
SALARIOS, BENEFICIO Y EMPLEO

Alvaro Espina

análisis y debate



4

No resulta desproporcionado afirmar que, hasta la firma del Acuerdo Nacional sobre Empleo el verano pasado, el debate económico durante el período de la transición política ha estado dominado por la cuestión de los salarios. En una etapa en que la tasa de desempleo se ha multiplicado por tres, colocándose a la cabeza de las europeas, parecería más bien que el paro y no los salarios hubiera debido merecer una atención preferente. Pero desde los inicios de la industrialización capitalista, la derecha económica ha recurrido casi siempre en tiempo de crisis a interpretaciones según las cuales los altos niveles de salarios son la causa determinante del paro. La doctrina del «Fondo de salarios» fue la forma que adoptó esta idea a mediados del siglo XIX. Su corolario era aplastante:

«... es evidente que el promedio de los salarios monetarios no puede incrementarse a menos que, o bien se aumente el capital circulante, o el número de asalariados disminuya»¹.

Y como ese capital circulante o fondo de salarios se consideraba dado para cada momento determinado, los incrementos de salarios se traducían en elevaciones de la población desempleada o viceversa.

Una posición similar se sostenía en los medios académicos ortodoxos durante la crisis que siguió a 1929, en el sentido de que una caída de salarios produciría un rápido descenso del desempleo, debido a sus repercusiones positivas sobre los márgenes de beneficio, la inversión y el crecimiento del producto. La respuesta de Keynes fue contundente y heterodoxa: una caída de salarios supone una inmediata caída de precios, por lo que el efecto estimulante sobre la inversión resulta nulo ².

Pero la argumentación más usada en los medios empresariales españoles durante el pasado quinquenio ha estado, desde luego, mucho más próxima al enfoque del fondo de salarios que al keynesiano. ¿Quiere esto decir que lo que subyace a unas y otras posiciones son meramente opciones ideológicas apriorísticas, sin ningún apoyo en la situación ni en las necesidades reales de la economía?

Para responder a esta pregunta creo conveniente revisar brevemente los principales nexos entre nivel de salarios y empleo.

Salarios y costes.

En primer lugar, contemplando las cosas desde el lado de la oferta, resulta obvio que los pagos por salarios constituyen un elemento determinante del coste de producción, por lo que cabe esperar que los movimientos alcistas en el nivel de salarios tengan su impacto sobre los precios, si la situación de los mercados es tal que permite trasladar a éstos las elevaciones de costes. Si tal situación no se produce —cual suele ser el caso en el sector competitivo de la economía en tiempos de crisis—, las elevaciones de costes han de ser absorbidas por el excedente empresarial. Y, como una parte de este excedente se emplea para financiar la inversión, ésta se resentirá también, a menos que se eleve el grado de frugalidad de los capitalistas y mantengan la inversión a expensas de su nivel de consumo. Circunstancia ésta bastante improbable, debido a la escasa elasticidad de la demanda de consumo de los capitalistas a corto plazo. A no ser que se decida penalizar este consumo vía impuestos y se utilice el ahorro así obtenido para mantener la inversión.

No hay objeciones que hacer a un razonamiento de este tipo ³, a condición de que se hable de elevaciones de los salarios *reales* en el sentido que los clásicos dieron a este concepto; esto es, elevaciones de salarios monetarios en ausencia de movimientos en los precios (o, en caso de que los haya, descontando el efecto inflacionista), y *por encima* de las variaciones en la productividad del trabajo ⁴. En la terminología actual este concepto es equivalente al de costes laborales por unidad de producto a precios constantes.

Pero no es así como se suele razonar cuando se discute entre nosotros sobre salarios y empleo, sino que se prefiere hablar de crecimiento del poder adquisitivo de los salarios nominales como si, por sí mismo, ese crecimiento explicase variaciones en la distribución del valor añadido, lo que es falso. Por eso decíamos antes que se había puesto de moda la teoría del fondo de salarios, que concebía el salario como un capital *adelantado* (ex ante) y eliminaba toda referencia a la producción ampliada de ese capital en el transcurso del proceso de producción (ex post). No es extraño, por ello, que las cifras que frecuentemente se manejan resulten escandalosas y faltas de cualquier credibilidad.

No hace falta manejar cifras falseadas para establecer que el nivel de remuneración por asalariado, como proporción de la productividad por ocupado (medidos ambos a precios constantes), alcanzó su máximo en España a la altura de 1975. El desnivel era aproximadamente de un 11 por ciento respecto a la proporción existente en 1964. Sin embargo, ese desnivel no era superior al que en promedio se había alcanzado en la CEE (un 11 % también), aunque sí lo era respecto al de Estados Unidos y Japón (un 4 %). Existe hoy práctica unanimidad en el juicio acerca de que esos desniveles fueron posibles en las economías occidentales gracias a la fuerte presión sobre los recursos no renovables, y a la mejora en la relación real de intercambio entre estos países y los subdesarrollados, abastecedores de los mismos.

Pero cuando esta situación cambió bruscamente y las relaciones de intercambio se deterioraron, se puso de manifiesto la necesidad de reabsorber aquellos niveles. Es entonces cuando se produjo un retraso en el ajuste español que amenazó la estabilidad de nuestro sistema económico. En efecto, en 1979 Japón había recuperado un nivel de remuneración real por unidad de «output» un punto y medio por debajo del de 1964; Estados Unidos y la CEE habían reducido sus desniveles a la mitad de los de 1975 (2 y 6 %, respectivamente), mientras que España apenas lo había rebajado en un quinto (era en 1979 un 9 % superior al de 1964).

Desde 1979, sin embargo, la situación relativa ha cambiado profundamente. La negociación colectiva estructurada por los dos AMI ha permitido en España mantener hasta 1981 el poder adquisitivo por asalariado, pese a la creencia generalizada de entonces, según la cual revisar los salarios nominales con referencia a la inflación esperada constituía de hecho una reducción de salarios reales. Pero la puesta en práctica de los mecanismos de remuneración por productividad, establecidos en aquellos mismos acuerdos, se ha retrasado en la práctica, y ello ha supuesto una reabsorción de más de dos puntos por año en aquel desnivel, de modo que en ese año de 1981 no llegaba a cuatro puntos porcentuales. Mientras tanto Estados Unidos recuperaba el nivel de paridad de 1964, Japón alcanzaba un nivel seis puntos por debajo del mismo y la CEE retornaba a unos desequilibrios similares a los de 1975.

La pérdida de dos puntos en el poder adquisitivo de los asalariados —pactada en el ANE a cambio de objetivos de empleo y protección al desempleo—, además de las mejoras de productividad, que probablemente no pasarán a salarios⁵, están permitiendo, durante 1982, recuperar un nivel de costes reales del trabajo por unidad de producto equivalente al de 1964. En consecuencia, no cabe hoy afirmar que la sangría de puestos de trabajo que sufre la economía española, en caso de que esta sangría prosiguiese, se deba al crecimiento de los «salarios reales» (en el sentido clásico).

Otra de las causas aducidas para explicar la escasa demanda de trabajo de nuestra economía desde el lado de la oferta se refiere a la existencia de unos precios relativos de los factores de producción (sustancialmente capital y trabajo) que desincentivan el uso de trabajo en favor del de capital. La idea de base, tal como se formula, se parece mucho a la de los «coeficientes técnicos variables», introducida por Walras en 1896, según la cual los factores se utilizan en proporciones que dependen de los respectivos precios de los servicios productivos que rinden. Tal idea, aplicada a un contexto económico con tasas de inflación crecientes y en el que la remuneración de los ahorros se erosionaba rápidamente, podría servir para explicar algunas de las pasadas reticencias respecto a la contratación de trabajo. En efecto, frente a ese deterioro del coste real del dinero, el coste del trabajo estaba prácticamente indiciado frente a la inflación. Además, la empresa descontaba el posible coste de ajuste del trabajo en caso de crisis, como parte del coste del volumen de trabajo actual (de ahí que se hablase del trabajo como un factor

cuasi-fijo, para diferenciar las dificultades del ajuste: mínimas en los factores variables como materias primas, etc., y máximas en los factores fijos, como la planta instalada). Tales circunstancias pueden explicar la convicción —todavía muy extendida— de que a mayor grado de mecanización corresponde una mayor rentabilidad.

Pero en los últimos tres fenómenos han venido a modificar bruscamente aquella situación, además de los cambios en el proceso de la negociación salarial ya señalados, y de la mayor flexibilidad en las fórmulas de contratación laboral de nuevos trabajadores:

a) Los ahorradores parecen haber aprendido la lección y demandan una remuneración de su ahorro acorde con las expectativas inflacionistas. Esto opera sobre todo en los grandes mercados internacionales del dinero y el fenómeno se expande cual mancha de aceite. La adopción de hipótesis en el análisis macroeconómico, que postulan la formación de expectativas racionales⁶, responde a esos cambios. Los tipos de interés tienden, por tanto, a indicarse con referencia al futuro de la inflación, por lo que desfases como los observados en el pasado no es probable que vuelvan a ocurrir. El hecho coloca a la inflación como una de las variables cruciales para el crecimiento, con la salvedad de que la autonomía nacional sale muy mal parada de estos cambios.

b) Multiplicando los efectos de este proceso aparecen las políticas monetarias draconianas, utilizadas como instrumento para cercenar la inflación. Está todavía por ver si tales políticas cumplen el objetivo señalado, antes de acabar con las respectivas economías. Pero por el momento su efecto se deja sentir con toda contundencia sobre el precio del dinero. En Estados Unidos el tratamiento consiste en acompañar las restricciones monetarias con políticas fiscales y de gasto público tendentes a redistribuir regresivamente la renta (reducciones de impuestos y de transferencias sociales), a lo que se denomina «política de oferta». La inspiración de estas políticas parece extraída de un manual de política keynesiana, sólo que haciendo en cada caso lo contrario de lo que prescribe el manual⁷. De Keynes se criticó su inclinación a *épater le bourgeois*. Lo menos que puede decirse de los economistas de la oferta es que propenden más bien a *épater le sans-coulotte*. En lo que Washington no ha abandonado todavía el keynesianismo es en la política anticíclica de déficit presupuestario, «aunque sea para hacer que la gente cave hoyos», con la salvedad de que los hoyos se cavarán con sofisticados misiles, y se encubre así una política de subvenciones a la investigación de las empresas privadas. Pero esta reminiscencia de la política de manejo de la demanda no es imputable a los nuevos consejeros. Lo que todavía no se puede discernir es en qué proporción es responsable este déficit «keynesiano» (con las perspectivas inflacionistas que comporta) de las altas tasas de interés vigente y en qué proporción lo es la práctica monetaria.

En España, el señor Abril Martorell se adelantó un año (1979) en la aplicación de las fórmulas monetarias, de modo que nuestros tipos de interés se elevaron primero a causa de la política monetaria interna y, más tarde, por causa de la americana, que arrastró a los tipos de interés europeos.

Estos altos tipos de interés, sin embargo, lo son del dinero a corto plazo, mientras que los que resultan relevantes para la inversión en capital fijo son los tipos de interés a largo plazo⁸, y, en consecuencia, son éstos los que importan para comparar precios relativos. Este problema se considerará a continuación, pero cabe pensar que en las circunstancias de incertidumbre en que se mueve actualmente la economía es probable que el brusco crecimiento de los tipos a corto se haya tomado como indicador de lo que ocurra a más largo plazo, por lo que tales cambios han contribuido adicionalmente a invertir el desequilibrio de precios relativos del período anterior.

c) La brusca elevación de los precios de la energía durante el pasado decenio ha

supuesto, además, un cambio profundo en los precios relativos de este factor respecto a los restantes. Las tasas de beneficio esperadas para equipos productivos con alta intensidad de uso de energía (la mayoría de las existentes) ha caído paralelamente. Ello trae de nuevo a la actualidad un debate relativamente reciente, pero ya clásico: el de la valoración del capital. Si, como sostiene la parte heterodoxa, la cantidad de capital existente en cada momento debe medirse capitalizando la tasa de rendimiento esperado del mismo para todo el período de su vida útil, el descenso de esa tasa y el acortamiento del período de cómputo debe de haberse traducido en una brusca contracción de la cantidad de capital ⁹. De aceptarse esta interpretación, lo ocurrido en todas las bolsas occidentales durante los últimos años sería fácil de interpretar. La caída de cotizaciones no sería otra cosa que la regularización del precio de mercado de los títulos de propiedad del capital al nuevo valor de éste. Pero tal cambio implica una drástica reducción del capital instalado (que se ha denominado «achatarramiento del capital» debido a la aceleración de su obsolescencia), lo que permite pensar que —a poco que se reanude el crecimiento de la actividad económica— la demanda de nuevo equipo y de fondos para financiarlo se elevará. La consecuencia obvia es una tendencia hacia la persistencia de altos tipos de interés a medio y largo plazo, debidos no ya a la oferta de dinero (políticas monetarias, transferencia de recursos a los países productores de petróleo, etc.), sino a la demanda del mismo para inversión.

No es probable, por tanto, que en el futuro vayan a presentarse problemas de precios relativos que desincentiven el uso del factor trabajo, a la vista de las tendencias más recientes observadas en los precios de uno y otro factor. Aunque este proceso se vea en parte compensado por la introducción de una tecnología ahorradora de trabajo ¹⁰ —que se encuentra asociada a la aplicación de la informática en amplios campos de la producción de bienes y servicios—, no es previsible que lo sea hasta el punto de invertir la tendencia hacia la escasez de capital, ni mucho menos hasta contrarrestar los efectos descritos anteriormente. Consecuentemente, esas nuevas tecnologías se introducirían sin un alto grado de mecanización.

Si algo apunta con claridad es precisamente el alto nivel de los tipos de interés, capaz por sí solo de detener cualquier proyecto de inversión, al menos hasta que la tasa de beneficios esperada se reponga. En muchas ocasiones es a la tasa de beneficios esperada a lo que se refieren inconscientemente (o con toda intencionalidad, pero este hecho no modifica el razonamiento) quienes hablan hoy de altos salarios, encubriendo el argumento con apelaciones a conceptos tales como el de paro neoclásico (voluntario). La trastienda de todo ello es bien simple y podría resumirse así: «Si existe escasez de capital y abundancia de trabajo, ¿por qué no repartir los fondos de capital variable disponible entre los demandantes de empleo, reduciendo los salarios vigentes? Con ello, si la oferta de horas por empleado (la jornada) no varía, ni tampoco lo hace la productividad-hora, se elevaría la tasa de beneficio y, con ella, el capital disponible». Pero esto es justamente volver al mismo punto del comienzo: la teoría del fondo de salarios. A tal propuesta cabría replicar, ¿quién comprará los bienes y servicios producidos por una economía de tal naturaleza? Pero esto es entrar ya en las consideraciones sobre salarios, beneficios y empleo por el lado de la demanda.

Salarios y demanda agregada.

Y aquí cabe volver a la argumentación de Keynes y Kalecki, ya que no es ni siquiera concebible que, tras una caída en el poder adquisitivo del salario por persona, se produzca una expansión de la contratación. A lo más que podría llegarse con ésta es a un

mantenimiento de la demanda de consumo agregada, incapaz por sí misma de dar salida al incremento de la producción derivado de aquella hipotética expansión del empleo. Tampoco hay ninguna razón para pensar que en semejantes circunstancias se relance la inversión, de modo tal que se incremente por esa vía la demanda agregada, sino todo lo contrario. Y si los agentes económicos ajustan su actuación a expectativas racionales, no incurrirán en el despropósito de elevar la producción y reducir proporcionalmente los precios. Más bien ajustarán a la baja las cantidades producidas y se conseguirá una situación de equilibrio con menor volumen de empleo. Lo ocurrido con la aplicación del ANE es una muestra de ello. Si la demanda agregada ha podido mantenerse es gracias a la elevación de las transferencias por desempleo y al crecimiento de la inversión pública, incluidos en el propio acuerdo. Y también, en parte, lo que resulta más relevante, gracias a la mejoría de la balanza comercial.

En este punto parece conveniente reflexionar acerca de la influencia del sector exterior sobre la demanda agregada, la producción y el empleo. La importancia dada a este aspecto en la mayoría de los modelos razonan sobre sistemas de economías cerradas, y sólo al final amplían sus conclusiones al supuesto de economías abiertas. Ello no se corresponde con la importancia que el sector exterior tiene en las economías actuales ni con las circunstancias y factores que influyen sobre la crisis presente.

Esto no habría sucedido si los trabajos de Kalecki hubieran tenido una mayor acogida en la reflexión teórica de los últimos decenios. La similitud de sus ideas con las keynesianas ha sido reiteradamente señalada. Pero existe una diferencia notable: Kalecki otorgó desde el comienzo máxima atención al excedente de la balanza comercial como motor de una expansión de la demanda, de efectos perdurables. Es más, Kalecki analiza los efectos de los déficits gubernamentales como una extensión de su análisis del excedente exterior, hasta el punto de que denomina a ese déficit *exportaciones internas*. Y, lo que puede parecer chocante a estas alturas, colocó desde el principio límites a las políticas gubernamentales de regulación de la demanda precisamente en los desequilibrios inducidos sobre la balanza externa.

Merece la pena reproducir aquí alguno de los párrafos incluidos por Kalecki en su artículo «Sobre el comercio exterior y las *exportaciones internas*», publicado en 1933 ¹¹:

«Cuando se estimula el alza por medio de las *exportaciones internas* se produce un aumento de las importaciones... Como no hay razón alguna para que se produzca un incremento simultáneo de las exportaciones, resulta que las *exportaciones internas* van acompañadas por un empeoramiento de la balanza comercial... [La] aptitud de las *exportaciones internas* para estimular la fase de alza tiene un límite: la producción agregada no puede alcanzar el nivel en el cual las importaciones indispensables sean superiores al nivel máximo de importaciones obtenibles por medio [del incremento de exportaciones producido por]... la devaluación [que acompaña al desequilibrio de la balanza, bien por las presiones sobre el mercado de divisas, bien por decisión gubernamental ante la pérdida de las mismas]. Esto puede conducir, como de hecho sucede a menudo, a una situación en la que el auge provocado por las *exportaciones internas* no entraña la plena utilización del capital ocioso, como consecuencia de la escasez de bienes extranjeros (especialmente materias primas), que son factores complementarios indispensables. Cuanto mayor sea la dependencia de una economía en las importaciones y cuanto más difícil le sea expansionar sus exportaciones por medio de la depreciación (debido, por ejemplo, a la elevación de los aranceles por parte de otros países), tanto más pronto alcanzará su punto máximo el auge engendrado por las *exportaciones internas*.

Frente a estos inconvenientes y

«... en el caso de que el alza sea estimulada por el excedente del comercio exterior, la tensión en la balanza de pagos, que acompañaba a las *exportaciones internas* desde el principio, sólo aparece cuando la inversión alcanza un nivel varias veces superior a dicho excedente, es decir, en una etapa considerable mejora de la situación económica, que no envuelve dificultades en la balanza de pagos, se produzca una entrada de capital extranjero [por causa de la elevación de la tasa de beneficio en el interior]. Si este flujo de capital extranjero es permanente, tampoco habrá tensión en la balanza de pagos en una etapa posterior. Queda claro, pues, cuáles son las ventajas de estimular el alza por medio del excedente del comercio exterior».

Y finalmente:

«Vale la pena añadir que el alza *natural*, basada en el incremento automático de la actividad inversora, no goza de esas ventajas, y que, si no hay un aflujo de capital extranjero, puede encontrarse con las mismas dificultades en la balanza de pagos que el alza basada en las *exportaciones internas*.»

Y si todo esto parecía importante en 1933, ¡cuánta mayor relevancia no ofrecerá en estos últimos años! Celso Furtado ha señalado recientemente entre nosotros la característica más destacada de las economías industriales en la segunda mitad del siglo XX: la transnacionalización¹². Furtado habla de que «la elasticidad-renta de la demanda de importaciones, que en muchos países industriales había sido inferior a la unidad en la fase anterior de desarrollo, aumentó por todas partes, alcanzando con frecuencia su coeficiente el valor de 1,5». No es extraño, pues, que el margen de maniobra para las políticas nacionales de regulación de la demanda se redujese drásticamente. Mientras las tensiones sobre las balanzas de los países industriales pudieron reducirse, gracias al deterioro de la relación real de intercambio de los países exportadores de materias primas, el fenómeno, aunque latente, no apareció como problema acuciante. Pero a partir de 1973 el impacto depresivo del déficit por cuenta corriente en los países importadores —tanto mayor cuanto mayor dependencia soportase cada país— se hizo sentir con toda nitidez y dio al traste con cualquier posibilidad de apelar de nuevo a la política expansiva de las *exportaciones internas*. Su reflejo en los debates teóricos ha sido el inmediato rechazo de la «economía de la demanda» y el contraataque de los «economistas de la oferta». Traducido a la política económica práctica, ello supone un desplazamiento desde posiciones tímidamente intervencionistas, respecto a la acción del Estado sobre la economía, a otras que sostienen el más recalcitrante rechazo a cualquier clase de intervención¹³. Pero ambas se mantienen ancladas en posiciones ortodoxas y firmemente liberales, lo que a veces tiende a olvidarse. Desde mi punto de vista, la amplia y rápida aceptación de las implicaciones políticas del pensamiento keynesiano se debió, sobre todo, a la fácil autonomía de acción que sus recomendaciones permitían a la actuación gubernamental, dentro de esa ortodoxia liberal que Keynes nunca abandonó. Estas políticas keynesianas de regulación de la demanda agregada convenían también al sector productivo de las grandes corporaciones industriales —al que Galbraith llamó «sector planificado»—, cuya programación requiere un cierto grado de certidumbre para garantizar la rentabilidad de las fuertes magnitudes de capital invertido. El contraataque actual responde más bien a los intereses de las corporaciones financieras, defensoras permanentes de la ortodoxia de cuentas saneadas. El alineamiento de unas y otras respecto a la «reaganomía» es bien patente, y no sólo en los Estados Unidos.

El planteamiento de Kalecki, en cambio, libre de tales escrúpulos respecto a la ortodoxia, consiste en una actuación combinada sobre la demanda global y sobre la oferta (para incrementar la competitividad, lo que permite sostener la demanda exterior). Su rechazo por parte de las principales corrientes de pensamiento económico se debe, a mi modo de ver, no tanto a su inspiración en la tradición marxista, como a su apelación implícita a una actuación directa del Estado, coordinada con las actuaciones privadas a través de cierto tipo de planificación. Esto es, a su defensa firme de la economía mixta. No se trata, por tanto, de rechazar el manejo de la demanda agregada, sino de dirigirla por una senda de equilibrio respecto al comercio exterior. Y ello no puede dejar de afectar al modelo de crecimiento que se elija, ni al patrón de relaciones económicas internacionales vigente.

De hecho Kalecki proporciona también el multiplicador del impacto expansivo que produce el excedente de la balanza sobre la renta. Este multiplicador resulta ser similar al de Kahn, tanto en su concepción como en órdenes de magnitud: es la inversa de la participación relativa de los beneficios en la producción agregada¹⁴ y puede aplicarse tanto a una situación de superávit como de déficit. A título de ejemplo, en 1973 los valores del multiplicador kaleckiano para los países industriales variarían desde el 3,1 para la CEE o el 3,2 para Estados Unidos hasta el 4,9 para Japón o el 5,2 para España¹⁵. Estos multiplicadores no eran sustancialmente distintos en 1979, cuando se produjo el segundo «shock» petrolífero. Aplicando estos valores al diferencial de las facturas de petróleo de cada país producido en esos años, pueden apreciarse las diversas intensidades del impacto regresivo del mismo fenómeno sobre diferentes áreas.

El multiplicador es el mismo para las *exportaciones internas* —o para las fases de alza *natural* provocadas por la expansión autónoma de las inversiones—, pero sus efectos saludables se ven limitados por la elasticidad renta de las importaciones y por la capacidad de cada país para soportar las tensiones de la balanza corriente (nivel de reservas, situación del comercio internacional y del propio país como importador o exportador neto de capitales, etc.). En todo caso resulta claro que la apelación a políticas expansivas internas sólo resulta aconsejable si —y en la medida que— la balanza de pagos es capaz de soportarlo, o si es posible actuar conjuntamente sobre la demanda de exportaciones.

Por todo ello, no tendría que resultar demasiado exótico aplicar el apelativo de paro kaleckiano al producido por los dos «shock» del petróleo y en general por los desequilibrios de las balanzas comerciales. Un paro que no es susceptible de ser absorbido por los avances autónomos de la inversión durante fases de alza *naturales*, ni por actuaciones desequilibradas de los gobiernos mediante políticas expansivas, cuyo margen de maniobra se encuentra anulado desde sus comienzos¹⁶.

Y ¿cómo actuar sobre la demanda de exportaciones o sobre los saldos de la balanza de capitales? ¿Cabe pensar de nuevo tan sólo en políticas de oferta que actúen exclusivamente sobre los costes? Si fuera así y la tendencia a la transnacionalización prosiguiese (lo que, en cualquier caso, es una imperiosa necesidad para la economía española), los instrumentos de actuación serían extremadamente limitados. Celso Furtado ha señalado recientemente: «En la medida que avanza esa internacionalización, el cálculo de costes tiende a circunscribirse al precio de la mano de obra y a los impuestos. La significación de modificaciones en la tasa de cambio se limita al impacto que pueda tener sobre esos dos parámetros»¹⁷.

El problema de este tipo de políticas proviene de la contracción de la demanda de consumo interior que producen. Si, para mejorar la competitividad externa de los pro-

ductos manufacturados, se reduce el poder adquisitivo de los salarios del país sin otras actuaciones compensadoras, la consecuencia inmediata es una caída de la demanda global, ya que la mejora de la demanda de exportaciones no logra compensar la caída de la demanda interna, La elasticidad-precio de las exportaciones en tiempos de dificultades en los mercados internacionales no suele ser muy alta y está sujeta a múltiples incertidumbres. Además, la caída de los precios interiores tampoco iguala a la de salarios, ya que de otro modo el poder adquisitivo interno de éstos se mantendría.

¿Qué opción adoptar, pues, entre el Escila de mejorar la oferta y el Caribdis de la caída de la demanda?:

a) En primer lugar, dotar de un mínimo de coherencia a la política económica. La experiencia española del año 1979 debería pasar a los manuales como caso para estudio de los errores que nunca deben cometerse. Con los costes laborales unitarios interiores de la industria creciendo a un ritmo del 17 %, y sus precios haciéndolo aún por encima, frente al 7 % de la CEE y Estados Unidos, o al -2,5 del Japón, no se puede practicar una política monetaria interna y de tipo de cambio que conduzcan a apreciaciones de la peseta del 5 % respecto a las monedas de la CEE, del 12 % respecto al dólar y del 16 % respecto al yen. Con ello sólo se logra cavar un foso en la competitividad, de dimensiones difícilmente recuperables (15 % respecto a la CEE, 22 % respecto a Estados Unidos y 35 % respecto a Japón. Todo ello con relación a las posiciones de 1978). Tres años, dos AMIS y un ANE ha costado tapar ese desnivel, y mientras tanto la política económica interna se encontraba en situación de absoluta impotencia para actuar sobre la demanda, con el desempleo escalando cotas increíbles. Al país le han resultado caras las tempranas aficiones monetaristas del señor Abril Martorell.

b) En segundo lugar, ampliando la esfera de los intercambios económicos internacionales de España. Esta política requiere un giro en nuestra estrategia comercial, ya que las áreas tradicionales no permitirían seguramente más que una consolidación o, a lo sumo, una tímida expansión. El espacio crucial va a estar —si no lo está ya— en los países en vías de desarrollo. Y no cabe allí, en estos tiempos, colocar excedentes ni confiar demasiado en intercambios desequilibrados. Los acuerdos de desarrollo, la colaboración en el proceso de industrialización y en el de modernización agraria, el apoyo a la comercialización mediante circuitos triangulares y otros sistemas que ya hoy están siendo practicados, son los mecanismos principales para realizar estos cometidos. Con ello puede lograrse, además, apoyar los programas de desarrollo de nuestras propias áreas deprimidas internas¹⁸. Pero tal política exige un esfuerzo coordinado de todas las energías del país, tanto en el sector público como en el privado. E implica también la puesta en práctica de políticas culturales y educativas, de prioridades en la investigación y desarrollo de tecnologías, de intercambios formativos y, en suma, el rediseño de toda nuestra política de intercambios internacionales. Y la aplicación a la misma de una filosofía más próxima a la del truncado diálogo Norte-Sur que a la de algunas grandes multinacionales. En efecto, la estrategia de éstas es una combinación que persigue encontrar mercados de materias primas a bajo coste, localización para algunas de sus plantas industriales que soporten baja presión salarial y, eventualmente, mercados que den salida a sus productos. Los dos primeros objetivos se consiguen manteniendo bajos salarios, esto es, frenando el ritmo de industrialización y modernización¹⁹. De esta manera queda neutralizado periódicamente el efecto positivo que el bajo coste de las materias primas tiene para el nivel de vida de los trabajadores de los países industriales, ya que al mismo tiempo los bajos salarios de la periferia compiten con los del centro y atraen capitales, lo que frena la presión sobre la demanda de mano de obra en los primeros y modera sus reivindicaciones salariales. El tercer objetivo busca capturar a las oligarquías locales de los países subdesarrollados («burguesías compradoras») para los mer-

cados de los productos multinacionales. Cuanto más regresiva sea la distribución de la renta en la periferia, por tanto, mejor se consigue el cuadro completo de objetivos.

La estrategia alternativa no puede ser otra que la de maximizar el desarrollo, la industrialización y la igualdad en estos países. Si a cambio de ello se elevan los precios de las materias primas, también lo hará el conjunto de intercambios comerciales y el equilibrio internacional, de modo que sea posible avanzar en el camino de una distribución internacional del trabajo, en la que lo que unos ganan no tenga necesariamente que ser perdido por los otros.

c) Y en tercer lugar, mimando el poder adquisitivo salarial y realizando el ajuste mediante las mejoras de productividad. No puede desconocerse el peso de los salarios sobre la actividad económica española. Los años de 1969, 1973 y 1976, en que el crecimiento de los salarios reales alcanzó sus máximos, son precisamente los techos de los auges del ciclo económico. Hoy, en cambio, no cabe forzar la máquina por esa vía, ya que sin absorber el deterioro de nuestra relación real de intercambio y sin mejorar nuestra balanza no hay crecimiento viable. Pero sí cabe, en cambio, mantener el poder adquisitivo de los salarios y llevar a cabo esas operaciones asignando juiciosamente nuestros sustanciosos excedentes por mejora de productividad por ocupado (que ha seguido siendo, entre 1974 y 1981, de casi el 4 % anual acumulativo en el conjunto de la economía). De este modo, si al mismo tiempo se prosigue en la política antiinflacionista por concertación de los interlocutores sociales, no será necesario seguir preservando la competitividad a costa de la depreciación de la peseta. Pero para ello habrá que alcanzar tasas de inflación similares a las de los restantes países. Mientras tanto serán inevitables suaves depreciaciones que compensen los desiguales ritmos de inflación, lo que señala también la dirección a seguir en la política monetaria y de tipos de interés.

No cabe ocultar, sin embargo, que el mero mantenimiento del poder adquisitivo salarial constituye de hecho una caída de los salarios reales (en el sentido clásico), por cuanto supone un descenso de la participación de los asalariados en el valor del producto final. Ello nos conduce a plantear el tema clásico de la distribución de la renta y el del grado de antagonismo que soportarán nuestras relaciones industriales en el futuro.

Salarios y distribución de la renta.

Desde el año inaugural del primer Plan de Desarrollo hasta la actualidad la remuneración por asalariado ha aumentado aproximadamente en la misma proporción que la productividad por persona ocupada, de tal modo que ambas se han multiplicado durante ese período de 18 años por algo más de 2,2, creciendo en promedio a una tasa acumulativa anual del 4,5 %²⁰. Tal evolución parece confirmar la teoría ortodoxa según la cual a largo plazo los salarios crecen como la productividad, de donde se suelen inferir conclusiones acerca de la esterilidad de los esfuerzos sindicales por mejorar la participación de los salarios en el producto bruto: «con sindicatos o sin ellos los salarios evolucionarán al ritmo que lo haga la productividad. ¿Por qué entonces perturbar la buena marcha de las relaciones industriales con conflictos innecesarios?», suelen decir los que extraen estas conclusiones. Pero tal cosa es rigurosamente falsa. Esa evolución paralela no es más que una mera posibilidad. Resulta enormemente dudoso que las cosas hubieran sido como fueron, a falta de la presión reivindicativa durante los años de vacas gordas, o a falta también de ese repliegue ordenado y combativo, dirigido principalmente por la UGT durante los últimos años²¹.

Aquella participación de los salarios en el producto bruto fue, a comienzos del período, del 75 %. En ese nivel se situará probablemente durante 1982. El máximo, como ya se dijo, se alcanzó en 1975 con un 82 %²². La caída posterior ha estado influida sin duda por las transferencias de renta interior a las economías exportadoras de productos energéticos y materias primas y por la elevación del «grado de monopolio» que, según Kalecki, acompaña a la crisis. En tal proceso España ha seguido, no sin retraso, la evolución observada en otros países.

Pero la cuestión relevante es si esa participación salarial constituye el elemento determinante de la distribución de la renta dentro del país, qué efectos produce y si una mejora de la misma se asocia necesariamente con una elevación del nivel de vida de los trabajadores y de la mayoría de la población.

Y aquí nos enfrentamos con una paradoja: si la respuesta fuese positiva, España, junto con Irlanda, Grecia, Italia y Japón, serían las economías más igualitarias y con mayor nivel de vida en 1981. Frente a ellas, Alemania, Holanda, Dinamarca y los Estados Unidos se encontrarían en los últimos lugares. En el primer grupo, la participación salarial superaba al 75 % del producto; en el segundo, se mantenía inferior o en torno al 65 %²³.

Esa no puede ser la respuesta acertada. *Grosso modo* puede afirmarse que existe una relación inversa: a mayor participación, inferior grado de distribución y nivel de vida mayoritario. De hecho los efectos sobre la distribución de la participación relativa de los salarios dependen de varios factores:

a) El primero es la estructura sectorial de la economía y su grado de modernización. Las áreas de baja productividad (escasamente capitalizadas) predominan en el sector agrario, el pequeño comercio y la manufactura familiar. Estas ramas abundan en las economías más atrasadas. En ellas la práctica totalidad del producto sirve para remunerar al trabajo, lo que viene a ser una forma de auto-salario, frecuentemente bastante reducido. Como la participación relativa de que hablamos es el cociente entre la remuneración por asalariado y la productividad por ocupado en el conjunto de la economía, cuanto menor es el denominador (productividad), mayor resulta el cociente (participación). En cambio, a medida que disminuye el peso de estos sectores en el producto global, la productividad general aumenta en mayor proporción que los avances de productividad en los sectores modernos, ya que entonces estos últimos pesan más sobre la media²⁴. Por el contrario, esto no afecta al numerador, ya que la proporción de asalariados en esas áreas es muy baja, antes y después de los cambios. En consecuencia, la modernización tiende a hacer disminuir el índice de participación, resultando beneficiosa en todos los demás aspectos (remuneración de los asalariados más elevada, precios finales más bajos debido a la productividad, etc.). Marx estudió los aspectos crueles de lo que él llamó «expropiación de medios de producción» para la acumulación primitiva de capital (el dominio de la economía industrial capitalista sobre la economía de subsistencia). Los hijos de agricultores, pequeños comerciantes y artesanos, que buscan un empleo asalariado, no piensan igual actualmente. La crueldad no ha desaparecido, pero, según Galbraith, «al perseguir la eficacia los economistas no vacilan en ser crueles con aquellos a quienes hay que sacrificar. Sin embargo, indiscutiblemente también es cruel cargar precios exagerados a los pobres»²⁵. Hoy uno de los principales signos de desarrollo industrial de un país se encuentra precisamente en el ratio de salarización de su población ocupada. En los países más adelantados, como Estados Unidos, Alemania, Holanda o el Reino Unido, el 0,9 de su población ocupada es perceptora de salarios. En España, junto con Italia, Irlanda y Japón, sólo el 0,7 está en esa situación.

b) Además de eso, la remuneración por asalariado —tal como la hemos estimado— incluye las cotizaciones a la Seguridad Social (de los trabajadores, de las empresas y del Estado como empleador). Esto puede resultar discutible, pero de hecho refleja la imputación real que el empresario hace respecto a los costes del trabajo. A iguales retribuciones netas percibidas por los trabajadores de dos países, si uno financia su Seguridad Social principalmente por cotizaciones y el otro principalmente por impuestos, la participación de los «salarios» en el producto bruto será superior en el primero. No así el bienestar y el nivel de vida de la población. En España las cotizaciones financiaban en 1979 un 90 % de los costes de la Seguridad Social. En los países europeos de la OCDE esta proporción descendía a un 79 %. No es extraño, pues, que la participación relativa de los salarios sea superior en España. El proyecto de traspasar una parte de tal financiación al futuro IVA supondría transferir parte de la actual «remuneración de los asalariados» de la Contabilidad Nacional a los «Impuestos ligados a la producción», ya que no todo lo que deja de entrar en la primera partida va al excedente bruto empresarial. Pero los efectos sobre la distribución y el empleo serán algo más que esa mera transferencia contable. De cara a la exportación el IVA puede desgravarse, por lo que los precios pueden ser más competitivos. Además, de este modo no se penalizará a las empresas que utilizan mayor proporción de trabajo para obtener un mismo valor añadido, por lo que se incentivará la contratación al reducir el coste del trabajo. Como tales empresas son mayoritariamente las pequeñas y medianas, el efecto sobre la distribución será también positivo, lo que redundará en beneficio de la competitividad de la economía, pues es ésta su área menos cartelizada. La medida tendrá efectos también sobre la atracción de capital extranjero (al abaratar el coste directo del trabajo) y particularmente sobre su propensión a exportar parte de la producción.

c) Hasta aquí hemos matizado el significado de la remuneración por asalariado como indicador de la distribución del producto global. Pero incluso la parte de ese producto que no va a salarios, ni a impuestos ligados a la producción, puede tener un significado distinto en las diferentes economías. Es ya un tópico afirmar que el nuevo capital que se forma con la inversión se financia en parte con la remuneración del capital ya invertido. En la medida en que tal cosa es cierta, su resultado es una expansión del empleo y una mayor productividad, que hace posible mejorar la remuneración del mismo en el futuro. Pero no parece serlo en igual medida para las distintas empresas, en diferentes períodos, ni siquiera en los diversos países. La gran empresa, por ejemplo, es capaz de alcanzar un superior grado de autofinanciación, debido a su mayor productividad y, en parte también, a su poder oligopolístico en el mercado. La pequeña, en cambio, cuyo entorno es mucho más competitivo, depende en gran medida del crédito para financiar su expansión²⁶. Paralelamente, en este caso de las PYMES, la actitud empresarial respecto a la reinversión es mucho más errática que la de la gran empresa, en la cual las actuaciones actuales están muchas veces condicionadas por decisiones pasadas y planes a largo plazo. Por lo demás, las decisiones acerca de la inversión se adoptan, en ambos casos pero en especial en las grandes empresas, por consideración a la tasa esperada de beneficios, y no en correspondencia con los beneficios ya obtenidos. De todo lo cual cabe inferir que la existencia de un excedente empresarial creciente no basta por sí sola para garantizar la expansión de la inversión. Estas consideraciones se aplican también a las diferencias entre países. A similares tasas esperadas de beneficio las clases empresariales de distintos países muestran desiguales propensiones a invertir. En parte el fenómeno tiene raíces históricas e ideológicas. Es bien conocido el argumento de Max Weber respecto a la influencia de la ética protestante sobre el «espíritu capitalista»²⁷. Galbraith afirma —no sin cierto candor—:

«... un aspecto característicamente americano. Los italianos, los franceses, los alemanes e incluso los ingleses persiguen la riqueza y las propiedades por el placer de te-

NERLAS. El americano rico, en cambio, busca tener más porque ello le permitirá realizar un bien social, al dar apoyo al incentivo y a la inversión»²⁸.

W. Arthur Lewis relaciona el hecho con algo más sólido: la duración de la etapa «clásica» del desarrollo económico de cada país, en que se dispone de mano de obra ilimitada a un tipo de salario real. Durante todo ese período el tipo de beneficio crece, pues es el capital el que recibe los beneficios del progreso técnico. Cuanto más se retrase la llegada de la segunda fase, mayor será el tipo de beneficio que se considerará «normal» por los capitalistas del país²⁹. En España el punto crítico debe de haberse alcanzado en torno a 1960.

Podría añadirse que tales países de desarrollo tardío suelen presentar una alta concentración en los centros de decisiones sobre inversión, debido a la participación hegemónica de la banca mixta en los mismos (el «efecto Gerschenkron»). Resultan compatibles por ello altas tasas agregadas de beneficio con una distribución de las mismas profundamente desigual.

Por su parte Joan Robinson, interrogándose sobre la explicación de «ese afán de perseguir las ganancias porque sí», de que hablaba Keynes, y sobre las causas de las diferencias observadas en la tasa de inversión, concluye:

«El análisis económico necesita ser suplementado por una especie de antropología histórica comparativa que, como campo científico, está aún en su infancia»³⁰.

Desde mi propio punto de vista el hecho debe ser analizado como mecanismo de legitimación social de la clase que ostenta la titularidad de un capital formado mediante el trabajo colectivo. Como tal, su intensidad varía en relación a la experiencia histórica de esa clase, a las formas de dominación practicadas en el pasado y a las consecuencias traumáticas sufridas. No creo, en suma, que pueda alcanzarse una sociedad abierta y democrática, prescindiendo de la aminoración del conflicto social que proporciona una actitud semejante respecto a la riqueza: una guerra de clases declarada hace imposible a la larga la convivencia democrática.

Y estamos precisamente en una época en que la principal amenaza a la estabilidad social —el paro— ha de ser combatido precisamente con esa medicina de la inversión. Evsey Domar lo anunció hace ya un cuarto de siglo:

«La economía se encuentra ante un serio dilema: si hoy no se produce suficiente inversión, tendremos paro hoy. Pero si hoy se invierte lo bastante, mañana habremos de invertir todavía más»³¹.

Parafraseando a Joan Robinson, no basta con que los empresarios caminen si desean cambiar de lugar: hace falta que echen a correr para permanecer en el mismo sitio.

Sabemos poco acerca de cómo influir sobre esta variable crucial. Algo más sobre lo que hay que evitar, y en parte ya se ha dicho. Las desgravaciones fiscales a la inversión son un instrumento de alcance ilimitado, pero por su generalidad producen a veces mayores males —escasez de recursos públicos y déficit— que incentivos reales. Hay que acudir a actuaciones descentralizadas, pero coordinadas, a través de la planificación. Es en este campo y en el del apoyo a la consecución de formas más racionales de asignación de recursos en las empresas —mediante programas de mejora de la productividad global de sus factores— donde encuentra su principal área de aplicación práctica ese deslizamiento hacia la microeconomía, del que hablaba recientemente el profesor Rojo³².

Con ello se vuelve a algo que nunca debió ser olvidado: la acción del Estado sobre la economía es eficaz en la medida en que logra adecuar los fines de la actuación privada al interés general, preservando y ampliando la esfera de libertades personales. Así llegamos a las dos últimas matizaciones que hay que hacer a la participación salarial en el producto bruto como indicador de la distribución: la intervención del Estado y las nuevas formas de corresponsabilidad y participación obreras en los beneficios de la empresa.

d) Ya que en una sociedad moderna los bienes de consumo individual dejan de ser la forma casi exclusiva de participación en la riqueza y el bienestar del país. Los bienes y servicios de uso público (ya sean «productivos», como los de infraestructura, o «consumitivos», como los equipamientos y servicios sociales, por no hablar de los servicios «puramente públicos», como la justicia o el control del medio ambiente) pasan a ser elementos de importancia creciente en el nivel y calidad de vida de la población. Sin embargo, una larga tradición de desconfianza hacia el Estado —explicada en gran medida por la prolongada hegemonía política de la derecha³³— ha conducido en España a la formación de una mentalidad entre los trabajadores, según la cual la única forma de participación en la distribución consiste en la presión salarial. Las formas directas de distribución se han impuesto a las indirectas. De tal modo que durante 1981 el poder adquisitivo de las remuneraciones medias por persona asalariada (en las que se incluyen, como ya se dijo, unas cotizaciones sociales superiores a las europeas) se encuentra aproximadamente al nivel del promedio de la CEE: en torno a 15.000 dólares anuales (a precios de 1980 y tipos de cambio de paridad de poder adquisitivo). Ello quiere decir que las circunstancias históricas de nuestro desarrollo han primado las vías individuales de consecución de bienestar, en detrimento de las colectivas. Naturalmente que una vía así produce también profundas diferencias dentro de la masa de asalariados, y la distribución de esa media es en España enormemente desigual. Pero, incluso haciendo abstracción de ello, a nadie le parecería razonable afirmar que el nivel de vida de los asalariados es en España sensiblemente idéntico al de Francia o Alemania. Y, sin embargo, en estos países la remuneración media por asalariado es similar a la española, y la participación directa de éstos en el producto bruto muy inferior (64 y 68 % en 1981, frente al 77 % de España). Con todo ello se quiere decir que una inferior participación es perfectamente compatible con un mayor nivel de bienestar, siempre que la acción redistributiva del Estado capte una parte creciente del excedente para la creación efectiva de bienes y servicios de uso público. Lo que significa, naturalmente, una mayor progresividad del sistema fiscal, que no puede considerarse nunca como algo independiente de la distribución por participación directa existente. Pero con la ventaja adicional de que la actuación redistributiva del Estado es normalmente mucho más solidaria que la vía individual, y generalmente también mucho más propensa a la creación de empleo. Y esta posibilidad puede abrirse precisamente en España con el cambio de la mayoría política vigente.

De ahí que la senda de ajuste que ha sido propuesta, que consiste en garantizar el mantenimiento del poder adquisitivo salarial y, paralelamente, dar prioridad a la inversión creadora de empleos en la distribución del excedente originado por la productividad, no tenga por qué frenar el ascenso del nivel de vida mayoritario, sino todo lo contrario. Aunque eventualmente caiga algo la participación de los asalariados en el producto bruto, que —como se ha visto— es siempre un indicador relativo. La principal carencia de la economía y la sociedad española se encuentra precisamente en el volumen de empleos disponibles. Y no ya sólo porque tengamos más de dos millones de parados entre nuestra población activa. Es que, además, nuestra población activa es anormalmente baja en proporción al volumen total de la población. Ello es debido a la escasa participación de la mujer en la actividad económica: en España sólo un tercio de las mujeres en edad laboral son activas, frente a la mitad que lo son en el conjunto de la OCDE. Y la causa de tal estado no es, desde luego, una especial aversión de las mujeres españolas a la salida del hogar. Como he mostrado en otro lugar, la variable independiente es la demanda de fuerza de trabajo en la economía, y la variable dependiente la tasa de actividad femenina³⁴.

El paro existente, la baja tasa de actividad femenina y la estructura de nuestra pirámide de población —relativamente joven todavía—, determinan que el empleo sea hoy en España el bien más escaso. Sólo uno de cada 3,3 habitantes dispone de empleo. En la CEE, Estados Unidos y Japón la relación desciende a 2,6, 2,3 y 2,1, respectivamente. Es un auténtico derroche de recursos humanos, que mantiene muy bajo el nivel

de bienestar que proporciona nuestra economía, frente al potencial disponible. La capacidad de la inversión privada para llevar a cabo esta ingente movilización de recursos humanos es —además de incierta en las actuales circunstancias— muy limitada. Es urgente, por lo tanto, dotar al Estado del mayor margen de maniobra posible para realizar por sí mismo una parte de la misma y para dinamizar la actuación privada. En este último aspecto pueden también —y deben— introducirse nuevos mecanismos dinamizadores a través de la negociación colectiva.

e) Lo que se propugna no es una simple cesión de las ganancias de productividad por parte de los trabajadores a las empresas, sino una asignación de ese excedente a la inversión. Tal proceso debiera efectuarse a través de la negociación colectiva descentralizada, ya que las circunstancias concurrentes en cada empresa no admiten uniformización. En primer lugar, tal excedente no afecta meramente a la mejora de la productividad del trabajo, sino al conjunto de factores productivos, como quedó establecido en el primer AMI. Puede, por ejemplo, llevarse a efecto una reorganización de los métodos y organización de la producción —o una reordenación del tiempo de trabajo— que deje sin cambios la productividad de éste, pero eleve la del capital (el trabajo a turnos es un buen ejemplo). O puede reducirse el horario de trabajo y forzar en cambio la intensidad del mismo. La participación y el coste social de estos procesos para los trabajadores es obvia. En unos casos el excedente obtenido tendrá que asignarse al saneamiento de la empresa. En otros a la reducción de precios para mantener o expandir la cuota de mercado (con la consiguiente expansión de la producción, lo que puede traducirse en nuevos empleos o en un superior excedente por reducción de costes fijos unitarios). Finalmente en ciertas empresas estas mejoras se traducen en elevaciones del excedente neto.

Pero si una y otra cosa ha de hacerse de forma armoniosa y duradera, los trabajadores han de asociarse al proceso de mejoras y a la participación en los beneficios que traen consigo. Tal asociación exige plena información, negociación de los planes y cierto grado de coparticipación en la toma de decisiones. En particular, la asignación del excedente a nuevas inversiones no se hará sin conflicto, a no ser que los trabajadores cuenten con garantías suficientes de que tales inversiones se llevarán a cabo, pues ya hemos señalado que esa reinversión no es ni mucho menos automática.

Pero es que, además, no puede esperarse que una cesión de esta naturaleza se haga —excepto en situaciones excepcionales— sin contrapartidas de participación en los mejores resultados de las empresas. Es por eso necesario introducir fórmulas de participación en los beneficios, que no interfieran el proceso de inversión. Una de ellas, apenas utilizada en España, es el accionariado obrero. Hay otros mecanismos de salario diferido que cumplen los mismos objetivos, pero a efectos de describir sus ventajas nos limitaremos a aquélla. La implantación del sistema requiere negociar un nivel de productividad que se adopta como base. Tal nivel de productividad puede referirse al trabajo, o al total de factores de la empresa, o a una combinación de ambos. El indicador puede ser uniforme para todos los trabajadores, o diversificado en razón de los resultados de cada área. El excedente originado en cada ejercicio, como consecuencia de la mejora de la productividad, se distribuye en acciones nominativas entre los trabajadores. Tales acciones perciben en el futuro el dividendo como los restantes accionistas. Para la eventual liquidación de las mismas puede establecerse un período de carencia, pero en todo caso habrá de liquidarse cuando el trabajador abandone la empresa. Es la propia empresa la que liquida las acciones a la cotización vigente de las mismas. En estas condiciones algunas de las ventajas del procedimiento son:

- Se garantiza la reinversión, ya que en el procedimiento está implícita una ampliación de capital (o el desembolso de acciones ya emitidas).
- Se asocia a los trabajadores en el interés de los resultados de la empresa. Como el proceso es acumulativo, el sistema permite remunerar la permanencia en la

empresa sin los inconvenientes de dependencia que traen consigo otras formas de pagos por antigüedad.

- Se garantiza en el futuro una elevación del poder adquisitivo en manos de los trabajadores. Esto tiene importantes efectos macroeconómicos, pues la demanda se expande cuando lo ha hecho la producción.
- Estos pagos sólo son efectivos allí y cuando se produce un excedente. No se penaliza a las empresas cuando tienen resultados adversos.
- Se modera también la elevación del nivel general de salarios por el efecto de «contagio», que tiene importantes consecuencias inflacionistas. Con ello se fomenta la inversión de capital extranjero ³⁵ y las nuevas contrataciones.

Y, en general, este tipo de mecanismos retributivos mixtos, así como los que simplemente asocian a los trabajadores a la distribución de beneficios de la empresa, constituyen formas negociadas de ahorro que reflejan la solidaridad de los trabajadores ya empleados con los nuevos asalariados a los que la inversión permite contratar (ya sea en la propia empresa y/o en aquellas que reciben los pedidos de inversión).

Resumen y conclusiones.

En este artículo se recogen algunas consideraciones acerca de la influencia de los salarios sobre el empleo. Parcialmente constituyen una recapitulación de la evolución de tal interdependencia durante el pasado quinquenio ³⁶, pero sirven también para fundamentar lo que debiera ser su marcha en el futuro. En cada uno de los aspectos analizados se ha pretendido recoger la experiencia pasada, contrastarla con el marco teórico disponible que parece menos erosionado y aventurar ciertas predicciones o recomendaciones prácticas para la política económica y la estrategia sindical futuras. No conozco otro procedimiento para formular éstas, como no sea el dogmatismo que con tanto vigor parece haberse apoderado de la derecha económica.

La primera parte trata de la relación entre salario, costes unitarios y excedente empresarial. Una vez descontado el impacto de la productividad, los costes laborales unitarios alcanzaron su máximo en 1975 ³⁷. Desde entonces se ha producido una reducción de costes laborales hasta alcanzar en 1982 una proporción respecto al valor unitario similar a la de 1964. No puede seguir manteniéndose que la escasa inversión se deba a la caída del excedente. Tampoco puede decirse que la escasa propensión a crear empleo de la inversión se sigue debiendo a unos precios relativos adversos al uso del factor trabajo. Tal cosa parece haberse producido hasta los años 1977-78. Pero desde entonces los precios de uno y otro factor se han corregido notablemente. Los del trabajo, tras la normalización del sistema de relaciones industriales, a través de la negociación colectiva y las nuevas formas de contratación. Las del capital, debido a la escasez de ahorro y a la política monetaria restrictiva. La previsible demanda de financiación para la reposición del equipo capital obsoleto y para la nueva inversión hace presumir que nos adentramos en una etapa de precios relativos adversos al uso de capital. Es más, los altos tipos de interés vigentes, al paralizar el crecimiento, obstaculizan también la formación de nuevo capital. Es ahí donde debe centrar su atención la política económica.

En la segunda parte se enfoca la cuestión de salarios y empleo desde el lado de la demanda. Se recoge el argumento de Keynes y Kalecki sobre el nulo efecto de una reducción del poder adquisitivo de los salarios sobre los beneficios agregados, la inversión y el empleo, basado en la caída de la demanda agregada —una vez corregidos los desequilibrios pasados—. Tampoco cabe esperar que la demanda de exportaciones compense esa eventual caída de la interna. Se evalúan también los límites a las políticas keynesianas

de manejo de la demanda en base a los desequilibrios que producen sobre la balanza de pagos, como hiciera Kalecki. Para éste tales políticas, así como las fases de auge provocadas por la inversión, no son capaces de lograr el pleno empleo a menos que la expansión de las exportaciones y/o la entrada de capital extranjero permitan mantener bajo control el desequilibrio del sector exterior. Un déficit de la balanza como el producido por los «shock» del petróleo tiende a generar contracciones de la Renta Nacional de un orden varias veces superior, lo que depende de la inversa del ratio beneficios/producción. Este impacto es superior en España que en otras áreas. Al paro derivado del mismo se le denomina «desempleo kaleckiano». Para remediarlo se desechan las políticas de reducción del poder adquisitivo de los salarios y de simples expansiones de la demanda interna. Las primeras reducen la demanda agregada, mientras que las segundas agravan el desequilibrio exterior. La solución recomendada consiste en una combinación de actuaciones que lleven a cabo el ajuste a través de la mejora de la productividad, manteniendo el poder adquisitivo salarial, junto a políticas monetarias y de tipo de cambio que neutralicen el diferencial de inflación respecto al exterior. Todo ello debiera hacerse al mismo tiempo que se propicia una expansión equilibrada de los intercambios externos, basada principalmente en grandes acuerdos de colaboración en el desarrollo de los países emergentes.

Finalmente, en la tercera parte se examina el estado global de la distribución de la Renta en España, y se analiza la influencia sobre esa distribución de la asignación a inversión de las mejoras de productividad. Se observa que la distribución global de la Renta entre asalariados y no asalariados puede cambiar en el transcurso del desarrollo económico, sin que ello perjudique al nivel de vida y bienestar de los asalariados. Puede suceder muy al contrario. Esto se produce a medida que desaparecen los enclaves productivos más atrasados y a medida que el Estado asume un papel creciente en la financiación de la Seguridad Social. Una menor participación de los salarios en el producto bruto puede también resultar compatible con una mejora del nivel de vida mayoritario, si es alta la propensión a invertir de las clases perceptoras de rentas no salariales. Pero tal factor depende de múltiples variables, por lo que difícilmente pueden esperarse reacciones automáticas de signo positivo. La actuación del Estado a través de la planificación y la política fiscal y la intervención sindical en la negociación colectiva son los instrumentos para influenciar esa evolución de forma beneficiosa. Además, la propia acción redistributiva del Estado puede corregir una menor participación, abasteciendo de bienes y servicios públicos de forma más solidaria e intensiva en trabajo que la participación directa. Tal actuación del Estado es imprescindible a fin de movilizar la masa de recursos humanos no utilizados, que es en España ingente (por cada persona con empleo 2,3 no trabajan. En la CEE, sólo 1,6). Por último, la negociación colectiva debe garantizar también la reinversión de aquel excedente. Fórmulas de participación en los beneficios, o de accionariado obrero, podrían hacer compatible esa reinversión con la participación de los trabajadores en los resultados de unas mejoras que contribuyen a crear con su propio esfuerzo.

¹ H. Fawcett, *Economic position of the British Labourer*, Cambridge, 1865, pág. 120. Citado por Dobb en *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith*, Siglo XXI, 1975, pág. 149.

² Y, paralelamente a Keynes, Michael Kalecki formulaba en Polonia la misma idea a partir del análisis de Rosa Luxemburg. Vid. M. Kalecki, *Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*, Ariel, Barcelona, 1970. Especialmente sus capítulos 2 y 5.

³ De hecho Kalecki objetaría que la inversión, en términos macroeconómicos, se financia a sí misma, ya que los gastos en equipo de un capitalista son ingresos de otro. Pero esta inversión se regula por el tipo de beneficio esperado, y si éste ha caído en el pasado inmediato no hay razones para pensar que se elevará en el futuro. Por otra parte, el tipo de beneficio esperado es función del ratio de autofinanciación de la nueva inversión, que se ve afectado por los resultados pasados. Los proyectos de inversión se detendrán, a lo sumo, cuando la tasa esperada de beneficio que ofrecen sea igual al tipo de interés vigente en el mercado.

⁴ Kalecki recogía los dos conceptos con toda precisión. Por una parte, el enfoque común: «... el cambio de los salarios reales es igual al producto entre esta razón (coste del trabajo/precios) y el índice de productividad». *Ibid.* pág. 106. Y por otra, el clásico: «con objeto de (...) obtener las fluctuaciones cíclicas de los “salarios reales” dividiremos el coste por unidad de “output”, en vez de los salarios por hora, por los precios de los bienes industriales de consumo. (Estas series muestran los cambios en la cantidad de bienes industriales de consumo que puede comprar un trabajador con el salario que recibe por unidad de “output”)». *Ibid.* pág. 127. David Ricardo prefería razonar especificando el salario en medidas de grano (precios constantes) y refiriéndolo a la porción que representaba sobre la cosecha.

⁵ Es de lamentar la escasa aplicación de los acuerdos sobre mejora y distribución de la productividad alcanzados en los AMI (vigentes también bajo el ANE). Una cierta demora era previsible, pero su no aplicación obligaría a introducir en el futuro mecanismos de remuneración por productividad menos funcionales para la buena marcha de las empresas y de la economía en general. Nadie puede esperar que a la larga los trabajadores renuncien a la participación en un excedente que contribuyen a crear. Y desde luego, en caso de hacerlo, nadie esperará que lo hagan de buena gana (vale decir: sin elevar el grado de conflictividad en las relaciones industriales, lo que a largo plazo resulta mucho más gravoso).

⁶ Vid. L. Angel Rojo, «Sobre el estado actual de la macroeconomía», *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 1, enero-junio 1982, págs. 62 y ss.

⁷ Es difícil sustraerse a la idea de que algunos de los economistas patrocinadores de estos experimentos no estén dominados por un cierto resentimiento contra los economistas de corte keynesiano y postkeynesiano. La preferencia de los poderes públicos democráticos en favor de estos últimos durante décadas ha mantenido a los primeros en un prolongado ostracismo. Su campo de experimentación ha consistido mayormente en el cono sur del continente americano, de ahí que no hayan desarrollado un elevado grado de sensibilidad respecto a los costes sociales que tales políticas traen consigo. Tampoco se puede decir mucho, por el momento, de los resultados positivos obtenidos en esas circunstancias, excepto una abultada cosecha de muertes y desapariciones, lo que debe de haber frenado el ascenso de las tasas de paro.

⁸ M. Kalecki, *Op. cit.*, pág. 93.

⁹ Mark Blaug, en su conferencia de hace unos años en Alcalá de Henares, sostuvo que tal argumentación era desechable por motivos prácticos: se requieren fluctuaciones de la tasa de retorno demasiado elevadas y duraderas para que su efecto se deje sentir sobre la realidad. Tales fluctuaciones no eran verosímiles entonces. A la gente que contempla la economía con ayuda del sentido común tampoco le parecía razonable pensar que la cantidad de capital pudiese cambiar apreciablemente de la noche a la mañana, a menos que una catástrofe destruyese el equipo instalado. Lo acaecido desde entonces no ha dado la razón a M. Blaug ni al sentido común. Lo extemporáneo de la polémica sobre la cantidad de capital impidió ver durante los decenios de «auge económico permanente» el trasfondo de su relevancia para interpretar las crisis económicas. Christian Sautter esbozó hace cuatro años una interpretación de la crisis de empleo actual basada precisamente en la restricción exterior, y la diferenciación entre capacidad física y capacidad rentable, utilizando una función de producción con distintas «generaciones» de capital (el «capital fechado» de Sraffa). Vid. «Demanda de trabajo y política económica» en *Seminario franco-español sobre problemas actuales de la economía del empleo*, Ministerio de Economía, 1978, págs. 145 y ss. Lo más sustancioso de la mencionada polémica puede verse en castellano en: Bhaduri, Dobb, Kaldor y otros, *La teoría del capital y la distribución*, O. Braun ed., Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1973. La conferencia de Blaug es básicamente el material contenido en *The Failure of Cambridge Revolution*, I.E.A., Londres, 1974.

¹⁰ Según la definición de Joan Robinson, aquella en que la mano de obra necesaria para hacer funcionar un bien de equipo capital se reduce en proporción mayor que la mano de obra necesaria para la producción y el mantenimiento de ese mismo bien. *La acumulación de capital*, F.C.E., México, 1960, pág. 143.

¹¹ *Op. cit.*, págs. 41-57. Vid. también «El mecanismo del auge económico» y «El auge económico y la balanza de pagos», de 1935. *Op. cit.*, págs. 58-80.

¹² «Transnacionalización e monetarismo», *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 1, págs. 13-44 y 23-24.

¹³ O, al menos, así son presentadas. Puede hablarse de un intervencionismo por omisión, pero queda encubierto por su apelación a datos «técnicos»: equilibrios presupuestarios regresivos y políticas monetarias no acomodaticias. En ocasiones se ha llegado a postular la incorporación de estas exigencias al ordenamiento constitucional. De este modo los equilibrios presupuestario y monetario se convertirían en restricciones institucionales de cualquier actuación política. Es el último sueño «liberal».

¹⁴ El multiplicador de Kalecki excluye toda relación con la propensión a consumir, porque supone en principio que los trabajadores consumen todo lo que ganan y los capitalistas no consumen. Pero este último supuesto puede abandonarse sin afectar al multiplicador. Joan Robinson, *La acumulación de capital*, *Op. cit.*, págs. 217 y 280.

¹⁵ De hecho se toma como indicador de participación relativa de los beneficios la parte del valor añadido bruto por unidad de producto no asignado a remuneración de asalariados. Si se descontasen los impuestos ligados a la producción, el multiplicador se elevaría algo en todos los casos. Vid. nota 20.

¹⁶ De hecho el apelativo *desempleo kaleckiano* podría ser más adecuado que el de *neoclásico* o *keynesiano* para la situación actual. Pero añadiría un elemento más al lenguaje de los economistas, ya de por sí bastante hermético. Es preferible dejarlo como está, aunque no se haga justicia a la aportación de Kalecki.

¹⁷ *Op. cit.*, pág. 27.

¹⁸ Mientras escribo este artículo leo en *Cambio 16* que hay petrodólares disponibles para proyectos de inversión en la experimentación de cultivos tempranos por el sistema gota a gota en Andalucía. Seguramente

resultaría prometedor asociar esos experimentos a la desalinización del agua del mar mediante energía solar, lo que sería probablemente más rentable —y adecuado a nuestras necesidades (y a las del «sur»)— que la mera obtención de energía eléctrica por el mismo procedimiento, que es lo que los alemanes hacen en Almería. ¿No podríamos por una vez tomar la iniciativa y asociar ambos procesos?

¹⁹ Arthur W. Lewis, «El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo», en *La economía del subdesarrollo*, Agarwala y Sing eds., Tecnos, 1973, pág. 341.

²⁰ Las dos magnitudes se calculan a precios constantes. La remuneración por asalariado incluye las cotizaciones a la Seguridad Social, según las definiciones de la Contabilidad Nacional. Todos los cálculos a los que me refiero en este artículo —tanto para España como para otros países— provienen de mis trabajos sobre productividad en el Ministerio de Economía y Comercio. Han visto la luz, primero en forma de folleto: *Mejorar la productividad: un objetivo nacional*. MECO, 1981. Más tarde, con cálculos revisados, como «Apéndice A» al Informe: *La Economía española en 1980 y las perspectivas a corto plazo*, MECO, 1981, págs. 331-349. Finalmente, las que considero estimaciones definitivas, por el momento, aparecerán próximamente incorporadas al cuerpo del Informe del MECO sobre la Economía española en 1981. A estas últimas me remito para cualquier verificación metodológica o numérica.

²¹ En síntesis ésta es la tesis genérica sostenida por Gerschenkron respecto al avance de los salarios tras la Revolución Industrial: «El hecho de que a partir de ese momento fuese económicamente posible una elevación de los salarios reales, no quiere decir que tal elevación se hubiese producido efectivamente en ausencia del movimiento obrero organizado». De esta manera el *principio de ventaja para todos*, que Hicks considera inherente al funcionamiento del mercado, es operativo en parte gracias al «movimiento obrero, que contribuyó a transformar el mercado en una institución socialmente beneficiosa». Vid. «Mercator Gloriosus» en Hicks. *Una teoría de la historia económica*, Aguilar, 1974, pág. 195.

²² Vid. nota 20.

²³ He estimado que este efecto amplificador se eleva en España a casi una cuarta parte de la mejora de la productividad total: «Cambios de estructura y crecimiento de la productividad en la economía española, 1964-1978», *Seminario sobre productividad y política de empleo*, Ministerio de Economía, Madrid, 1979, páginas 191-221.

²⁴ *Memorias*, Grijalbo, Barcelona, 1982, pág. 357.

²⁵ Para Galbraith esta es la causa de la enorme discriminación de las políticas monetaristas sobre las empresas pequeñas y medias. Los altos tipos de interés consecuentes impiden cualquier expansión y, a veces, la simple supervivencia de la empresa. Las grandes, en cambio, tienen poder para transmitir a los precios los superiores costes de financiación. Además, su dependencia es menor. La política monetarista, pues, ayuda a la concentración y resta competitividad al sistema. *Memorias*, *Op. cit.*, pág. 393. En España, el señor Abril Martorell inició las subvenciones a grandes empresas —para su reestructuración— como complemento a esta política, cosa frecuente también en otras partes.

²⁶ En una conferencia sobre «Los límites de la socialdemocracia», en la Escuela de Verano del PSOE de septiembre de 1980, usé la idea para explicar la perplejidad de Engels ante la respetabilidad que la burguesía industrial inglesa recibía de parte de los trabajadores. Alguien se preguntó si se pretendía defender una especie de «Socialismo paulino». No se me alcanza en qué medida el adjetivo que se elija para calificar un argumento pueda afectar a la solidez del mismo.

²⁷ *Memorias*, *Op. cit.*, pág. 53. Esta característica la atribuye a la influencia de Veblen: «En los Estados Unidos... una ostentación demasiado evidente de boato ha venido a juzgarse como una muestra de torpeza. Esto, es decir, la ceja irónicamente alzada frente al consumo ostentoso, es el logro de Veblen». *Ibid.* pág. 42.

²⁸ «Mano de obra ilimitada: Notas adicionales», en *Revista de Economía Política*, vol. X, enero 1959, pág. 404.

²⁹ *La acumulación de capital*, *Op. cit.*, págs. 52 y 67-68.

³⁰ *Essays in the Theory of Growth*, Nueva York, 1957, pág. 92.

³¹ *Loc. cit.*, pág. 69.

³² De la que no se excluye la etapa de la transición, ya que en política económica el Centro ha aplicado la más pura ortodoxia derechista. Las referencias al señor Abril Martorell en este artículo no tienen otro objeto que personalizar esa política.

³³ En análisis económico ortodoxo la secuencia es: demanda de trabajo —elevación salarial— aumento de la oferta de trabajo. Se dice entonces que predomina el efecto-sustitución (se cambia ocio por trabajo). Pero cuando el empleo es un bien racionado, no se precisa elevación salarial. Basta con una elevación de la demanda a los salarios vigentes para que se expanda la oferta (disminuye el desánimo). Vid. A. Espina, «La participación femenina en la actividad económica: El caso español», en *Familia y Cambio Social en España*, CIS. En prensa.

³⁴ Es bien conocida la estrategia de los grandes sindicatos norteamericanos para forzar la elevación de salarios en Puerto Rico, evitando así la salida de capitales desde el continente. Con ello se logra un enclave reducido con altos salarios y una mayoría de población sin empleo. El mismo «efecto imitación u ostentación» opera también sin estas tácticas sindicales: Vid. L. P. Reynolds, «Wages and Employment in a Labor - Surplus Economy», *American Ec. Rew.*, V. 59, núm. 2, mayo 1969, y también Turner, H. A. y D. A. S. Jackson, «On the Determination of the General Wage Level, a World Analysis», *Economic Journal*, V. 80, diciembre 1970.

³⁵ Buena parte de estas recapitulaciones son fruto de reflexiones suscitadas por los debates preparatorios de las negociaciones para el AMI y el ANE, en el seno de las comisiones negociadoras de la UGT. Hubiera sido

relativamente confortable para los dirigentes sindicales seguir por los caminos trillados de la negociación colectiva: aceptar los espejismos monetarios de la carrera precios-salarios y despreocuparse de la inversión y el empleo. Cuando se decidió dar la vuelta a esta fácil inercia los problemas aparecieron por todos lados. La decisión con que se abordaron fueron un estímulo irremplazable para aventurarse por caminos poco conocidos, pero bastante fecundos. Esa decisión explica también, en mi opinión, el que todavía no se haya producido el caso en que estas comisiones se levanten de la mesa sin un acuerdo sustancialmente coincidente con sus posturas iniciales.

³⁶ Fenómeno coincidente en la totalidad de países industriales. El nexos entre auge económico, mercado de materias primas y grado de monopolio —que, aplicado a la economía internacional, explica este fenómeno— fue descrito también por Kalecki de forma pionera. Por supuesto, él no pensaba en costes marginales crecientes ni en concurrencia perfecta: Vid. «Dinero y salarios reales», *Op. cit.*, págs. 81 y ss. Especialmente pág. 104.



MILITARISMO
Y
PESIMISMO
COMPAGNIA
Antonio Santesteban