

ESTUDIOS

## EN TORNO AL PROBLEMA DE LOS SALARIOS

ALZA DE SALARIOS, PROGRESO TECNICO Y MOVIMIENTO COYUNTURAL

**S**I el lector siguió benévolutamente nuestros ratiocinios en los dos artículos precedentes (1) quedaría, sin duda, convencido de que para facilitar los problemas del Reparto Social era imprescindible aumentar la *productividad* obrera y la *producción* de las empresas.

Si las dos no corren parejas se dará inevitablemente en el escollo del paro obrero.

Para conseguir ese aumento paralelo de la productividad y producción proponíamos como método más adecuado de política social el del alza moderada, pero progresiva, de los salarios.

Estimábamos ese arbitrio bastante más conducente que el empeño imposible por fijar los precios y contener el alza de salarios.

La objeción más fuerte contra nuestras ideas provenía de la tesis generalizada, pero preconcebida, de que la resultante del alza de salarios es neutra, es decir que la subida de salarios no resuelve nada por quedar al poco tiempo invalidada su eficacia por una subida equivalente de los precios.

---

(1) Cfr. FOMENTO SOCIAL: Enero-marzo, 1954, págs. 9-22; abril-junio, págs. 137-56.

El fundamento teórico de esta dificultad reside en la afirmación de que el alza de salarios no aumenta por sí misma la productividad ni la producción, con lo que permaneciendo idénticas las cantidades que repartir o comprar, es indudable que los precios deberán subir en proporción con el suplemento de masas monetarias que la subida de salarios habrá puesto en circulación.

Orillamos, *intencionadamente*, toda otra réplica que a esta dificultad pudiéramos hacer (2), para ir derechamente al núcleo de la cuestión y preguntarnos:

*¿Es verdad que la política de alza de salarios no se traduce en definitiva en un aumento más que proporcional de la productividad y producción, y que por lo mismo no puede aplicarse sin que la subida de precios invalide su eficacia?*

Queremos aclarar este interrogante examinando detalladamente estos dos puntos:

- 1.—Influjo del alza de salarios sobre el progreso técnico.
- 2.—Relación entre el alza de salarios y el movimiento cíclico de la coyuntura económica.

La primera de estas cuestiones nos hará ver cómo el alza de salarios, *repercutiéndose en las estructuras mismas de la economía* acaba traduciéndose en un incremento de productividad y producción.

La segunda nos indicará cuál es el *momento más oportuno* para imponer el alza de salarios, a fin de que su influjo sobre el progreso técnico sea más eficaz.

Y la estrecha relación que media entre ambas cuestiones nos señalará al mismo tiempo los límites que la política de alza de salarios debe respetar y la moderación con que debe aplicarse.

Estos eran algunos de los puntos que dejamos pendientes en nuestro anterior artículo.

(1) Por ejemplo, no entramos en la comparación relativa de costes de producción. Ello nos haría ver cómo el factor trabajo para la mayoría de las empresas no supone, en término medio, sino del 7'6 al 24'6 por 100 de los costes totales de producción. No hay, pues, razón alguna para que un aumento de salarios se refleje proporcionalmente en una subida equivalente de precios; esto implicaría que el factor trabajo era directa o indirectamente el único elemento del costo de producción.

### 1.—Alza de salarios y Progreso técnico.

Unánimemente convienen todos en que el progreso técnico, la adopción de nuevos métodos de trabajo, el empleo de utensilios nuevos, de maquinaria industrial más perfeccionada se reflejan en un aumento, a veces insospechado, de la productividad y producción.

En un afán de precisión teórica, y aunque en la realidad se den frecuentemente combinadas, podemos distinguir tres diferentes actitudes del patrono o empresario frente a la implantación de tales mejoras técnicas.

Puede el empresario:

a) *Contentarse perezosamente con la estructura existente de su empresa.*

b) *Procurar agrandarla cuantitativamente.*

c) *O llevar a cabo una transformación cualitativa.*

Pues bien, *¿cuál es el influjo de un alza de salarios frente a esta triple actitud?*

a) Con respecto a la primera, no estará de más notar cómo esa actitud de inercia y apatía empresarial puede muy bien ser el resultado de una política desacertada de bajos salarios y represión de las fuerzas sindicales.

Los bajos salarios suponen ganancias demasiado fáciles para el patrono. ¿Por qué, pues, afanarse en mejorar la empresa, si los beneficios caen como llovidos del cielo?

Además de demasiado fáciles, las ganancias patronales son, con un sistema de bajos salarios, demasiado prontas. Todos los manuales de Economía Industrial recalcan cómo ese "punto neutro o límite" que determina el comienzo del período beneficiario de la empresa se sitúa más a la izquierda, es decir bastante antes, en aquellas economías en las que la baratura de la mano de obra hace que la relación de gastos variables a gastos fijos sea desproporcionada. Sin entrar en detalles que no son de la índole de la revista, podemos anticipar al lector que, por ejemplo, cuando esa relación es superior a la unidad, por la preponderancia de los gastos variables de la mano de obra, se pueden hacer beneficios aunque la capacidad productora de la empresa no sea explotada

ni en un 50 por 100 de su volumen productivo. En cambio, en aquellas empresas en que lo caro de la mano de obra ha obligado a una mecanización superior, es preciso forzar la producción hasta un 60 ó 70 por 100 de su posibilidad técnica para que la ganancia comience a aparecer. ¿Quién no ve cuán diferente ha de ser la actitud psicológica del patrono en un caso y en otro? Los fáciles beneficios obtenidos desde el principio pueden frenar los entusiasmos del empresario, hacer que no explote a fondo la capacidad de su fábrica y que en resumidas cuentas se contente con beneficios menores.

No hace falta sino abrir los ojos, y comparar el espíritu alerta de los empresarios belgas o americanos con el de muchos industriales españoles, para cerciorarse de que estas elucubraciones no son sólo deducciones teóricas.

Por otro lado, la política general de bajos salarios procura a la nación en su conjunto *fáciles y momentáneas* ventajas en los intercambios del comercio exterior. ¡Cuán fácil parece competir con contrincantes que gimen bajo el peso de elevados costes de producción, provocados por un nivel elevado de salarios!

De ahí pueden surgir ciertas ilusiones, y aun se pueden sacar falsos argumentos para legitimar una política de contención de los salarios. Pero es que no se querrá caer en la cuenta, se cerrarán los ojos para no ver, que tal política es insensata y nociva a largo plazo. Pues son sus consecuencias inevitables, la falta de iniciativa en los empresarios, la ineficiencia técnica y, consiguientemente, el descenso paulatino de la productividad, que al fin acabará por dar al traste con todos los momentáneos éxitos logrados en el comercio exterior. A pesar de la baratura de la mano de obra, los costes unitarios de producción no dejarán de elevarse más y más dentro del país; la calidad de los productos empeorará y desmerecerá de su primitivo prestigio. Precios elevados y calidad deficiente harán que en adelante los productos nacionales no puedan competir con los extranjeros en el mercado internacional.

Si tales son las consecuencias de una política de bajos salarios, parece desprenderse con evidencia que un alza de

salarios puede ser el latigazo que sacuda la somnolencia empresarial y mejore la posición económica de la nación.

b) Si una vez logrado este saludable efecto, el alza de salarios sigue ejerciendo su moderada presión, no le bastará al empresario con explotar a fondo la capacidad *actual* de su empresa. Se verá también obligado a *agrandarla*. Era la segunda actitud que teóricamente habíamos distinguido.

El empresario adoptará esta posición, si ve que el agrandamiento de la empresa es condición indispensable para hacer rentable todo el capital anteriormente colocado en el negocio, o si cae en la cuenta de que por el mero hecho del agrandamiento puede obtener un beneficio superior.

Es bien fácil demostrar que este caso se puede dar en la realidad. Como hemos insinuado, es clásica la distinción entre los gastos llamados fijos y los gastos variables de las empresas. Son gastos fijos los que se mantienen constantes, sea cual fuere el volumen de producción fabricado: gastos de maquinaria, instalaciones, personal directivo, etc. Son variables los que dependen del volumen de la producción: gastos de materias primas, salarios devengados al personal, contratos según las necesidades de la producción.

Pues bien, una característica de los gastos fijos es que no aumentan proporcionalmente a la capacidad de las empresas. Aunque un empresario duplique sus instalaciones, sus gastos fijos no se doblan necesariamente. Lo que puede hacer que, repartidos ahora sobre una producción duplicada, sean unitariamente menores que antes y aumenten de esa manera el margen de ganancia empresarial.

Con todo, antes de lanzarse a aumentar la capacidad de su empresa el patrono deberá pesar bien todas las hipótesis posibles. Es probable que por efecto del alza de salarios, que a él le ha decidido a agrandar su fábrica, el precio de las nuevas máquinas haya subido algo. Todos los otros competidores se encontrarán en el mismo caso que él. Si todos agrandan sus empresas, pueden originarse en el futuro dificultades de venta de una producción crecida desmesuradamente. Todo ello deja entrever que si las perspectivas de beneficio no son particularmente brillantes, se corre el riesgo

de verse poco después desbordado por una nueva subida de salarios.

Esto nos hace ver cómo muchas veces, en lugar de emprender una ampliación de la capacidad productora, el empresario tendrá interés en conseguir, con la capacidad actual, una racionalización de sus gastos; procurará ahorrar lo más posible los materiales empleados, el combustible, la energía eléctrica; se ingeniará por acoplar mejor los diferentes procesos productivos, con el fin de ganar tiempo en la producción; aprovechará los recortes y desperdicios; vigilará más solícitamente la actividad del personal; llegará a eliminar a algunos obreros menos necesarios. Podrá realizar de esta manera algunas economías que le permitan seguir ganando con la estructura, invariada fundamentalmente, de su empresa.

Vemos, pues, cuán saludables efectos acarrea una política de alza de salarios, que obliga a los empresarios a estar alertas y ser diligentes.

c) Si, después de todo, el alza de salarios sigue presionando más y más, llegará un momento en que el empresario no tenga más remedio que apelar a recursos más drásticos a fin de reducir sus gastos de mano de obra; se verá obligado a adoptar nuevos métodos de fabricación que le ahorren, mediante la sustitución del obrero por la máquina, el gasto que el pago de salarios elevados implica.

El patrono adoptará entonces la tercera actitud que arriba mencionábamos y que hemos apellidado *transformación cualitativa*, mejora técnica. Aquí reside el verdadero progreso, en la introducción de nuevas máquinas, que equipando mejor el obrero aumenten su productividad. Se consigue de esta manera una capitalización cada día más abundante, que tiene como resultado el hacer a la mano de obra relativamente escasa con respecto al capital acumulado, y por lo mismo ofrece la posibilidad de una más alta remuneración del obrero. Vemos, pues, que la política de salarios en alza, además de estimular el progreso, o por ello mismo, crea las condiciones favorables para su ulterior aplicación.

Sinceramente no comprendemos cómo teniendo a la vis-

ta el ejemplo que en este punto ofrecen tan palmariamente algunas naciones, ciertos economistas españoles se empeñan en publicar la pretendida inutilidad de una política de altos salarios, o en percibir los funestos resultados de su aplicación.

Consideramos, por ejemplo, el caso de Norteamérica.

En Estados Unidos por la peculiar y paulatina estructuración de su economía, se dieron conjuntamente los siguientes fenómenos: la mano de obra fué siempre escasa con respecto al capital acumulado, y éste raro en relación a la ocupación progresiva de la extensión geográfica. *De ahí, que la mano de obra resultara siempre cara y fuera preciso ahorrarla lo más posible.* Esto trajo consigo esa acumulación de capital cada día mayor y una colonización progresiva de la tierra. El que la mano de obra fuera bien pagada durante lustros y decenios se refleja ahora, tanto en el elevado nivel de la vida de la clase obrera, en la eficiencia técnica de su industria y en el cultivo ultramecanizado de su agricultura, como en el espíritu alerta y emprendedor de sus hombres de negocios.

En cambio en España, ¿por qué iban a preocuparse los terratenientes de mecanizar su agricultura si podían contar con pingües cosechas y rentas mediante el trabajo de un ejército de braceros poco exigentes? Y, nuestros industriales ¿por qué iban a estar alerta si la avalancha de obreros que el campo desechaba y reflúa en la ciudad, les daba la posibilidad de alistar en sus fábricas a millares de obreros mal pagados? ¡No interesaba ahorrar mano de obra! Las máquinas eran mucho más caras; ¿para qué capitalizar?

#### *Nuevas precisiones y confirmaciones.*

Expuesto, por decirlo así, el mecanismo por el que el alza de salarios influye en la adopción del progreso técnico, creemos conveniente añadir todavía algunas consideraciones que muestren la eficacia y conveniencia de semejante política.

Y comenzaremos por recalcar con *vigor* cómo el alza de

salarios y el progreso técnico marchan por cauces paralelos y confluyentes. Nos explicamos.

Es indiscutible que el progreso técnico ha sido mayor en las industrias de masa, en la producción en serie. Pero esto acarrearía la contradicción apuntada por Sismondi: "Que mientras el efecto de la acumulación de capitales es el de concentrar los trabajos en grandes manufacturas, el resultado de la acumulación de la riqueza es el de excluir casi absolutamente los productos de esas manufacturas del consumo de los ricos" (Sismondi: "Nouveaux Principes", pág. 335). Dificultad verdaderamente insoluble si la producción de artículos en serie no se duplica de una serie de compradores en el mercado: si a los incrementos de productividad no acompaña un aumento del poder adquisitivo de los consumidores.

Ahora bien, únicamente el alza de salarios puede aumentar simultáneamente—a la vez que estimula el progreso—la capacidad de compra del mercado. Si, por ejemplo, el coste de producción del empresario aumentaba tan sólo porque los precios de las materias primas o maquinaria habían subido, los beneficios que esta subida acarrearía serían disfrutados únicamente por los grandes propietarios de yacimientos o plantaciones, por otros industriales, es decir, por los "ricos" de Sismondi, que no gustaban de comprar artículos fabricados en serie. Tan sólo el alza progresiva de los salarios ofrece posibilidad de compra a los consumidores de tales artículos.

Dos nuevas concordancias podemos brevemente señalar entre el alza de salarios y el progreso técnico. Uno de los obstáculos más fuertes al progreso proviene de la relativa inmovilidad geográfica de la mano de obra. Mil lazos institucionales y familiares se suman a las dificultades de encontrar viviendas y a los gastos de primera instalación. Con frecuencia los obreros, padres de familia, se ven obligados a renunciar a las brillantes perspectivas que el traslado personalmente les reportaría. ¿No se vencerían más fácilmente estas resistencias con un nivel elevado de salarios? Todavía estamos por oír que nunca un magistrado, *bien pagado*,

haya tenido inconveniente en desplazarse para ascender de categoría.

La segunda concordancia puede parecer un tanto singular. Pero es un hecho de experiencia que en los países de altos salarios aumenta la *cantidad y calidad* de los objetos usados por los consumidores. Las reparaciones cuestan tanto que es preferible comprar artículos nuevos a hacer remendar los antiguos. Aplicada esta observación a los múltiples bienes de consumo más duradero: aparatos de cocina, de limpieza, etc., parece revestir indudable importancia. ¿Qué duda cabe, por ejemplo, que *el pago de altos salarios* fomentó en Norteamérica el uso del automóvil entre los mismos obreros, hace costosas sus reparaciones y está promoviendo la costumbre de renovar cada dos o tres años los coches, con el consiguiente auge de la industria del automóvil?

Con respecto a la eficacia del alza de salarios para promover el progreso podemos señalar las ventajas que esta política presenta comparativamente a los otros elementos del coste de producción. Otros factores, por ejemplo, las materias primas, fácilmente alcanzan límites prohibitivos. La explotación de una cuenca carbonífera puede resultar tan desventajosa que acarree antes el abandono de los pozos que el alza del precio del carbón. Por consiguiente, el estímulo que para el progreso supondría esa subida será inexistente. Estos otros elementos de coste están más sujetos a los vaivenes de la coyuntura económica. Sus precios unas veces son demasiado altos y frenan su empleo; otras, son demasiado baratos y no obligan a su ahorro. Los salarios, en cambio, ofrecen siempre una resistencia a la baja y pueden sostenerse más controlados en el alza. Combinando, pues, como en seguida veremos, la política de altos salarios con el movimiento coyuntural de la economía se puede lograr que su acción sobre el progreso sea más continuada, regular y por lo mismo eficaz.

Quisiéramos señalar todavía un último aspecto. Es notorio cómo el progreso industrial ha llevado no sólo a la ampliación de las empresas, sino también a su integración vertical. Cuanto mayor sea una empresa más fácilmente

podrá imponer su voluntad y sus precios de compra a los suministradores de sus materias primas. Cuanto mayor sea la integración vertical del grupo, más fácil será a las empresas asociadas hacerse concesiones mutuas. No cabe duda de que la planta siderúrgica que pueda contar con el carbón de una explotación minera propia, no temerá el alza del precio del combustible. Estas realidades han provocado las célebres discusiones sobre la tendencia frenadora del progreso técnico que los monopolios de hecho o de derecho han supuesto en determinados campos industriales (1). En cambio, el personal obrero sigue siendo siempre un elemento "ajeno" a la empresa. Podrá, por lo mismo, ejercer sin miramiento su presión; exigir salarios más y más elevados e incrementando de tal modo el coste de producción, estimular eficazmente el progreso.

## 2.—Alza de salarios y movimiento cíclico de la coyuntura.

Hemos visto en la primera parte que el alza de salarios ejerce su influjo sobre la racionalización de las empresas, el agrandamiento de las mismas o su transformación cualitativa y mejora técnica.

Podemos, con todo, preguntarnos cuál es, en la realidad de la vida económica, el orden en que estos fenómenos se desarrollan, y en qué momento debe intervenir el alza de salarios para que su acción sobre el progreso sea más eficaz.

Es lo que queremos dilucidar en esta segunda parte, relacionando los avances del progreso técnico y el alza de salarios con los movimientos cíclicos de la coyuntura.

Naturalmente que no podemos entretenernos en describir las fases del ciclo: recuperación, prosperidad, crisis y depresión, ni en investigar sus causas y todos sus remedios. Bástenos con remitir a nuestros lectores a las brillantes elucubraciones de los Profesores Schumpeter, Haberler y Dupriez.

a) Inserción del progreso técnico y sus avances en las fases del ciclo.

(1) En este punto puede consultarse el parecer, bastante matizado, de SCHUMPETER, en el capítulo «Prácticas Monopolísticas» de su libro: *Socialismo, Capitalismo y Democracia*, págs. 180-184. Cfr., asimismo, E. A. G. ROBINSON: *Monopoly*.

b) Comportamiento usual de los salarios en el mismo y correcciones que la política de salarios en alza aporta a ese comportamiento clásico, a fin de hacer su acción más eficaz.

a) *Inserción del progreso técnico en las fases del ciclo.*

Tres son los momentos característicos que ligan la adopción del progreso técnico a los vaivenes de la coyuntura: el comienzo de la recuperación, la alta prosperidad y la primera semifase de la recesión o crisis.

#### *Comienzo de la recuperación.*

Durante la depresión precedente el flujo de las inversiones industriales se ha hallado contenido. Los empresarios procuraban, lo más, reemplazar el material desgastado. Como por otro lado el flujo de las invenciones, propiamente científicas, ha seguido normalmente su curso, ello hace que al comienzo de la recuperación haya un caudal de inventos prestos a ser explotados industrialmente (1).

Una vez, pues, llegado el momento propicio, el espíritu alerta de los *verdaderos empresarios* se lanza a la creación de nuevas combinaciones, a la aplicación de aquellos latentes inventos industriales.

Como se ve, la iniciativa parte no del campo de los consumidores, sino del de los empresarios. Además, esta iniciativa es obra de los menos, de los clarividentes, de los *empresarios* o *emprendedores*, en el pleno sentido *schumpeteriano* de la palabra. Es obra *cualitativa de selección*.

Al comienzo de la recuperación no se dan todavía las condiciones requeridas para una extensión *cuantitativa* de las instalaciones. Hay, en efecto, todavía algunas empresas cerradas, fuerzas obreras en paro, material inutilizado. Con ello las primeras incitaciones de la demanda, provocadas por las inversiones iniciales y el aumento de rentas consi-

(1) Según M. ROLLAND: «Research, Science and Invention», *A Century of Progress*, N. Y., 1928 pág. 332, el 95 por 100 de los inventos proviene hoy día de los laboratorios de investigación de las empresas o de los Gobiernos. Estimación que puede ser corroborada por el caudal de dinero consagrado a la investigación científica colectiva. En EE. UU. se calcula su suma en unos 2.000 millones de dólares al año, de los que los dos tercios son suministrados por las mismas empresas; el resto, por el Gobierno federal.

guiente, se resuelven fácilmente en una intensificación de la capacidad productora de las empresas existentes, en una expansión del volumen del empleo, y, en definitiva, en *un aumento de cantidades producidas*. El sistema de precios sigue inalterado; su nivel se mantiene a la altura de la depresión. De tal suerte, tan sólo se pueden lograr beneficios mediante las inversiones que realicen un marcado progreso técnico.

### *La alta prosperidad.*

Más tarde o más temprano comenzarán a surgir ciertos atrasos, los llamados estrangulamientos o embotellamientos productivos. A la abundancia de factores de producción sucederá el enrarecimiento de los mismos. Y entonces el sistema de precios comenzará a sufrir los primeros quebrantos. Una vez que los precios comiencen a subir serán previsibles nuevas subidas, ya que la circulación monetaria es más abundante y la misma expansión agrava los estrangulamientos.

Este es el momento en que un alza descontada de los precios aclara las perspectivas de beneficio para la generalidad de los empresarios, aun los gregarios. Todos se sienten impulsados a agrandar sus empresas, a incorporar las innovaciones experimentadas por los empresarios de fortuna (1). Ahora, pues, se realiza la expansión *cuantitativa* del material e instalaciones, operándose al mismo tiempo una primera redistribución de los beneficios, pero todavía en el interior del grupo de empresarios. Los obreros, a duras penas pueden confiscar en su provecho las ganancias de la expresión industrial, pues en esos momentos de prosperidad acentuada el alza de precios es simultánea, si no anticipativa o más fuerte, que la subida de salarios. Esto ha hecho decir a

---

(1) Permítanos el lector llamarle la atención cómo es un hecho comprobado por la investigación económica la más inductiva —cfr., SCHUMPER: *Business Cycles*, y L. H. DUPRIEZ: *Des Mouvements Economiques Généraux*— que los momentos de mayor auge industrial, aquellos en los que se ensanchan las capacidades productoras de las economías, son precisamente aquellos en los que el sistema de precios ha sentido las primeras sacudidas, y su nivel comienza a subir. ¿No bastará esta sencilla observación para dar al traste con los imposibles empeños de fijar o reducir a toda costa los precios?

un autor con frase feliz, que esa fase de expansión supone la prosperidad para los "prósperos".

#### *La crisis.*

La imputación de esas ganancias resulta más amplia y se ajusta mejor al canon ideal de la respectiva producción marginal de los factores en los primeros momentos de la recesión coyuntural.

Esta se inicia también en la esfera de la producción. Son los fabricantes de bienes de producción los que sufren los primeros golpes de la adversidad. En ese momento los precios comienzan a bajar, su descenso antecede a la contracción del empleo y ésta a la baja de los salarios nominales.

Con unos precios en baja, una demanda deficiente y salarios rígidos, el empresario se ve forzado a reconsiderar sus costes de producción, a racionalizar su empresa, a eliminar vetusteces, a corregir los excesos cometidos en el entusiasmo de la prosperidad. Tal es, en medio de todo, el buen efecto que la periodicidad de las crisis económicas acarrea. La cosa sería limitar su acción a ese resultado útil y aun necesario, poder evitar caídas más graves o bancarrotas y quiebras inmerecidas.

#### b) *Comportamiento usual y corregido de los salarios en el ciclo.*

Según las explicaciones más recibidas del comportamiento cíclico de los salarios, están éstos también sometidos a un vaivén oscilatorio, aunque algo amortiguado con respecto a los sobresaltos sufridos por los precios. Los salarios siguen más bien, y con un ligero retraso, los contornos ondulantes del índice del coste de la vida. Durante la prosperidad son arrastrados por los precios en alza, pero durante la recesión determinadas constantes sociológicas les dan bastante rigidez.

#### *Realidades viejas.*

Queremos llamar la atención del lector sobre un punto importante.

Antiguamente, y todavía en nuestros días, el movimien-

to de los salarios ha sido dirigido por el simple juego del más fuerte. Cada cual por su parte, patronos y obreros, han intentado siempre prevalerse de la fuerza en los momentos más oportunos con el fin de obtener las mayores ventajas personales. Se daba la batalla cuando las circunstancias coyunturales hacían más endeble la posición del adversario.

Así, cuando el espectro del paro se va alejando y aparece, en cambio, en el horizonte el señuelo del pleno-empleo, cuando los estrangulamientos productivos se dejan sentir, los sindicatos obreros son más fuertes que el patrono. En esos momentos en que la rapidez en la entrega de los pedidos cuenta por mucho para ganarse o retener a la clientela industrial, una huelga sería temible para el empresario. Por lo mismo los sindicatos pueden exigir sus reivindicaciones con mayores garantías de éxito.

Por el contrario, una vez iniciada la crisis la posición del patrono es más fuerte. El licenciamiento de personal que la contracción económica implica, supone para él un medio de quebrar la rigidez de los salarios a la baja. Haberler sostiene que no hay medio más eficaz para tener a raya la pujanza de una organización sindical que el espectro del paro obrero.

Puestas estas premisas se comprende que los autores en general estimen que el alza de salarios tiende más bien a acortar las fases de prosperidad económica. Porque interviniendo en el momento en que la resolución se hace en términos de una subida de precios, es muy posible que desencadene la espiral inflacionista. Cuanto más vigorosa sea la subida de salarios, más fuerte presión ejercerá sobre los precios. Y en la cima del pleno-empleo, los procesos acumulativos recibirán nueva aceleración, con lo que la reacción será tanto más rápida y violenta.

*Nueva política salarial: En la prosperidad.*

Advirtamos, sin embargo, que todo este razonamiento supone arbitrariamente que el alza de salarios se ha producido algo tarde, durante la fase de prosperidad. Pero, ¿por qué no vamos a suponer que hoy día, cuando los sindicatos

obreros mantienen centros de estudio, cuando están bien informados de la marcha de la coyuntura, no se pueda desencadenar una ola de reivindicaciones salariales bastante antes, casi al iniciarse la recuperación?

Nada importa que en esos momentos el paro obrero sea todavía considerable. Porque el auge que las nuevas y "cualitativas" inversiones toman es capaz de ir reabsorbiéndolo poco a poco. Además, la turba-multa de los empresarios vulgares se sentirá arrastrada por la avalancha expansionista. De esta manera, alza de salarios y expansión del empleo irán a una, lo que aumentando los haberes disponibles reforzará la demanda y estabilizará el clima de confianza y optimismo entre los productores. Encontrándonos en la primera semifase de la prosperidad, en la que que las incitaciones de la demanda se traducen *en un aumento de cantidades producidas*, los precios pueden permanecer estables, y por lo mismo, *el salario real* subir. Los obreros comenzarán así a apropiarse las ganancias de la expansión, sin tener que aguardar a los últimos momentos de la prosperidad y al comienzo de la crisis.

Cierto que el alza de salarios, aunque deba intervenir bastante pronto, no debe ser prematura, para no dar al traste con los primeros conatos de recuperación. Pero con tal que ésta se haya iniciado y tomado algún impulso, la subida de salarios debe operarse.

Naturalmente, que de esta suerte tan sólo los *verdaderos empresarios* podrán hacer beneficios sustanciales. Los empresarios vulgares deberán contentarse con ganancias menores que las logradas si los salarios no hubieran subido en absoluto. Pero tampoco merecen más. Bien poca gloria les cabe de responder a las exigencias de la demanda con la mera intensificación de la capacidad productiva de sus empresas. Es hasta mejor que sientan el peso de los salarios; porque, si no es aquí, no se ve dónde la subida de salarios podría tener los efectos que teóricamente hemos deducido. Ahora, por un lado, la subida de salarios, simultánea con la expansión del empleo, aumenta la renta obrera y sostiene la demanda; por otro, su presión estimulará al empresario a

desquitarse mediante una producción acrecida, en circunstancias en que el mercado puede absorberla fácilmente.

*Pero, sobre todo, el benéfico influjo del alza de salarios debe hacerse sentir poco después, en el intermedio de la fase de prosperidad, cuando el sistema de precios comienza a conmoverse y los empresarios se deciden a agrandar sus empresas, a imitar a los innovadores. Entonces la presión salarial obligará a seleccionar las inversiones, a escoger las más rentables. Que los empresarios no tengan la vida fácil es un buen remedio contra las inversiones inconsideradas que habría que abandonar después durante la crisis. Mejor es prevenir que remediar excesos.*

Además de estos efectos directos sobre la adopción del progreso técnico el alza de salarios tendrá otros indirectos sobre el ciclo mismo. Interviniendo, en suma, bastante pronto, acelerará la demanda, cuando los factores de producción no escasean todavía; con ello los primeros estrangulamientos aparecerán tan pronto, que será fácil resolverlos en tiempo útil, y así impedir la aparición de otros nuevos. La introducción del progreso técnico lleva consigo la liberación de ciertas fuerzas de trabajo. Si en otros momentos el paro llamado "tecnológico" puede inspirar cuidados, apareciendo ahora en los momentos en que la mano de obra comienza a escasear, servirá más bien para solucionar conflictos. Se puede abrigar la ilusión de atemperar de tal suerte el alza de salarios y la aplicación de las invenciones, que la liberación de brazos obreros, el ahorro de materias primas y la más cabal utilización de las fuentes de energía, permitan responder a la expansión de la demanda con una producción acrecida. En estas condiciones, aunque los precios no permanezcan totalmente estables, experimentarán tan sólo subidas moderadas.

Creemos, pues, que el alza de salarios, interviniendo oportunamente, lejos de acortar la fase de prosperidad, puede más bien alargarla y, además, ser netamente favorable desde el principio al elemento obrero.

No pretendemos, sin embargo, afirmar que el alza de salarios es "el" medio, o el "único" medio de favorecer la

expansión económica. Nuestra posición de principio frente a la interdependencia general de los fenómenos económicos nos impide pensar así. Concedemos, gustosos, que hay muchos otros aspectos monetarios y reales que deben ser tenidos en cuenta al instaurar una política de coyuntura.

Es más, estamos convencidos de que, a pesar de todos nuestros arbitrios, las crisis serán inevitables. Por ello estimamos más conducente preguntarnos también qué política salarial hay que aplicar en el momento de la recesión coyuntural.

#### *Durante la crisis y depresión.*

Confesamos con sinceridad que en este punto los problemas nos parecen más complejos y menos claros.

Hemos hecho constar anteriormente cómo durante la crisis determinadas constantes sociológicas dan a los salarios la rigidez necesaria para que las ganancias empresariales sean más ampliamente repartidas. Durante la fase de prosperidad los beneficios eran monopolizados por los empresarios. Al iniciarse la crisis, la baja de precios y la fijeza de los salarios aumentan el salario real de las clases trabajadoras. Pero hay todavía más. Como los precios en descenso indican que la oferta supera a la demanda, les es imposible a los empresarios desquitarse mediante un aumento de la producción. No les quedará otro remedio que racionalizar su empresa. Es decir, que los momentos de crisis tienen la eficacia de confiscar el "puro" beneficio empresarial y redistribuirlo entre los factores elementales de producción: capital y trabajo.

Advirtamos, con todo, que la reacción espontánea del patrono no será esa de racionalizar su industria, sino la de quebrar la rigidez de los salarios. Y es una triste suerte que, en parte, pueda conseguirlo. Porque, aunque los sindicatos mantengan invariable la tarifa de los salarios nominales, ello no excluye que la renta de los obreros pueda disminuir. En efecto, a una con la prosperidad desaparecen las primas múltiples a la producción, las horas de trabajo extraordinarias, etc., con lo que el costo unitario de trabajo puede disminuir para el empresario. Es una razón de más para

mantener al menos la rigidez de los salarios nominales durante la crisis.

Estas nuestras preferencias no nos llevan, sin embargo, a extremar las cosas. Vemos también que tal rigidez puede tener efectos nocivos si persiste largamente, o se ejerce sobre todo sin discriminación alguna. Mantenido a ultranza, puede impedir la necesaria transferencia del elemento obrero de las empresas anticuadas y sin porvenir a otras nuevas de más brillante perspectiva. Si los salarios no bajan, aunque una empresa deficiente apenas pueda pagarlos, los obreros se aferrarán inconsideradamente a su actual oficio. En cambio, si se deja lugar con relativa autonomía a las fuerzas económicas, la baja de salarios en las empresas menos prósperas convencerá al personal de que en ellas no está muy seguro su porvenir, y entonces se decidirán a cambiar de empleo y aun de residencia.

Esta última consideración nos hace tocar con el dedo una de las dificultades más delicadas de la política salarial en los momentos de crisis y depresión económica: *el conflicto que parece surgir entre el mantener el nivel de salarios o el nivel del empleo.*

Prescindiendo de esa baja discriminatoria de que hemos hablado, se podría pensar en rebajar los salarios como medida de contención de la crisis y de fomento de la recuperación. Algunos autores, basándose en ideas clásicas, proponen la depresión de los salarios como medio de reabsorción del paro obrero. A nosotros tales ideas nos parecen por demás discutibles.

En este problema podemos tener un hito fijo de referencia. Lo que en definitiva hay que conseguir es que la *renta global* de los obreros sea la mayor posible. Si la tarifa de los salarios y el número de obreros empleados pueden variar en forma inversa, hay que procurar siempre que el producto de ambos factores sea el mayor posible. Y esto tanto desde el punto de vista obrero como patronal. Por parte del elemento obrero, es preferible que la mayor renta posible sea repartida entre el mayor número de personas; no que un número privilegiado de obreros mantenidos en

trabajo aspire hacia sí la renta de los despedidos. Por parte de los patronos, cuanto mayor sea la renta salarial, más eficiente será la demanda y menos acusada la depresión.

La cuestión se reduce, pues, a lo siguiente: ¿Será necesario consentir una reducción en el salario nominal, a fin de obtener, ya que no un aumento en el empleo, al menos una disminución menor que la que sobrevendría si los salarios no hubieran bajado?

Los patrocinadores de la baja de salarios pretenden que con ello podrán bajar también los precios y, estimulando la demanda, aumentar la producción y el empleo.

Contra esta manera de ver las cosas podemos objetar que, aun en el caso de que la influencia de la baja de salarios sobre los precios de venta fuera cierta, su acción sobre el empleo no sería inmediata. Media demasiado trecho entre el ahorro realizado por la contracción de los salarios y la inversión necesaria para que el volumen del empleo se dilate. Es más verosímil que todo ahorro posible lo dediquen los empresarios a liberarse de las deudas contraídas en los momentos de la crisis. En todo caso, el clima de los negocios no es nada favorable a las inversiones durante la depresión.

Además, es bien curioso, que cuando la crisis se ha desencadenado y la depresión persiste por una baja de precios, se quieren promover nuevos descensos. Es bien conocido que durante la depresión, aun las firmas que trabajan en un plano competitivo, se esfuerzan en practicar una política de estabilidad de precios. ¿Por qué, pues, arbitrar como ideal una baja de salarios que deprima más todavía los precios?

Esto nos dice que el efecto de una reducción de los salarios sobre el volumen del empleo es inseguro y problemático en la rama industrial que ha seguido tal política. Y si en ella no aumenta, en consecuencia, la renta global obrera, no se ve cómo pueda ser estimulada la producción en las otras. Tampoco se ve cómo una disminución general de todos los salarios pueda contribuir eficazmente a suavizar los estragos de la depresión. Esto es tan cierto, que hay autores que insinúan sería conveniente reducir los salarios y hacer bajar

los precios, pero como medio de acelerar la caída y crear las condiciones de un nuevo resurgimiento. Esto equivaldría a decir que convenía dejar empeorarse la situación a tal punto que fuera urgente poner remedio a sus catastróficas consecuencias.

### *Conclusión.*

Para terminar, y resumiendo nuestras conclusiones, diremos que *la eficacia de una política de alza de salarios sobre el progreso técnico no parece evidente*, porque mantiene viva la iniciativa empresarial y obliga a la racionalización del trabajo y mecanización de las empresas.

Esta acción del alza de salarios sobre el progreso se opera a través de las fases del ciclo económico. Para lograr toda su eficacia técnica y al mismo tiempo favorecer la mejora de las clases trabajadoras, *es preciso que el alza de salarios intervenga desde el principio de la recuperación; debe hacer sentir su fuerza con mayor peso durante el intermedio de la fase de prosperidad, para obligar a los empresarios a seleccionar las inversiones que por entonces se multiplican; en cambio, sería conveniente que amainara su influjo en la última fase de la prosperidad—y esto contrariamente a todo lo que hasta el presente venía sucediendo—*. Durante la crisis importa mantener la rigidez de los salarios para ampliar la imputación de las ganancias a la clase trabajadora. Después, conviene dejar jugar un poco más libremente a las fuerzas discriminatorias. Pero una vez eliminadas las empresas deficientes o anticuadas, nos parece contraproducente, o por lo menos de una eficacia muy dudosa, la política de reducción de los salarios como medio de reabsorción del paro obrero y de estímulo de la recuperación cíclica.

Creemos, pues, haber satisfecho cumplidamente los compromisos contraídos con el lector al principio de nuestro artículo.

MANUEL PERNAUT, S. I.