwin (2010) *El Ingreso Colombiano en el Siglo XIX*. En: MEISEL ROCA, Adolfo y RAMÍREZ, María Teresa (2010) "Economía Colombiana del Siglo XIX". Colombia: Banco de la República, Fondo de Cultura Económica, 2010.
- * KILIAN, Christoph (2007) *Social Stratification in Japan and the United States*. Alemania: GRIN verlag, 20 de marzo de 2007.
- * KIRKLAND, Edward C. (1941) *Historia Económica de los Estados Unidos*. México: Fondo de Cultura Económica.

- * LAROSA, Michael y MEJÍA, Germán R. (2013) *Historia Concisa de Colombia (1810-2013): Una Guía para Lectores Desprevenidos*. Colombia: Ministerio de Cultura, Pontificia Universidad Javeriana, Universidad del Rosario, Primera Edición en Español, 2013.
- * LE BONNIEC, Yves y RODRÍGUEZ SALAZAR, Óscar (Editores) (2006) *Crecimiento, equidad y ciudadanía*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, CID, 1ª. edición, agosto de 2006.
- * LE BONNIEC, Yves (Compilador) (2010) *Crisis de la Sociedad Salarial y la Protección Social*. Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2010.
- * LEBRET, Louis Joseph R.P. (1958) *Estudio Sobre las Condiciones del Desarrollo de Colombia: Misión "Economía y Humanismo" auspiciada por el Comité Nacional de Planeación de la Presidencia de la República*. Bogotá: Aedita, Cromos, Octubre de 1958.
- * LESOURD, J. A. y GÉRARD, C. (1970) *Historia Económica Mundial: Moderna y Contemporánea* Barcelona: Vicens Universidad, 1976.
- * LIVI-BACCI, Massimo (1989) *Historia Mínima de la Población Mundial*. España: Ariel, 1ª edición en español, 1990.
- * LONDOÑO DE LA CUESTA, Juan Luis (1995) *Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico : Colombia en el siglo XX*. Colombia: Tercer Mundo Editores, 1995.
- *LONDOÑO, Rocío; GRISALES, Orlando y DELGADO, Álvaro (1987) *Sindicalismo y Empleo en Colombia*. En: OCAMPO, José Antonio y RAMÍREZ, Manuel (editores) (1987) "El Problema Laboral Colombiano". Colombia: Contraloría General de la República, SENA, 1ra ed., noviembre de 1987.
- * LO VUOLO, Rubén M. *La Protección Social en América Latina : los límites de la revisión ortodoxa y las propuestas alternativas*. En: LE BONNIEC, Yves y RODRÍGUEZ SALAZAR, Óscar (Editores) (2006) *Crecimiento, equidad y ciudadanía*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, CID, 1ª. edición, agosto de 2006.
- * MACHADO, Absalón (Coordinador) (1986) *Problemas Agrarios Colombianos*. Colombia: Siglo 21, 1 edición, 1986.
- * MACKUN, Paul y WILSON, Steven (2011) *Population Distribution and Change 2000-2010 : 2010 Census Briefs*. Estados Unidos: United States Census Bureau, marzo de 2011. PDF descargado de la página: <http://www.census.gov/prod/cen2010/briefs/c2010br-01.pdf>
- * MADDISON, Angus (1969). *Crecimiento Económico en el Japón y la U.R.S.S*. México : Fondo de Cultura Económica, 1971.
- * MADDISON, Angus (1995) *Monitoring the World Economy 1890-1992*. París: Organization for Economic Co-operation and Development (OCDE), 1995.
- * MADDISON, Angus (2008) *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD* (Horizontal file, copyright Angus Maddison, university of Groningen) Descargado en marzo de 2012.
- * MADISSON, Angus y asociados (1992) *La economía política de la pobreza, la equidad y el crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica (1993)

- * MANKIW, N. Gregory (1998) *Principios de Economía*. España: McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A.U., 1998.
- * MARISCAL, Elsa y SOKOLOFF, Kenneth L. (2000) *Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1945*. En: HABER, Stephen (2000) *Political Institutions and Economic Growth in Latin America : Essays in Policy, History, and Political Economy*. Estados Unidos: Hoover Institution Press, 2000.
- * MARTÍNEZ CHAPARRO, María Isabel (2010) *Ponencia "La composición de las importaciones colombianas en la primera mitad del siglo XX. Reconstrucción de la lista de los 100 productos más importados en términos de valor en los años de 1916, 1926, 1936 y 1946."* En: XV Congreso de Historia de Colombia. Bogotá, julio 26-30 de 2010. Línea 7: Historia Económica, Empresarial y Demográfica.
- * MARTÍNEZ MARTÍN, Félix (2010) *Seguridad Social o Asistencialismo: Implicaciones para la Sociedad y el Estado de Separar el Trabajo del Derecho a la Seguridad Social*. En: * LE BONNIEC, Yves (Compilador) (2010) "Crisis de la Sociedad Salarial y la Protección Social." Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2010.
- * McGREEVY, William Paul (1969) *Historia Económica de Colombia 1845-1930*. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo, 1982.
- * MEISEL ROCA, Adolfo (2005) *Los estudios de historia económica a partir de 1990 : Principales temáticas y aportes*. En: Banco de la República. "Cuadernos de Historia Económica y Empresarial". No. 13. Marzo de 2005.
- * MEISEL, Adolfo y VEGA, Margarita (2007) *La Estatura de los Colombianos : Un Ensayo de Antropometría Histórica, 1905-2003*. En: ROBINSON, James y URRUTIA, Miguel (editores) (2007) "Economía Colombiana del Siglo XX : Un análisis cuantitativo". Bogotá: Banco de la República y Fondo de Cultura Económica, 2007.
- * MEISEL ROCA, Adolfo y RAMÍREZ, María Teresa (2010) *Economía Colombiana del Siglo XIX*. Colombia: Banco de la República, Fondo de Cultura Económica, 2010.
- * MEJÍA, Daniel; RAMÍREZ, María Teresa y TAMAYO, Jorge (2009) *Transición Demográfica en Colombia* En: "Reportes del Emisor". Bogotá, enero de 2009, número 116.
- * MELO, Jorge Orlando (1979) *La Evolución Económica de Colombia, 1830-1900*. En: JARAMILLO URIBE (1979) Págs. 133 a 207.
- * MISAS ARANGO, Gabriel (2002) *La Ruptura de los 90s : del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, mayo de 2002.
- * MISAS ARANGO, Gabriel (Editor) (2001) *Desarrollo Económico y Social en Colombia Siglo XX*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2001.
- * MODELSKI, George (2003) *World Cities – 3000 to 2000*. Estados Unidos: FAROS 2000, 1ª. ed., 2003.

- * MORA, C. y PEÑA, M. (1985) *Historia Socioeconómica de Colombia*. Bogotá: Editorial Norma, 1985.
- * MURAD RIVERA, Rocío (2003) *Estudio sobre la Distribución Espacial de la Población en Colombia* Santiago de Chile: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), División de Población de la CEPAL / Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), noviembre de 2003.
- * NEFFA, Julio César (Dir.) (2006) *Teorías Económicas sobre el Mercado de Trabajo : I. Marxistas y Keynesianos*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2006.
- * NEVINS, Allan y COMMAGER, Henry Steele (1992) *A Pocket History of the United States*. Estados Unidos: Pocket Books.
- * OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (1984) *Colombia y la Economía Mundial 1830-1910*. Colombia: Siglo XXI de Colombia, 1ª. ed., 1984.
- * OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (editor) (1987) *Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Siglo XXI, 1ª ed., 1987.
- * OCAMPO, José Antonio y RAMÍREZ, Manuel (editores) (1987) *El Problema Laboral Colombiano*. Colombia: Contraloría General de la República, SENA, 1ra ed., noviembre de 1987.
- * OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (2007) *La Crisis Mundial y el Cambio Estructural (1929-1945)* En: OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (compilador) (2007)
- * OCAMPO GAVIRIA, José Antonio; AVELLA GÓMEZ, Mauricio; BERNAL RAMÍREZ, Joaquín y ERRÁZURIZ COX, María (2007) *La Industrialización y el Intervencionismo Estatal (1945-1980)* En: OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (compilador) (2007)
- * OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (compilador) (2007) *Historia Económica de Colombia: Edición Revisada y Actualizada*. Bogotá: Siglo XXI, agosto de 2007.
- * OCAMPO GAVIRIA (2010) *El Sector Externo de la Economía Colombiana en el Siglo XIX*. En: MEISEL ROCA, Adolfo y RAMÍREZ, María Teresa (2010) "Economía Colombiana del Siglo XIX". Colombia: Banco de la República, Fondo de Cultura Económica, 2010.
- * PALACIOS PRECIADO, Jorge (1978) *La Esclavitud y la Sociedad Esclavista*. En: JARAMILLO URIBE, Jaime (D.) et al. (1978) "Manual de Historia de Colombia". Colombia: Instituto Colombiano de Cultura, 1 ed., 1978.
- * PALACIOS, Marco y SAFFORD, Frank (2002) *Colombia: País Fragmentado y Sociedad Dividida. Su Historia*. Bogotá: Norma, 2002.
- * PÉREZ, Pablo E. y NEFFA, Julio César (2006) *La teoría general del empleo según J.M. Keynes* En: NEFFA, Julio César (Dir.) (2006) "Teorías Económicas sobre el Mercado de Trabajo : I. Marxistas y Keynesianos". Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2006.
- * PERPIÑÁ RODRÍGUEZ, Antonio (1962) *La Estructura de Salarios en España : Estudio sobre el Salario Diferencial*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto "Balmes de Sociología", 1962.

- * PIKETTY, Thomas y SAEZ, Emmanuel (2004) *Income Inequality in the United States, 1913-2002*. [PDF] Descargado en septiembre de 2009 de la página:
<http://elsa.berkeley.edu/~saez/piketty-saezOUP04US.pdf>
- * PIKETTY, Thomas (2014) *Capital in the Twenty-First Century*. Estados Unidos: The Belknap Press of Harvard University Press, Edición Kindle, 2014.
- * PLAZA, Orlando (2008) *Equidad y Desarrollo : Aspectos Conceptuales*. [PDF] Descargado en mayo del 2009 de la página:
http://www.pucp.edu.pe/departamento/ciencias_sociales/images/documentos/2008%20Desigualdad,%20pobreza%20y%20desarrollo.pdf
- * PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (1990) *Desarrollo Humano Informe 1990* Colombia: Tercer Mundo Editores, 1990.
- * POLANYI, Karl (1957) *La Gran Transformación*. Se consultaron dos ediciones:
a) *La Gran Transformación : Crítica del Liberalismo Económico*. Madrid: Ediciones La Piqueta, 1997.
b) *La Gran Transformación : Los Orígenes Políticos y Económicos de Nuestro Tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica, 2da. Edición, 2da. Reimpresión, 2011.
- * POSADA P., Carlos Esteban y ROJAS A., Andrea (2008) *El Crecimiento Económico Colombiano : datos nuevos y modelos viejos para interpretar el período 1925-2000*. En: "Borradores de Economía", Número 480, 2008.
- * POSSO SUÁREZ, Christian Manuel (2008) *Desigualdad salarial en Colombia 1984-2005 : cambios en la composición del mercado laboral y retornos a la educación post-secundaria*. En: Borradores de Economía, Banco de la República, No. 529, 2008.
- * RANIS, Gustav (2002) *Crecimiento Económico y Desarrollo Humano en América Latina*. En: "Revista de la CEPAL", número 78, diciembre 2002.
- * RAVALLION, Martin (2004) *Competing Concepts of Inequality in the Globalization Debate*. Washington: World Bank Policy Research Paper 3243, marzo de 2004.
- * ROBBINS, Donald J. (2003) *Empleo y Desempleo en Colombia : El Impacto de la Legislación Laboral y de las Políticas Salariales (1976-1999)* Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, octubre de 2003.
- * ROBINSON, James y URRUTIA, Miguel (editores) (2007) *Economía Colombiana del Siglo XX : Un análisis cuantitativo*. Bogotá: Banco de la República y Fondo de Cultura Económica, 2007.
- * RODRÍGUEZ SALAZAR, Oscar (1972) *Efectos de la Gran Depresión en la Industria Colombiana*. Bogotá: La Oveja Negra, 2da edición, 1981.
- * RODRÍGUEZ SALAZAR, Óscar Y ARÉVALO HERNÁNDEZ, Decsi (1992) *Estructura y Crisis de la Seguridad Social en Colombia 1946-1992*. Colombia: Centro de Investigaciones para el Desarrollo. Universidad Nacional, 1992.

- * RODRÍGUEZ SALAZAR, Óscar (2001) *La Difícil Consolidación de un Estado de Bienestar*. En: MISAS ARANGO, Gabriel (Editor) (2001) "Desarrollo Económico y Social en Colombia Siglo XX". Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2001.
- * RODRIK, Dani (2004). *Growth Strategies*. Cambridge, MA. PDF descargado en septiembre de 2009 de la página:
<http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/GrowthStrategies.pdf>
- * ROMERO CASTILLA, Alfredo y LÓPEZ VILLAFANE, Víctor (coordinadores) (1987) *Japón Hoy*. México: Siglo XXI editores, 1ª edición, 1987.
- * RUEDA PLATA, José Olinto (1989) *Historia de la Población de Colombia: 1880-2000* En: TIRADO MEJÍA, Álvaro Dir (1989) "Nueva Historia de Colombia". Colombia: Planeta, 1989. Volumen 5. Economía, Café, Industria.
- * SAFFORD, Frank (1976) *El Ideal de lo Práctico : El desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, El Áncora Editores, 1ª edición en Español, 1989.
- * SALAMA, Pierre (1999) *Riqueza y Pobreza en América Latina : La Fragilidad de las Nuevas Políticas Económicas*. México: Universidad de Guadalajara, Fondo de Cultura Económica, 1ª edición, 1999.
- * SAMPER, José María (1862) *Viajes de un Colombiano en Europa, Primera Serie*. Edición Electrónica en iBooks, 2010.
- * SÁNCHEZ, Ricardo (1982) *Historia Política de la Clase Obrera en Colombia*. Bogotá: La Rosa Roja, 1ª edición, 1982.
- * SÁNCHEZ, Ricardo (2009) *¡HUELGA! : Luchas de la clase trabajadora en Colombia, 1975-1981*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 1ª edición, 2009.
- * SARDI PEREA, Edgar. *Cambios sociodemográficos en Colombia*. En: Revista ib : Revista de la información básica. (Revista virtual del DANE) Volumen 2, número 2. Descargado en marzo 7, 2012.
- * SARMIENTO PALACIO, Eduardo (2002) *El Modelo Propio : Teorías Económicas e Instrumentos*. Colombia: Norma, Abril de 2002.
- * SCHMITT, John (2005) *Labor Markets and Economic Inequality in the United States since the end of the 1970s*. [PDF] Descargado en septiembre de 2009 de la página:
http://www.cepr.net/documents/publications/labor_markets_2005_04.pdf
- * SEN, Amartya (1992) *Nuevo Examen de la Desigualdad*. Madrid: Alianza, 1a. edición, 4a reimpresión, 2010.
- * SMITH, Tone (2007) *Sen, Equity and Sustainable Development - summary of Amartya Sen's work, and its relevance to the capital approach for measuring sustainable development*. [PDF] Descargado de en mayo de 2009 de la página:
<http://www.unece.org/stats/documents/wgssd/zip.5.add.4.e.pdf>

- * STATISTICS KOREA (Organización del Gobierno Central de Corea del Sur para las Estadísticas) (2012) En: <http://kostat.go.kr/portal/english/index.action> (Datos sobre censos de Corea del Sur consultados en marzo de 2012)
- * TESTA, Bill y LOMBARDI, Britton (2012) *Understanding manufacturing labor and wage trends*. [PDF] Descargado en marzo de 2013 de la página: <http://midwest.chicagofedblogs.org/archives/manufacturing/>
- * TIRADO MEJÍA, Álvaro (1971) *Introducción a la Historia Económica de Colombia*. Bogotá: El Áncora Editores, 2001.
- * TORTELLA, Gabriel (1994). *El Desarrollo de la España Contemporánea - Historia económica de los siglos XIX y XX*. Madrid : Alianza Editorial S.A., 1994.
- * TOVAR PINZÓN, Hermes (1977) *El Movimiento Campesino en Colombia durante los siglos XIX y XX*. Colombia: Ediciones Libres, 1977.
- * TOVAR PINZÓN, Hermes (1987) *La Lenta Ruptura con el Pasado Colonial (1810-1850)* En: OCAMPO GAVIRIA, José Antonio (editor) (1987) "Historia Económica de Colombia". Bogotá: Siglo XXI, 1ª ed., 1987.
- * TOVAR ZAMBRANO, Bernardo (1989) *La Economía Colombiana (1886-1922)* En: TIRADO MEJÍA, Álvaro (Director) (1989) *Nueva Historia de Colombia*. Bogotá: Planeta (1989) Volumen V.
- * UBS (2000) *Prices and Earnings Around the Globe: A Comparison of Purchasing Power/2000 edition*. Zurich: UBS Switzerland, Private and Corporate Clients Division, 2000.
- * UBS (2003) *Prices and Earnings : A Comparison of Purchasing Power Around the World /2003 edition*. Zurich: UBS AG, Wealth Managment Research, 2003.
- * UBS (2006) *Prices and Earnings : A Comparison of Purchasing Power Around the World /2006 edition*. Zurich: UBS AG, Wealth Managment Research, 2006.
- * UBS (2009) *Prices and Earnings : A Comparison of Purchasing Power Around the World /2009 edition*. Zurich: UBS AG, Wealth Managment Research, 2009.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1951) *Statistical Abstract of the United States : 1951*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office, 1951.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1952) *Statistical Abstract of the United States : 1952*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office, 1952.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1955) *Statistical Abstract of the United States : 1955*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 1955.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1957) *Statistical Abstract of the United States : 1957*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 1957.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1962) *Statistical Abstract of the United States : 1962*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 1962.

- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1972) *Statistical Abstract of the United States : 1972*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 1972.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1982) *Statistical Abstract of the United States : 1982*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 1982.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1992) *Statistical Abstract of the United States : 1992*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 1992.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (1998) *Statistical Abstract of the United States : 1998*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 1998.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (2001) *Statistical Abstract of the United States: 2001*. Estados Unidos: U.S. Government Printing Office , 2001.
- * UNITED STATES CENSUS BUREAU (2012) *Population of Largest 75 cities: 1900 to 2000*. Descargado el 7 de marzo de 2012 de la página:
http://www.census.gov/compendia/statab/hist_stats.html
- * URRUTIA, Miguel y RUIZ, Mauricio (2010) *Cientossetenta años de Salarios Reales en Colombia*. Bogotá: Documentos CEDE, Universidad de los Andes, Edición Electrónica, Abril de 2010.
- * URRUTIA, Miguel. (1984) *Los de Arriba y los de Abajo : La Distribucion del Ingreso en Colombia en las Últimas Décadas*. Bogotá: Fedesarrollo y Fondo Editorial Cerec, 1984.
- * URRUTIA, Miguel (2007) *Precios y Salarios Urbanos en el siglo XIX*. Bogotá: Universidad de los Andes, Serie Documentos Cede, 2007-25.
- * WILLIAMSON, Jeffrey G. (1999) Real Wages, Inequality and Globalization in Latin America before 1940. Revista de Historia Económica 17, 101. Publicado en versión digital en:
<http://scholar.harvard.edu/jwilliamson/publications/real-wages-and-relative-factor-prices-third-world-1820-1940-latin-america>
- * WTO : WORLD TRADE ORGANIZATION (OMC : Organización Mundial de Comercio) (2000) *International Trade Statistics 2000*. Ginebra: WTO Publications, 2000.
- * WTO : WORLD TRADE ORGANIZATION (OMC : Organización Mundial de Comercio) (2011) *World Trade Report 2011*. Ginebra: WTO Publications, 2011.
- * YAMAMOTO Junichi (1987) *Siete Enigmas Sobre la Economía Japonesa*. En: ROMERO CASTILLA, Alfredo y LÓPEZ VILLAFANE, Víctor (coordinadores) (1987) "Japón Hoy" México: Siglo XXI editores, 1ª edición, 1987.
- * ZAMBRANO MALDONADO, Stanislao (2003) *Desarrollo es Equidad: Hacia un enfoque de justicia distributiva para el desarrollo*. En: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSN, año VIII, número 23. Diciembre 2003. Págs. 179 a 201