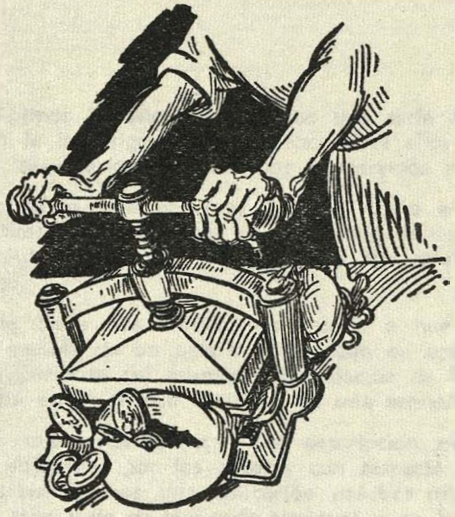


ECONOMIA

LA TEORIA DEL DIFERENCIAL DE SALARIOS COMO HERRAMIENTA PARA EL HISTORIADOR ECONOMICO

Por **José Agustín Linares Patiño** *

INTRODUCCION

Durante los últimos 20 años han surgido una serie de nuevos temas en la ciencia y en la investigación económica. Entre ellos tenemos la teoría del diferencial de salarios del cual nos ocuparemos a continuación.

El diferencial de salarios podemos definirlo como el cociente de dividir el salario promedio del personal no capacitado. Aunque, en ocasiones no se utiliza el promedio sino la relación entre dos salarios ubicados en diferentes categorías.

Esta definición tiene sus limitaciones debido a que el concepto de trabajo calificado cambia de un país a otro y aún de una región a otra. Sin embargo, lo importante del asunto es la relación de los salarios y la dinámica de aquella es el devenir histórico de una economía.

En este artículo intentaremos hacer una descripción rápida pero completa de la teoría elaborada por los autores con respecto al tema mencionado, y además presentaremos una aplicación práctica mediante los datos investigados en el Ministerio de Hacienda Nacional y en la empresa manufacturera de vidrio, Fenicia S. A.

Consideraciones teóricas

Se acostumbra a dar dos clasificaciones al diferencial de salarios: el diferencial de salarios entre ocupaciones y el diferencnal interindustrial de salarios. En el primer caso se incluyen las relaciones salariales entre diferentes ocupaciones. La relación entre el salario de un supervisor y el de un tornero, por ejemplo. "Supervisor" y "Tornero" son las ocupaciones.

El diferencial interindustrial incluye las relaciones de salarios de una misma o de diferentes ocupaciones entre una industria o sector de características diferentes. Un ejemplo para este último caso podría ser la relación salarial para la ocupación "supervisor" en dos industrias o sectores distintos.

* Ingeniero Industrial egresado de la Universidad Industrial de Santander en 1964. Magister en Economía de la Universidad de los Andes, 1967, Profesor de la Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad Tecnológica de Pereira.

Estas ideas preliminares nos sirven de portada al esbozo de la teoría desarrollada enn torno al movimiento de los diferenciales salariales, que presentaremos en las siguientes páginas.

I — Diferencial de Salarios entre Ocupaciones (1)

Los estudiosos de la materia han señalado una serie de causas que aumentan o disminuyen el diferencial de salarios entre ocupaciones. Generalmente se incluyen como fuerzas que disminuyen tales diferenciales las siguientes:

a) El proceso inflacionario
b) La presión sindical
c) Los incrementos en el campo educativo
d) El sentimiento de igualdad
e) El desarrollo industrial, y
f) En cierto modo, el alto nivel de movilidad social.

Aumentan el diferencial entre otras causas las siguientes:

a) La depresión económica
b) La emigración del campo a la ciudad
c) El desempleo, y
d) La baja productividad agrícola en los países en desarrollo.

Existen otras fuerzas de evolución tecnológica, que puede afectar en un sentido o en otro el diferencial, según el desarrollo económico y el uso de los factores productivos por la tecnología. En los países subdesarrollados el progreso tecnológico tiende a aumentar el diferencial.

1 — Fuerzas que Disminuyen el Diferencial de Salarios.

El margen del diferencial comienza a disminuir a medida que el entrenamiento y la educación incrementan la oferta de trabajadores entrenados y desaparece el exceso de población rural como fuente de trabajo inexperto. Este fenómeno viene acompañado del desarrollo industrial (2) que aumenta la movilidad social y la proletarización, creándose un sentimiento más grande de igualdad.

Siguiendo el anterior orden de ideas se han considerado como factores importantísimos que afectan conjuntamente el diferencial, el incremento del sentimiento igualitario y la inflación.

En algunos países el sentimiento de igualdad se refleja en la determinación centralizada del gobierno sobre los niveles mínimos y sobre la estructura general de salarios; en otros por la presión de los sindicatos en los cuales es poderosa la influencia de los trabajadores no preparados.

Bajo condiciones de inflación de salarios y precios, como la que ha prevalecido después de la segunda guerra mundial, el incremento de los salarios se ha distribuido en tal forma que el diferencial ha disminuído. Cuando precios suben persistentemente, el interés de los trabajadores se concentra en los niveles absolutos de los salarios, haciendo caso omiso de la estructura de los mismos, pues a raíz del aumento de los precios, la presión sobre los salarios bajos es más crítica. En efecto, los incrementos que se hacen en las negociaciones entre las empresas y los sindicatos se basan en el criterio simplista de aumentar todos los salarios en igual cantidad, de tal manera que los salarios reales de los no capacitados aumenten, y los de los capacitados disminuyan.

(1) Tomado de JOSE AGUSTIN LINARES P. Análisis de Diferenciales de Salarios en Colombia. Tesis de Grado. Escuela de Economía para Graduados. Universidad de los Andes, 1967.

(2) El desarrollo industrial de los países subdesarrollados, generalmente, se presenta con inflación.

En países en donde el sentimiento de igualdad es grande y los salarios son centralmente determinados; donde la inflación ha sido grande a pesar del desempleo; donde la educación masiva ha excedido el ritmo de la industrialización, los diferenciales son extremadamente reducidos. Estas condiciones se han dado en Francia e Italia, por ejemplo. Bajo condiciones completamente diferentes, es decir en países en los cuales el sentimiento dé igualdad es relativamente débil, donde la inflación ha sido relativamente pequeña, donde la industrialización ha crecido más rápidamente que el entrenamiento de la fuerza laboral, donde los salarios son determinados por la fuerza del mercado, los diferenciales son grandes. Tal es el caso de algunos países de Centro América.

2 — Fuerzas que Aumentan el Diferencial de Salarios

Parece razonable esperar que el diferencial de salarios se incremente durante períodos de serio desempleo puesto que los trabajadores desalojados de ocupaciones más altas aumentan la oferta de mano de obra común. Por otra parte, el desempleo en altas magnitudes se presenta a causa de inmigraciones, generalmente de campesinos; de recesiones y depresiones económicas y por insuficiente desarrollo económico. Por lo tanto es lógico señalar como fuerzas que aumentan el diferencial de salarios a l s causas que producen desempleo.

El diferencial también aumenta cuando la demanda de mano de obra se incrementa en relación a la común. Este cambio estructural de la demanda de trabajo tiene entre las causas más visibles el avance tecnológico, que aumenta la necesidad de emplados con entrenamiento y cambia los requerimientos tradicionales de los oficios.

Existen otras fuerzas que afectan los diferenciales como las diferenciales raciales, el sexo, y la posibilidad de competencia entre los semientrenados y no entrenados, cuyo análisis omitimos por ser de importancia secundaria.

De acuerdo con las consideraciones teóricas expuestas hasta el momento, las fuerzas que han afectado en el pasado la estructura ocupacional de salarios actúan reduciendo el diferencial entre personal entrenado y el no capacitado (3). En el futuro la tendencia podría cambiar de dirección pues el diferencial aumentará a causa de ciertas fuerzas que afectarán la estructura de salarios en tal sentido. Entre ellas el deseo común por la estabilidad de precios y lo política económica del gobierno para eliminar la inflación. Además la mecanización y la automatización en una economía de pleno empleo aumentará la demanda de mano de obra capacitada en relación a la no capacitada.

(3) La evidencia estadística ha ratificado esta teoría. Ver PEARLMAN RICHARD. Forces Widening Occupational Wage Differentials. Reviewof Economics and Stadistics. Mayo 1958.

II — Diferencial Interindustrial de Salarios

Un modelo interindustrial de los cambios en el salario promedio por hora está dado fundamentalmente en términos de los siguientes factores: variaciones de la productividad (4), cambios en el producto, proporción de los costos de mano de obra, condiciones competitivas en el mercado de bienes, y los cambios en las calidades y requerimientos ocupaciones de la industrial.

Según los estudios realizados por Dunlop existe una tendencia de los salarios a incrementarse cada vez más en las industrias con mayores crecimientos en la productividad y cada vez en menor magnitud en aquellas con menores incrementos de la misma.

Dunlop argumenta que existen dos canales por los cuales los cambios en la productividad afectan el salario promedio hora. El primero representado en el sistema de incetivos mediante el cual parte del incremento de la productividad es directamente apropiada por los obreros. El segundo canal es a través de la supuesta identidad de "la industria de empleo creciente y la industria con productividad creciente" ("Employment and productivity expanding industry"). Cuando la productividad se incrementa es necesario aumentar los salarios con el fin de que la fuerza laboral se expanda Desde luego que esto supone la existencia de un mercado laboral limitado como el que prevaleció en los Estados Unidos de Norteamérica durante el período 1923-1940, o sectores que requieren mano de obra calificada en países subdesarrollados.

Otros autores hacen hincapié en la influencia del sindicalismo. En efecto, no hay duda de que ha sido una poderosa fuerza que en sus primeras etapas de organización genera diferenciales salariales entre las industrias con sindicatos y las sin ellos. Aunque, una vez establecidos los diferenciales, éstos permanecen invariables por largos períodos de tiempo.

También la concentración de la producción ha sido considerada como una base para predecir la posibilidad de reducción de costos e incrementar la productividad y por ende estimar efectos sobre los diferenciales interindustriales. La relación entre la concenutración de la producción y los cambios en los salarios (jornales) se puede explicar de diferentes maneras. La estructura oligopólica del mercado favorece la reducción de costos permitiendo el aumento de salarios, pero para que esto en realidad suceda se requiere la existencia de una presión especial sobre éstos. La fuente obvia de tal presión es la organización sindical pero también pueden existir otras como el deseo de algunos patronos por aparecer como líderes que mejor pagan en la localidad, o patronos interesados en introducir imperfecciones en el mercado con el fin de sacar ventajas futuras.

Resumiendo la opinión de los autores podemos concluir que la variación estructural industrial de salarios depende del efecto de un gran número de factores, pero fundamentalmente se explica por los tres siguientes: los cambios de productividad, la concentración de la producción y la organización sindical.

---

(4) La productividad se define como la medida del producto por hora-hombre.

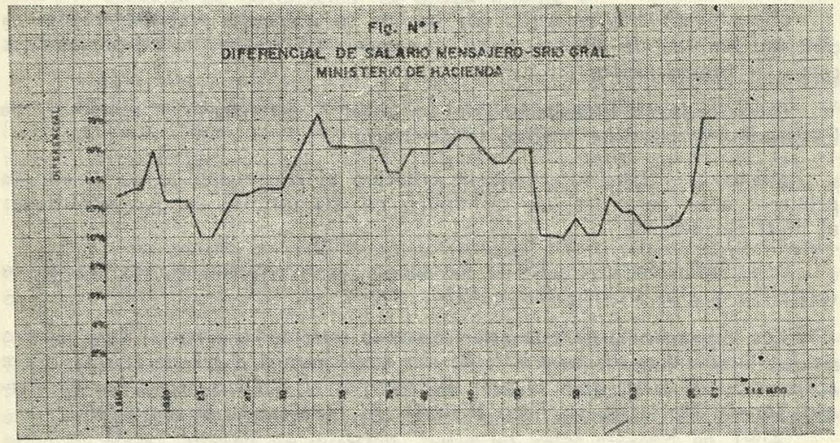
Aplicación de las teorías sobre las diferencias de salarios

Para llevar a cabo el estudio en mención hemos escogido una dependencia oficial y una empresa privada. La dependencia oficial es el Ministerio de Hacienda y la empresa es Fenicia, S. A.

La razón de esta escogencia es averiguar las modalidades de comportamiento del diferencial salarial en una unidad del sector público y en otra del sector privado.

I — El Diferencial Salarial Mensajero — Secretario General en el Ministerio de Hacienda (5)

El movimiento de este diferencial de salarios se puede apreciar en la figura Nº 1, mediante la cual se indican las magnitudes del diferencial en porcentajes para cada uno de los años comprendidos entre 1916 y 1967. Así, por ejemplo, en 1916 el diferencial es de 12,7%, es decir, el salario del mensajero fue de 12,7% del salario del Secretario General.



Durante las situaciones de depresión y profunda crisis económicas, se observa que dicho diferencial tiende a disminuir, contradiciendo la teoría generalmente sostenida de que en tales circunstancias el diferencial salarial aumenta. En efecto, se presenta una disminución continua del diferencial pasando de 12,7% a 16% durante los años 1916-1919 de profunda crisis económica, caracterizada por un gran déficit fiscal y grave trastorno del co-

---

(5) Tomado de JOSE AGUSTIN LINARES P. Análisis de Diferenciales de Salarios en Colombia.

mercio exterior a causa de la primera guerra mundial, agravándose por la participación de los Estados Unidos en la guerra desde 1917. La mayor disminución del diferencial fue en 1919, año de mayor déficit fiscal y de crítica situación del comercio exterior (6). En verdad, aunque la gestión administrativa del presidente José Vicente Concha se dedicó fundamentalmente a la defensa económica de la nación, el período gubernamental de Marco Fidel Suárez (1918-1921) se inició con un déficit fiscal de cinco millones de pesos, entonces una cifra muy apreciable.

El diferencial aumentó considerablemente en el año 1920. para luego permanecer más o menos estable hasta el año 22, época de una leve recesión económica.

La relativa inmovilidad económica de los primeros años en la década de 1920 se tornó paulatinamente, a partir de 1923, en una dinámica actividad nacional que se prolongó hasta fines de 1928. Los principales factores que causaron esta inmovilidad fueron:

1) "El ejercicio del crédito público y privado en una escala hasta entonces desconocida en Colombia".

2) El pago que se inició en 1923 de los 25 millones de dólares provenientes del tratado celebrado con el gobierno de los Estados Unidos de América, mediante el cual se puso fin a las cuestiones pendientes relativas a la separación de Panamá.

Como resultante de estos dos hechos se aumentó progresivamente la cantidad emitida de billetes y se incrementaron tanto las exportaciones como las importaciones.

Estas políticas desencadenaron un ascenso persistente y acelerado de los precios, es decir un proceso inflacionario (7).

Mientras el país soportaba la inflación el diferencial aumentó en los primeros años pero después disminuyó en los últimos aunque, sin llegar al nivel del año 19.

A la inflación le siguió un fenómeno de consecuencias más graves, la depresión que se prolongó hasta 1934.

Los antecedentes de esta crisis merecen un estudio especial pero dentro de las limitaciones de este artículo nos reduciremos a presentar una breve descripción de éstos, para la cual utilizaremos el análisis hecho por Guillermo Torres García en su libro Historia de la Moneda en Colombia.

Las circunstancias y políticas que precedieron a la depresión son en orden lógico las siguientes:

1) Aumento de la población en 34,08% durante el período 1919-1929.

2) Aumento de las compras al exterior (122,47%) muy por encima del aumento de las ventas al exterior (17,02%).

3) Desequilibrio entre la producción nacional y el consumo doméstico.

(6) El comercio se redujo considerablemente en los países contendores con los cuales comerciaba Colombia.

(7) Ver Apéndice.

4) Balanza de pagos desfavorable durante los años 1923 a 1929, artificialmente equilibrada con empréstitos externos.

5) Suspensión de las operaciones de crédito externo y consiguientes efectos del déficit en Balanza de Pagos.

6) Demanda de giros y exportación de oro para saldar la situación adversa de las cuentas internacionales.

7) Reducción de las reservas metálicas.

8) Reducción de billetes en circulación y consiguiente contracción del numerario.

9) Aumento del poder adquisitivo interno de la moneda.

10) Baja general de precios y

11) Depresión económica.

La fórmula planteada por el gobierno para restablecer el equilibrio contempló como puntos importantes los siguientes:

a) Disminución de los gastos públicos

b) Aumento de las rentas

c) Emisión de documentos de deuda interna y

d) Empréstito en el exterior.

Durante esta crisis económica observamos que el diferencial disminuye desde 13,3% en 1929 a 18,6% en 1933 (8). Esto es lógico, puesto que en la depresión se disminuían sueldos como única manera de afrontar el déficit, y con tal disminución, por razones políticas (9), salían perdiendo los directivos. En el sector privado, los directivos seguían igual y se liquidaba a los de abajo.

En 1934, cuando el país se recuperaba, el diferencial aumentó permaneciendo constante hasta 1938, época de relativa estabilidad económica y de incremento progresivo del tipo de cambio (10).

El alza de precios en 1939 coincidió de nuevo con un aumento del diferencial, que se mantuvo más o menos estable entre 1941 y 1947 mientras se desarrollaba un fenómeno inflacionario desde 1942 (11). Esta condición estática del diferencial cambió en movimiento ascendente durante los siguientes años, también de inflación, hasta un valor máximo en 1954.

La inflación, después de una relativa estabilidad de precios en los años 55 y 56 se ha prolongado hasta el presente año. Mientras tanto el diferencial no presentó una tendecia definida hasta 1964 en que se

(8) Se debe tener en cuenta que en 1933 los precios comenzaron a reaccionar debido a las medidas gubernamentales y a los efectos de la guerra con el Perú.

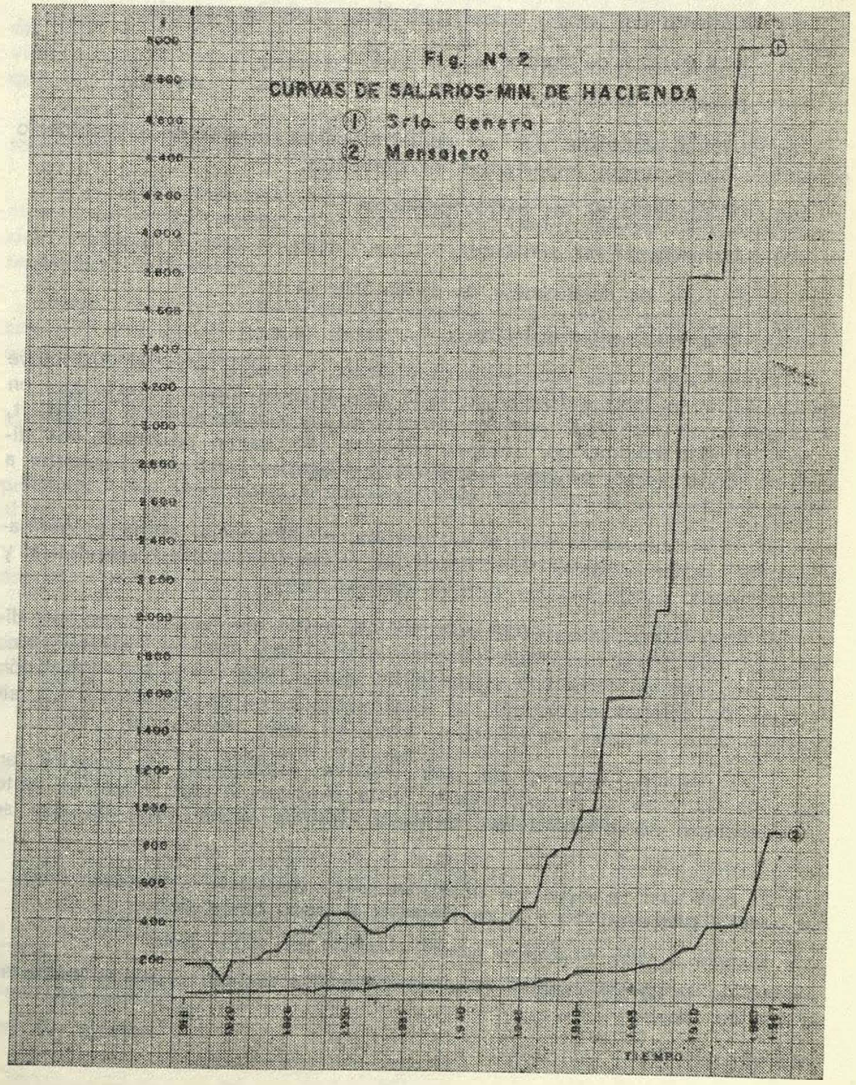
(9) Durante la crisis el gobierno adeudaba sueldos por varios meses.

(10) El día 19 de Nov. 1938, el Congreso, mediante la Ley 167, ordenó la devaluación al tipo del 175%.

(11) Op. Cit. (7).

inició una carrera descendente alcanzando un valor mínimo en 1967. De esta manera por primera vez en condiciones de inflación, el diferencial ha disminuído notoriamente.

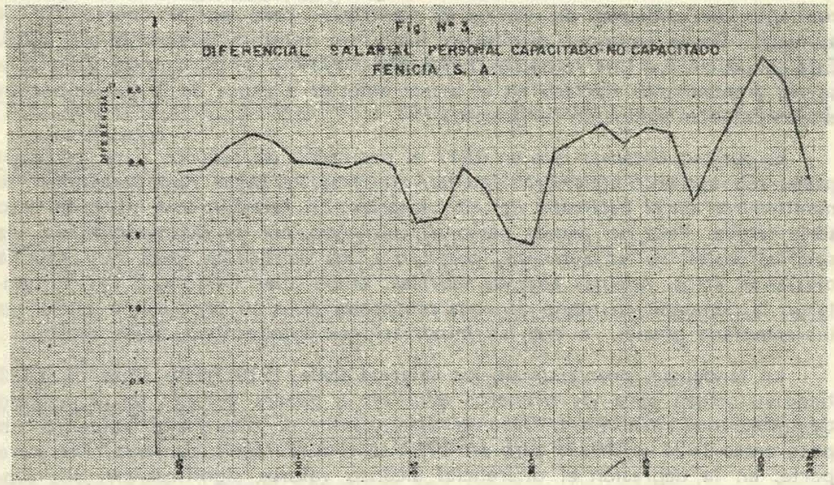
Durante las épocas inflacionarias el diferencial no disminuyó debido al alto desempleo creado por el insuficiente desarrollo económico y las emigraciones, a veces masivas, del sector rural a las ciudades. Por otra parte, el gobierno creaba grandes cantidades de cargos con el fin de disminuir el desempleo de tal manera que se hacía imposible aumentar los salarios bajos en la misma proporción de los directivos.



Finalmente se puede deducir de la figura Nº 2 otras dos observaciones:

1ª) Durante las depresiones el salario del mensajero nunca disminuyó, en una ocasión (1932) aumentó, mientras que el del secretario general siempre tuvo reducciones aún durante la segunda guerra mundial, cuando no hubo descenso de precios y el país vivió una situación restringida a causa de los trastornos en el comercio exterior.

2ª) Los salarios han sido bajos principalmente a nivel de secretario general, lo cual ha impedido contratar mediante nómina del ministerio personas verdaderamente idóneas; esta falla se ha acentuado en los últimos diez años en que ha sido apremiante la presencia de directivos capaces en el sector público (12). Por otra parte el salario del mensajero en los últimos años ha mejorado considerablemente situándose a un nivel aceptable.



II — Salarios y Diferencial de Salarios en Fenicia, S. A.

En este caso el diferencial promedio anual entre los salarios del personal capacitado y del no capacitado sigue un movimiento más o menos cíclico, según podemos observar en la siguiente figura:

En efecto, el diferencial asciende continuamente desde 1905 hasta 1909, cuando comienza a descender. Esta tendencia coincide con el gobierno del

(12) Ver JOSE AGUSTIN LINARES P. Análisis de Diferenciales de Salarios en Colombia. Bogotá, Dic. 1967.

General Reyes cuya política económica se orientó en primer lugar hacia la estabilización de la moneda mediante la contratación del numerario y la reducción del p pel moneda al tipo de 10.000% (Ley 59 de 1905); en segundo lugar a eliminar el déficit fiscal y a proteger la industria nacional. Esta política probablemente condujo la economía a una recesión. Esto se refleja en el hecho de que los salarios del personal capacitado tuvieron una tendencia alcita.

La caída de los salarios en 1909 parece explicarse por la inestabilidad política y económica de aquel año como consecuencia de la dura oposición y el estado de transición gubernamental que siguió a la caída del General Reyes. El notable ascenso de 1910 nos informa sobre una probable inflación (13), y la pequeña tendencia descendente hasta fines de 1913, cuando se comenzaron a pagar en pesos oro (14) nos sugiere que los precios no ascendieron, problablemente debido a la política libre-cambista del gobierno. Al incremento de los salarios en 1914 también siguió una alza de precios causada por el cambio del gobierno y la iniciación de la primera guerra mundial.

El diferencial de salarios descendió ligeramente durante los tres primeros años de gobierno de Carlos E. Restrepo, pero en el cuarto (1914 aumentó. Desde entonces disminuyó hasta un mínimo guarismo en 1920. Esta tendencia fue interrumpida en los años 1917 y 1918 cuando Colombia se vió grandemente afectada en el sector exterior a causa de la participación de los Estados Unidos en la guerra.

Es curioso observar que en 1917 el promedio de salarios para personal preparado aumentó considerablemente, mientras las otras remuneraciones se mantuvieron en el promedio del año anterior. En recesión con inflación esto sería lógico. Para no perder personal calificado por la disminución en los salarios reales, se les aumenta; pero no a los calificados pues hay mucha oferta de éstos. Además algunas fábricas, entre ellas Fenicia, S. A. aumentaron la demanda de mano de obra preparada pues su producción pudo ser incrementada gracias a que las importaciones competitivas descendieron.

La tendencia ascendente de los salarios dsde 1919 hasta fines de 1931 tiene su origen para los primeros años en la guerra y luego en el período de inflación (1924-1928). Durante este último el diferencial aumentó un poco entre 1924 y 1925, pero en 1927 se redujo repentinamente. Por otra parte, en la depresión el diferencial alcanzó valores significativos, sin embargo en 1932, todavía en la crisis, (15), cayó a un nivel muy inferior al de los años anteriores.

La imposibilidad de reunir datos fiables y suficientes para continuar nuestro estudio nos obliga a detener el análisis en el año de 1932. De todas maneras en el transcurso de este informe hemos presentado una metodología, mediante la cual dibujamos un cuadro de la historia económica de Colombia durante el presente siglo, valiéndonos de la teoría del diferencial de salarios como única herramienta.

---

(13) Decimos probable inflación, porque no existen datos estadísticos sobre precios antes de 1923.

(14) Aunque la conversión de la moneda quedó establecida desde 1905, sólo hasta el gobierno de Carlos E. Restrepo, en cumplimiento de la Ley 70 de 1913, se emitieron los primeros billetes representativos de oro.

(15) Los precios habían descendido a un índice mínimo. Ver apéndice.

CONCLUSIONES

El análisis precedente nos conduce, entre otras cosas, a las siguientes conclusiones:

1. — El diferencial de salarios es una herramienta de invaluable utilidad para la descripción histórico-económica de un país. Tal es la aplicación que hemos hecho en Colombia.

2. — La dinámica del diferencial de salarios es distinta en el sector industrial, pues las fuerzas que lo afectan no actúan con la misma intensidad o dirección.

3. — Aceptamos que el diferencial de salarios constituye un instrumento valioso de análisis económico, principalmente para los países en desarrollo.

4. — El diferencial de salarios en la industria colombiana tiene un movimiento semejante al que se presenta en la norteamericana, aunque con diferencias de intensidad (16).

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

CRUZ SANTOS ABEL. La República Unitaria 1886-1942. Economía y Hacienda Pública.

GALENSON WALTER. Problemas Laborales de los Países en Desarrollo. Agencia para el Desarrollo Internacional (AID). México.

GARBORINO JOSEPH W. A Theory of Interindustry Wage Structure Variation. Quartely Journal of Economics. Mayo 1950.

KEAT G. PPAUL. Long-Run Changes in Occupational Wage Structure 1900-1956. Journal of Political Economic. Dec. 1960.

OSPINA VASQUEZ LUIS. La Industria y Protección en Colombia..

OZANNE ROBERT.A Century of Occupational Differentials in Manufacturing. The Review of Economics and Statistics. Agosto 1962.

PHILIP W. BELL. Cyclical Variations and Trend in Occupational wage differentials in American Industry since 1914, Review of Economics and Statistics. Nov. 1951.

PEARLMAN RICHARD. Forces Widening Occupational Wage Differentials. Review of Economics and Statistics. Mayo 1958.

REDER M. W. The Theory of Occupational Wage Differentials. American Economics Review. Dec. 1955.

ROSS and GOLDNER. Forces Affecting the Interindustry Wage Structure 1933-1946. Quartely Journal of Economics. Mayo 1950.

TORRES GARCIA GUILLERMO. Historia de la Moneda Colombiana.
URRUTIA MONTOYA MIGUEL. The Development of the Colombian Labor Mevement.

---

(16) Ver Harry Ober — Occupational Wage Differentials 1907-1947. Monthly Labor Review, 71 August, 1948.

APENDICE

LOS INDICES DE PRECIOS PARA CONSUMO EN BOGOTA

Año Base 1923 = 100%

Año	%	Año	%
1923	100	1924	113
1925	126	1926	150
1927	151	1928	143
1929	166	1930	140
1931	122	1932	87
1933	90	1934	114
Año	**%**	**Año**	**%**

INDICE ANUAL DE PRECIOS DE VIVERES EN BOGOTA

Indice Enero 1933 = 100%

Año	Total (Anual)	Año	Total (Anual)
1940	175,9	1952	717,1
1933	110	1945	326,2
1934	147,9	1946	356,2
1935	146,3	1947	447,9
1936	157,5	1948	515,8
1937	154,3	1949	542,9
1938	164,7	1950	674,3
1939	193,1	1951	737
1941	170,6	1953	768,3
1942	195,4	1954	903,4
1943	227,6	1955	870,7

INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN BOGOTA *

(Base julio 1954 — Junio 1955 = 100%)

Año	Empleados	Obreros
1955	101,3	100,0
1956	106,7	107,0
1957	120,7	123,3
1958	137,6	141,3
1959	147,9	151,5
1960	155,3	157,3
1961	167,4	171,0
1962	176,4	175,2
1963	221,9	231,2
1964	252,6	272,0
1965	269,1	281,6
1966	318,3	337,5
1967	252,4	364,9 Septiembre

* Promedio

Fuente: Revista del Banco de la República.

LA MONEDA PAPEL Y EL DOGMA DE LOS DOCE MILLONES

Por Jorge Echeverri Herrera

DE INOCULTABLE satisfacción hicieron gala los adversarios políticos de Núñez cuando éste terminó su primer período de Gobierno y fue sucedido por el doctor Francisco Javier Zaldúa. El grupo mandatario fue conquistado habilidosamente por los grupos hostiles al Regenerador, y desde la propia Presidencia tuvieron su vocero más eficaz en el planeamiento organizado del asedio a su obra y a sus programas políticos.

No obstante que el doctor Zaldúa había llegado a la Primera Magistratura con la venia de Núñez, aquel no tardó en atender las consejas contra éste y en convertirse en su enemigo más definido. Núñez había llegado a la conclusión fría y lógica de que el tratamiento político y económico que se le había dado a la República era obsoleto, inoperante y funesto. Pero los beneficiarios del caos querían que subsistiera. De allí la disparidad entre la falsa oligarquía de entonces, y el nuevo cerebro sensato que precisaba la verdad en su integridad formal e intrínseca.

Grave confusión padecían a la sazón los círculos financieros que usufructuaban la política, pues habituados a que la precaria riqueza nacional se circunscribía a sus cabezas, consideraban inocuo tender a proyectarla al resto de sus compatriotas. Si desde la primeras letras de la ciencia moderna se destaca la enseñanza de enriquecer al vecino como la norma más conducente al propio enriquecimiento, para aquella época y dentro del medio colombiano predominaba precisamente la conciencia contraria.

Así las cosas, la Nación no sólo estaba impedida de avanzar, sino que estaba signada de fatal retroceso. Ya se sabe que los frutos de exportación, no sólo agrícolas sino minerarológicos, habían concluído melancólicamente su edad de oro. La carestía de la vida, el desempleo, el consiguiente atrofiamiento de la creación de bienes y el necesario subconsumo, eran la característica dramática de la época.

Núñez, que se había apersonado de la revolución ideológica encaminada a reparar tan magna catástrofe, no podía silenciarse ante la irrupción agresiva de sus contrincantes. Muy por el contrario, tenía la obligación histó rica, inminente, inesquivable, de pronunciarse a fondo cuando se pretendía desfigurar, alevemente, el contenido honesto de su misión de hombre público,, al servicio de una causa clamorosamente justa.