

Precios Reales y Nominales

Por Ramón Díaz



Una de las principales fuentes de confusión en las discusiones sobre temas económicos consiste en la omisión de los participantes en ellas de distinguir entre precios nominales y precios reales.

En el Uruguay, una larga y penosa experiencia nos hizo aprender bastante sobre la diferencia entre salarios nominales y salarios reales. "La letra con sangre entra" es el lema tradicionalmente usado para exaltar las virtudes del rigor pedagógico. Pero hay otras formas más placenteras de aprender. Cuando erramos el camino, la experiencia nos lo indica, como la pobre sabe hacerlo, o sea a golpes. Si uno en cambio se esforzara por orientarse antes de trazar la ruta, podría tal vez reducir la dosis de pedagogía traumática a que quedará sometido. Este artículo es una tentativa por impulsar una docencia más humana, algo así como un sistema de pedagogía preventiva. Podría formar parte de un libro que alguien debería escribir, que se titularía "La economía política sin lágrimas".

Partamos de los salarios, que es donde la opinión pública se halla más iluminada. Lo que al respecto hemos aprendido los uruguayos puede resumirse en esta proposición: los salarios reales no pueden fijarse por decreto. Y para aprender algo tan sencillo, como decía, fueron precisos innúmeros coscorrónes. Por ejemplo: desde diciembre de 1961 hasta junio de 1968 los salarios reales bajaron un 18,7 o/o, o sea 3,1 o/o al año, mientras los salarios nominales corrieron desenfrenadamente tras los precios (laudos y convenios colectivos mediante) a una tasa del 57,4 por ciento. En los dos años subsiguientes el ritmo del alza salarial nominal se amortiguó en más de dos tercios, hasta sólo un 16,3 o/o, y mientras tanto el salario real subió, 6,1 o/o en el bienio, 3 o/o al año.

El secreto no estaba en lanzar a los salarios nominales en desmelenada carrera tras el costo de la vida, sino en mejorar un tanto el estado de la economía. Cualquier manual nos habría instruido en tal sentido, al informarnos que la demanda de mano de obra constituyese una fuerza decisiva para explicar el nivel del salario real. Dictar laudos, celebrar convenios colectivos, o sancionar decretos de salarios mínimos son medidas tan poco apropiadas para mejorar el salario real como la danza ritual de los brujos de la tribu lo es para tratar una apendicitis aguda.

¿Cuál es (o, si somos más optimistas, fue) la causa del error? Pues simplemente la confusión entre el salario real y el salario nominal. El salario nominal sí puede, efectivamente, controlarse mediante actos de autoridad: leyes, laudos, convenios colectivos, etc. La confusión no es sólo fácil de incurrir; además es tentadora. Apunta hacia un mundo mucho menos complejo que el real, en el cual la cuestión infinitamente difícil de la distribución puede resolverse por decreto. El gobernante puede plasmar, en ese ámbito de fantasía, un orden justo, en el cual cada sector económico reciba la retribución real que él (o la conciencia social) estime equitativa, empleando un único instrumento: el imperium. Esta tentación hasta tiene nombre: se llama voluntarismo, y para muchos resulta irresistible.

¿Cómo son las cosas, en realidad? Refiriéndonos a una industria determinada X, y simplificando todo lo posible el esquema, tenemos que manejar no menos de cinco variables primarias; a saber:

(1) el precio medio (o de una determinada categoría) de la mano de obra, en pesos corrientes, que llamamos salario nominal (SN);

(2) el precio medio de la canasta de bienes que compran las familias trabajadoras, que llamaremos costo de vida (CV);

(3) el precio medio de los bienes producidos por la industria X, que llamaremos PX;

(4) el nivel de ocupación de la industria X, medido en horas-hombre por mes, que llamaremos HX.

(5) La productividad marginal de la mano de obra en la industria X, o sea la cantidad media (producto por hora-hombre) resultante de aumentar o disminuir un pequeño número de horas-hombre a un determinado nivel de ocupación HX^o, que llamaremos PM.

La teoría económica nos dice que los empresarios de la industria X emplearán un nivel de mano de obra tal que se dé la igualdad

$$PM = \frac{SN}{PX} \quad (1)$$

lo que debe leerse: la productividad marginal de la mano de obra se iguala con el salario real que debe pagar el empleador. La segunda relación que extraemos de la teoría nos dice que PM depende de HX, decreciendo cuando HX crece, y viceversa (dado todo lo demás) (2)

¿Qué pasa si el gobierno decreta un aumento de SN? Supongamos que las condiciones monetarias son tales que los empresarios de la indus-

tria X esperan que PX no cambie. Entonces, para seguir optimizando su posición, tendrán que mover su nivel de ocupación de modo que se restablezca la relación (1), o sea hacer que la productividad marginal de la mano de obra aumente; lo cual, dada la relación (2), significa reducir el nivel de ocupación.

En síntesis, el gobierno puede decretar un aumento del salario nominal que representa también un aumento del precio real del trabajo (SN)

PX, pero sólo a costa de reducir el nivel de empleo.

Seguramente el gobierno no querrá esto. Si expande el crédito, o devalúa, o hace ambas cosas, los empresarios de la industria X formarán expectativas de que PX se moverá igual que SN, dejando el cociente SN/PX inalterable. Entonces no les convendrá hacer nada, por más que el precio real de la mano de obra suba transitoriamente, porque licenciar mano de obra y reemplazarla más adelante tiene su costo.

Arribamos, por tanto, a una segunda conclusión: el gobierno puede mover el salario nominal, y a la vez preservar el nivel de empleo, pero a condición de no interferir con el salario real.

Lo que nadie en sus cabales puede sostener es que el gobierno tiene poder suficiente para controlar el salario real y el nivel de ocupación al mismo tiempo. "Sólo Allah fija precios" proclamó cierta vez Mahoma, cuando sus consejeros le sugirieron establecer un precio máximo para el trigo. Sin duda el Profeta se refería a los precios reales, conjuntamente con el respectivo volumen de mercancía.

A todo esto, no hemos hecho intervenir aún la variable (2): el costo de la vida (CV). Si CV se mueve al unísono con PX —y en una inflación esto suele ser aproximadamente cierto, un mes y un año con otro, para la mayor parte de las industrias— el análisis precedente puede bastar. Pero no está demás detenernos un instante a observar que, para una clase determinada de trabajo y una industria determinada, hay un solo salario nominal, pero los salarios reales pertinentes son dos:

SN

PX, el costo real de la mano de obra para las empresas, y

SN

CV, la remuneración real unitaria de la mano de obra por su esfuerzo.

En una industria que enfrente una caída de sus precios en relación al nivel general (digamos PX cae en términos de CV) puede ser cierto a la vez que el salario real haya subido (para el empresario) y haya bajado (para los obreros). Tal vez en diversas industrias orientadas hacia la exportación esto haya estado ocurriendo entre nosotros en el último par de años. Volveremos sobre el punto en una próxima ocasión, al tratar

de otro precio real que nos interesa sobremanera a los rioplatenses en la coyuntura presente: el tipo de cambio real (el cual ¡oh sorpresa! lector!, no es lo mismo que el tipo de cambio nominal).

¿Qué deberíamos hacer, por lo tanto, si tenemos determinada meta respecto del salario como remuneración real unitaria de los trabajadores (SN/CV), y dando por sentado que no queremos mejorar ésta a costa de reducir el nivel de empleo?

Ya sabemos que el gobierno no debe tratar de influir en esta variable real manipulando su correlato nominal. Pero no es sólo el gobierno el que no puede hacerlo. Tampoco puede residir ese poder en manos de los sindicatos. La única diferencia radica en que el nivel de empleo no es una variable objetivo para las asociaciones obreras, cuyos afiliados sólo son los trabajadores ocupados. Un sindicato puede mejorar SN/CV en su industria reduciendo el nivel de empleo en ella, o retardando su crecimiento, y por lo tanto lanzando mano de obra redundante a presionar a la baja el salario real en las demás industrias. Si el grado de poder sindical es parejo en todo el ámbito de una economía, la capacidad del trabajo organizado para influir sobre su remuneración real es nula.

¿Qué puede hacerse, entonces, si queremos mejorar SN/CV para todos los trabajadores y mantener un crecimiento adecuado y equilibrado del nivel de empleo?

Las relaciones (1) y (2) nos dan la respuesta: hay que incrementar PM para cualquier nivel dado de empleo. Esto en general quiere decir aumentar la cantidad de capital por hombre ocupado, pero puede ser también importante mejorar la eficiencia asignativa (y lo es sin duda en un lugar donde ésta ha sido tan maltratada como en el Uruguay).

Llevar esto a un grado mayor de concreción escapa ya al tema de hoy. Las ideas que yo querría dejar plantadas en la mente del lector en esta ocasión son las tres siguientes:

(a) Los precios nominales, tales como el salario nominal, la tasa de interés nominal, el alquiler nominal, el tipo de cambio nominal, etc., tienen correlatos reales que son los significativos para la asignación de los recursos escasos y la remuneración real de éstos.

(b) Cada precio está asociado a una cantidad de mercancía: el nivel de empleo, la corriente de inversión, la capacidad locativa, el flujo de divisas, etc. El control simultáneo del precio real y la cantidad respectiva exceden de todo poder humano.

(c) Cada vez que enfrentemos con la propuesta de cambiar un precio real que reconocemos como inconveniente por el sencillo expediente de variar su correlato nominal por decreto u otro acto de autoridad, detengámonos a reflexionar. De algo podemos estar seguros: la cosa es sin duda más complicada que eso. □