



SALARIO REAL, OCUPACION E INGRESO DE LOS TRABAJADORES

La constante caída del salario real en los últimos dos años y medio, es uno de los temas económicos que más preocupaciones ha suscitado en general y en especial en el ámbito de nuestro gobierno.

Debe reconocerse sin embargo, que el considerar la evolución del salario real en forma aislada y sin relacionarla a ningún otro aspecto de la actividad económica, puede exagerar las preocupaciones y en cubrir el aspecto que más importa que es el que se refiere al nivel de ingreso salarial real total de los trabajadores como grupo, antes y después de la caída del salario.

El gráfico que se presenta muestra cinco etapas en la evolución del salario real.

La primera es la que se extiende entre mediados de 1968 y de 1970. Es el lapso de mayor vigencia del tratamiento de choque a la inflación que se aplicó en nuestro país con la congelación de precios y salarios y coincide con un crecimiento significativo del salario real.

El segundo es el preelectoral. Cuando la tendencia del último año y medio de la etapa inicial se revierte en el segundo trimestre de 1970, la proximidad de las elecciones nacionales le inyecta un nuevo impulso al alza a partir de octubre de ese año. Esta segunda etapa culmina en octubre de 1971 —un mes antes de los comicios— cuando el índice del salario real llegó a su máximo nivel.

El tercero es el período post electoral y se extiende hasta diciembre de 1972. Fue durante ese año que se realizó la adecuación del tipo de cambio y de las tarifas de los servicios públicos a

magnitudes más realistas, lo cual, unido al aumento en los precios internacionales de los productos agropecuarios, condujo a la tan importante caída del salario como precio relativo, que se refleja en el gráfico —el índice marcaba 119 en octubre de 1971 y pasó a 83 en diciembre de 1972—.

La etapa siguiente se extiende desde enero de 1973 hasta junio de 1974 y muestra la firme recuperación del salario, el cual comienza en esa última fecha, y concomitantemente con la crisis del petróleo la caída que refleja en el último período y que lo sitúa actualmente, en el nivel más bajo de los años observados.

Si tal cual se insinuó más arriba, no se hicieron jugar otras variables tales como el nivel de ocupación y las horas trabajadas, el ingreso de los asalariados como grupo, etc., y uno debería elegir la política económica general que más haya favorecido al salario real, se optaría por la de los años 1968-71, pues encontraríamos que tanto el período de congelación como el preelectoral llevaron el índice a sus niveles más elevados.

Sin embargo, un salario real más alto no implica que los ingresos de los asalariados sean mayores ni que el nivel de bienestar de los trabajadores como grupo, sea superior al de las otras etapas. En otras palabras, la política que más haya favorecido al salario real puede no ser la que más favorezca al trabajador o a los trabajadores como grupo.

Bien sabido es que si el salario real es relativamente más alto que su nivel de equilibrio no todos los que deseen trabajar lograrán ser

empleados. La oferta de los servicios de los trabajadores, bajo esas circunstancias, excederá a la cantidad demandada de ellos y existirá desocupación. En ese caso entonces, el nivel del salario real es bueno únicamente para los que continúen trabajando y sus ingresos dignos de ser defendidos. Este mayor ingreso de los que consigan figurar en las nóminas de las empresas debe ser contrastado con el de aquellos trabajadores que no logran acceder a un puesto laboral.

Si el salario real fuese menor y si la demanda de las empresas por los servicios de la mano de obra fuera elástica, ocurrirá que con un descenso en el nivel del salario real, más gente que antes encontrará empleo y que en conjunto, el ingreso

total de los trabajadores será mayor que en situación anterior. En este último caso, el bienestar general de los trabajadores será también mayor.

Aparentemente la teoría económica convencional —que arriba se ha esbozado— no funciona muy claramente en el caso uruguayo. En efecto, si se comparan por ejemplo, los años extremos del período —1968 y 1976— es perceptible que en momentos de máximo nivel del salario real, tasa de desocupación —presentada en el cuadro siguiente— es notoriamente menor que en el momento en que el salario real está alrededor de un 30 % por debajo (1976).

CATEGORIA	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1976
Ocupados (en %)	91.6	91.2	92.5	92.4	92.3	91.1	91.9	87.3
Desocupados (en %)	8.4	8.8	7.5	7.6	7.7	8.9	8.1	12.7

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censo. — Encuestas de Hogares para el Departamento de Montevideo.

Sin embargo si se sigue con el razonamiento de la teoría económica convencional, el hecho arriba anotado no la rebate sino que la confirma plenamente. Existen situaciones que la teoría contempla y que la evidencia empírica de muchos países ha ratificado, en las que un aumento del salario real no implica como se esperaría, un incremento de la cantidad ofrecida de servicios de la mano de obra o, alternativamente que, una disminución del salario real implica una caída de la cantidad ofrecida de trabajo.

La forma como este fenómeno ocurre es la siguiente. Si el salario real aumenta se espera un incremento de la cantidad ofrecida de trabajo, pero si el salario real continúa aumentando puede ocurrir que a partir de cierto nivel, la cantidad ofrecida de trabajo comience a disminuir. Es co-

mo si los trabajadores se conformaran con un cierto nivel de ingresos, dado por la retribución por unidad de su trabajo y luego, al seguir ésta aumentando, ellos cambien tiempo de ocio y placer por trabajo. Es decir que, a partir de determinado nivel del salario real, aumentos en el mismo se dan paralelamente con disminuciones en la oferta de horas de trabajo y de esa manera mayores salarios compensan —o más que compensan— la pérdida de ingresos por menores horas de labor.

Alternativamente, haciendo el razonamiento inverso, si el nivel del salario real estuviera tan alto que los trabajadores se encontraran en la sección de la oferta de mano de obra mencionada en el párrafo anterior, cuando el salario comienza a disminuir, la cantidad ofrecida de mano de obra comienza a aumentar.

POBLACION ACTIVA E INACTIVA (Mayores de 14 años)

OCUPACION Y DESOCUPACION

Departamento de Montevideo

(En miles de personas)

ANOS	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1976
CATEGORIA								
POBLACION ACTIVA	449,1	452,8	455,5	460,7	457,9	461,9	473,4	527,1
Ocupados	411,4	413,0	421,4	425,7	422,8	420,8	435,2	460,4
Desocupados	37,7	39,8	34,1	35,0	35,1	42,7	38,2	66,7
POBLACION INACTIVA	498,4	486,6	482,7	486,6	495,3	562,0	497,9	481,2

Elaborado por BUSQUEDA en base a la información de las Encuestas de Hogares del Depto. de Montevideo de la Dirección General de Estadísticas y Censo suponiendo que hasta 1974 la población del Dept. creció a la tasa promedio intercensal Incluye los que buscan trabajo por primera vez.

Este parece ser el caso que ha ocurrido en nuestro país en los dos últimos años (Ver el cuadro siguiente). Entre 1974 y 1976 un gran contingente de personas que hasta 1973 se mantenía inactiva —amas de casa, por ejemplo— se ha sumado a la población económicamente activa y ésta aumentó 11,3%. El crecimiento de la economía fue capaz de absorber 25.200 de esas personas y la ocupación creció 5,8% respecto a 1974. Sin embargo, la tasa de desocupación aumentó de 8,1% a 12,7% en 1976. En este último año, trabajaban ya casi todos los que en 1974 buscaban empleo pero no obstante ello, en 1976 existía casi el doble de gente desocupada que en 1974.

En términos de la teoría económica convencional es posible establecer entonces, que tal cual era posible esperar, una disminución del salario real ha traído como consecuencia, un aumento importante en el empleo (y en el desempleo), en términos absolutos y en relación a la población activa.

Como se desprende del cuadro, ha sido posible cuantificar ese aumento a pesar de que la información —Encuesta de Hogares de la Dirección General de Estadísticas y Censos para el Departamento de Montevideo— no es homogénea para los años del período.

Hasta aquí se ha hablado de la evolución del nivel del salario real y del incremento de la ocupación. Nada se ha dicho sobre la dirección del cambio en el ingreso salarial total de los trabajadores como grupo. En otras palabras, nada se ha mencionado sobre si el ingreso total real es en 1977 mayor, menor, o igual al de 1968 o al de

octubre de 1971 cuando el índice del salario real alcanzó su punto más alto.

Para poder llegar a una conclusión en términos de si hoy los ingresos salariales totales reales son mayores, menores o iguales a los de 1968 o 1971 es imprescindible conocer con exactitud el cambio experimentado en la ocupación, pero, medida ésta no por el número de asalariados sino por otros indicadores, tales como las horas trabajadas.

Ello es imposible para la economía en su conjunto y, por lo tanto, nada puede inferirse sobre el nuevo nivel de los ingresos totales salariales de los trabajadores como grupo.

Quizás como primera aproximación cualitativa a la solución de este problema, se pueda manejar en forma desagregada al sector público y al privado. La falta de datos tampoco permite, en este caso, una pronunciación definitiva aun cuando, intuitivamente, debería esperarse que para el caso de los trabajadores del sector público como grupo, sus ingresos salariales totales sean hoy menores a los de 1968 y 1971. Pero nada puede decirse sobre los del sector privado y, en consecuencia, del total de la masa trabajadora del país.

Otros indicadores macroeconómicos que podrían ser utilizados para arribar a una conclusión más o menos exacta, están también distorsionados. Por ejemplo, el consumo privado de 1976 no sería comparable al de 1968, pues, en uno y otro año, la tasa de interés ha tenido niveles reales y, por lo tanto, efectos diferentes en uno y otro año. Mientras que su nivel en 1968 inducía a consumir, en 1976 al ser su nivel real positivo, induce a ahorrar.

De esta manera, se podría seguir con el análisis de otras variables macroeconómicas pero probablemente con problemas similares al del caso anterior.

En conclusión entonces, el salario real tal cual se aprecia en el gráfico, ha tenido una tendencia decreciente que se acentuó en los últimos años. Por su parte la tendencia de los niveles de ocupación de servicios de la mano de obra fue ascendente y también se acentuó en el último par de años. Ambos aspectos, sin embargo, dadas las dificultades de su medición y cuantificación, no permiten llegar a una conclusión terminante de si el ingreso salarial total de los trabajadores como grupo es hoy mayor, menor o igual al de 1968 o 1971.

Algo que sí se puede mencionar es que visto que desde 1968 el salario real disminuyó 30% —aceptando que no se hubiesen dado los conocidos incrementos salariales por encima del mínimo autorizado por COPRIN— la ocupación de los servicios de la mano de obra debió haber aumentado 42% en el período para que los trabajadores como grupo mantengan hoy el mismo ingreso salarial total que en enero de 1968.

Interesa finalmente destacar, la pregonada pero muy cierta limitación del actual índice del salario real como elemento de análisis. Su metodología de cálculo fue útil hasta el año 1975 cuando COPRIN fijaba el aumento único en los salarios nominales. A partir de ese año, el organismo determina solamente el aumento mínimo salarial y el índice se calcula con base en ese porcentaje. El hecho de no reflejar los incrementos por encima del mínimo, exige una revisión de la metodología de cálculo del índice de manera que éste, no se convierta en el peor enemigo del propio gobierno.



Canon

gana en las comparaciones

Totalidad de componentes y materiales probados y comprobados en muchos años de aplicación práctica, en todos los climas del mundo, para asegurar **larga vida útil**

Teclado anatómico "Antiterroros", bien definido y separado, de mayor seguridad operativa.

Mayor escala de modelos. Desde la mini computadora, pasando por la **exclusiva con visor e impresor simultáneo**, hasta la pequeña y liviana calculadora de bolsillo.

Visores luminosos con **números extra grandes**, a prueba de reflejos, para mejor y más rápida lectura.

Con la **garantía** del mantenimiento APSA, con más de 15 años de especialización en electrónica.

SIENTASE ORGULLOSO DE TENER LA MEJOR

Representante para el Uruguay

APSA

la empresa que más máquinas electrónicas ha vendido.

Av. Italia 4230 - Tel. 59 42 17

o en su red de agentes autorizados de todo el país