

# EN TORNO AL PROBLEMA DE LOS SALARIOS

## IV

### SALARIOS, COMERCIO EXTERIOR Y VALOR DE LA MONEDA

“Es necesario, además, que los productores y exportadores vigilen la producción y sujeten los precios, *limando sus costes*, estudiando la manera de que los precios se ajusten a los cambios, en vez de que los cambios tengan que ajustarse a *cada precio*, pues si siguiéramos por este último camino llegaríamos sin duda al *envilecimiento de nuestra moneda*.”

(MANUEL ARBURÚA)

Vamos a concluir nuestras consideraciones *en torno al problema de los salarios*. (Cfr. Fomento Social. 1954, números 33, 34 y 35.)

En el presente artículo quisiéramos abordar una cuestión importante y de máxima actualidad: *las incidencias de la política salarial sobre las entradas y salidas del comercio exterior y el valor internacional de la moneda*.

Pero, a través de esos fenómenos, descubriremos qué influjo ejerce el alto o bajo nivel de salarios sobre el progreso

económico general de la nación y sobre la posible mejora de nuestro nivel de vida (1).

En una carta a la revista se nos preguntaba hace algún tiempo desde Lérica: "Hemos tenido ocasión varias veces de comprobar la gran diferencia de precios y salarios que existe entre España y varias naciones como Francia y Alemania; lo cual ha conducido a que nuestras compras al extranjero, a lo menos las que podemos hacer los particulares, tengan que pagarse a precios muy superiores a lo que cuestan en España; y al revés, que los extranjeros compren más barato en España."

Realmente, ¿a quién no desconciertan los enigmas encerrados en el cambio actual de la peseta?

Nos dicen que muchos de los turistas que durante el verano han paseado su garbo por España proceden de las clases modestas y aun obreras del extranjero.

Por nuestra parte sabemos que de España al exterior no pueden salir sino los potentados. Entonces la duda se infiltra en nuestro ánimo de si no será ello, en parte, debido al bajo nivel de nuestros salarios.

Para ver de aclararlo vamos a tratar tres puntos:

1. Algunas nociones o principios básicos que nos lleven de la mano a la definición del concepto de "Paridad del Poder de Compra".
2. Análisis del mecanismo de las "Disparidades del Poder de Compra".
3. Influencia que el alto o bajo nivel de los salarios ejerce sobre ese mecanismo.

1. *Noción fundamental: "Paridad del Poder de Compra"*

Aunque para los especialistas pueda parecer trivial, bien estará ilustrarla para el gran público.

Comenzaremos con una observación banal. Es preciso

---

(1) Desarrollamos de esta manera un punto de vista insinuado en el artículo anterior, y que a algunos pareció insuficientemente probado.

que las naciones, como los individuos, se persuadan de que para su propia subsistencia y para lograr su expansión económica no pueden contar sino con el propio esfuerzo, con el *fruto de su trabajo*. Si una nación quiere gozar de un alto nivel de vida, no tiene más remedio que ponerse a *trabajar y trabajar bien*. Los países atrasados y poco eficientes harán quiebra y se hundirán. Como el comerciante descuidado o el trabajador perezoso.

Hay que trabajar bien, pero ni el individuo ni las naciones pueden hacer todo. Cosas y trabajos habrá para los que un país se sienta mejor dotado o más ricamente abastecido. De unas mercancías podrá producir mucho, de otras poco. Por ello tendrá interés en entablar relaciones comerciales con sus vecinos, para dar lo que le sobra a cambio de lo que le falta. Así se inicia esa juego alterno de importaciones y exportaciones.

Y vamos adelante con otra idea común. Persuadámonos también de que en asuntos de comercio exterior, nadie quiere dar nada si no recibe algo en compensación. Pero nadie puede dar lo que no posee. Es decir, que para poder importar algo del extranjero es necesario poder ofrecer algo en contrapartida, hay que poder exportar. Ahora bien, para poder exportar es preciso nuevamente *trabajar bien*, ya que en definitiva lo que los países cambian en el comercio exterior es el fruto de su trabajo: *trabajo contra trabajo*, mercancía o servicio contra mercancía o servicio.

Y eso, aunque por las facilidades contables de la operación se acostumbre a dorarla con metal amarillo.

El oro no hace sino sustituirse a las monedas nacionales para el intercambio internacional. A no ser que el trueque se haga directamente o a través de las monedas nacionales por el curso normal del cambio.

En cualquier hipótesis, tanto el oro como las monedas nacionales son buscados como *medios de compra*, porque cristalizan en sí el poder de compra de que dispone cada país como *fruto de su actividad y trabajo*. Las monedas en realidad no son sino el soporte del poder de compra *creado orgá-*

*nicamente por la economía; poder que es engendrado con el esfuerzo del trabajo y el sacrificio del ahorro (L. Baudin).*

Si todo el mundo va detrás del oro es porque representa un poder de compra internacionalmente reconocido.

Si a través del cambio deseamos poseer divisas extranjeras es también porque representan un poder de compra en el interior del país que las ha emitido.

Ahora bien, el poder de compra de una moneda está ligado en relación inversa con el nivel general de precios prevalente en el interior de cada nación. Si el nivel medio de los precios es alto, el poder de compra de la unidad monetaria será bajo. Si el nivel general de los precios es bajo, con una unidad monetaria podré comprar muchas cosas.

Parece, pues, que el cambio entre las monedas de dos países debería establecerse según aquella razón de los valores respectivos que me diera una paridad de poder de compra en los dos países.

Si yo deseo las monedas por el poder de compra que cada una representa, el cambio entre los francos belgas y la peseta debería estar determinado de tal manera, que con el dinero que yo tengo pudiera comprar lo mismo en Bélgica que en España, o dicho con otras palabras, el poder de compra de la peseta debería ser el mismo en el interior que en el exterior a través del cambio.

Hemos dicho que ese poder de compra interior iba ligado al nivel general de precios.

Pero ¡cuantas irregularidades se encubren debajo de ese nivel general de precios, y por lo mismo detrás del concepto paridad de poder de compra!

Hablemos concretamente y supongamos dos naciones, España y Bélgica, que nos ofrecen el siguiente panorama de precios:

14 francos belgas	=	1 kilogramo de azúcar	=	14 pesetas
8 francos belgas	=	1 kilogramo de pan	=	4 pesetas
24 francos belgas	=	1 kilogramo de aceitunas	=	8 pesetas

Si el comercio entre los dos países se limitara a *una sola* de tales mercancías, tendríamos que el curso del cambio

entre el franco belga y la peseta, que establecería una paridad de compra sería:

Para el azúcar ... ..	1 peseta = 1 franco
Para el pan... ..	1 peseta = 2 francos
Para las aceitunas ... ..	1 peseta = 3 francos

Si fuéramos haciendo así la lista de todos los artículos y de los precios respectivos en los dos países, podríamos obtener los diversos cambios que nos daban *para cada género* una paridad de poder adquisitivo.

Cualquiera imaginará muy bien que tiene que haber un *cambio medio*, que para los niveles generales de precios en ambos países, nos dé una *paridad media* de poder de compra.

Caso de que *la estructura relativa de precios fuera idéntica* en los dos países —hipótesis irrealizable— el curso medio del cambio que nos proporcionara esa paridad frenaría todo comercio entre los dos países. Pudiendo comprar exactamente las mismas cosas y al mismo precio en los dos países ¿para qué ir a buscarlas fuera?

Pero precisamente residen las ventajas del comercio exterior en el hecho de que las estructuras internas de precios difieren de país a país. Cada cual goza de ventajas relativas, de situaciones privilegiadas en la explotación o producción de ciertas mercancías, que por lo mismo pueden fabricar a menos costo y vender a menor precio.

Con ello una nación tendrá interés en importar de otra aquellos productos que, aun habida cuenta de los gastos de transportes, le cuesten más baratos que producidos en casa: es decir, aquellos que fijada *la paridad media* del poder de compra por el curso normal del cambio encierren *una disparidad real* en beneficio del país.

Esto nos lleva de la mano a una nueva *definición del curso del cambio* que establece la paridad de compra de las monedas. Definición menos simplista, pero por lo mismo más exacta: *Es aquel cambio que permite el equilibrio regular de la balanza de pagos entre ambas naciones.*

El problema se complica cuando hay que fijar el cambio con relación a varias divisas extranjeras. Puede entonces suceder que establecida la paridad media con la divisa que virtualmente gobierna a las otras, sujan, sin embargo, ciertas disparidades con respecto a las demás.

Pero siempre habrá que decir que, una vez entabladas las relaciones comerciales multilaterales con los demás países, el curso normal de la moneda nacional es aquel que conduce al equilibrio general de su balanza de pagos; es decir, *es aquel que permite al país pagar normalmente sus importaciones con sus exportaciones.*

Por el contrario, el curso del cambio dará lugar a una disparidad media de poder de compra si se establece a un nivel tal que, *presionando sobre las estructuras internas de producción*, estimula las exportaciones o favorece las importaciones, según el sentido de la disparidad, y conduce a un superávit o a un déficit de la balanza de pagos de la nación.

Efectivamente, si el curso del cambio es demasiado alto: si, por ejemplo, cuesta demasiadas pesetas el procurarse 100 francos belgas, querrá ello decir que la moneda nacional está despreciada, lo que naturalmente frenará la importación de artículos extranjeros. En cambio, en esa hipótesis, como todas las mercancías españolas resultan demasiado baratas para los extranjeros, las exportaciones serán estimuladas y se llegará de esta manera a un superávit de la balanza comercial.

Con un cambio, al revés, deprimido, o sea, si la peseta está alta todos los productos extranjeros serán baratos para los españoles, lo que favorecerá la importación y conducirá a un déficit final.

Vemos, pues, que un cambio alto (moneda nacional baja) frena la importación, estimula la exportación y conduce a un superávit; un cambio bajo (moneda nacional alta) frena la exportación, favorece la importación y conduce a un déficit. Luego tiene que haber un cambio intermedio, ni alto ni bajo, que procure el equilibrio.

Pero notemos, sin embargo, que esto quiere decir todavía muy poco. No significa sino que el país podrá importar tanto

cuanto pueda exportar. *Pero con ello no hemos dicho nada de la capacidad exportadora del país.* Lo que importa es que la nación pueda exportar normalmente mucho, *producir mucho y bueno, y para ello trabajar mejor.*

## 2. *Mecanismo de las disparidades de poder de compra.*

Examinemos con un poco más detalle el origen de esas disparidades de poder de compra que se encubren debajo de la paridad media.

En los ejemplos aducidos del azúcar, del pan y de las aceitunas, podemos observar que la paridad diferente del valor de la peseta para cada uno de los artículos proviene del hecho de que el azúcar es relativamente barato en Bélgica y caro en España. Las aceitunas son baratas en España y caras en Bélgica. Y algo análogo tendríamos que ir diciendo para todos los demás productos.

¿De dónde provienen esas diferencias? De las diversas condiciones económicas en que los artículos son producidos. En Bélgica *el coste de producción* del azúcar es bajo, en España relativamente alto. Los costes de producción de la aceituna son bajos en España, prohibitivos en Bélgica.

Lo que importa, pues, en la relación de las disparidades del poder de compra es el margen entre los *costes internos de producción* y los *precios internacionales de importación y exportación.*

En efecto, en el ámbito del comercio internacional hay una tendencia hacia la uniformidad de precios para los artículos de idéntica calidad. A no ser que un país disfrute de un monopolio de hecho, no podrá fijar el precio internacional para un artículo determinado; la competencia rige entre los diversos vendedores para imponer al fin un nivel único para todos. Sin embargo, aunque una nación no pueda fijar el precio de la mercancía, lo que sí puede determinar es la cantidad que de ella va a vender (accidentalmente podría ejercer por este medio una ligera influencia sobre el nivel de precios).

Pues bien, una vez que el mercado internacional ha fijado

los precios, un país podrá exportar mucho de una mercancía si los bajos costes internos de producción le dejan un ancho margen de beneficio. Inversamente, la exportación quedará paralizada si la relación del coste interno de producción al precio internacional no consiente margen alguno. En cuyo caso será preferible quizás procurarse esa mercancía en el extranjero.

En la fijación de los costes internos de producción intervienen varios factores:

Elementos de *orden natural*, como el clima, la abundancia de recursos, la facilidad de vías de comunicación, etc.

Elementos de *orden técnico*, como la diversa estructura de las empresas, el nivel del capital acumulado, los utensilios de que se dispone, la mejor o peor calificación profesional de los obreros, etc.

Elementos de *orden social*, como son la tradición industrial de la nación, el ardor en el trabajo, la *política de salarios*, el sistema de seguros sociales, etc.

De la conjugación de todas estas variables ha de resultar la ventaja relativa que una nación posea en la exportación de ciertos productos.

De las tres categorías de factores que hemos señalado, los elementos naturales pueden influir decisivamente en la creación de algunas *disparidades particulares*. Aun suponiendo que el curso del cambio es el normal, el que conduce al equilibrio regular de la balanza de pagos, las condiciones naturales de explotación pueden proporcionar al país una ventaja relativa en la exportación de determinados artículos. Pero parece inimaginable que estos elementos puramente naturales puedan favorecer absolutamente, en todo orden de producción, a un país frente a todos los demás. Es decir, que esos factores pueden provocar la aparición de *disparidades determinadas dentro de la paridad media* establecida por el cambio normal.

Además, el influjo que sobre esos elementos naturales de clima, orografía, etc., puede tener el hombre es bien escaso. No resulta tan hacedero el valorizar, por ejemplo, inmensas

extensiones de terreno con trabajos de colonización o repoblación forestal. ¿Qué no haríamos los españoles para hacer que en España lloviera un poco más?

Por el contrario, el dominio que sobre las realizaciones técnicas o sobre las realidades sociales puede alcanzar el hombre es muchísimo mayor. Y estas realidades técnico-sociales influyen de muy diferente manera sobre el equilibrio del comercio exterior. Porque además de esas disparidades determinadas, que también ellas pueden provocar, *los factores técnicos y sociales pueden llegar a modificar aún la paridad media del poder de compra*. Es decir, que pueden alterar el curso del cambio de la moneda. Y, esto es lo importante, *si el curso se mantiene fijo, pueden actuar sobre las estructuras mismas de la producción* y, por lo mismo, impulsar el progreso económico de la nación.

Un ejemplo de disparidad particular creada por estos elementos de orden técnico y social, nos lo ofrecen esos países que por tradición industrial se han especializado en la producción de una maquinaria determinada. Por ejemplo, entra en las costumbres sociológicas de la población suiza que aun los pastores de sus montañas maten los ratos libres montando relojes. El país se ha ido equipando a lo largo de los años mejor que ningún otro para semejante fabricación. De ahí que los relojes suizos gocen de una ventaja relativa en el mercado internacional, aunque nada en el orden natural de las cosas dijera que los suizos habían nacido para construir relojes.

### 3. *Influencia del nivel de salarios sobre el mecanismo de la paridad del poder de compra.*

Hemos dicho que los elementos técnicos y sociales podían ejercer además su influjo sobre la *paridad media*.

Esto podría evidenciarse por la objeción que no dejarán de hacernos los adversarios de una alza de salarios. Nuestros contrincantes pretenderán que el alza de salarios repercutirá en una subida del cambio, ya que haciendo subir los

precios interiores determinará una depreciación de la moneda nacional. Ciertamente, si la medida de incrementar los salarios se toma en un clima de inflación, tal será el efecto casi inmediato. Pero ya hicimos ver en los artículos anteriores que en circunstancias más normales el alza de salarios no tenía por qué reflejarse en una subida proporcional o más elevada de los precios. También sería hora de que las autoridades monetarias tomaran, conjuntamente con el alza de salarios, otras medidas para contener la inflación. Entonces nos convenceríamos de que el influjo nocivo que sobre el curso del cambio podría accidentalmente tener el alza de salarios sería verdaderamente insignificante y de ningún cuidado.

En cambio, frente a esa objeción nosotros podemos ofrecer puntos de vista algo distintos.

No cabe duda de que en el terreno de las relaciones comerciales, la influencia *primaria y directa*, pero también *más superficial* del alza de salarios es la de crear una disparidad de poder de compra en perjuicio del país que emprende una política de altas remuneraciones. Los sueldos y salarios pesan en efecto sobre el coste de producción y tienden a reducir la ventaja relativa que la nación posee en la venta de determinados artículos y aun modifican a veces la relación fundamental de costes internos a precios internacionales. Parecería, pues, que en adelante el país no podría competir con los otros ni en el mercado exterior, ni casi en el propio.

Con todo, para juzgar en última instancia del resultado benéfico o perjudicial del alza de salarios hay que mirar más lejos, hay que ponderar los *efectos indirectos*, pero *más profundos y eficaces*, que puede ejercer sobre el mecanismo de la paridad de poder de compra.

Precisamente, en consonancia con toda la orientación dada a nuestros artículos, podemos hacer ver al lector cómo la influencia del alza de salarios sobre el progreso técnico queda muy reforzada por la necesidad de hacer frente a las exigencias del comercio exterior.

Un país solitario, replegado sobre sí mismo, podría des-

cuidar la renovación de su equipo capital, la implantación de modernos métodos de fabricación; pero si quiere mantenerse a la altura internacional, si quiere competir con el extranjero, o si sencillamente necesita proveerse en el exterior de materias primas, de alimentos, de instrumental, no tendrá más remedio que esforzarse por ofrecer algo a las demás naciones y a *precio internacional*. Si, por lo mismo, el alza de salarios tiende de por sí a dificultarle la operación, tendrá que intentar reducir de otra manera sus costes de producción, por medio de un perfeccionamiento técnico cada día mayor de sus estructuras industriales.

Los altos salarios y el progreso técnico deben ejercer su influencia sobre los costes internos de producción en sentido inverso. La nación podrá soportar el peso de los elevados salarios si el nivel técnico de sus instalaciones le procura una elevada productividad, y hace que el coste unitario de producción sea en definitiva suficientemente bajo como para poder sostener la lucha en el campo de la competencia internacional.

Todo depende, en último término, de las condiciones internas de cada país. De ahí que tengamos que concluir que el efecto último de un alza de salarios pueda traducirse en una *mejora fundamental de la estructura económica de la nación*.

Para dar todavía más luz en este asunto, vamos a comparar la realidad de dos países que sigan, en punto a salarios y política comercial, dos caminos diametralmente opuestos. Uno se embarca en una política de *facilidad*, de manipulación del curso del cambio, de contención de salarios, de proteccionismo aduanero. Otro emprende decididamente una política de superación, *de esfuerzo*, de altos salarios, de progreso técnico, de vigilancia monetaria.

Imaginemos, por ejemplo, que la nación (A), con el pretexto de estimular las exportaciones, deja subir el cambio de la moneda y mantiene bloqueados los salarios. Evidentemente, durante un período de tiempo más o menos *corto* podrá exportar ventajosamente sus productos, sobre todo si com-

paramos su situación con la del país (B) que controla con rigor el valor de su moneda y se lanza a una política de altos salarios.

Sin embargo, tenemos que percatarnos de que en la áspera lucha de la competencia internacional se puede ganar más fácilmente la batalla en la venta de aquellos productos para los que el mercado es, como dicen los teóricos, más "perfecto", más atomizado, más abierto a toda clase de vendedores. Lo único que, como por casualidad (!), esos productos son los menos acabados, los más ordinarios, los más homogéneos. Luego tendremos necesariamente que el país (A), por pretender favorecer la exportación mediante el bloqueo de los salarios, *se verá arrastrado hacia la expansión industrial de producciones vulgares, menos perfeccionadas, de masa o al incremento de una agricultura de exportación poco especializada e intensiva.* Con los salarios bajos y la facilidad de venta en el extranjero los beneficios empresariales o de comercio caerán como llovidos del cielo, no habrá por qué afanarse en ir a buscarlos. De ahí que el espíritu de iniciativa quede inhibido, el progreso frenado. Lo cual querrá decir, a la vuelta de unos años, que el país se encontrará peor equipado que sus rivales, con una productividad muy inferior a la de ellos.

Porque el país (B), que supo de dificultades y trabas iniciales, para poder competir con el extranjero, a pesar del alto nivel de sus salarios, tuvo que emplearse a fondo en especializar su producción, en buscar una ventaja relativa en la calidad de sus artículos. Para ello modernizó sus empresas, se puso a la cabeza del progreso.

Así puede llegar muy bien el momento en que el país (A) no pueda medirse con el país (B), que habrá compensado el alto nivel de sus salarios por un rendimiento superior.

En tales circunstancias el país (A) corre el gravísimo peligro de querer resolver las dificultades por una nueva compresión de los salarios o una nueva manipulación del curso del cambio. Lo cual equivaldría a encerrarse en los aros de un círculo vicioso. Naturalmente, en esa nación los intereses

políticos pueden estar muy ligados con los círculos financieros o con los grandes exportadores y productores industriales. De ahí que la baja de los salarios sea fácil de conseguir con la amenaza de la ruina de las exportaciones, del cierre de las fábricas, de la paralización de la agricultura y, por lo mismo, con el espectro del paro obrero. El alza del cambio, o depreciación de la moneda interior, parecerá a primera vista *hasta ventajosa* porque contribuye a restaurar los márgenes de beneficio comercial y a estimular, por tanto, la exportación. Sí, pero todo ello quiere decir que se prefiere mantener en vida, y artificialmente, industrias menos eficientes; que se obliga a la clase obrera a un género de vida que la va haciendo cada día más inhábil y perezosa. Además, el desnivel de fortunas entre las clases populares y la restringida zona de productores y exportadores privilegiados alcanzará alturas insospechadas.

Y es muy posible que en ese país (A) se dé entonces el fenómeno que F. de la Granda ha caracterizado con frase feliz como de *inflación a la inversa* (Política de salarios, Madrid, 1953), es decir, de una subida de precios consiguiente a la baja de los salarios. Como el poder de compra de las clases populares se reduce a medida que los salarios bajan, las industrias que trabajan para el *mercado interior* tienen que enfrentarse con graves problemas de venta. Previendo que van a vender poco, exigirán precios altos, ya que están seguros de encontrar clientela entre las clases superiores. Esa alza de precios eliminará de nuevo a compradores más modestos, y, reduciendo por lo mismo el ámbito del mercado, empujará a una nueva subida.

Así se irá orientando *la demanda y producción interior* hacia los objetos más caros, más lujosos, mientras que la fabricación de artículos corrientes se verá frenada por la falta de poder adquisitivo de las masas. Esto puede conducir a *una dependencia máxima de la nación frente al mundo exterior*, pues estará obligada a importar aun artículos de primera necesidad, instrumental del más rudimentario, *gastando en ello*

*las pocas divisas extranjeras que sus exportaciones le procuran.*

Y aquí no acaba el cuento. El desequilibrio en el reparto de capitales y rentas trae como consecuencia que la masa de la circulación fiduciaria, acrecida por la presión inflacionista, queda concentrada en manos de muy pocos. Como éstos se han dado muy poca pena en amasar esos caudales, la tienen menor en gastarlos alegremente, *aunque sea en el extranjero*, saliendo como turistas, comprando bagatelas. Todo ello a pesar del desfavorable cambio que la moneda nacional conoce entre los agentes extranjeros. Así, solapadamente, a espaldas del control oficial sobre el cambio y exportación de monedas, salen de la nación ríos de dinero.

A esas sumas de moneda nacional que los turistas van derramando sobre las mesas de los cambistas internacionales, vienen a añadirse las cantidades que, regular o *ilegalmente*, envían los importadores del país. Porque, naturalmente, como dentro de las propias fronteras reina la escasez, los importadores saben que podrán hacer grandes beneficios comprando artículos en el extranjero que luego venderán a precios altísimos en el mercado nacional. Nuevos ríos de moneda patria que salen al exterior y que acabarán anegando a la divisa nacional.

Así las cosas, con un equipo industrial deficiente, con una producción interior limitada o a los artículos de lujo o a los de fácil exportación, las autoridades responsables pueden creerse obligadas a tomar medidas aduaneras peligrosas o desacertadas. Peligrosas en cuanto que parecen necesarias para proteger la industria nacional, pero tienen el inconveniente de agravar los defectos estructurales que las han hecho inevitables. Descaminadas, porque *la protección aduanera de una industria deficiente no es nunca remedio para obtener su renovación.*

Estas serían, según nuestros cálculos, algunas de las consecuencias, indirectas sí, pero más profundas que las prima-

rias, que se seguirían de la implantación de una *política de facilidad: de manipulación de los cambios y bloqueo de los salarios.*

\* \* \*

No sabemos si será ilusión de quien quisiera haber sido comprendido cabalmente, pero nos parece que las conclusiones prácticas, las aplicaciones concretas se desprenden como granos maduros del racimo de la teoría.

¿Habrá que explicitarlas en un próximo artículo? Si alguno de nuestros lectores nos manifestara tal deseo, gustosos accederíamos a sus ruegos.

MANUEL PERNAUT, S. J.