

# Inflación y política de salarios, España 1973

Por Victorino ORTEGA

El enjuiciamiento de la inflación de precios que padece la economía española no parece, sin embargo, que haya sido analizado con mucha objetividad. Es cierto que las previsiones del III Plan de Desarrollo sitúan el crecimiento de los precios del Gasto Nacional Bruto en el 3,7 por 100, y que éste ha sido del 8 por 100 en el año 1972 («Informe Económico 1972», Banco de Bilbao, 1973).

## 1.—INFLACION Y PLAN DE DESARROLLO

El tema de los precios y su control ocupa, una vez más, un puesto destacado en el reciente Informe de la OCDE sobre la economía española 1973. «Los precios al por menor aumentaron —dice el citado Informe— en el transcurso de 1972 en el 8,3 por 100, tasa que es, aproximadamente, la misma que el año anterior, pero su evolución a lo largo del año fue más errática, como consecuencia especialmente, al igual que en los otros países europeos, del comportamiento de los precios de la alimentación, pero también de los del vestido y el calzado» (1).

De esta constatación se deducen dos cosas. En primer lugar, que llueve sobre mojado; es decir, que la inflación es elevada y se mantiene firme. Y en segundo lugar, que la inflación en España, durante el III Plan de Desarrollo, encuentra o corre paralela a la inflación europea, que es más elevada, como diremos, durante el trienio 1970-1973 que en el bienio anterior.

El mencionado Informe de la OCDE, al analizar las perspectivas de la economía española en 1973, hace esta observación: «La evolución de los precios es obviamente insegura; pero a la vista de

(1) Instituto de Estudios Fiscales: **Economía española 1973**. Ministerio de Hacienda, Madrid, 1973, pág. 111.

la evolución en el curso del pasado año y de la aceleración de enero. aun suponiendo un aumento durante 1973 algo menor que en 1972, no se podría impedir una subida considerable de la media anual» (2). Vistas las cosas a la altura del mes de julio, fecha en la que redactamos este artículo, nos atrevemos a afirmar que el aumento o la evolución de los precios superará, como en los dos años anteriores, el 8 por 100. Esto demostrará que la evaluación prevista de la inflación durante el III Plan ha pecado de superoptimista.

El número 106, abril-junio de 1973, de esta Revista, J. Gorosquieta daba a entender que en el III Plan está prevista una moderada inflación. Más aún, este autor decía que «en teoría, se puede seguir afirmando que un moderado grado de inflación, bien administrado, puede ser un apetecible estimulante en el desarrollo. Y que, por lo tanto, no debe ser condenada en sí misma la moderada tasa de crecimiento de los precios programada en el III Plan de Desarrollo, si favorece el logro del pleno empleo y una prosperidad no discriminatoria» (3).

Estamos de acuerdo con este juicio de valor, con tal que se cumplan las dos condiciones: el logro del pleno empleo y una prosperidad no discriminada. Un año más tarde—a la altura de junio de 1973—contamos con nuevos datos sobre el grado de inflación, el grado de crecimiento de la economía y el poder adquisitivo de los aumentos de salarios.

En el reciente Informe Económico del Banco de Bilbao—nada sospechoso de exageración—acabamos de leer lo siguiente:

«Tradicionalmente, el Plan de Desarrollo ha sido muy optimista al evaluar la inflación que soportaría la economía española. Así, el I Plan, que no preveía aumento alguno de los precios, registró una inflación media anual del 7,3 por 100, y el II Plan, que había previsto un crecimiento del 2,7 por 100, registró un aumento medio del 5,4 por 100. No parece aventurado suponer que el crecimiento previsto por el III Plan, del 3,7 por 100, se sitúe en el doble.»

En los dos primeros años del III Plan, hay que reconocer que tal suposición de doblar el grado de inflación media anual prevista está siendo una realidad. Más aún, no se prevé que esta tendencia inflacionista progresiva pueda corregirse, por la constatación del siguiente hecho que, en cierto modo, es nuevo: «... La inflación soportada en el I Plan y en la mayor parte del II lo fue en un ambiente de estabilidad de los precios de los países de la OCDE, mientras que lo acaecido en los años 1970 a 1972 es totalmente diferente. En dichos años, la tasa de inflación europea ha sido del

(2) *Ibíd.*, pág. 139.

(3) J. Gorosquieta: *El «triángulo mágico» en el III Plan*, en *Revista de Fomento Social*, núm. 106, abril-junio 1972, pág. 143 y ss.

5,2, 6,7 y 7,2 por 100, inferior a la española, que fue del 6,2, 8,6 y 8,4 por 100, respectivamente. La disparidad en los niveles de inflación soportados por España y la OCDE se ha reducido considerablemente, hasta el punto de no dañar significativamente la capacidad competitiva, como lo ha demostrado la evolución del turismo y la exportación de mercancías» (4).

Estamos de acuerdo con este análisis del Informe Económico 1972 del Banco de Bilbao. Pero queremos dar un paso más. Al parecer, se acepta, sin más, un grado de inflación de la economía española que **sobrepasa el doble** del porcentaje de crecimiento de los precios programado en los Planes de Desarrollo. Personalmente, no podemos aceptar tal grado de inflación, por lo que diré a continuación.

El Banco de Bilbao llega, en su Informe Económico 1972, a la conclusión de que, a juzgar por el turismo y las exportaciones españolas, el mayor nivel de inflación que viene soportando la economía española respecto de las economías de los países de la OCDE, no daña «significativamente la capacidad competitiva». En la medida en que esto sea verdad, es algo positivo y sumamente laudable en pro de la política de desarrollo fomentada.

Sin embargo, ahora tenemos que preguntarnos con toda honestidad: ¿a costa de quiénes se ha conseguido ese «significativo» grado de competitividad de ciertos productos españoles, supuesto el actual nivel de inflación? La respuesta nos la da el citado Informe de la OCDE sobre la economía española 1973.

Después de reconocer este Informe que el equipo moderno industrial es, «probablemente, tan productivo si no más que el equipo similar en el extranjero, que emplea, en parte, a la misma mano de obra (española)...», concluye así: **«La ventaja comparativa (competitiva) proviene de una diferencia notable entre los costes laborales en España y los de los otros países europeos.** Las comparaciones entre países, en este terreno, deben hacerse con extrema cautela, pero el orden de magnitud de **las diferencias en los costos por hora trabajada en la industria**, tal como se muestra en el cuadro 4, **es tan elevado que legitima esta afirmación.** El mismo cuadro evidencia, sin embargo, que **los precios interiores en España para un conjunto de productos industriales, aunque eran más bajos que los de los otros países, no lo eran en la misma proporción que la diferencia en los costes laborales»** (5).

(4) Banco de Bilbao: Informe Económico 1972. Bilbao, 1973, pág. 44.

(5) Informe de la OCDE sobre Economía Española 1973, en «Economía Española 1973». Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda. Pág. 101.

## Indices de precios y niveles de costes en España y los países de la CEE

	España = 100			Aportaciones de las empresas a la Seguridad Social en porcentaje de compensación de las mismas (1970)	Impuestos indirectos en porcentaje del PNB (1970)	Derechos de Aduana en porcentaje de las importaciones  (Media 1968-1970)
	PRECIOS AL POR MENOR		Salarios-hora en la industria manufacturera (1970)			
	Alimentación	Otros bienes de consumo				
	(1970)	(1970)				
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
España.....	100	100	100	12,2	9,6	14,6
Bélgica.....	139	112	323	13,5	12,7	2,5
Francia.....	129	123	260	21,8	14,6	2,9
Alemania.....	150	124	402	13,1	13,3	3,7
Italia.....	148	107	243	18,3	12,1	5,5
Países Bajos...	139	105	321	11,9	11,7	3,1

Fuentes y métodos: Columna (a) Media de los precios de los siguientes productos, ponderados según los modelos nacionales de consumo: cereales, patatas, arroz, azúcar, legumbres, frutos cítricos y no cítricos, carne de vaca, de ternera, de cerdo, aves de corral, huevos, leche, queso, pescado fresco y congelado, aceites vegetales y grasas, mantequilla, vino. Los precios, en pesetas, se encuentran en **Coste de la vida en los países del Mercado Común y en España. Noviembre 1970**, INE (en colaboración con la Oficina Estadística de la CEE), Madrid, 1972. Los patrones de ponderación se han calculado a partir de las Food Consumption Statistic 1960-1968, de la OCDE.

Columna (b). Media de los precios de los restantes bienes de consumo enumerados en la mencionada publicación **Coste de la vida en los países del Mercado Común y en España. Noviembre 1970**, excepto servicios públicos y gasolina. Los precios medios de los productos textiles, automóviles y otros productos se han obtenido primeramente a partir de medias aritméticas de 34, 10 y 149 artículos, respectivamente; posteriormente se han ponderado por la participación de cada grupo en el gasto de los consumidores.

Columna (c). Los salarios-hora en la industria manufacturera para todos los países distintos de España se refieren a abril de 1970 y se han tomado de las estadísticas normalizadas de la Comunidad (véase **Exposé sur l'évolution de la situation sociale dans la Communauté en 1971**, Bruselas, febrero 1972). Los salarios-hora en España se han calculado a partir del informe trimestral de salarios publicado por el INE, correspondiente al segundo trimestre de 1970. Sólo se han tenido en cuenta los salarios-hora en los más importantes subsectores industriales con la correspondiente compensación total de los asalariados en 1970, tal como aparece dada en la **Renta Nacional en 1971 y su distribución**, INE, 1972.

Columnas (d), (e), (f). **Revenue Statistics 1968-1970. National Accounts 1960-1970, Main Economic Indicators**, todas de la OCDE, y estimaciones del Secretariado.

Es lamentable que este párrafo y los que le siguen hayan pasado inadvertidos a no pocos comentaristas del Informe de la OCDE. Creo que queda claro en este texto que el grado de competitividad alcanzado por la industria española se ha debido a la diferencia de costos por hora trabajada. Dicho en otros términos, que es el factor trabajo el que está soportando el gran peso del desarrollo alcanzado, como aparece si se tiene en cuenta, además, la evolución relativa de los precios tal como aparecen en el cuadro.

Por si todavía no queda clara esta conclusión, el mismo Informe Económico de la OCDE añade dos argumentos más: «El absentismo y los conflictos laborales han ido en aumento en España en los últimos años, pero a una escala mucho menor y, por consiguiente, con unos efectos perturbadores de la producción mucho menores que en los otros países europeos... Incluso el peso de la imposición indirecta (impuestos indirectos en tanto por ciento del PNB) es más bajo en España, lo que refleja, probablemente, el alto nivel de protección de la economía española...» (6).

En el contexto de este análisis, una tasa de inflación que sobrepasa el 8 por 100 y que dobla el nivel de inflación previsto en el III Plan de Desarrollo difícilmente se puede admitir. No sólo porque como queda indicado el factor trabajo viene soportando el mayor peso del crecimiento económico, sino porque tampoco vemos que se esté alcanzando el máximo objetivo del pleno empleo.

Durante el II y el III Plan, el paro estimado roza mensualmente el 2 por 100 de la población activa—límite de la señal de alerta—, y todos sabemos que en la década de 1961-1970 salieron al extranjero en busca de trabajo 1.300.000 trabajadores, aproximadamente (7). En este sentido, el citado Informe de la OCDE no duda en afirmar que «serán necesarios algunos años de expansión muy rápida para que se reduzca en proporciones importantes la emigración» (8).

Ya sé que no pocos siguen creyendo que el nivel de inflación que padecemos está justificado, pues la causa principal de la inflación en España hay que buscarla en los aumentos excesivos de los salarios. Y, consiguientemente, es una exageración seguir diciendo que es el factor trabajo el que soporta todo el peso de nuestro desarrollo económico. Lo que hace falta—dicen éstos—es acomodar el aumento de los salarios al aumento de la productividad. Todo lo que sea superar este límite es pura inflación. Tampoco podemos estar de acuerdo con esta tendencia, ni como explicación de las causas de la inflación ni, muchos menos, como su justificación.

(6) *Ibidem*, pág. 101. Cfr. también el cuadro estadístico.

(7) Cfr. V. Ortega: **Los objetivos sociales en el III Plan de Desarrollo**, Revista de Fomento Social, núm. 106, abril-junio 1972.

(8) Instituto de Estudios Fiscales: O. c., pág. 111.

## II.—SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

El III Plan de Desarrollo Económico y Social, al tratar de la política salarial, sienta dos principios: «La fijación de los salarios se hará principalmente a través de la contratación colectiva sindical... La política de salarios se coordinará con las medidas de política general de estabilidad de precios en el marco de una política de todos los precios y de todas las rentas» (pág. 147).

Llama la atención que el texto del III Plan «garantice la progresiva mejora de su poder adquisitivo en la medida que consientan los condicionamientos económicos y sociales...», al referirse al salario mínimo interprofesional, y prescinda de este criterio cuando se refiere a los demás salarios.

La explicación de esta imprecisión u omisión creemos que está en el criterio o principio básico—aumento de salarios igual a aumento de la productividad—, que está en la base de la política de rentas de nuestra actual planificación económica.

Dos economistas que se han ocupado recientemente de este problema, Angel Serrano e Ignacio Cruz, encuentran los antecedentes de la relación salarios-productividad de la actual política de rentas en el Decreto de 23 de noviembre de 1963 y, sobre todo, en el art. 21 de la Ley 194/1963, de 28 de diciembre, al establecer que el Gobierno en pleno o la Comisión Delegada de Asuntos Económicos fijarán tanto «la política de precios» como la «política de retribución de los factores de la producción y demás sectores perceptores de ingresos».

Estos autores piensan que fue la CDAE la que, en 1964, fijó sus bases fundamentales: «Los salarios no podrán crecer más que la productividad media del sistema» (9).

Personalmente, creemos que los antecedentes de la relación salarios-productividad son más antiguos: Dos ejemplos: en el memorándum presentado por el Gobierno al FMI y a la OCDE, con ocasión del Plan de Estabilización de 1959, leemos lo siguiente: «El Gobierno español está persuadido de la necesidad de mantener estables las rentas monetarias durante el desarrollo del plan y, por ello, continuará con **su política actual de autorizar incrementos de salarios solamente en aquellos casos en que tales incrementos resulten justificados por un aumento de la productividad**». Esta misma teoría defendió el entonces Ministro de Hacienda al presentar en las Cortes la Ley de Ordenación Económica: «Las subidas de salarios no resuelven nada si no van seguidas de un **aumento simultáneo de la productividad**, porque los precios ascien-

(9) J. Muñoz, S. Roldán y J. L. García Delgado: *La Economía Española 1972*. Anuario del Año Económico. Edit. Cuadernos para el Diálogo. Madrid, 1973, páginas 158 y ss.

den a continuación y se encargan de rebajar el nivel de la conquista anterior» (10).

Queda claro que el criterio que está en la base de nuestra política de ingresos es el de que los salarios no pueden subir más que en la medida en que aumente la productividad. Dicho de otro modo, que todo aumento de salarios conduce a un aumento de precios si sobrepasa las mejoras de la productividad. De ahí a culpar de la inflación que padecemos al aumento habido de los salarios no hay más que un paso. Y algunos parecen haber sacado esta conclusión.

Aun admitiendo que en todo esto haya una parte de verdad, no podemos estar de acuerdo con esta conclusión. El reciente Informe de la OCDE, refiriéndose a la inflación a partir de junio de 1972, hace el siguiente reparto de responsabilidades: «La aceleración subsiguiente de la inflación puede achacarse, en parte, al alza de los precios de los productos importados, la fuerte expansión de la demanda y el rápido aumento de los salarios...». Y a continuación, algo que nos gustaría subrayar: «Si consideramos el período 1968-1972 (en orden a eliminar las distorsiones ocasionadas por los controles de precios y salarios), los incrementos medios, tanto de la remuneración por hora trabajada como de los costes de trabajo, fueron **menores** que en los cinco años anteriores» (11).

Un grupo de especialistas y estudiosos del fenómeno de la inflación ha reconocido la dificultad en diagnosticar las verdaderas causas de la inflación de postguerra. Pero hay una coincidencia en admitir dos causas principales: el «tirón de la demanda» y el «empujón de los costes» (12). Este diagnóstico general debilita ya la teoría de la «productividad marginal del trabajo», en la que se apoya el criterio o principio de la relación salarios-productividad. Es decir, que no se puede admitir como única explicación de la inflación el aumento de los salarios por encima de la productividad, ni tampoco se puede decir, sin más, que el nivel de productividad es el límite de todo aumento de los salarios.

Los dos economistas españoles antes citados—A. Serrano e I. Cruz—rechazan el criterio que subyace en la relación «salarios-productividad», porque no les parecen válidos hoy los fundamentos científicos en que se apoya, porque no ofrece garantías en su aplicación para lograr la **estabilidad de los precios** ni para alcanzar el objetivo de **redistribución de las rentas**, y porque, en la práctica, resulta poco operativa, al tener que acudir a la **productividad**

(10) Cfr. A. Alburquerque: **Salarios y Productividad**, en Revista de Fomento Social, octubre-diciembre 1960, pág. 347.

(11) Instituto de Estudios Fiscales: O. c., pág. 117.

(12) Anthony D. Smith: **El mercado de trabajo y la inflación**. Edit. Siglo XX. Madrid, 1972, pág. 5.

**media del sistema**, dado que la productividad varía enormemente de unos sectores a otros (13).

Creo que no basta rechazar una teoría, si se está convencido de que es el criterio o principio básico de una política de salarios determinada. Ha sido el profesor J. Pen, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Groninga, en Holanda, quien expuso en un simposio de especialistas sobre el tema «Mercado de trabajo e inflación» estas dos versiones de la teoría de la «productividad marginal del trabajo:

- a) Aumento de salarios igual a aumento de la productividad de la mano de obra.
- b) Aumento de salarios igual a aumento de la productividad de la mano de obra más el aumento de los precios o del coste de la vida.

La primera versión, es decir, la interpretación en sentido estricto de la teoría de la «productividad marginal del trabajo», supone que los **precios** se mantienen **igual a cero**, cosa que no ocurre nunca en nuestra actual economía de mercado, caracterizada por la libertad de los hombres de empresa para determinar los precios. Además, defender que si el aumento de los salarios se limita al aumento de la productividad se logrará una estabilidad total de los precios equivale a defender que los salarios son los únicos culpables de la inflación. Los defensores de esta primera interpretación o ignoran el poder real de los sindicatos o, más bien, lo que tratan de establecer es una versión moderna de la «ley de bronce» de los salarios.

El profesor J. Pen se muestra partidario de la segunda versión: aumento de salarios **igual** al aumento de la productividad de la mano de obra **más** el aumento del coste de la vida. Sin embargo, reconoce que este objetivo tiene un carácter conservador», ya que congela una situación heredada» (14). Nosotros diríamos que o bien supone que la actual distribución de la renta es justa o bien prescinde del segundo objetivo fundamental de una verdadera política de rentas: el conseguir una más justa distribución de la renta nacional y de los frutos de su crecimiento.

Y hay que reconocer que una distribución equitativa de la renta es meta a alcanzar en casi todos los países con una economía de signo capitalista. En el caso español, el mismo Plan de Desarrollo afirma que «aún hoy subsiste una desigualdad en la distribución personal de la renta que—pese a las correcciones que va experimentando—merece grandes reparos, pues atenta contra el principio de una verdadera igualdad de oportunidades» (pág. 33 del III Plan).

(13) J. Muñoz, S. Roldán y J. L. García Delgado: O. c., págs. 158 y ss.

(14) Anthony D. Smith: O. c., cap. 4, «Compensación por la inflación de los salarios», págs. 81 y ss.

El profesor de la Universidad de Groninga prescinde del objetivo de una más justa redistribución de la renta, al decir que su fórmula de un aumento constante de los salarios como objetivo de la política salarial no tiene por qué apoyarse «ni en consideraciones metafísicas ni en ninguna imagen de la sociedad justa» (15). En este punto también estamos en desacuerdo.

Con todo, J. Pen tiene que admitir que su fórmula «aumento de salarios **igual** a aumento de la productividad **más** el aumento del coste de la vida» puede ser violada—de hecho lo es— en el caso del salario mínimo interprofesional garantizado o en el caso de los salarios agrícolas, etc. Pero este profesor sigue diciendo que en estos casos hay que reconocer explícitamente que se acepta una inflación adicional.

Este autor, coherente con su posición, el aumento de la productividad que defiende es el de la «productividad macroeconómica», porque dice que «la determinación de salarios sobre la base de la productividad de cada industria es inflacionaria, porque los salarios, en las industrias en las que la productividad queda atrás, serán ajustados a los mayores aumentos de productividad de otras industrias» (16). Esto puede ocurrir, pero no necesariamente, si una verdadera política de salarios se coordina con otras medidas de política general de estabilización de precios en el marco de una política de todos los precios y de todas las rentas.

Resumiendo nuestra posición, diremos lo siguiente:

a) La relación salarios-productividad (salarios reales-productividad) puede ser un buen criterio, pero no el único. Lo mínimo a que se puede aspirar es al mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios, lo que exige que el aumento de los salarios equivalga al aumento de la productividad de la mano de obra más el aumento del coste de la vida. Si esto es «de por sí inflacionario—como dice J. Pen—, el ligar los salarios tanto a los aumentos de productividad como a los de los precios», lo menos que podemos decir es que no hay por qué calificarlo de «inflación de salarios». A lo sumo será «inflación de demanda». Y la medida anti-inflacionista no puede ser el control rígido de salarios, única ni siquiera predominantemente.

b) El aumento de salarios debe basarse en el crecimiento de la productividad de cada empresa y no en el de la productividad macroeconómica. En primer lugar, porque existe la negociación colectiva a nivel de empresa y, en segundo lugar, porque el criterio que se suele aplicar es el del aumento de la **productividad del año anterior**, no el crecimiento de la productividad **potencial**. Lo cual supone que los salarios van siempre detrás de la productividad.

(15) *Ibidem*, pág. 87.

(16) *Ibidem*, pág. 93.

Y, finalmente, porque la productividad macroeconómica es de menos fiabilidad.

c) Tratándose del SMIG (salario mínimo interprofesional garantizado) y de salarios excesivamente bajos, es preciso admitir—no tolerar—que su aumento supere el incremento de la productividad y el del coste de la vida. En una auténtica política de rentas no puede faltar el objetivo fundamental de lograr una más justa distribución de la renta nacional.

d) De las fórmulas empleadas para luchar o corregir la inflación de salarios: contratos colectivos a largo plazo, participación del trabajo en las utilidades, participación en el capital y la inversión de salarios o «salario de inversión», esta última modalidad nos parece la más acertada.

Como ha señalado Heinz Markmann, del Departamento de Planificación Económica de la Confederación Alemana de Sindicatos, el salario de inversión tiene un doble objetivo: «la redistribución de la propiedad con vistas a una mayor justicia social y llevar por otro camino el poder de compra en un intento de frenar los aumentos de los precios» (17).

Es evidente que este «ahorro forzoso», salario de inversión, ayuda a mitigar la demanda y, en ese sentido, puede corregir la inflación de la demanda. Para que fuera completamente antiinflacionario el salario de inversión, habría que conseguir que no fuera un costo suplementario de las empresas. ¿Es esto posible?

e) El profesor alemán Nell-Breuning admite el margen de la productividad como el tope máximo de fijación del salario y, sin embargo, es partidario del salario de inversión. «Los trabajadores—dice este profesor—cooperan a la producción tanto de los bienes de consumo como de capital o inversión.» Ahora bien, si los trabajadores emplean todo su salario en adquirir bienes de consumo, ello significa que los empresarios, a cambio de la cooperación de los trabajadores en la producción de bienes de consumo y de inversión, pagan sólo la relativa a bienes de consumo, de suerte que la parte de aumento de capital o de bienes de inversión debida a los trabajadores puede decirse que resulta gratuita a los empresarios... De esta manera, los empresarios se enriquecen cada vez más, mientras que los trabajadores permanecen en una casi total carencia de bienes» (18).

Nell-Breuning reconoce a renglón seguido que este planteamiento es un tanto simplista, pues existe también en los traba-

(17) *Ibidem*, págs. 140 y ss., cap. 8, «Políticas de salarios patronales y obreras y su efecto en la inflación».

(18) Oswald von Nell-Breuning: **Capitalismo y salario justo**. Ed. Herder, 1964, pág. 98.

jadores una inclinación al ahorro. De hecho, ahorran algo. Pero este ahorro debería consistir en bienes de capital o de inversión, invirtiéndolo, directa o indirectamente, a través, por ejemplo, de las instituciones de crédito. Y esto, aunque hubiera que fomentar este tipo de ahorro a la manera del salario de inversión un tanto forzosamente.

f) No vemos contradicción en admitir el criterio o relación salarios-productividad y ser partidarios al mismo tiempo de las fórmulas señaladas en d) para corregir la inflación. Y la razón es ésta: el límite de la productividad no tiene por qué ser absolutamente inflexible, sino móvil. Puede elevarse mediante mejoras en la técnica y en la organización de las empresas. La cuestión que deberíamos plantearnos es ésta: ¿Puede un alza de salarios conducir a que la productividad aumente?

Ciertamente hay experiencias que niegan la afirmación tajante de algunos de que esto no es posible. Una de estas experiencias es la del profesor de la Universidad de Columbia S. Melman, basada en estudios empíricos realizados en Inglaterra y EE. UU. De él es esta afirmación: «La gran productividad norteamericana tiene esencialmente su origen en el aumento de la mecanización... Pero tengan, sobre todo, en cuenta que el grado de mecanización está determinado, a su vez, por la relación existente entre el coste de operar con máquinas y el coste de operar con trabajo manual. En definitiva, ha sido el alto nivel de los salarios norteamericanos lo que ha determinado el gran aumento de nuestra productividad... Los sindicatos presionan a las empresas solicitando salarios más altos y los directores de empresas contestan aumentando los salarios y la mecanización» (19).

### III.—CONTROL DE SALARIOS E INFLACION EN ESPAÑA

Que el criterio de la relación salarios-productividad está en la base de nuestra política salarial, al menos intencionalmente desde el Plan de Estabilización ha quedado ya apuntado en el apartado anterior. Interesa ahora describir a grandes rasgos cuál ha sido en realidad el resultado de controlar la inflación a través del control de salarios. Es decir, por simple Decreto-ley.

Hoy sabemos que la tasa de inflación que venimos soportando en el período 1970-1972 ha sido del 6,2, 8,6 y 8,4, respectivamente. Y a la altura en que nos encontramos de 1973 sabemos ya que la tasa de este año alcanzará fácilmente el 8,5 por 100.

(19) Cfr. Seymour Melman: *Dynamic Factors in Industrial Productivity*. Oxford, 1956. Comisión Nacional de Productividad Industrial: *Estudio sobre dirección de empresas* (grupo 52-60065, enero-febrero 1957), pág. 64.

El bloqueo salarial que se ha venido manteniendo desde el Decreto de 27 de noviembre de 1967—como consecuencia de la devaluación de la peseta—no ha dado los resultados apetecidos en relación con la inflación. O, como decía el Informe de la OCDE de 1968, supuso «un grave sacrificio para la clase trabajadora, sin suponer, desde luego, una solución para la economía española».

«Se prorrogan—decía el citado Decreto—hasta el 31 de diciembre de 1968 todos los convenios colectivos sindicales, vencidos o que venzan hasta la indicada fecha, manteniéndose en todo caso las retribuciones al mismo nivel que tuvieron en 18 de noviembre de 1967.»

El control de salarios fue tan rígido en este momento que hasta el pobre SMIG, que era de 84 pesetas el 21 de noviembre de 1967, en que fue elevado a 96, quedó congelado durante todo el año 1969, siendo así que desde octubre de 1966 el Gobierno había adquirido el compromiso de revisarlo anualmente. Y para colmo de desgracias, el aumento del SMIG a partir de enero de 1969 (102 pesetas) fue sólo del 6,3 por 100.

Este rígido bloqueo salarial, a la vista del malestar y las presiones de los trabajadores, dio origen al Decreto-ley de 16 de agosto de 1968, que introducía una especie de «minidescongelación» de los salarios. Conviene notar que este Decreto-Ley instauró la negociación colectiva, pero controlada. Tan controlada que fijaba **el tope del 5,9 por 100** para el incremento de las condiciones económicas que se pactaran a partir de enero de 1969. Y hay que indicar también que este tope del 5,9 por 100 estaba calculado sobre «los niveles salariales y demás condiciones vigentes al iniciarse las negociaciones»; por tanto, incluía cualquier tipo de modificación (jornada, vacaciones, etc.) que tuviera repercusiones económicas» (20).

Naturalmente, con este Decreto-Ley de «descongelación» controlada de salarios se propuso como objetivo «el mantenimiento del poder adquisitivo de las rentas salariales» (exposición de motivos). Y como una medida paralela al Decreto a que me estoy refiriendo, apareció el 7 de noviembre de 1968, otro Decreto-Ley de congelación de precios.

Pero esta congelación de precios no era total, desde el momento que la Comisión Delegada de Asuntos Económicos podía autorizar—excepcionalmente—elevaciones de hasta el 2 por 100 sobre los precios practicados por las empresas el 18 de noviembre de 1967. Y el mismo Consejo de Ministros podía autorizar elevaciones superiores al 2 por 100 en casos muy especiales.

El siguiente paso en la mal llamada política de rentas se da con el Decreto-Ley de 9 de diciembre de 1969, en el que, por una parte,

(20) Cfr. J. Muñoz, S. Roldán y J. L. García Delgado: O. c., pág. 166 y ss.

se establece la libertad de negociación colectiva al suprimir el tope máximo de incremento salarial del 5,9 por 100, y, por otra parte, el Gobierno se reservó el derecho de dar el «visto bueno» a través de la CDAE en los siguientes casos:

— cuando el convenio colectivo contenga alguna cláusula de repercusión positiva en los precios;

— y cuando los incrementos salariales pactados excedan del 6,5 por 100, si el convenio es de un año de duración, o del 8 por 100 si es de dos o más años de duración.

Es evidente que sigue manteniéndose un control de salarios como medida para cortar la inflación. O, dicho de otro modo, se sigue creyendo por muchos que la inflación en España es inflación de salarios. La prueba de que el bloqueo de salarios en 1970 fue algo efectivo la tenemos en el hecho de que «sólo el 19 por 100 de los convenios suscritos y el 54 por 100 de los trabajadores afectados por convenio logran superar los límites fijados del 6,5 ó del 8 por 100, según su duración. Si tenemos en cuenta que el coste de la vida aumentó en un 6,8 por 100, la gravedad del problema aumenta...» (21).

Situando en este contexto de la política de salarios implantada por Decreto-Ley «la comparación de precios y salarios deflactados, se deduce que las alzas de éstos se situaron de nuevo por debajo de las registradas en el crecimiento de la productividad por hora trabajada en la industria» (22). Esta conclusión es válida para el periodo 1968-1969. Respecto a los dos años siguientes la situación varió muy poco, pues «los salarios reales, que al comenzar 1971 parecían estar obteniendo alguna ventaja comparativa, se encontraron a finales de año en una posición relativa respecto del resto de las rentas análoga a la que existía al final de 1968» (23).

La situación a lo largo de 1972 ha mejorado algo, pero muy poco en lo que respecta al factor trabajo. El Informe Económico 1972 del Banco de Bilbao cree que «el aumento real de los salarios debe haber superado (no está nada claro) el aumento de la productividad media del sistema y, por tanto, ha introducido una **ligera** mejora en la distribución funcional de la renta..., mejora que se debe fundamentalmente al cambio en la estructura ocupacional y sectorial de la economía española...»

En contraste con este juicio de valor, traemos aquí otro que nos parece más realista y que se apoya en el Informe de la Subcomisión de Salarios del Ministerio de Trabajo. Para los economistas I. Cruz y A. Serrano, durante el año 1972 los salarios pactados se

(21) *Ibidem*, pág. 172.

(22) F. Gómez Camacho: **La inflación, el gran fraude de la sociedad actual**, en *Revista de Fomento Social*, núm. 109, enero-marzo 1973, pág. 83.

(23) *Ibidem*, pág. 84.

incrementaron el 9,3 por 100 en términos monetarios, lo que significa un incremento de tan sólo el 0,99 por 100 en la capacidad de compra de los trabajadores afectados... El incremento anunciado por el Ministerio de Trabajo del salario por persona en torno al 15 por 100 se distribuye de la siguiente manera: incremento debido a la subida de salarios, 9,3 por 100, siendo el resto debido a la realización de horas extraordinarias y variaciones en puestos de trabajo (24). Exactamente, el 5,7 por 100, que para el Banco de Bilbao es el incremento de los salarios reales por persona, aunque reconoce también que esta mejora se debe fundamentalmente al cambio en la estructura ocupacional y sectorial de la economía española.

Al llegar aquí, siente uno la tentación de concluir que los múltiples intentos de lograr una estabilidad en los precios o controlar el alto nivel de inflación mediante el control fuerte de los salarios han sido un fracaso si, como es previsible, el coste de la vida superará también, por tercer año consecutivo, en 1973, el 8 por 100 de aumento.

Sin embargo, preferimos sacar otra conclusión, y es la de que nos parece equivocado seguir pensando exclusivamente o casi exclusivamente en la «inflación de salarios» y descuidando la «inflación de la demanda», que es una realidad en España en estos momentos. El mismo Informe de la OCDE llama la atención sobre este punto al aconsejar una mayor liberalización de las importaciones, como freno del alza de precios y como estímulo también para incrementar la competencia. Y cree que ya va siendo hora de que se estudie en serio el «alto grado relativo de proteccionismo español» (25).

Mucho nos tememos que se va a seguir utilizando como medida para reducir la inflación el férreo control de los salarios. Es sabido que durante los últimos años los trabajadores han luchado por lograr convenios colectivos de un solo año de duración. Pues bien; si el nuevo proyecto de Ley de Convenios Colectivos, que se encuentra en las Cortes, no se enmienda sustancialmente en su artículo 11 y en la disposición adicional segunda, veremos que la política de topes salariales que hemos analizado va a continuar. Y esta vez nada menos que por una Ley. La Ley de Convenios Colectivos.

El art. 11 del citado proyecto establece que la duración de un convenio «no podrá ser inferior a dos años». Y la disposición segunda concede a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos el que, en ciertos momentos «**pueda imponer**, a lo

(24) Cfr. J. Muñoz, S. Roldán...: O. c., pág. 241-242.

(25) Instituto de Estudios Fiscales: O. c., pág. 110. Véase también Eugenio Recio: **Muchas reservas de divisas, pero demasiada emigración**, en Mundo Social, junio 1973.

acordado por las partes negociadoras, **las limitaciones** o aplazamientos que considere necesarios».

Es de esperar que los procuradores enmendantes centren su atención en estos dos puntos, que juzgo fundamentales, si queremos que se salve la libertad de contratación colectiva y, consecuentemente, que el peso del actual y futuro desarrollo económico se reparta más equitativamente que hasta el presente.

Si una economía de mercado lleva consigo que los empresarios puedan determinar con bastante o gran libertad los precios, lógicamente es exigible también que los salarios se fijen en las negociaciones colectivas entre las dos partes, que pactan libremente las condiciones de trabajo. Lo que no es admisible, por ser una contradicción del sistema, es gran libertad para fijar los precios, por una parte, y por otra, control rígido, anulación de la libertad de los pactos colectivos.

En el conflicto entre el objetivo del pleno empleo y una mayor estabilidad de los precios, la opción es hoy a favor del pleno empleo. Esto quiere decir que es o puede ser tolerable un cierto nivel de inflación, si se logra incrementar el empleo, la creación de puestos de trabajo. Pero un grado de inflación por encima del 8 por 100 anualmente nos parece totalmente injustificado.