Imprimir

En el análisis de la relación entre el salario y la productividad se debe cambiar la lógica de la causalidad convencional. En la teoría dominante, y que subyace a la llamada Comisión Levy[1], los salarios determinan, de manera inversa, el empleo y la productividad. Se dice que si el salario baja, mejoran el empleo y la productividad.
Este tipo de afirmación tiene su origen en la identidad entre el salario y la productividad marginal del trabajo, que es un postulado aceptado por la literatura predominante. Como la identidad entre salario y productividad marginal no es inmediata, en la secuencia temporal de la causalidad se dice que la alta productividad riñe con un salario elevado. Desde esta perspectiva, el incremento de los costos del factor trabajo es intrínsecamente perverso.

Pero aún si se acepta la identidad entre productividad marginal y salario, es posible plantear la secuencia temporal de la causalidad de otra manera. Se puede mostrar que el aumento del salario incentiva incrementos en la productividad. La identidad final también se alcanza si la mayor remuneración está acompañada de un mejoramiento de la productividad.

Esta relación virtuosa tiene tres ventajas. Primero, mejora la calidad de vida de los trabajadores. Segundo, estimula la demanda del conjunto de la economía. Y, tercero, obliga a que las empresas introduzcan avances tecnológicos, con el fin de mejorar la productividad. Estas tres características se cumplen en países desarrollados como Alemania. Allí se crean las condiciones tecnológicas que permitan que la jornada laboral pueda ser aprovechada de la mejor manera posible. Y esta relación positiva entre el salario y la productividad se observa en numerosos oficios: plomería, electricidad, manejo de basuras, etc.

En Colombia el salario mínimo día es más bajo que al salario hora que se paga en los países del Norte. En Los Ángeles el *salario hora* es cercano a 14 dólares. Es decir, 59 mil pesos la hora. En Colombia, teniendo como referencia el salario mínimo, el *día* se paga a unos 48 mil pesos. Así que el salario día de Colombia apenas es el 81% del salario hora de Los Ángeles. Estos datos son concluyentes y hablan por sí solos.

No tiene ningún sentido afirmar que el salario de Colombia es alto. Y, mucho menos, insistir

en que un mayor salario tiene impactos negativos en la productividad. Es necesario cambiar este enfoque, de tal manera que se comprenda mejor la relación entre los salarios, el empleo y la productividad.

El mayor error que se comete al establecer una relación inversa entre el salario y la productividad radica en la mirada unicausal. Al establecer una relación directa entre ambas variables se deja de lado el análisis de otros determinantes del empleo y la productividad. Existen factores relevantes que no se pueden dejar por fuera. Algunos de ellos son: los costos del transporte, la dinámica de las aglomeraciones, o el valor del crédito. Los dos primeros tienen una relación directa con la geografía económica, y ponen en evidencia la influencia que tienen las distancias y los costos de transporte en los niveles de empleo y productividad. Si estos factores se consideraran de manera explícita, se reduce el peso que tienen los salarios en la evolución del empleo y la productividad.

Si la teoría económica fuera más sensible a la geografía, como propone Krugman[2], se podrían llegar a conclusiones muy diferentes a las convencionales. Por ejemplo, existe una relación positiva entre el nivel de formalización y el tamaño de la aglomeración. Claramente, el porcentaje de la formalidad es más alto en las ciudades grandes que en las pequeñas. Los porcentajes de formalidad en Bogotá son mayores que en las ciudades de menor tamaño. Este tipo de resultado muestra que la formalización no depende del salario sino de otros determinantes complejos asociados a la aglomeración. Es claro, además, que el salario promedio que se paga en Bogotá en cada oficio es superior al de las otras ciudades. Estas evidencias empíricas cuestionan la afirmación usual que hace depender la informalidad del mayor salario.

La discusión sobre los determinantes del empleo se enriquece si además de las densidades poblacionales se consideran variables como los costos del transporte y del crédito. Los énfasis del debate se modifican y la dirección de la política pública cambia de manera significativa. Al romper la lógica unicausal el análisis se enriquece.

Desde una mirada que supere las relaciones micro, el aumento de los salarios favorece el

conjunto de la economía ya que incrementa la demanda agregada. Si el poder de compra de los trabajadores mejora, las empresas venden más, y crece la inversión, el empleo y la ganancia. Esta mirada global no la suele tener el empresario individual, quien percibe el mayor costo laboral como una reducción de sus ganancias. Contrariando esta visión miope, en su época, Ford sí percibió que el aumento de los salarios incrementaba los beneficios de la empresa, ya que los trabajadores mejor pagados podían comprar sus carros, y esta dinámica que terminó favoreciéndolo a él, tenía la virtud adicional de mejorar el clima laboral.

_____

[1] MALDONADO Darío., 2021. *Resumen de los Resultados de la Misión de Empleo 2020*, DNP, Bogotá.

[2] KRUGMAN Paul., 1991. *Geografía y Comercio*, Antoni Bosch, Barcelona, 1992.

Jorge Iván González

Foto tomada de: blog Sodexo