

ESTUDIOS

EN TORNO AL PROBLEMA DE LOS SALARIOS

II

AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y REPARTO SOCIAL. ¿ALZA DE SALARIOS O BAJA DE PRECIOS?

ESTUDIAMOS en el artículo precedente (FOMENTO SOCIAL, enero-marzo de 1954) cuáles eran los factores determinantes de un alza de salarios.

Llegamos a la conclusión, de que en medio de la complejidad y mutua interferencia de las variables, el primer puesto correspondía a los incrementos de la productividad, es decir, al aumento de producción por hora de trabajo y obrero empleado.

Quizás alguno se ilusione pensando encontrar en este incremento de la productividad una solución ideal a los espinosos problemas que el Reparto Social plantea.

Tal solución sería, sin embargo, demasiado sencilla para dar razón de todas las complicaciones de la vida real. Por mala fortuna, es más sencillo todavía el poner de manifiesto, cómo ese arbitrio del aumento de la productividad, aunque condición necesaria y que facilitaría grandemente los problemas, no es ni mucho menos suficiente para su cabal solución. Y eso, aunque tal aumento fuera seguido muy de cerca por un alza correspondiente de salarios.

Por otro lado, al estudiar la relación existente entre un alza de salarios y la posición privilegiada de las empresas en el mercado, hicimos ver la oposición que puede surgir entre el favorecer a la clase obrera, en cuanto consumidora de artículos, por una baja de precios, o como trabajadora, por un alza de salarios.

Cumpliendo nuestra promesa, hoy vamos a estudiar las cuestiones centradas en torno a:

1. Los aumentos de la productividad y los problemas del Reparto Social.
2. La discusión de la disyuntiva: ¿Alza de salarios o baja de precios?

1.—*Aumentos de productividad y problemas del Reparto Social.*

Para probar nuestra aserción, de que el aumento de productividad, aunque condición necesaria para que el alza de salarios sea favorable, no lo es sin embargo suficiente para resolver los problemas del reparto social, recurriremos a los hechos.

Concretándonos al período que va de 1918 a 1938, entre las dos gueras mundiales, tomaremos nuestros datos de la situación de los Estados Unidos por la facilidad que sus múltiples publicaciones estadísticas ofrecen.

Si examinamos las principales ramas industriales, veremos que durante ese período, los aumentos de productividad alcanzaron las cifras siguientes:

Ferrocarriles	+	45	%
Manufacturas..	+	50	%
Minas... ..	+	80	%
Electricidad	+	100	%

Al mismo tiempo la tarifa del salario pagado por hora experimentó el siguiente aumento:

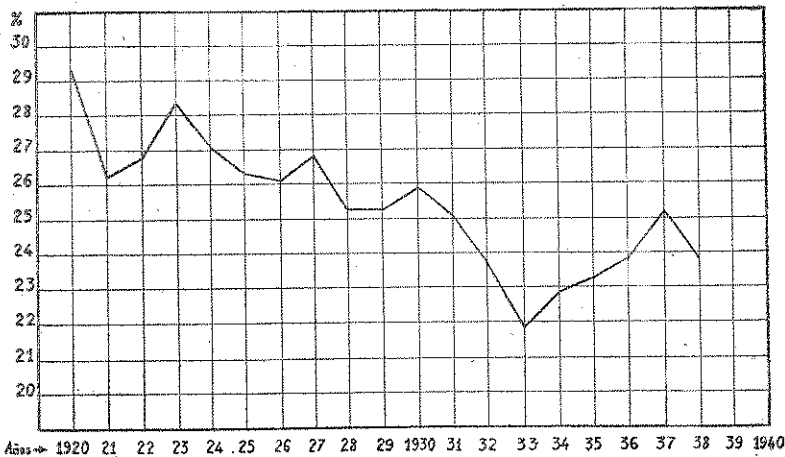
En valor nominal... ..	+	20	%
En valor real	+	45	%

Y esto no obstante, el porcentaje de la renta obrera con respecto al volumen de la Renta Nacional, fué más bien dis-

minuyendo de un año para otro. Es decir, que aunque absolutamente la Renta Nacional, y aun la correspondiente a los obreros industriales fué en aumento, sin embargo la parte proporcional de los obreros fué menguando. Y eso, a pesar del alza nominal de los salarios. Las siguientes cifras y diagrama lo ponen bien de manifiesto:

Año	%	Año	%
1920	29,4	1930	25,8
1921	26,3	1931	25,2
1922	26,6	1932	23,6
1923	28,3	1933	21,8
1924	27,1	1934	22,6
1925	26,4	1935	23,2
1926	26,2	1936	23,8
1927	26,6	1937	25,1
1928	25,4	1938	23,9
1929	25,4	1939	

PORCENTAJE DE LA MASA GLOBAL DE SALARIOS INDUSTRIALES CON RESPECTO AL VOLUMEN TOTAL DE LA RENTA NACIONAL (1)



(1) Estos datos han sido analizados en el hermoso libro de SPURGEON BELL: *Productivity, Wage and National Income*, Washington, 1940. Nosotros los tomamos de los primeros capítulos de la obra, en los que están esparcidos.

Esa disminución de la renta obrera relativa fué algo característico del período estudiado. Los autores reconocen, en cambio, que durante todo el siglo XIX la tendencia fué más bien inversa, es decir, que se notó un descenso en el porcentaje de la renta nacional correspondiente a los otros factores, en favor de un aumento de la renta obrera relativa. Y P. H. DOUGLAS, autor de la *Theory of Wages*, llega a afirmar que precisamente la severidad de la crisis económica que los Estados Unidos conocieron en los años 1930-34, se debió a que a partir de 1922 se había roto esa tendencia, por la contención de alza de salarios. Cfr. P. H. DOUGLAS: *Some New Material on the theory of Distribution*. Economics Essays in honour of G. Cassel, págs. 105-115.

Hay que buscar la explicación de esta discordancia entre las mejoras o incrementos en la productividad, acompañados de un alza de salarios, y la menor cantidad global percibida como Renta por los obreros industriales. Explicación que no es difícil de encontrar. Basta con poner de relieve la diferencia que puede existir entre el aumento del salario pagado por hora, o por semana, o por año.

Efectivamente, las estadísticas revelan diferencias muy profundas entre estas tres diversas medidas de la ganancia del obrero durante el período estudiado de 1918 a 1938.

Incremento del salario por hora:	
En valor nominal... ..	+ 20 %
En valor real	+ 45 %
Incremento del salario por semana:	
En valor nominal	— 10 %
En valor real	+ 10 %
Incremento del salario por año:	
En valor nominal	— 30 %
En valor real	— 20 %

Por consiguiente, no obstante un aumento de productividad y una ligera alza de los salarios pagados por hora, las

(1) S. BELL: Op cit., pág. 12.

ganancias semanales y anuales disminuyeron sensiblemente. Nos nos extrañemos, pues, de que la tendencia de la Renta salarial fuera, con el curso de los años, más bien descendente.

Naturalmente que surge inmediatamente la pregunta del por qué de esta discordancia y de las diferencias entre los salarios horarios, semanales y anuales. La respuesta es por demás sencilla y corroborada por datos estadísticos. En todas las ramas industriales consideradas por S. Bell, excepto en la eléctrica, el incremento de la productividad fué acompañado de una contracción en el Empleo, en forma de un acortamiento de la jornada de trabajo, y a veces de un paro obrero no sólo estacional. Así, durante el período analizado, en su conjunto, la contracción fué la siguiente:

Industria: Ferrocarriles.	
Horas de trabajo	— 44 %
Obreros empleados... ..	— 40 %
Industria: Manufacturas.	
Horas de trabajo	— 16 %
Obreros empleados... ..	estacionario (1)
Industria: Minas.	
Horas de trabajo	— 41 %
Obreros empleados... ..	— 14 %
Industria: Electricidad.	
Horas de trabajo	+ 10 %
Obreros empleados.. ..	+ 33 %

Se ve, pues, con claridad que un aumento de la productividad, aun acompañado de un alza de los salarios, no resuelve los problemas del Reparto Social, *si el nivel del empleo no puede mantenerse al menos constante*. Bien está que se aprovechen las mejoras introducidas en la productividad para acortar un poco la jornada o semana de trabajo, pero

(1) Estacionario, comparando el comienzo y el fin del período estudiado. Porque, naturalmente durante los años de la gran depresión de 1931 a 1934, hubo una contracción en el empleo en cualquier industria que se considere.

no tanto que la Renta global de los trabajadores quede gravemente mermada. En cualquier hipótesis hay que evitar por todos los medios a nuestro alcance que estas mejoras técnicas, a una con los incrementos en la productividad, nos acarreen el nefasto *paro obrero*.

Avancemos un paso más en nuestro análisis, y preguntémosnos cuál ha podido ser la causa profunda de ese paro obrero, observado en forma más o menos generalizada, en todas las industrias. Encontraremos la explicación en el hecho evidente de que a las mejoras en la productividad y a la expansión natural de la población, *no acompañó un aumento en la producción*. Claro está "si la población va en aumento, es preciso que el incremento experimentado por el volumen de producción sea proporcionalmente mayor que el logrado en la productividad, si se quiere evitar el paro obrero" (Bell., Op. cit., pág. 171), y aun para una población que se mantiene estacionaria, los incrementos de productividad, no combinados con una expansión de la demanda de productos y por consiguiente de la producción, acarrearán irremediamente una reducción en las horas de trabajo. La mejora técnica, incrementando la productividad, da al empresario la posibilidad de producir más, en el mismo o menos tiempo que antes. ¿Cómo se va a lanzar a explotar a fondo la capacidad acrecida de su empresa, si no está seguro que encontrará salida en el mercado para toda su producción? Preferirá limitar ésta, reduciendo en consecuencia la jornada y paga de sus obreros.

Este fué el caso en las industrias objeto de nuestro análisis. En todas ellas, excepto por una ligera diferencia en el caso de la industria eléctrica, la productividad experimentó mayores aumentos que la producción:

Industria: Ferrocarriles.

Productividad... ..	+ 45 %
Producción... ..	— 17 % (1)

(1) Productividad = producción por hora y obrero.
Producción (en el caso del ferrocarril) = volumen del tráfico.

Industria: Manufacturas.	
Productividad... ..	+ 50 %
Producción... ..	+ 25 %
Industria: Minas.	
Productividad... ..	+ 80 %
Producción... ..	+ 12 %
Industria: Electricidad.	
Productividad... ..	+ 116 %
Producción... ..	+ 138 %

Como conclusión de este somero análisis podemos asentar que los incrementos de productividad implican tan sólo un *aumento potencial de producción*. Si esta posibilidad no se actualiza, la mera ganancia en la productividad no soluciona, ni muchísimo menos, los problemas de un mejor reparto social, por las implicaciones que el progreso técnico tiene con el paro obrero. Entran además en juego las repercusiones que una mejora de la productividad puede tener, tanto sobre el alza de beneficios empresariales y salarios, como sobre la baja de los precios.

2.—¿Alza de salarios o baja de precios?

Iniciamos esta segunda parte de nuestro artículo con cierto recelo. Tememos que el lector se asuste si le decimos que vamos a intentar probar el benéfico influjo de un alza de salarios y aun de precios, mejor dicho, de un alza de salarios, aunque en consecuencia suban también los precios.

Las tesis contrapuestas.

Como ve el lector, la disyuntiva deja entrever que cada una de las posibilidades tiene sus partidarios. Y así es en efecto.

Por un lado, ¿no se podría explicar el paro obrero, observado en las diferentes industrias, precisamente por el hecho de que los salarios no aumentaron proporcionalmente a la productividad? Tal desnivel de salarios y productividad originaría una reducción del poder adquisitivo de la masa obre-

ra, y por lo mismo una deficiencia de la demanda en el mercado, responsable a su vez de los frenazos en la expansión de la producción. Tal sería, en síntesis, la argumentación de los patrocinadores de un alza de salarios; el aumento de la productividad, con la posibilidad de expansión en la producción, debe ir acompañado de un alza equivalente de los salarios; de lo contrario, el poder de compra de la masa obrera, que por su número constituye el factor más importante en la demanda de múltiples artículos, se verá francamente reducido; no se podrá, tan sólo por falta de medios y no de deseos, absorber los excedentes de producción que las mejoras de productividad han permitido. Tal deficiencia en la demanda arrastra consigo la limitación de la producción por parte del empresario, el licenciamiento del personal, con el consiguiente paro obrero.

A este argumento, los defensores de la baja de los precios han intentado responder, al menos con un ejemplo.

Supongamos, nos dice S. Bell en su último capítulo, que ciertas mejoras introducidas en el aparato técnico de la empresa permiten realizar un aumento de la productividad de 50 por 100, es decir, que el empresario va a poder producir la misma cantidad que antes con la mitad de obreros. Si antes empleaba 2.000, podrá licenciar a 1.000. Supongamos todavía, que la economía que él realiza es totalmente absorbida por un alza de salarios de los obreros que aún continúan trabajando en la empresa, quienes naturalmente ganarán ahora el doble. ¿Cuál va a ser el resultado? Las cosas, dice S. Bell, en lugar de mejorar, van a ir de mal en peor. Porque hemos aquí con los 1.000 obreros afortunados, que son pagados en proporción con el incremento experimentado por la productividad, pero que aspiran hacia sí el salario de sus camaradas licenciados. Consecuencia: que su poder adquisitivo equilibra exactamente el que antes poseían los 2.000 obreros. De ahí que la demanda en el mercado se mantenga al mismo nivel que antes y que por consiguiente la producción no pueda aumentar. Esta situación hará imposible el reemplazo de los trabajadores licenciados, que deberán ser socorridos a expensas de la colectividad.

Generalicemos el fenómeno para el conjunto de empresas de una industria, para todas las industrias de la economía nacional, y nos percataremos de los desastres que puede acarrear una política de alza de salarios que compense los incrementos de productividad.

Así discurre S. Bell, quien por lo visto no admite como hipótesis posible y plausible sino la de la baja de precios, que a su juicio tendría el extraordinario mérito de estimular la demanda de los compradores, acrecentar la producción y por lo mismo reabsorber el paro obrero, provocado por los perfeccionamientos técnicos.

Hemos expuesto sumariamente, pero creemos que con objetividad, las dos tesis contrapuestas. El lector habrá caído en la cuenta de que *las dos aceptan indiscutiblemente el resultado de la primera parte* de nuestro trabajo: cómo es indispensable que la productividad y la producción vayan a una. La discrepancia comienza cuando se trata de escoger el medio de provocar y mantener el incremento de la producción, estimulando la demanda efectiva mediante un aumento del poder de compra; aumento que puede ser logrado o por un alza nominal de los salarios o por una baja real de los precios.

Discusión.

Si puestos en la disyuntiva *fuera necesario* determinarse por una de las partes, nuestras preferencias irían por el alza de salarios. Y diremos por qué, comenzando por invalidar los argumentos de la tesis contraria.

Esta se basa en dos ideas:

Por un lado, en la invariabilidad del poder adquisitivo de los compradores, si la economía realizada por la mejora en la productividad es simplemente transferida a los obreros mantenidos en trabajo.

Por otro, en la afirmación de que el mejor medio de estimular la demanda de los compradores es hacer bajar los precios.

Pues bien, sinceramente creemos que ambas ideas no resisten a la crítica.

En cuanto a la primera, el ejemplo aducido no es muy convincente. Supone el autor, que el millar de obreros desplazados por el perfeccionamiento técnico va a continuar indefinidamente parado, viviendo a costa de la comunidad nacional. Esta deberá ingeniarse para costearles un subsidio de paro mediante una redistribución fiscal de las rentas individuales. Tan sólo en semejante caso permanecería invariable el nivel del poder de compra de la masa. Ahora bien, ¿podemos siquiera imaginar que si el fenómeno del paro se generalizara, el sistema económico, es decir, los obreros parados y hambrientos y los que sintieran sobre sí el peso de una fiscalidad exigente, no iban a reaccionar y emprender una extensión de la industria y producción? Ciertamente que habrá que hacer frente a problemas de adaptación estructural, pero al fin el paro sería absorbido, bien en la rama que lo había provocado, bien en una nueva industria. Por tanto, si los obreros desplazados vuelven a encontrar trabajo, una nueva fuente de poder de compra aparece en el mercado.

Y una vez abierta esta hendidura, el muro de defensa de la argumentación de Bell se cuarteja.

En cuanto a la segunda idea, que el mejor medio de estimular la demanda sea el consentir bajas en los precios, nos parece también que descansa sobre cimientos movedizos, y que quizás los mantenedores de tal teoría confunden un tanto equivocada y peligrosamente el principio verdadero de Economía Pura, que dice: "Que para *un momento de tiempo determinado*, las cantidades demandadas aumentan a medida que los precios son menores", con las tendencias que la demanda puede reflejar en el *curso del tiempo*; tendencias que pueden muy bien ser alcistas; que el alza provoque el alza; es decir, que se pida y compre más, a medida que los precios tienden a subir (1).

(1) El punto es crucial, y merece que nos detengamos un momento antes de tomar una dirección.

En los razonamientos de Economía Pura, partiendo de *premisas estáticas*, con miras a trazar la curva de demanda de los productos en venta, se comienza por suponer «que todas las otras condiciones permanecen invariables», y como el mismo enunciado del principio lo afirma, se discurre «para un momento determinado de tiempo», es decir,

Una vulgar observación, apoyada en acontecimientos relativamente recientes, nos hace ver, por ejemplo, que en el momento de declararse las hostilidades en Corea, en todas las naciones europeas los precios comenzaron a subir, y sin embargo las gentes se abalanzaron sobre los comerciantes, disputándose los artículos y aumentando excepcionalmente la demanda. Se nos objetará que el caso era también excepcional, que los factores psicológicos del miedo a la guerra y el pánico a las posibles privaciones influyeron tanto en la situación, que no se puede deducir de ese caso una constante económica. La crítica es justa, pero no quita toda su fuerza a nuestra observación, que tan sólo pretende acentuar esta ley incontestable: que uno se siente inclinado a comprar cuando teme una futura carestía, o cuenta con una posible subida de precios. No deja de ser curioso, pero es verdad: no compra el público, cuando los precios bajan, porque espera a que todavía bajen más; sino cuando los precios van subiendo, de miedo a tener que pagar más tarde un precio mayor por una mercancía idéntica.

Recordemos las originales ideas del economista suizo Silvio Gesel, patrocinador de la instauración de una moneda

en período cortísimo. Y claro está, en tales condiciones, que por hipótesis suponen invariables los gustos o preferencias del consumidor, sus previsiones del futuro; constantes sus ingresos o poder adquisitivo; no modificada la relación entre el nivel general de los precios y el del artículo considerado como variable; inalteradas tantas cosas más de organización y técnica, etc., hay que decir, naturalmente, que se comprará más de ese artículo, a medida que su precio baje. Lo contrario sería irracional, antieconómico, en abierta oposición con la idea central marginalista que preside los razonamientos sobre la posible elección del consumidor.

Pero todo ello no tiene nada que ver con el movimiento y tendencia de la demanda en el *curso del tiempo*. Porque entonces, por hipótesis, no se consideran las cosas para un momento determinado; se hace, en cambio, intervenir al tiempo, y desde ese instante todas las otras condiciones del razonamiento pueden variar: los gustos o preferencias del consumidor han podido afinarse; sus ingresos y poder de compra aumentar; ha podido alterarse la relación de precios y, a largo plazo, todo ha podido modificarse, condiciones de organización, etcétera. Y nada ni nadie nos dice que, supuestas estas nuevas premisas, la demanda a lo largo del tiempo va a aumentar a medida que los precios bajen. Lo contrario puede muy bien suceder, y ocurrirá con mayor verosimilitud, que la gente compre más, a medida que los precios suban.

"delicuescente"; de una moneda que debía, por decirlo así, ir fundiéndose en las manos de sus poseedores; los billetes emitidos constarían de una serie de cupones, que perderían su valor a medida que el tiempo transcurría. El fin de esta extraña política monetaria era precisamente el de estimular la demanda en el mercado, aumentando la velocidad de circulación de la moneda; es decir, obligando a los compradores a gastar su dinero, so pena de verlo caducar en sus bolsillos. Si el fin perseguido era excelente, el medio empleado era peligroso, porque en definitiva minaba por su base una de las cualidades esenciales de la moneda: su *relativa* estabilidad. Esto no quiere sin embargo decir que el razonamiento en que se apoyaba no encerrara sus granos de verdad, porque si la moneda pierde a ojos vistas su valor, todo el mundo querrá deshacerse de ella, y transformarla en bienes de valor más duradero; es decir, todo el mundo querrá comprar.

Pues bien, ¿no podemos decir que un alza de precios, motivada por otros capítulos, es la mejor manera de practicar esta experiencia de la "moneda delicuescente"? A medida que los precios van subiendo, la moneda pierde insensiblemente de su valor, de su poder adquisitivo; va realmente fundiéndose; si los precios han doblado, con una misma cantidad de moneda, no podré adquirir sino la mitad de mercancías. Se comprende, pues, que se quiera gastarla antes de que sea demasiado tarde; que se compre más y más aprisa. Por el contrario, si los precios van bajando, la moneda se revaloriza de día en día; es normal que entonces no se quiera comprar, aunque haya quienes quieran vender.

Los factores que más influencia pueden ejercer en la demanda son: el caudal de los ingresos, las variaciones del gusto o preferencias de los consumidores, la conexión de precios relativos entre mercancías. Pues bien, el sentido de estas variables en el curso del tiempo es más bien alcista. En todos los países va mejorando el nivel de vida de las poblaciones, precisamente porque la renta por habitante va aumentando. A medida que los pueblos se elevan en la escala de la cultura, sus gustos y preferencias se afinan y diversifican; de ahí que quieran comprar más; prueba evidente de ello es que los

pueblos más avanzados, como por ejemplo, los Estados Unidos y Bélgica, sean los que conocen un más amplio desarrollo de todas modalidades de la venta a crédito. En fin, el movimiento general de precios, con los inevitables desniveles relativos y momentáneos entre los diversos productos, ha sido y parece que seguirá siendo, en estrecha relación con las tendencias inflacionistas de la moneda, alcista. Razones todas ellas que parecen comprobar que el sentido de la demanda lo va a ser también, es decir, que se va a comprar más, aunque o a medida que los precios suban.

Réplicas y contrarréplicas.

No dudamos de que habrá lectores que, alarmados, agiten el banderín rojo de "la inflación", como para detenernos ante el peligro. Parece que estamos oyendo ya el estribillo del mutuo influjo entre el alza de precios y las sucesivas inyecciones monetarias.

¡Claro está que no pretendemos propugnar una subida de precios, que sumerja y hunda la moneda! Caemos perfectamente en la cuenta de que en la vida económica, como en cualquier otra esfera de la actividad humana, los esfuerzos, para ser eficaces, deben ser *moderados y constantes*.

Estamos muy lejos de querer un alza galopante de precios. Anhelamos más bien una tendencia al alza, moderada y sostenida. Que sea una política de difícil aplicación y peligrosa, es ciertísimo y no nos recatamos de decirlo. Pero nadie se priva de un coche porque sea peligroso circular a una velocidad *excesiva*. Y por experiencia ajena sabemos que tal política es mejor que la que nosotros hemos estado siguiendo.

Preconizamos una ligera tendencia alcista de los precios del *productor*, porque las tendencias a la baja, si son *acusadas y duraderas*, y no sólo un remedio a alzas precedentes *anormales*, se ha comprobado que son más peligrosas, y con frecuencia catastróficas.

Llamamos la atención del lector sobre las restricciones que imponemos a nuestra tesis. Decimos una tendencia al alza de los precios del *productor*, y con ello declaramos la

guerra a toda subida de precios que no tenga otro origen que la multiplicación y avidez de los *intermediarios* entre el productor y consumidor. Nos avenimos a una baja de los precios, y aun a campañas ofensivas en su favor, cuando se trata de corregir *niveles anormales*, provocados por la carestía o los abusos del mercado negro en momentos de forzado racionamiento. Sabemos también que la baja de precios, en los momentos de la regresión del ciclo coyuntural, puede producir saludables efectos; pero muy parecidos a los benéficos resultados de una dolorosa operación quirúrgica. En esos momentos la baja de precios, precisamente por hacer trabajar a los empresarios a dinero perdido, les obliga a reconsiderar sus planes de producción, a reorganizar sus empresas por la eliminación del material ineficiente o anticuado, etc. Es decir, que esas pérdidas *momentáneas* no tienen sentido, sino como punto de arranque de una nueva etapa, de un cambio de máquina y equipo.

Pero hechas estas salvedades —*que en el caso concreto de nuestra España pueden tener especial aplicación*—, la historia económica nos dice que las mayores crisis han sido debidas a una baja profunda de los precios. No olvidemos que si la baja de precios puede engañar al consumidor, puede también arruinar al productor. El empresario vive esencialmente de crédito. Pide prestado hoy, para devolver *más* mañana. Mientras tanto, compra materias primas, paga a sus obreros, produce y almacena sus productos. Si al valor que necesariamente, y so pena de ruina, tiene que añadir la elaboración del producto, viene a sumarse un suplemento, porque en el intervalo los precios han subido, el empresario se verá netamente favorecido: las materias primas todavía no utilizadas, las existencias en almacén se valorizan por momentos; gana para sí la parte de valor que la moneda pierde con la subida de los precios; y en total, cuando tenga que redimir el préstamo recibido, devolverá *realmente* menos de lo estipulado, y aun quizá menos de lo que recibió.

Y ¿quién no ve, que si queremos acrecentar la producción, hay que favorecer al productor? Sólo así se puede salir del marasmo, de la espiral y progresar. Además, *hoy día*,

todos son, o deberían ser productores. Deberíamos avergonzarnos de vivir de rentas, como no se sean las del trabajo presente o pasado, pero en su mayor cuantía personal.

El obrero mismo es un productor. El obrero compra sus alimentos, sus instrumentos de trabajo, para valorizar sus fuerzas y su producción. En cierto sentido, es también empresario, y debe por lo mismo gozar de un crédito. Pues bien, un salario de día en día más elevado, en alza; una subida de las remuneraciones casi anticipativa de los aumentos de productividad, sería la mejor manera de concedérselo. Con particular complacencia hemos leído esta definición del salario dada por los "Jóvenes Patronos" de Francia: "Los salarios no representan sino contribuciones *anticipadas* sobre los beneficios de la empresa."

Estas últimas reflexiones nos hacen tocar con el dedo el punto neurálgico de la discusión. Si la tendencia de los precios debe ser al alza, la del *precio del trabajo* lo debe ser también. Si el alza de los precios tiene que ser moderada y constante, la de los salarios lo debe ser igualmente. ¡Es preciso, que en negocio de tanta monta, se respeten también las reglas del juego, que ya hemos reconocido que se trata de un "sport" peligroso, pero saludable y aun *necesario!*

¡Que nadie levante la voz gritando y recordándonos la *nefasta espiral de precios y salarios!* Porque tal espiral, no tiene por causa principal la tendencia fundamental de los salarios al alza, sino mil otras causas de las que nadie se preocupa tanto: una esclerosis y anquilosamiento de las estructuras sociales y económicas; los errores en la política monetaria; la mala administración del patrimonio nacional o de los recursos del fisco; la inercia y adocenamiento de los empresarios; la endémica pereza de una clase obrera mal retribuida y famélica, etc. Las causas son numerosas, y sin embargo no se carga la mano sino sobre una. ¡Por qué? Porque el obrero es sufrido, o se encuentra indefenso "ante el concierto tácito, pero constante y uniforme de los patronos de no levantar los salarios del trabajo" (Adam Smith: "La riqueza de las naciones", cap. VIII).

No; los salarios deben subir. Porque son bajísimos, pri-

mero. Segundo, porque aunque fueran normales, una tendencia al alza de los salarios es uno de los remedios más eficaces contra los males del sistema económico. Esa tendencia alcista, a condición de que se domine el movimiento de precios, máxime en los artículos de *consumo popular*, es el mejor medio de aumentar para las grandes masas del pueblo el caudal de sus ingresos y el valor de su poder adquisitivo.

Y el dominio sobre el nivel de precios se puede alcanzar, en último término, mediante la provisión de stocks por la anticipada compra de productos al extranjero.

Pero por nuestra parte creemos que el mejor medio es la misma alza de salarios, que indiscutiblemente repercutirá en un aumento de productividad y producción.

¿Una conciliación?

Llegados a este punto, invitamos al lector a releer las palabras con que iniciábamos la discusión. Decíamos allí: "Si puestos en la disyuntiva, fuera necesario determinarse por una de las partes", y subrayábamos las palabras "*fuera necesario*".

Ahora preguntamos: ¿Es realmente forzoso escoger entre el alza de salarios o la baja de precios? ¿No se podrían conciliar los dos extremos?

Alguien podrá creer que habiendo gastado nuestras energías en probar los saludables efectos de la subida de los precios, la sola formulación de la pregunta invalida toda nuestra anterior argumentación. Y en apariencia, mirando la cosa a ras de la superficie, no dejaría de llevar razón. Pero no, si nos adentramos en el fondo y palpamos la realidad.

Considerábamos como benéfica el alza de los precios, porque la proponíamos como indispensable para mantener viva la avidez empresarial, y estimular mediante el beneficio la producción.

¿Y si fuera posible mantener la ganancia aunque bajarán los precios y subieran los salarios?

Nadie crea que se trata de una utopía. Porque podemos citarles el ejemplo de un magnate de la industria americana que se enriqueció subiendo la paga de sus obreros y bajando

el precio de sus productos. Ese empresario se llamaba Henry Ford.

Y podemos citarles el caso de la industria de la electricidad americana en todo el período de 1918-1938, que conoció una continua expansión, aumentando la productividad y la producción. Con lo que la contracción del empleo fué limitada casi exclusivamente al acortamiento de la jornada y semana de trabajo; disminuyó el costo de trabajo por unidad producida; se rebajó el precio de la corriente eléctrica, a pesar de que los salarios del personal aumentaron:

Salario nominal por hora	+ 35 %
Salario real por hora... ..	+ 60 %
Salario nominal por semana	+ 13 %
Salario real por semana	+ 35 %

(Cfr. S. Bell: Op. cit., c. V.).

Es decir, que en el caso de la industria eléctrica americana, por haber conocido una expansión simultánea de la productividad y producción, las ganancias fueron tangibles para todo el mundo: el público se benefició de la rebaja en los precios; los obreros del aumento de salarios, de la perseverancia en el empleo y del alivio en la jornada y semana de trabajo; y aun el capital salió bien parado, pues se pudo observar que sus ganancias fueron considerables y menos sujetas a los vaivenes de la coyuntura que los sueldos y salarios de empleados y obreros.

Quizás encontremos la clave del enigma analizando el origen del beneficio del empresario.

Por nuestra parte, definimos la función del empresario y su ganancia, más que por el riesgo "knightiano" corrido en la producción (*Knight: Risk, Uncertainty and Profit*), por la innovación "schumpeteriana", y sus lucrativas secuelas (*Schumpeter: Theory of economic development*).

Schumpeter define al empresario como el agente de progreso que logra, con los mismos costes de producción que sus émulos, un volumen de producción superior por la acrecida eficiencia de una "nueva combinación" de factores.

Y define el beneficio como el excedente entre el valor de

sus productos, vendidos al precio de sus contrincantes, y el coste de producción, menor que el de ellos.

Ahora bien, el valor en venta de la producción total, no depende tan sólo del nivel de precios, sino también del volumen de la producción vendida. Nos bastará, pues, que la producción aumente proporcionalmente más que lo que los precios bajen, para que a pesar de ese descenso el beneficio del empresario se acreciente. Ya lo vemos: hay que aumentar la producción, mejorando la productividad; hay que producir más, hay que producir mejor, en menos tiempo, a menor precio; es decir, hay que progresar técnica y económicamente. Y hay que levantar simultáneamente los salarios, para que supuesta la indispensable condición de la elasticidad en las necesidades y demanda, la producción pueda ser absorbida.

Pues bien, *la influencia del alza de los salarios se ejerce también sobre el progreso técnico*, en cuanto fuerza a los empresarios al ahorro de la mano de obra mediante la mecanización de los procesos productivos. Como el tema es interesante, y tiene conexión con los problemas del paro obrero, según se desprende de la primera parte de nuestro trabajo, estudiaremos más ampliamente este punto en el próximo artículo.

Por lo demás, caigamos en la cuenta de que los obreros bien pagados, y mejor alimentados, serán más vigorosos y productivos. Los obreros bien retribuidos verán aumentar sus necesidades en proporción con el dinero de su bolsillo —hoy día necesitamos todo lo que podemos comprar—, lo que amplificará y diversificará la demanda y por lo mismo la producción.

Los países de alto salario gozan de un nivel cultural superior entre las clases trabajadoras. La subida paga de un obrero es la mejor garantía de la calificación profesional de sus hijos, lo que no dejará de influir en su productividad.

Si estos argumentos teóricos no fueran válidos, bástenos saber cómo en algunos países, en concreto en Bélgica, el simple cambio de política salarial —tradicionalmente de bajos salarios, que los había colocado muy por bajo en la escala

del nivel de vida obrera—, ha sido suficiente para que con unos salarios elevados, y en alza moderada y progresiva, vieran mejorar sensiblemente el poder de compra, el salario real y por lo mismo la participación en la renta nacional de sus clases trabajadoras. (L. H. Dupriez: "Les Rémunérations en Belgique de 1936 a 1952", Bulletin de l'Institut de Recherches Economiques, Louvain, n. 5, Aout 1952. Cfr. FOMENTO SOCIAL, enero-marzo 1953, pág. 53 y ss.). Y creemos que, aun en general, se puede afirmar que los países de alto salario son los que conocen una renta salarial relativamente más elevada. Estos solos hechos, estadísticamente comprobados, deberían bastar para dar al traste con pretendidas conclusiones teóricas que alguien intentara oponernos.

Sería bien curioso, que de ser verdad lo que algunos pretenden —que el efecto impacto de un alza de salarios se resuelve en un aumento de la demanda, de los precios, y del *beneficio del empresario*; el efecto derivado y duradero, todo lo más, contrarresta esa tendencia; y la resultante es neutra, es decir, que el alza de salarios no vale para nada— los patronos capitalistas liberales, tan linceos para percibir y explotar toda ocasión de lucro, no se hubieran percatado de ello en dos siglos que el capitalismo lleva de existencia, y se hubieran opuesto siempre, y con qué tenacidad, al alza de salarios (1).

(1) En un hermoso libro sobre: *Teoría de la política social*, D. MANUEL DE TORRES, Profesor de la Universidad Central, llega a la conclusión en el texto apuntada, de que la resultante del alza de salarios es neutra. (Cfr. todo el cap. VII.)

Nos parece advertir que el autor está influenciado por «una» de las corrientes literarias económicas, la que sigue los cauces estrechos de KEYNES y sus discípulos y de los autores escandinavos. Quizá se llegue a conclusiones más exactas siguiendo la línea que marcan los hitos prominentes de WALRÁS y PARETO, SCHUMPETER y DUPRIEZ.

Sin entrar por ahora en el fondo de la cuestión, señalaremos a nuestros lectores que, por ejemplo, el Profesor L. H. DUPRIEZ no aceptaría como válida para la manipulación algebraica la igualdad fundamental en que el Sr. TORRES basa su argumentación. En general, reprobaría también el mismo método de esquemas estáticos o dinámicos, «con los que no se acerca uno en nada a las condiciones de una economía real». (Cfr. L. H. DUPRIEZ: *Des Mouvements Economiques Generaux*, t. II, página 439, Louvain, 1947.)

Estas son algunas de las razones por las que no nos arredra la pretendida espiral de precios y salarios. Porque creemos que un nivel de salarios en alza, repercutiéndose en las estructuras mismas de la economía, acarrea en definitiva un aumento más que proporcional de la producción. Con ello, ni los precios subirán siempre, ni aunque suban algo, será tan difícil dominar su movimiento.

Es decir, que suscribimos con particular complacencia estas sabrosas frases del gran economista norteamericano J. M. Clark: "Los economistas, por desgracia, han batido el record de probar como imposibles o funestas cosas que sin embargo después sucedieron, sin acarrear las desastrosas consecuencias que ellos predecían. Durante todo el pasado siglo y primer cuarto del presente, *los salarios subieron más de lo que muchos economistas hubieran juzgado como aceptable*; y los resultados, durante la mayor parte del período, parecen haber sido favorables, aun para la buena marcha de los negocios. Al presente, algunos economistas se inclinan mucho a apoyar cualquiera y toda subida de salarios. Es verdad que aunque las ideas de los economistas tienen mucho peso, no suponen la última palabra." (J. M. Clark: "Criteria of sound Wage adjustment", pág. 31 del libro en colaboración: "The Impact of the Labor Union", editado por McCord Wright, New York, 1951).

No se nos oculta, con todo, a pesar de la convicción con que hemos expuesto nuestras ideas y nuestros deseos, que mientras los economistas no den con el remedio mágico para suprimir las crisis económicas, el movimiento de precios y salarios seguirá sometido a los ineluctables vaivenes de la coyuntura. Aquí tenemos un nuevo punto de estudio, ver la manera de compaginar la política salarial con las expansiones y contracciones cíclicas. Esperamos poder abordar también este tema en el próximo artículo.

MANUEL PERNAUT, S. J.