

Imprimir

El salario vital decretado para 2026 no es una concesión demagógica, ni un gesto populista. Por el contrario, constituye una decisión política que redefine el estándar de dignidad material en una economía que durante décadas se organizó sobre la contención salarial y la precariedad laboral. Y contra lo que repiten gremios y tecnócratas, no es un salto al vacío económico, sino una medida coherente con la forma en que hoy está creciendo la economía del país.

La reacción no se hizo esperar. Desde los sectores empresariales y el centro “técnico” se volvió a escuchar la vieja y trillada letanía: que el aumento del salario aumentará los costos y destruirá el empleo; que afectará la competitividad; que producirá inflación, y otros tantos lugares comunes del tradicional libreto ideológico neoliberal. Para ellos el salario es, ante todo, un costo de producción, y como todo costo debe mantenerse al más bajo precio. Se impuso la costumbre de que el salario solo puede asegurar un mínimo de subsistencia, aquella por debajo de la cual el trabajador está a punto de caer en la indigencia.

El problema de la ideología es que ella permanece oculta cuando ciertas prácticas, normas o actitudes no son percibidas como orientaciones definidas en un marco determinado de comprensión (político, económico, social), sino que aparecen como prácticas neutrales, naturales, dictadas por el sentido común. Y entonces todo lo que surja fuera de ese ámbito aparentemente natural es catalogado como desviación, aberración o “distorsión ideológica”.

Mas aquella jerga pseudoeconomista que pretende establecer una conexión esencial entre salarios, costo de producción, inflación y desempleo, no enuncia en absoluto una ley, y mucho menos una natural. Son posturas políticas defendidas por espadachines a sueldo que pretenden hacer pasar por ciencia de la economía un prejuicio neoliberal.

Sin embargo, el argumento no es solo moral. El salario vital no es “simplemente” un mandato constitucional y ético; es también económicamente sensato. Los datos publicados por el DANE sobre el PIB afirman que la economía colombiana creció 2,6% en el año 2025. No fue la minería ni la construcción las que impulsaron ese resultado: las actividades primarias cayeron 1,1% y las secundarias descendieron 1%. El dinamismo no vino del viejo modelo

extractivo ni de grandes conglomerados industriales, sino del sector terciario impulsado por demanda.

Las actividades artísticas y de entretenimiento crecieron 9,9% y aportaron 0,9 puntos porcentuales al PIB. El comercio fue el segundo gran motor. Y, desde el enfoque del gasto, el consumo de los hogares creció 4,6%, también aportando 0,9 puntos al crecimiento anual. La economía creció porque la gente, con mayor poder adquisitivo, pudo consumir un poco más. Esto está, desde luego, contra el enfoque ideológico dominante, preocupado por el crecimiento económico aun cuando en la sociedad persista la pobreza. Lo importante, según ese enfoque, es que *la* economía esté bien, aunque la gente siga mal.

Conciertos, festivales, restaurantes, transporte aéreo, hoteles (y el comercio asociado) no viven de la especulación financiera ni de la restricción salarial. Viven del ingreso disponible de las personas que consumen sus servicios.

Aquí aparece la contradicción que los gremios no pueden resolver: el mismo modelo que depende del consumo interno para crecer es obstaculizado por quienes reclaman salarios bajos en nombre de la competitividad. Quieren proteger la rentabilidad debilitando la base que la hace posible. Y esa contradicción condensa la disputa. Para la ortodoxia, el salario debe atenerse a índices máximos de rentabilidad favorables para quien contrata; pero el salario no es un simple gasto de dinero, sino la parte de inversión destinada a fuerza de trabajo, y un factor productivo esencial en toda actividad económica.

El trabajo evidentemente constituye un costo, pero el valor que produce un empleado será siempre superior al precio que recibe en forma de salario. Esto es, en condiciones normales de producción capitalista, el valor generado por el trabajo supera el salario que lo remunera. De no ser así ningún capitalista, empresario o empleador contrataría fuerza laboral.

La ortodoxia repite que el salario debe fijarse con criterios “técnicos”: inflación más productividad más metas macroeconómicas. Pero los datos muestran que el consumo de los hogares está siendo el principal motor de la economía. El salario vital no es entonces una

amenaza para ese proceso, antes bien, lo profundiza.

Reducir el salario a una variable de ajuste es ignorar que el trabajador no es solo un factor productivo, sino el sujeto que sostiene la demanda. Sin poder adquisitivo popular no hay economía viva, no hay eventos masivos, no hay restaurantes llenos, no hay comercio dinámico. La actividad económica no depende de salarios bajos, sino del ingreso disponible que circula.

Durante décadas se nos dijo que la contención salarial era condición para el desarrollo. El resultado fueron salarios comprimidos y una economía dependiente del extractivismo y con altos niveles de desigualdad. Hoy el propio patrón de crecimiento muestra otra cosa: la dinamización está concentrada en actividades terciarias impulsadas por consumo interno.

Frente a ese escenario, decretar un salario vital de dos millones no es un capricho ideológico. Es reconocer que el crecimiento pasa por fortalecer la demanda agregada. Cuando el ingreso de los trabajadores aumenta, no se guarda en paraísos fiscales ni se destina a la especulación financiera: vuelve a la economía en forma de consumo, servicios, comercio y producción.

Quienes anuncian catástrofe suelen olvidar que el pequeño y mediano empresario dependen directamente del poder adquisitivo de la gente. El restaurante del barrio, la tienda, el transporte, el hotel, el comercio local no se sostienen por la moderación salarial, sino por la capacidad de gasto de sus clientes.

La discusión, entonces, no es técnica sino política. Se trata de decidir si la economía está organizada para proteger la rentabilidad como fin en sí mismo o para garantizar condiciones materiales dignas a quienes producen la riqueza.

El salario vital redefine ese estándar. No se limita a asegurar la subsistencia mínima; reconoce que la vida digna implica acceso a bienes sociales y culturales. Y la experiencia reciente demuestra que esos bienes —conciertos, tecnología, servicios, comercio— son precisamente los que están dinamizando el Producto Interno Bruto.

En ese sentido, el salario vital es también una decisión republicana de poder. No espera la autorización de la ortodoxia para reconocer que la dignidad no es una externalidad del mercado, pues la economía no es un fin autónomo, sino un instrumento al servicio de la sociedad.

Si el crecimiento de 2025 fue impulsado por el consumo de los hogares y por sectores que dependen directamente del ingreso popular, la relación es clara: fortalecer ese ingreso fortalece la economía real. El catastrofismo de los gremios no describe bien la realidad; defiende una concepción donde el salario debe ajustarse a la rentabilidad, con lo cual se sacrifica un patrón real de crecimiento, al tiempo que se obstruyen los fines del Estado social de derecho.

Una economía que crece cuando la gente consume es la prueba más contundente de que dignidad y crecimiento no están en real oposición. El salario vital no es un guiño asistencial ni una concesión populista económicamente irresponsable: es una decisión política basada en una concepción de sociedad y trabajo, con base económica real, que redefine el estándar de dignidad material en una economía históricamente construida sobre la contención salarial.

David Rico Palacio

Foto tomada de: BBC