

La necesaria coherencia

Muchos precios están bajando. No sólo los precios de los productos pecuarios y agrícolas, cuyos índices de marzo están por debajo de su nivel hace un semestre, sino muchos precios de bienes fabricados localmente. El índice de precios al por mayor de estos productos creció 0,7 por ciento en el último semestre (una tasa anual del 1,50%). Mientras tanto, el tipo de cambio aumentó en una tasa anual del 160%, lo que significa una baja de los precios en dólares del orden del 12,50%; si se toma en cuenta una inflación del área dólar del orden del 70%, arribamos a un aumento del tipo real de cambio del 20 por ciento anual en el semestre.

Este es el ajuste a que reiteradamente nos referíamos quienes no encontrábamos en la sobrevaluación del peso una razón para devaluar. Si una suba de precios domésticos había planteado el problema, una baja de precios domésticos lo resolvería. Quienes insistían, e insisten, en la corrección de la paridad integran la legión de aquéllos a quienes la inflación ha hecho olvidar este principio fundamental, tan familiar para nuestros mayores. Algunos habrá que basen su elección en el temor a los efectos sociales del ajuste recesivo, tal vez porque no tienen presente los efectos sociales de la devaluación; pero, en general, la simple posibilidad del ajuste ha sido ignorada.

Lo dicho no significa, sin embargo, que encontremos satisfactoria la senda que el ajuste está describiendo, y a ello queremos referirnos principalmente en este artículo.

El ajuste ideal se verificaría si todos los precios se comportasen flexiblemente y reaccionaran con bajas ante cualquier exceso de oferta, evitando con ello que la contracción real fuera el medio de corregir el desequilibrio en sus respectivos mercados.

La rigidez de determinados precios, y notablemente de la tasa salarial, tiene una larga trayectoria en el análisis de las fases cíclicas contractivas y el paro forzoso. Keynes contradijo al respecto la tesis neoclásica, alegando que la total fluidez de los salarios arriesgaría precipitar a

la economía en un tirabuzón deflacionista indefinido. Hoy la profesión de los economistas ha dado ya un veredicto contra Keynes en esta controversia, pero a propósito de una economía pequeña y abierta como la uruguaya, el propio Keynes habría estado de acuerdo sin dificultad: los salarios flexibles curarían el paro obrero, y la deflación, que sí sobrevendría, tendría un piso, soportado por la succión de la demanda externa, y surtiría efectos eminentemente correctivos.

En general, en el mundo la resistencia a la baja de los salarios se atribuye a la acción de los sindicatos obreros. La razón del énfasis que los dirigentes sindicales suelen poner en el salario nominal, cuando el bienestar de los trabajadores depende de la combinación del salario real y el nivel de empleo, es un enigma, al que los economistas no han logrado dar respuesta, pero de todos modos aquella rigidez es un hecho con el que hay que vivir.

En el Uruguay las cosas son un tanto distintas. Los salarios crean problemas por rígidos, pero también por altos, y es al gobierno a quién debe imputarse tanto una cosa como la otra. A esta altura el error en que las autoridades incurrieron al decretar el aumento salarial del 100% de enero debe ser patente para todos, si se exceptúa a algunos redactores de manifiestos políticos. Resulta claro que el decreto presupone para 1982 una inflación anualizada del 25-300%, cuando la inflación del primer trimestre no llega al 90%.

Se ha aumentado el salario real, pero a costa de agravar seriamente el paro forzoso. Muchos trabajadores preferirían probablemente aceptar rebajas de sus salarios nominales para conservar sus puestos, pero empleadores y empleados se hallan maniatados por las disposiciones legales sobre salario mínimo.

El error gubernamental no radica, pues, sólo en haber fijado un aumento salarial excesivo, sino en su intervención en el campo salarial pura y simplemente. Esa intervención es inconsistente con la política monetaria, cuya clave consiste

en la fijación de un solo precio —el del dólar, como numerario del sistema— y en dejar al mercado la determinación de precios relativos. La autoridad no puede aspirar a fijar dos precios, v. gr. el del dólar y el de la mano de obra, en niveles compatibles con el equilibrio del sistema, salvo en dos hipótesis: una, por mera casualidad y otra, la que explica los acontecimientos hasta fines del año pasado, porque uno de los precios administrados (el salario) se hallaba por debajo del nivel del mercado.

Pero el apartamiento del gobierno uruguayo de la debida coherencia no cesa aquí. Además del tipo de cambio y del salario, fija análogamente las tarifas de las empresas estatales, que incluyen nada menos que el precio de la energía. Continuamente leemos acerca de la reducción del precio de los derivados del petróleo y la energía eléctrica en un país tras otro, pero en el Uruguay este conjunto de precios vitales permanece afectado de una rigidez total, postergando con ello el ajuste, y agravando la recesión. En este momento ANCAP debe estar pagando el crudo cerca de 200% por debajo del precio tenido en cuenta para fijar las tarifas vigentes. No parece haber justificación posible para mantenerlas rígidas.

El sentido general que la política económica debe adoptar en este momento nos parece clara. Su objetivo circunstancial debe consistir en la generalización de las tendencias deflacionistas que la economía uruguaya está exhibiendo ya nítidamente. Una baja de las tarifas oficiales claves, basada en la reducción del costo del petróleo, debería constituir el primer paso. La rebaja consiguiente en el costo de la vida facilitaría una reducción nominal de los salarios públicos, y la consiguiente de la presión fiscal. En el sector salarial privado, el gobierno debería sencillamente retirarse, con sus normas sobre salario mínimo, a cuestas.

Todo esto no configuraría una panacea —está todavía ahí afuera la coyuntura mundial— pero podría aliviar apreciablemente nuestra situación.