

Los temas de la campaña

El salario real como objetivo, y como instrumento, de la política económica

por Ramón Díaz

En mi último artículo de esta serie comenzaba señalando que ninguna meta es más natural y requiere menos justificación que el aumento sostenido del salario real. Al mismo tiempo, sentaba mi discrepancia con dos ideas que parecen integrar el consenso actual: la idea de que el incremento del salario real es un objetivo que puede ser alcanzado por decreto, mediante acto deliberado de la autoridad, que lo procura por efecto directo de su poder; y la idea de que, aparte de ser un fin de la política económica, puede y debe también ser un medio para conseguir otros fines, un instrumento válido en la prosecución de otras metas, en particular la de reactivar la economía, en cuanto fuente capaz de nutrir la demanda efectiva y devolverle el vigor que le falta. Hoy me propongo seguir tejiendo algunas reflexiones sobre estos temas, y adentrarme además un tanto en otro conexo, la promoción del salario real en el contexto de una política redistributiva.

Acoto antes de entrar en tema que, entre aquel artículo y éste ha mediado un documento redactado por economistas de los partidos políticos, mediante el cual se anuncia el consenso generado a través de la Concertación Nacional Programática. Allí se dice: "...la expansión de la demanda interna tiene que apoyarse en una elevación del poder adquisitivo de la población, lo cual — a su vez — supone un incremento de los niveles reales de los salarios y las pasividades".

Si no entiendo mal, el aumento del salario real y las pasividades reales constituyen en conjunto un instrumento de la política económica. En la jerga de los economistas se trataría de sendas variables exógenas, de carácter instrumental, a través del cual se

perseguiría el aumento de la demanda efectiva, de carácter endógeno.

Lo sostuve en el artículo anterior, y quiero repetirlo ahora: la teoría económica no presta apoyo a este enfoque. La teoría más afín, que es la que extraemos del pensamiento de Keynes y sus discípulos, nos muestra la demanda efectiva creciendo dentro de un proceso en que aumenta el nivel de empleo y aumentan los precios en términos de unidades salariales. Es decir que el salario real baja, en un cuadro en que los ingresos de las familias trabajadoras muestran un incremento positivo en términos netos por efecto de la mayor ocupación.

Es posible concebir un modelo en que la productividad del trabajo aumenta a medida que la ocupación crece (que es lo contrario de lo que hace en los modelos keynesianos). Aún así, primero hay que saber qué va a hacer crecer la ocupación y, en el caso de este modelo, el salario real. Pero el aumento del salario real nunca podría por sí mismo hacer subir el nivel de empleo. El salario real es el precio real de la mano de obra. Es posible que la demanda por mano de obra crezca mientras suben los salarios reales, pero no que la cantidad de mano de obra ocupada aumente porque los salarios reales hayan subido.

Tratar de reactivar la economía equivale a intentar persuadir a los empleadores que compren más de la mano de obra que se ofrece en un mercado de trabajo en el cual la tónica consiste en el exceso de oferta. El sentido común nos asegura que aumentar el precio real de la mercancía que sobra abunda no puede ayudar a su reabsorción. Por más que ese precio se transforme en ingresos que se gastarán en comprar bienes y servicios. Alguna

dificultad tenía que haberse interpuesto ya antes para que la ley de Say ("la oferta crea su propia demanda") no diese el resultado de ocupar a los obreros parados. Esa dificultad debe superarse. Aumentar el precio real de la mano de obra no puede ser la solución. No más de lo que puede servir intentar zafar de un tembladeral tirando de nuestro propio pelo.

Si todo lo que antecede no convence al lector, considere este otro argumento. En el mundo hay muchos países donde la tasa de paro permanece elevada (v. gr. Reino Unido, Holanda, España). Si bastara aumentar las tasas reales de las remuneraciones, ¿es creíble que los gobiernos de esos países seguirían soportando el costo político consiguiente?

Felipe González, socialista, ¿se estará privando de quedar bien con los trabajadores, a quienes podría elevar a la vez el nivel de empleo y el precio real de la hora de trabajo, y encima con los empresarios, a quienes les podría aumentar la demanda efectiva, es decir, las ventas y las ganancias, con sólo dictar un simple decreto? Esto es sencillamente absurdo.

¿Qué ocurre cuando se decreta un aumento del salario nominal y se intenta reprimir el aumento de los precios, a fin de que aquél sea un aumento real? Hay dos posibilidades generales. La posibilidad clásica es que se genera desempleo. Nadie duda de que se pueden hacer subir los salarios reales por decreto aceptando el incremento consiguiente del paro forzoso. La otra posibilidad, la versión inflacionaria, consiste en que los precios suban de todos modos, pese al control gubernamental. Y que si ello determina al gobierno a elevar aún más rápido los salarios, simplemente se acelere más aún la inflación, hasta el límite

de la hiperinflación, que lleva a la desmonetización del dinero estatal. El lector no tiene que ir muy lejos para presenciar ese interesante espectáculo. El gobierno del Dr. Alfonsín ha ofrecido una ilustración inapreciable de ese método, y de su inevitable fracaso. ¿Realmente creemos nosotros los uruguayos, o, mejor dicho, cree nuestro consenso nacional programático, que el Río de la Plata necesita una segunda ilustración de la misma cosa?

Me propongo ahora tratar acerca del salario real en el marco de la redistribución del ingreso. Debemos partir de esta premisa: en una economía de mercados, los precios desempeñan la función vital, indispensable, esencial, de transmitir información acerca de la escasez relativa de los recursos, y de tal manera coordinar la acción de innumerables agentes para conseguir un fin social, que no es el fin de ninguno de los agentes en particular, ninguno de los cuales por otra parte posee la información global relativa a esa meta global, ni experimenta de manera específica interés en lograrla. Es lo que Adam Smith expresó con su famosa metáfora de la "mano invisible".

Si los precios, entonces, están llamados a esa función crucial, no pueden estar disponibles además para cumplir otras funciones. Para justificar intervenciones sobre los precios se requiere demostrar, como condición necesaria (no suficiente) que los mercados en que ella se considera adolecen de fallas ("externalidades"). Por lo tanto, los precios no se hallan disponibles para servir de vehículo de transferencias redistributivas.

Voy a conceder sin ninguna clase de hesitación que hay un caso en que el precio real de la mano de obra puede subir como consecuencia de una política redistributiva sin afectar la eficiencia del sistema; al contrario, mejorándolo. Si previamente la política fiscal había usado los precios como vehículos de transferencias de los contribuyentes al fisco, lo que habría ocurrido si se hubiese implantando uno cualquiera de una vasta gama de impuestos indirectos (aunque un IVA idealmente general está a salvo de esa objeción), entonces la supresión del gravamen y su sustitución por, digamos, un impuesto a la renta, haría subir el salario real, al reducir el nivel de los precios, y también la distorsión generada sobre su estructura por la tributación indirecta. Cuando los economistas de los partidos se refieren a la sustitución de los impuestos indirectos por impuestos directos, están dando un ejemplo de política

redistributiva no distorsionante, sino lo contrario, que da por resultado una elevación del salario real.

Pero es mucho más razonable tratar de esa cuestión a propósito de la política fiscal (como por otra parte hacen los economistas de los partidos) y no dentro de la política salarial. En realidad usar del salario real para redistribuir el ingreso o la riqueza está manifiestamente contraindicado. Los instrumentos fiscales, o, mejor dicho, ciertos instrumentos fiscales, poseen ventajas indiscutibles con esa finalidad (por más que nunca se hallen exentos de efectos distorsivos).

Lo dicho posee dos implicaciones en relación a nuestra coyuntura económico-política. En primer lugar, hacer notar que el claro sentido redistributivo de las plataformas de los distintos partidos, así como del consenso conáprico (si se me excusa por el horrible neologismo) plantea una exigencia en materia de analizar los instrumentos correlativos, sobre todo los instrumentos fiscales, respecto de lo cual el vacío de un hecho hasta ahora es casi total. En segundo lugar, en un plano de mayor concreción, tenemos por delante una serie de propuestas, formuladas por algunos candidatos, recogidas en el documento de los economistas sobre el consenso, que vinculan el salario real con los costos e ingresos financieros que influyen a través del sistema bancario. Se trata de posibilitar el incremento del salario real (en enfoques en que no se lo trata como una variable directamente controlada por la autoridad) mediante la succión de parte de los recursos que fluyen a través de los canales financieros (v. gr. reduciendo la tasa real de interés).

Al respecto me ha parecido que hacía falta un análisis, no ya de las consecuencias de esa política, sino de la misma relación de órdenes de magnitud entre los flujos financieros y los flujos salariales. Utilizando un método muy sencillo, que sólo puede aspirar a una primera aproximación, he obtenido algunas conclusiones que estimo de interés difundir. El método seguido es el siguiente:

(1) He calculado el stock medio anual de crédito bancario al sector privado, y de depósitos bancarios del sector privado, promediando los stocks de principio y de fin de cada ejercicio.

(2) Todos dichos stocks habían sido previamente convertidos a una unidad común (N\$ de 1978).

(3) Supuse que la tasa de interés real pertinente se obtenía deflacionando por el IPC, tanto para préstamos en pesos como en dólares, y para depósitos en pesos como en dólares. Las tasas en dólares se homogeneizaron con las de pesos adicionando el efecto de la devaluación o depreciación.

(4) La diferencia entre el flujo de interés real cobrado y pagado por los bancos del y al sector privado fue tomado como expresión del spread bruto recibido por las instituciones.

(5) No se intentó introducir en el análisis los factores de morosidad e incobrabilidad provocados por la crisis cambiaria, ni ninguna de las medidas con que las autoridades han procurado compensarlo. El supuesto N° 3 implica otro de carácter crucial, que los deudores en dólares no tomaron ninguna clase de cobertura contra el riesgo cambiario, y que sus inventarios de bienes experimentaron un ajuste de valor según el crecimiento del IPC. Sin duda se trata de un supuesto inexacto que tiene por re-

sultado magnificar el impacto de la devaluación sobre la carga de intereses de los deudores.

El recuadro muestra el resultado en sus aspectos sustanciales. En síntesis, es posible apreciar que, en años normales —excluyendo el epicentro del terremoto cambiario— la magnitud de los flujos financieros que corren a través del sistema bancario es de un orden totalmente inadecuado para influir sobre los ingresos de los trabajadores. Los intereses pagados por los deudores parecen ser por término medio, en años normales, del orden del 1%, y los spreads brutos de los bancos (después de pagar intereses reales negativos a sus depositantes) del orden del 2%. Aun si se pudiese detraer el 50% de esos flujos a fin de desviarlos hacia los sectores laborales, activos y pasivos, lo que en realidad es impensable, el impacto sobre el nivel de vida de las familias trabajadoras sería totalmente imperceptible.

Se me ocurre que la campaña preelectoral debe estar induciendo en nuestro medio la idea de que un aumento significativo del salario real es fácilmente obtenible en el futuro inmediato. Esta puede resultar una ilusión muy costosa desde el punto de vista social y político.

Principales flujos financieros reales como porcentajes del PBI

Año	(1) Intereses sobre deudas en pesos	(2) Intereses sobre deudas en dólares	(3) (1) + (2)	(4) Intereses sobre depósitos (a)	(5) (3) - (4)
1977	0.4	-0.3	0.1	-1.0	1.1
78	2.1	0.3	2.4	-0.5	2.9
79	-1.5	-2.7	-4.2	-4.8	0.6
80	2.2	-0.3	1.9	-0.1	2.0
81	3.6	1.1	4.7	1.9	2.8
82	5.8	40.9	46.7	39.6	7.1
83	4.8	6.7	11.5	4.3	7.2
84 (b)	0.3	2.4	2.7	-0.6	3.3
Media:	2.2	6.0	8.2	-0.8	3.4
Media excluyendo 1982 y 1983:	1.2	0.1	1.3	4.8	2.1

(a) Incluye los intereses pasivos sobre depósitos en pesos y dólares.
(b) Cubre el primer semestre, suponiendo que el PBI se mantuvo al nivel de 1983

América
Hoy
po

SUOMI
cuerpos perfectos

Desde Finlandia en exclusiva para el Uruguay, SUOMI Internacional, ampliando sus servicios presenta su *Exclusive Fitness Club* la última tecnología mundial para remodelar su cuerpo.

A Ud. y a personas como Ud., las invitamos a participar en un viaje circular, dentro de un sistema multiestacional para remodelar su cuerpo músculo a músculo.

Y como siempre, en nuestras amplias y confortables instalaciones, bajo supervisión médica, los reconocidos servicios especializados de SUOMI, para lograr cuerpos perfectos.

SUOMI Dr. José Scosería 2909 - Montevideo, Uruguay