

ESTUDIOS

EN TORNO AL PROBLEMA DE LOS SALARIOS

LOS FACTORES DETERMINANTES DE UN ALZA DE SALARIOS

NOTA PRELIMINAR. El problema de sueldos y salarios, mientras una gran parte de la nación tenga que vivir honradamente de su trabajo, será perenne. Pero en las circunstancias económico-sociales de nuestra Patria, la cuestión reviste candente actualidad.

Tanto, que hay quien no se atreve a tratarla o resolverla, precisamente porque quema. Otros se han quemado ya—y no sólo las cejas en su estudio—pretendiendo zanjar cuestiones tan fundamentales con manidos tópicos obreristas o remedios de sociología barata. Por fortuna hay quienes han profundizado la cuestión y dado voces de alerta ante el nivel excesivamente bajo de nuestros salarios. Las reiteradas declaraciones de los señores ministros de Trabajo y Comercio dejan entrever la honda solicitud y preocupación del Gobierno en este punto.

Y, efectivamente, ¿a quién no interesarán cuestiones tan vitales como la insuficiente cuantía del salario frente a la carestía de la vida o el elevado alquiler de la vivienda? ¿Qué repercusiones tendría un alza de salarios sobre la subida de los precios, el paro obrero, la posición internacional de la peseta, las entradas y salidas del comercio exterior de España? Y, más generalmente, ¿cuál es la influencia del nivel de los salarios sobre el progreso económico y social de la nación?

Sería nuestro deseo estudiar detenidamente, a conciencia, algunos de estos puntos, para de esta manera aportar nuestro granito de arena a la solución de uno de los mayores problemas sociales que hoy tiene planteado España. Pero conscientes de la magnitud del tema, de la complejidad de sus ramificaciones económicas y de la real dificultad de su solución, renunciamos a ser breves. Preferimos que no pueda tachársenos de ligereza en el estudio, ni de anquilosamiento en la postura, ni de indecisión, y mucho menos de error, en nuestras soluciones.

En este primer artículo quisiéramos analizar cuáles son *de hecho* y observadas en lo posible *experimentalmente*, las causas o factores determinantes de un alza de salarios.

Se nos permitirá, para entrar en materia, una sencilla introducción, que estimamos de importancia.

Durante algunos años ardió la controversia, de si en un régimen de tipo socialista sería posible establecer un cálculo económico racional, es decir, si el jefe delegado de una empresa, o el ministro central de la economía colectivizada, podrían disponer de los elementos de cálculo necesarios para montar y dirigir sus negocios de una manera eficiente y rentable.

El profesor L. Von Mises, ante la práctica desaparición del sistema de precios en tal régimen, se inclinaba por la negativa. Pero fué curioso que no sólo le replicaron los doctrinarios socialistas, sino que autores de corte liberal contestaron a sus argumentos y demostraron, con aparato matemático, la perfecta posibilidad de tal cálculo.

Quiere ello decir que un acerbo común de leyes de Economía Pura es patrimonio de cualquier sistema, y que desde el punto de vista limitado de la *Producción*, podría no haber gran diferencia u oposición entre un régimen socialista o liberal.

La rivalidad entre los dos sistemas hay que buscarla del lado del *Reparto*, de la manera de hacer partícipe a la colectividad de los frutos del trabajo y la producción. Mejor todavía, la diferencia radicaría en la ruptura que el socialismo consagra entre esos dos momentos del proceso económico: la *Producción* y el *Reparto*.

En efecto, en una economía libre, de iniciativa privada, la *Producción* y *Reparto* van *esencialmente* unidos. Al mismo tiempo que el empresario, con el fin de combinarlos en su negocio, se provee de los medios o factores de producción—materias primas, maquinaria, capital, trabajo obrero—, determina la remuneración debida a los detentores de estos medios de producción. Basta un solo acto para decidir la combinación productiva y la paga remuneradora. Refiriéndonos al obrero, el precio del trabajo es a la vez el salario del trabajador.

Por el contrario, en un sistema socializado, la disociación de esos dos momentos no puede ser más completa. A la

dirección de la Producción se superpone la del Reparto, y consiguientemente la del Consumo. Es preciso que el Ministro Central de la economía colectivizada decrete dos leyes: por un lado ha de decidir la cantidad y calidad de bienes que hay que producir; y en esto será esclavo de imperativos económicos comunes; por otro, tendrá que determinar los criterios y modalidades del reparto de lo producido, que pueden muy bien no ser el dar a cada uno según su trabajo y sus méritos, sino según sus necesidades o su afinidad con el partido imperante.

Pues bien, esa íntima compenetración que en los sistemas de libre iniciativa se da entre la Producción, Reparto y consiguientemente Consumo, trae como consecuencia que las ganancias realizadas en una empresa por medio de la combinación productiva de los medios o factores de producción, puedan ser apropiadas:

O por el *consumidor*, si la calidad de los objetos producidos ha mejorado, o los *precios han bajado*.

O por los *poseedores* de los medios de producción, diferentes del trabajo, si el *precio de las materias primas*, o el *tanto por ciento* de los préstamos de capital, *sube* consiguientemente al incremento de la producción.

O por los *obreros*, si los *salarios marcan unos puntos de alza*.

O, en última, o primera instancia, que será lo más ordinario, por los *empresarios y propietarios de las empresas*.

Como lo hemos ya anunciado, hoy vamos a estudiar la tercera eventualidad, señalando cuáles son los factores determinantes de una alza de salarios.

Podríamos clasificar estos factores de la siguiente manera:

1.—*Negativos o neutros*, aquellos que no oponen resistencia a una progresiva elevación de los salarios.

2.—*Permisivos*, los que permiten o hacen posible esa elevación.

3.—*Positivos*, los que exigen o determinan esas posibilidades en el sentido específico del alza de salarios.

I.—Un factor negativo.

Aunque a primera vista pudiera parecer lo contrario, hay que considerar como negativo la relación del costo del factor trabajo al costo total de la empresa.

Uno podría pensar que a medida que el gasto invertido en la paga de los salarios fuera proporcionalmente menor con respecto a los gastos totales de la empresa, el empresario vería con menor dificultad la imposición de un alza de salarios. Y que, por el contrario, allí donde el elemento salario fuera el capítulo predominante en la serie de gastos, los patronos ofrecerían mayor resistencia a una modificación alzista de los salarios.

Sin embargo hay que reconocer que tal factor es más bien neutro, en el sentido de que influencia poco o nada la actitud de los empresarios.

El autor americano A. M. Ross (*Forces affecting the Interindustry Wage structure*, "Q. Jl. of Econ.", Mai, 1950) ofrece, al menos para el caso de la industria norteamericana, la comprobación estadística que aparece en el siguiente cuadro:

Proporción del costo del Trabajo al valor de los Productos, y aumentos experimentados por el salario horario de 1933-46.			
Grupos de Empresas	Costo del Trabajo %	% por término medio	Aumento de salario (centavos)
(A)	— del 15' %	7' 6 %	58' 0
(B)	15 — 19' %	16' 8 %	66' 4
(C)	20 — 24' %	22' 2 %	58' 2
(D)	25 y más %	34' 6 %	60' 2

Como observará el lector, Ross ha agrupado las empresas según el porcentaje que el costo del trabajo supone en los gastos totales, entrevisto a través de la proporción que guarda con el valor en venta de los productos. Y nos hace

ver cómo los aumentos de salarios no han guardado relación con ese porcentaje. Industrias de costo laboral reducido no han consentido aumentos de salarios. En cambio, otras de costo laboral enorme han elevado fácilmente y más el nivel de los salarios de su personal. La contundencia de los datos queda reforzada si nos fijamos en empresas o industrias determinadas. Así, en la industria del Tabaco, en que los costos de trabajo no suponen generalmente sino el 5,1 por 100, por la perfeccionada mecanización de los procesos, el alza experimentada por los salarios no fué sino de 53,7 centavos de dólar. En la fabricación de maquinaria industrial, los costos de trabajo llegan al 23,4, y en cambio los aumentos de salarios fueron de 65,1 centavos. En la construcción naval, las cifras respectivas fueron 31,6 por 100 y 77,6 centavos. Y en fin, en la industria que presenta mayor proporción en el costo del factor trabajo, hasta un 61,9 por 100, en las minas de carbón, el incremento de los salarios alcanzó la cifra de 89,4 centavos.

Se convence uno, pues, de que hay que buscar en otra parte la causa de esas variaciones y diferente actitud de los patronos frente al movimiento alcista de los salarios.

Veamos cuáles son los factores que hacen posible esa alza.

II.—Factores permisivos.

Naturalmente que el primero y principal hay que reponerlo en el aumento de la productividad y producción.

Producción, o cantidad total producida por una empresa, por una rama industrial, por la economía de toda la nación.

Productividad, o sea producción por hora de trabajo y obrero empleado.

Nadie podrá poner en duda la eficacia de este factor.

Si queremos facilitar los problemas del reparto—y el alza de salarios no es sino una modalidad—, no hay mejor camino que aumentar las cantidades que repartir.

Y si queremos que ese reparto tienda primordialmente a mejorar la suerte de la clase trabajadora, hasta ahora más

desamparada, el mejor medio será hacer su trabajo y jornada más productivos, y por lo mismo más merecedores de recompensa.

Con todo, permítasenos enumerar antes otro factor permisivo de índole muy particular. Porque aunque ni la producción, ni la productividad aumenten, podrían los obreros reivindicar y exigir aumentos de salarios, si el nivel de éstos era con anterioridad excesivamente bajo y aun quizás injusto. Hablando llanamente, si hasta entonces los obreros habían sido "explotados". Por nuestra parte definiríamos la "explotación obrera" como una situación tal, en que el obrero es remunerado con un salario inferior al que se establecería en la contrata si el mercado de trabajo (1) fuera un mercado perfecto, en cuyo caso el obrero sería pagado según su mérito, en relación con el valor de la productividad marginal de su trabajo.

Basados en esta definición, podemos fácilmente concluir que es muy posible la realidad de semejante explotación, ya que las circunstancias que hacen sumamente imperfecto el mercado de trabajo son numerosas y sobradamente conocidas: relativa inmovilidad del obrero en sus desplazamientos cuando quiere cambiar de oficio y de patrono; ignorancia de las posibilidades que encontraría en otras partes o pueblos; política patronal contraria al alza de salarios; amenaza de paro forzoso; temor de perder los derechos de antigüedad en la empresa, etc. Cercado por estos aros, el obrero puede, si se encuentra aislado, no protegido por una organización sindical, verse obligado a aceptar un salario inferior al que le correspondería económicamente y en justicia.

Que en múltiples casos históricos, las elevaciones de salarios hayan sido operadas sobre este margen de explotación obrera, no se le ocultará a nadie. Basta considerar la facilidad con que aun hoy día, muchos obreros son invitados a

(1) Excúsenos la impropiedad o peyorativismo del término—el hombre no se vende—en fuerza de lo aceptado del modismo. La aserción de que el salario, proporcional al mérito del obrero, debería ajustarse al valor de la productividad marginal de su trabajo, merecería un nuevo artículo, pues quizás sea la única concepción teóricamente exacta y moralmente justa.

trabajar en horas suplementarias a pesar de tener que ser pagados a un tanto superior en una o dos veces al de la jornada normal. ¿Por qué podría pagar el patrono por un trabajo igual o menor, debido al cansancio del obrero en las últimas horas del día, un precio mucho más elevado? (2).

Pero volvamos ya a la relación que presentan los aumentos de la producción y productividad con la posible elevación de los salarios. Podría parecer difícil el medir estadísticamente esta relación. Sin embargo, otro autor americano, J. W. Garbarino, trabajando sobre los abundantes datos que le proporciona la información estadística de las empresas e instancias gubernamentales de su país, ha dado de ella una comprobación por demás elegante y exacta. En un sencillo cuadro, ha ordenado el autor una serie de 34 Industrias y dado para cada una, en forma de índices, los incrementos de la productividad y los aumentos en el nivel de salarios. Comparando el "rango" (término de orden estadístico) que cada industria ocupa en las series de índices, llega a obtener que el coeficiente de correlación es de 0,60, sumamente satisfactorio para tal número de industrias comparadas. Y todavía subiría el valor de tal coeficiente a 0,71, si se excluyera la industria de la seda y del rayón, cuya productividad aumentó sin que se reflejara en un alza de salarios. No creemos necesario transcribir todos los datos presentados por J. W. Garbarino. Puede consultarlos el lector en su interesante artículo "A Theory of Interindustry Wage Structure Variation". Q. Jl. of Econ., Mai, 1950.

En presencia de estos datos, puede uno todavía preguntarse cuál ha sido el sentido de esa correlación, cuál de los dos ha sido el factor determinante; queremos decir, si el aumento de la productividad motivó el alza de los salarios, o si quizás el alza de los salarios fué la causa de que los obreros, mejor pagados, fueran más trabajadores y aumentara su productividad.

(2) No negaremos que en ello influye a veces el deseo de no tener parada durante horas y horas una maquinaria de elevadísimo coste, y de la que hay que sacar el mejor partido posible en los cortos años que puede durar su vida económica, antes de que deba ser sustituida por otras más eficientes aparecidas en el mercado o implantadas ya por industriales en competencia.

Quizás encontremos la respuesta en estas palabras de J. Dunlop: "Si los obreros son pagados a destajo, pueden apropiarse más fácilmente los pequeños aumentos de productividad, debidos a transformaciones secundarias en los métodos de trabajo. En cambio, parece que si los obreros son pagados a la hora, benefician más frecuentemente de elevaciones de salarios, debidas a mejoras técnicas más importantes." (J. Dunlop: "Productivity and Wage Structure" en *Income, Employment and Public Policy*, New York, 1948, págs. 348 ss.).

Palabras que, a nuestro parecer, pueden ser interpretadas de la manera siguiente: Las múltiples modalidades de la remuneración a destajo, a la pieza, estimulan la actividad del obrero, pues le hacen ver al ojo la recompensa de su esfuerzo. La perspectiva de una mayor ganancia aumenta su productividad. Este mismo ardor desplegado entonces en el trabajo es causa de los perfeccionamientos técnicos que los mismos obreros descubren e introducen para mejorar la marca precedentemente alcanzada.

En cambio, las grandes transformaciones técnicas son más independientes de la acción inmediata o de la ingeniosidad de los obreros. Han sido descubiertas más bien en los laboratorios de investigación de las empresas, Universidades o Gobiernos, son debidas a la imaginación de los inventores o ingenieros. Por lo mismo, los aumentos de productividad, originados por la implantación de estos nuevos métodos y que serán muchísimo mayores, pueden anteceder a la elevación de los salarios y aun ser su misma causa.

III.—*Factores positivos.*

Supongamos que hacemos el esfuerzo y logramos aumentar la productividad y producción. Nada ni nadie nos dice que el beneficio consiguiente va a recaer directamente en los obreros. Como insinuábamos en la introducción, es muy posible y probable que lo retenga para sí el empresario.

¿Cuáles son, pues, los factores que determinan que el obrero se apropie ese beneficio, mediante un alza del salario?

Podemos mencionar, al menos, cuatro:

a) La calificación profesional del trabajador. b) La expansión del volumen del empleo. c) El grado de sindicación de las fuerzas obreras, como exponente de su potencia de contratación (*el bargaining power, de la literatura inglesa*). d) La posición monopolística de las empresas en el mercado de sus productos.

a) *La calificación profesional del trabajador.* No se puede dudar: una mejor calificación profesional, la especialización en el oficio, puede originar aumentos de salarios. Quien siguiendo los cursos de una escuela nocturna se haya capacitado mejor, podrá exigir más cuantiosa remuneración. Puede suceder que esta mejor calificación sea efecto de la adopción por parte de la Empresa de un método nuevo de producción: quien no manejaba antes sino el pico, puede disponer ahora de una perforadora, estar al volante de una máquina, etc. Sin embargo, el resultado que sobre las cualidades profesionales de la masa obrera puede tener una modificación en los instrumentos de trabajo, es más bien lento. Debe pasar cierto tiempo hasta que la adopción del método por parte de la mayoría de los empresarios contribuya a constituir entre los obreros una categoría especial, que pueda prevalerse de su mayor calificación para exigir aumentos de salarios, o salarios diferenciales. El alza de los salarios seguirá por lo tanto con algún retraso a los aumentos de productividad alcanzados con la implantación de los nuevos métodos.

Si los obreros supieran, o, en las condiciones de forzada incultura en que se encuentran, pudieran saber las grandes posibilidades que el dominio y maestría de un oficio podía reportarles, quizás fueran más asiduos a los cursillos de formación profesional, quizás pusieran más empeño en colocar a sus hijos en las escuelas de aprendices y profesionales. Mucho se ha ganado en España en este punto, pero siendo todavía tanto lo que nos queda por hacer, no debemos darnos por satisfechos con lo logrado.

b) *La expansión del volumen del Empleo.* Este crecimiento del número de obreros ocupados en una empresa, en toda la nación, guarda relación con los aumentos de salarios y el auge de la productividad.

Dunlop afirma: "Es manifiesto que durante el ciclo vital de una industria, la productividad ha aumentado más y más rápidamente en los momentos en que el volumen del empleo se expansionaba más rápidamente." Y para confirmar su aserción se apoya en datos estadísticos. Aunque el ya citado autor Garbarino pone en duda su fuerza probativa, parece muy lógico suponer que en aquellas empresas o ramos industriales en las que la productividad o rendimiento por hora y obrero conoce mayores aumentos, los empresarios quieren forzar la producción, aprovechando la risueña perspectiva que el negocio ofrece. Asistiremos por lo mismo a una proliferación de tales empresas, con la consiguiente demanda de mano de obra y expansión del empleo. Demanda acrecida y expansión que no podrán menos de reflejarse en un alza de salarios, ya que los empresarios se harán competencia unos a otros en la contrata de los obreros necesarios. Esta misma expansión del empleo, que reabsorbe el paro quizás existente, rarifica y encarece la mano de obra.

c) *El grado de sindicación y las alzas de salarios.* La influencia de la acción sindical sobre el alza de salarios es indiscutible, en aquellos países en los que el Estado no se ha arrogado la exclusiva en la fijación de los salarios. Si hicieran falta pruebas, bastaría considerar cómo la mejora del nivel de vida de las clases trabajadoras ha ido a una con el desenvolvimiento del sindicalismo. Como comenta el autor americano Lester: "De los escritos contemporáneos y de los datos estadísticos recogidos, se deduce con evidencia que los obreros estuvieron muy lejos de poder apropiarse los frutos del aumento de producción en las primeras décadas de la revolución industrial." (*Economics of Labor*, New York, 1949, pág. 64.) Efectivamente, tan sólo alrededor de 1860 se deja sentir en casi todos los países industrializados el alza de los salarios nominales—el dinero

contante y sonante que el obrero percibe—, y eso sin que siempre se acompañe de una mejora en el salario real—lo que el obrero puede comprar con el salario nominal percibido—. La concordancia de esa fecha con el nacimiento de las primeras organizaciones sindicales obreras es notoria. Caigamos además en la cuenta de que el bajo nivel de los salarios entonces conocido, ofrecía buen pábulo a las primeras reivindicaciones sindicales.

Hoy día en que en los países de sindicación más potente y mejor organizada, el nivel de vida del trabajador es relativamente elevado, podemos observar cómo la lucha sindical por el alza de salarios se reduce a debates por unos céntimos de mejora. Los márgenes de discusión se estrechan más y más. Pero, en cambio, el sindicato, una vez asegurado el campo del salario, tiene y se busca otros cometidos, culturales y deportivos, pero sobre todo de representación obrera en los organismos profesionales y económicos, tanto nacionales como internacionales.

d) *La posición monopolística de las empresas en el mercado de sus productos.* Nos conviene poner aquí de relieve la oposición que se puede manifestar entre las ganancias de la clase obrera, como trabajadora, beneficiaria de un salario, y en cuanto consumidora de los productos elaborados con su trabajo. El obrero, en cuanto consumidor, saldría beneficiado de un descenso en los precios, consecuente a la mejora de la productividad y aumento de la producción. Pero esta baja de precios, que roye el beneficio del empresario, no dispone a éste favorablemente para la concesión de una elevación de los salarios. Por el contrario, si el empresario, al aumentar la productividad y producción de su empresa, tiene la posibilidad de mantener los precios al nivel precedentemente alcanzado, haría más fácilmente partícipes a sus obreros de las ganancias conseguidas, consintiendo una elevación de los salarios.

Ahora bien, de todos es sabido cómo los empresarios tienden a practicar una política de estabilidad de precios, cuando no pueden subirlos. Frecuentemente se han obligado por acuerdo mutuo. A veces, aun pudiendo bajarlos,

no se atreven, por el miedo de provocar una competencia desleal entre productores. En el mismo sentido obra el temor de perder la clientela el día en que hiciera falta subir de nuevo los precios. La prudencia les ha enseñado, que los grandes beneficios a corto plazo, pueden desbaratar las moderadas ganancias de más larga duración. De ahí que aun en regímenes más o menos competitivos, la política de estabilidad de precios sea de regla.

Hay con todo una circunstancia que puede hacer esta política más estable todavía, y es la condición oligopolística de la empresa en el mercado de sus productos. Dos o tres grandes empresas, monopolizando casi todo el mercado, pueden influir y determinar a su gusto el nivel de precios.

Pues bien, lo que ahora nos interesa saber es si hay alguna relación entre esa posición monopolizadora del mercado y las alzas de los salarios.

Los dos autores citados, Ross y Garbarino, han estudiado estadísticamente la cuestión y responden categóricamente por la afirmativa.

Ross examina cuáles son las industrias que entre los años 1933 y 1946 han conocido mayores y menores aumentos de salarios, y forma con ellas dos grupos. En el primero de 11 industrias, en las que los salarios han aumentado de más de 66 centavos de dólar a la hora, se hallan catalogadas las que podríamos llamar grandes industrias: Altos Hornos, Construcciones Navales, Industria del Automóvil, Material ferroviario, cuya posición monopolística en el mercado no deja lugar a duda. Por el contrario, en el segundo grupo, formado por las industrias cuyo aumento de salarios no alcanzó sino la cifra de 54 centavos, se hallan 12 industrias de la manufactura, en especial textil o de la alimentación, cuyo mercado es más bien competitivo.

Garbarino por su parte aplica muy ingeniosamente el método de la correlación. Como exponente de la posición oligopolística de las industrias, adopta el grado de concentración de las empresas, es decir, para las 34 industrias consideradas, se fija en el porcentaje que las cuatro mayores

empresas del ramo representan con respecto a la producción total. Y una vez establecidas las series, según ese porcentaje, y según los aumentos de salarios consentidos, evalúa el coeficiente de relación mutua, obteniendo un valor de 0,67, que se elevaría a 0,75 si se prescindiera de la industria del Coke que no sigue la pauta general. La correlación es, pues, manifiesta.

IV.—*La combinación de los diversos factores.*

Hemos examinado así las principales variables que pueden determinar un alza de salarios. Pero lo hemos hecho estudiando la influencia de cada factor aisladamente, cuando es bien notorio que muchas de esas variables se interfieren mutuamente. Cuántas veces, por ejemplo, la presión ejercida por las fuerzas sindicales en orden a una mejora de los salarios, no ha sido el origen de un movimiento de concentración de empresas o de acuerdo entre los empresarios para la fijación de los precios de venta en el mercado. Es también cierto que allí donde la sindicación no es obligatoria legalmente, se opera con más facilidad en las grandes industrias. Si las mejoras en los medios técnicos de trabajo favorecen la calificación profesional y el alza de salarios, pueden sin embargo traer consigo una reducción en el volumen del personal empleado, etc.

Quizás se pueda afirmar con verdad, que la variable fundamental es el aumento de la productividad y producción, corroborada especialmente por la posición monopolística de las empresas y la sindicación obrera, y de una manera subsidiaria, por las variaciones en el volumen del empleo.

Conclusión.

Si el lector ha tenido la amabilidad de seguir nuestra exposición, habrá llegado a la conclusión de la mutua interdependencia de los fenómenos sociales y económicos, y se habrá percatado quizás de la complejidad de una cuestión

al parecer sencilla. El problema del salario, fuente de *gastos* para el patrono y de *ingresos* para el trabajador, extiende sus ramificaciones por muchos dominios. Son múltiples las fuerzas que se afrontan en la determinación de su nivel. Caigamos, pues, en la cuenta de que las consecuencias de un alza o baja de salarios son demasiado importantes para pretender zanjar la cuestión de un plumazo indiscreto.

En el próximo artículo estudiaremos, Dios mediante, la relación entre la productividad y producción con los salarios y discutiremos la disyuntiva de: Alza de salarios o Baja de precios.

MANUEL PERNAUT.