

Salario como objeto de negociación y entendimiento

Chi-Yi Chen*

El reparto de la riqueza natural o producida por el hombre ha sido siempre fuente de conflictos en la sociedad. Pero, su agudizamiento ha adquirido una dimensión universal, cuando se generalizó el trabajo asalariado en la sociedad industrial moderna. En esta sociedad, el capital y el trabajo son aportados por sujetos económicos distintos y dotados de un poder de negociación, el que, en definitiva, regula la distribución de la renta.

En este sentido, la determinación de la remuneración de los factores de producción es un proceso dinámico. Esta dinamicidad está moldeada por el grado de antagonismo, las condiciones y objeto de entendimiento. En caso de que los ajustes no se operen equitativamente, interviene el Estado tratando de corregir las desviaciones.

1. LOS ORIGENES DEL ANTAGONISMO

El antagonismo entre el capital y el trabajo se origina principalmente por tres hechos objetivos propios de la sociedad industrial. En primer lugar, el salario siempre ha sido enfocado de una manera contradictoria entre el trabajo y el capital. En segundo lugar, parece que una imputación económica exacta difícilmente puede realizarse. En tercer lugar, los sistemas político-económicos otorgan poderes de negociación diferentes al capital y al trabajo, lo que dificulta el entendimiento.

1.1. Costos Versus Ingresos

Mientras el capital concibe necesariamente el salario como un elemento de los costos de producción, el trabajo lo considera exclusivamente como el ingreso. El afán de minimizar los costos de producción tropieza forzosamente con el deseo de maximizar el nivel de ingreso. El empresario trata de reducir los costos de todos los factores de producción para poder aumentar su ganancia. Cuando no puede

contener el alza salarial, recurre bien sea a la sustitución del trabajo por el uso más intensivo del capital, o al incremento de los precios de venta o a ambas prácticas. El asalariado busca la maximización de la nómina y se resiste al incremento de los precios, que se traduce en un deterioro de su salario nominal.

La posibilidad de armonizar estos dos enfoques opuestos parece utópica. A través de la historia siempre se ha predicado la necesidad de esta armonía; pero el antagonismo permanece subyacente, aunque pueda desaparecer temporalmente por presiones éticas o morales o políticas de conveniencia.

1.2. Difícil Imputación Económica

La individualización de la contribución a la generación de la renta en un proceso productivo es prácticamente imposible, aunque se ha intentado lograr a través de los cálculos factoriales. El producto es un resultado complejo, generado por el concurso del capital, del trabajo y de otras variables exógenas de la misma combinación capital-trabajo. La imposibilidad de una imputación exacta concedió un amplio margen a las más variadas interpretaciones sobre lo que es "justo" y "adecuado" en cuanto a la participación en el reparto del producto.

En el caso de que la imputación económica esté determinada científicamente, se tropieza con la decisión de aceptación. Existe probablemente alguna observación de carácter social, político o de conveniencia, que pone en duda la imputación efectuada. Las partes interesadas siempre pueden invocar variables exógenas a la misma combinación de los factores capital-trabajo para reivindicar una mayor participación en la distribución del resultado de un proceso productivo.

1.3. Sistemas Político-económicos e Ideologías

Si a la contradicción de los intereses y a la imposibilidad de recurrir a una imputación económica objetiva se le agrega el elemento político e ideológico en la discusión, el antagonismo se agudiza. Los re-

gímenes políticos, guiados por cierta orientación filosófica e ideológica, alteran los poderes de decisión, ya que pueden favorecer a una parte en detrimento de la otra. Liberalismo, socialismo, populismo, electoralismo y otros "ismos" otorgan poderes de negociación diferentes a los grupos antagonísticos. El régimen político, sostenido por la masa trabajadora, concede mayor poder de negociación a los asalariados, mientras que los gobiernos de corte liberal les restan este poder.

Las políticas de salario y de ingreso, influenciadas por el keynesianismo, neoliberalismo, socialismo, son "per se" elementos determinantes del nivel de salario; pero si el estado, además de estas políticas indirectas, interviene directamente en la fijación de salarios o apoya abiertamente a una parte litigante en los conflictos salariales, la regla del juego se inclina definitivamente en favor de los asalariados, ampliando su poder de negociación permitiendo las mayores ventajas. El antagonismo de intereses no solamente no disminuye, sino que probablemente se incrementa, al menos en forma latente. Pero, si este apoyo se prolonga a través del tiempo, se creará una situación inercial, donde los conflictos sociales serían menos agudos y los entendimientos obrero-patronales más frecuentes. La repetición crea costumbre.

2. LAS CONDICIONES DEL ENTENDIMIENTO

Si la eliminación del antagonismo pertenece a la utopía, se debe buscar alguna forma de coexistencia, que trate de alcanzar entendimientos basándose en concesiones mutuas. Es decir, que la minimización de costos y maximización de ingresos (salarios) se realicen en condiciones aceptables para las partes antagonísticas.

Creemos que las condiciones principales son tres. En primer lugar, el entendimiento ha de buscar un nivel de beneficio socialmente aceptable, que podría ser el costo de oportunidad de la actividad. En segundo lugar, el entendimiento debe asegurar un mejoramiento ascendente del nivel de vida del trabajador. En tercer lugar, el entendimiento debe garantizar un

* Director del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello

reparto del aumento de la productividad en el contexto de la estabilidad de precios de los bienes.

2.1. Un Beneficio Socialmente Aceptable

El sistema capitalista de producción gira alrededor del beneficio. Se emprende una actividad productiva de bienes o de servicios porque dicha actividad podría producir un rendimiento financiero para remunerar las inversiones realizadas. La estimación anticipada o el cálculo previo del nivel de rendimiento motiva a la decisión de invertir y a la asignación de los recursos financieros. La misma diferencia de rendimientos financieros, "caeteris paribus", estimulará el desplazamiento de la asignación de recursos entre los variados sectores de la economía. Nada se hace por azar y nada se organiza en función de motivos ajenos al cálculo de la rentabilidad y a la estabilidad de la misma.

El nivel de rentabilidad socialmente aceptable está representado por el costo de oportunidad. Cuando el beneficio desciende por debajo de dicho costo de oportunidad, la inversión se desplazará hacia sectores más rentables o desaparecerá. De hecho, el inversionista puede aceptar la remuneración fija en forma de interés bancario y el empresario puede convertirse en un simple administrador sin emprender ninguna actividad por su cuenta.

2.2. Un Salario Real Creciente

La segunda condición, para que el entendimiento sea realizable, requiere que el salario experimente un mejoramiento ascendente en términos reales. La lucha por ajustes salariales no consiste solamente en conservar el poder adquisitivo alcanzado, sino también en mejorar el nivel de vida participando en el incremento general de la renta nacional. El asalariado en nombre de la justicia y por la necesidad de la expansión del mercado, reclama un mejoramiento salarial.

La reivindicación constante de un salario creciente representa la compensación por la pérdida de satisfacción en el trabajo individual creador. El trabajo industrial y colectivo hizo perder la creatividad individual, que es una fuente importante de satisfacción. La monotonía, el ritmo forzado y la subordinación múltiple hacen que la mayoría de los asalariados trabajen contra su propia voluntad. La insatisfacción psicológica, por perder su individualidad y creatividad, se compensaría obteniendo una remuneración más alta, capaz

de generar alguna satisfacción sustituti- va.

2.3. Estabilidad de los Precios

Mantener una rentabilidad socialmente aceptable y conceder un salario real creciente no son objetivos siempre conciliables -al menos a corto plazo-. En períodos de prosperidad económica, cuando crece la renta nacional en todos los frentes, los objetivos pueden realizarse simultáneamente; pero en la fase de depresión, no es fácil garantizar una cierta rentabilidad y a la vez conceder ajustes reales en la remuneración.

La dinámica empresarial consiste precisamente en superar la situación creada por el ajuste salarial tratando de elevar el nivel de ganancia en el futuro para compensar la subida de los costos de producción. En la fase de costos medios decrecientes, se podría pensar en la estabilidad de los precios, ya que las empresas podrían eventualmente recuperar la ganancia perdida a través de un aumento de producción sin incrementar necesariamente los costos medios. Pero, si la perspectiva de mayor renta es ilusoria, ya que la empresa está en la fase creciente de costos medios, a corto o mediano plazo, se producirá el alza de precios que tiende a anular el efecto positivo esperado por el ajuste salarial.

Así, un ajuste salarial reivindicado en una fase depresiva, donde la renta nacional decrece, es necesariamente ilusorio, si no en términos psicológicos, al menos en términos económicos. Es decir, se producirá la inflación en una economía estancada o decreciente. La sabiduría reivindicativa debería buscar el establecimiento de una escala de ajuste que garantice la estabilidad de los precios.

3. OBJETO DE ENTENDIMIENTO

En el supuesto, de que el trabajador (individual o colectivo) reconozca la necesidad de preservar al capital de una remuneración socialmente aceptable y de que el empresario tenga la disposición de conceder un salario real creciente, el área de entendimiento, producto de la negociación, debe girar alrededor del reparto del incremento neto de la productividad. Es decir, si partimos de un punto inicial, donde el capital recibe una remuneración socialmente aceptable y donde el trabajo cubre sus necesidades esenciales, la negociación y el entendimiento se enfocará sobre cómo se debe repartir el crecimiento neto de la renta, resultante del incremen-

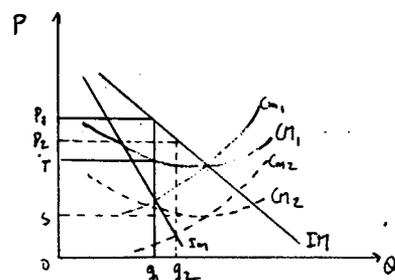
to de la productividad. Sin el crecimiento neto de la renta, la negociación carece de objeto, ya que no se puede repartir algo que no existe.

Un reparto equitativo de la renta neta, generada por el aumento de la productividad, debe ser aquello que cumple los dos siguientes desideratos: estabilidad de precios y beneficio mutuo. Por razón de claridad, vamos a examinar tres casos tipos: no se reparte el fruto del aumento de la productividad; el trabajo absorbe la totalidad del incremento de la productividad; y un reparto equitativo que asegura la estabilidad de precios.

3.1. Incremento de Productividad con Salario Constante

Si el incremento de la productividad, que se traduce en la disminución de los costos medios de producción, no ocasiona ningún movimiento salarial (o sea el salario constante), el precio de los bienes bajará normalmente por la necesidad de vender la cantidad adicional producida. Esta misma reducción de precios se traduciría lógicamente, por un lado, en un mejoramiento del nivel de vida de los consumidores, ya que el consumo habría aumentado de q_1 a q_2 cantidad (gráfico I) y por otro lado, en un incremento del beneficio bruto. ($Bb_1 < Bb_2$).

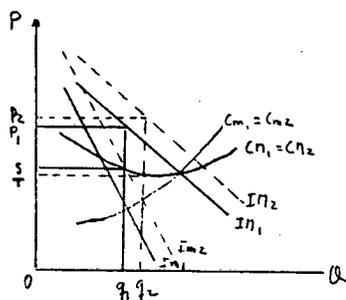
GRAFICO I



- C_m = costo marginal
- CM = costo medio
- IM = ingreso medio
- I_m = ingreso marginal
- P = precio
- q = cantidad

Cuando el precio = p_1 y la cantidad = q_1 , el beneficio bruto (Bb_1) = $P_1 T \cdot q_1$; cuando el precio = P_2 y la cantidad = q_2 , el beneficio bruto (Bb_2) = $P_2 S \cdot q_2$. Es evidente y obvio que $Bb_2 > Bb_1$ en nuestro caso estudiado y el consumo se incrementa $q_2 > q_1$. Aparece el beneficio mutuo sin ajuste salarial, siempre y cuando el precio baje.

GRAFICO II



Cm = costo marginal
 CM = costo medio
 P = precio

3.2. Incremento Salarial Igual o Superior al Aumento de la Productividad

En el caso, donde la renta neta producida por el incremento de la productividad ha sido absorbida completamente por el aumento salarial, el precio de los bienes aumentará y el beneficio puede variar según se trate de la fase decreciente o creciente de los costos de producción.

En ambos casos se supone que los costos permanecen invariables, ya que el incremento salarial absorbió integralmente la renta producida por el incremento de la productividad.

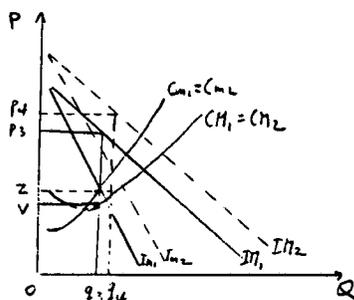
En el gráfico II, donde los costos están en la fase decreciente, el precio aumenta ($P_2 > P_1$), la cantidad vendida también aumenta ($q_2 > q_1$) y el beneficio también aumenta ($P_2S > P_1S$).

En el gráfico III, donde los costos están en la fase creciente, la situación es parecida: $P_4 > P_3$; $q_4 > q_3$; pero el beneficio puede ser mayor, igual o menor dependiendo de la forma de las curvas de costos.

La magnitud del incremento de los precios indica si el ajuste salarial habría beneficiado o no al asalariado. Es posible que el alza de precios de los bienes beneficie solamente al empresario y anule completamente el efecto positivo del alza salarial. Sin embargo, a nivel micro, la curva de la demanda de la empresa podría permanecer constante, ya que el aumento de la demanda no se dirige necesariamente a la empresa, que concede un aumento salarial al producto del incremento de la productividad.

Cuando el beneficio aumenta, a pesar de la absorción total del incremento de la productividad por el ajuste salarial, es lícito concluir que el aumento salarial no siempre trae como consecuencia la reducción del beneficio, cuando exista la posibilidad de trasladar hacia arriba los

GRAFICO III



I_m = ingreso marginal
 IM = ingreso medio
 q = cantidad

precios de los bienes dentro de un plazo en el cual los efectos inflacionarios todavía no se hicieron sentir en los costos de los demás factores de producción.

3.3. Reparto que Asegura la Estabilidad de Precios

Si imaginamos una situación intermedia entre cero aumento salarial (gráfico I) y una absorción total del incremento de la productividad por el trabajo (gráfico II y III); es decir, el producto del incremento de la productividad estará absorbida parcialmente por el trabajo y parcialmente por el capital. El aumento de salario se traduce por un incremento de la demanda y el aumento de beneficio es el producto de la combinación tanto del incremento de producción como de la elevación de la productividad (reducción del costo unitario).

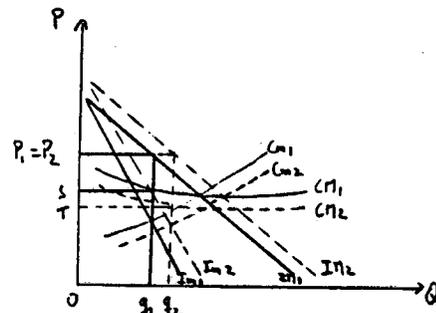
El gráfico IV, indica un reparto óptimo, donde existe una estabilidad de precios ($P_1 = P_2$) y un aumento de consumo ($q_2 > q_1$), además de incremento de beneficio para la empresa: $SP_1 \cdot q_1 < TP_2 \cdot q_2$. Este incremento de beneficio resulta de la combinación de la reducción de costo medio ($S > T$) y el aumento de la venta ($q_2 > q_1$). En esta forma, se mejora, a la vez, el nivel de vida de los asalariados y la capacidad de acumulación del capital.

Si la situación descrita por el gráfico IV no se presentara como base de entendimiento entre el capital y el trabajo, los precios de los bienes podrían bajar o subir y los salarios podrían recibir un ajuste superior al del equilibrio sugerido. En la realidad, existen otras bases de entendimiento; pero la ideal es la que precisa el gráfico IV.

3.4. Punto de Partida de un Entendimiento

El salario mínimo, que permite alcan-

GRAFICO IV



Cm = costo marginal
 CM = costo medio
 IM = ingreso medio
 I_m = ingreso marginal
 P = precio
 q = cantidad

zar el nivel de subsistencia del trabajador, constituye el punto de partida de entendimiento. Si el pago de este salario de subsistencia significara la quiebra de la empresa, se debe concluir que dicha empresa no tiene viabilidad económica. Se entiende el nivel de subsistencia por un standing de vida socialmente aceptable y conforme al contexto histórico de cada país.

Por otro lado, si una empresa realiza tradicionalmente un beneficio "anormalmente" alto, es justicia que dicha empresa revise su salario-base antes de establecer una base de entendimiento. En una empresa, donde el salario real puede crecer más aceleradamente que su renta, es indicador de que el salario inicial, como punto de partida de entendimiento, era demasiado bajo.

Sin embargo, la rentabilidad de cada empresa es diferente y esta diferencia puede ocasionar disparidades apreciables en cuanto al nivel de salario pagado. La necesidad de homogeneizar los salarios pagados entre los sectores y entre las empresas, puede provocar graves desequilibrios encareciendo los precios de los bienes de las empresas de baja rentabilidad. El sistema tributario y la política específica de salarios ordenarán y corregirán estas situaciones excepcionales.

4. EFECTOS DE UNA POLITICA DIRECTA DE SALARIOS

El salario como objeto de entendimiento y de negociación supone cierta igualdad de poderes de contratación entre empleados y empleadores. Pero, esta suposición no se verifica siempre en la realidad. Muchas circunstancias, conscientes o inconscientes, favorecen a los empleadores, quienes aparentemente imponen sus condiciones de contratación. El dete-

rioro del nivel salarial reclama al estado intervenciones directas estableciendo mecanismos de ajustes permanentes o temporales. Entre estos mecanismos podemos mencionar tres principales: salario mínimo, indexación salarial y aumento compulsivo de salarios.

4.1. Salario Mínimo

El salario mínimo como política ha sido introducido sucesivamente en los países industrializados antes de la década de los cuarenta; pero también fue imitado por muchos países en vía de desarrollo, aunque no siempre en términos reales.

Los efectos resultantes de un salario mínimo legal suscitan discusiones importantes entre los teóricos. Unos creen en la bondad de la medida, mientras otros exaltan sus efectos negativos sobre el nivel de empleo.

La teoría clásica y neoclásica afirma que, cuanto más alto es el nivel del salario mínimo, mayor será el efecto negativo sobre el nivel de empleo. La teoría, enfocada desde el punto de vista de costos, se basa sobre la hipótesis de que exista una relación inversa entre el nivel de empleo y el nivel de salario. Sin embargo, los estudios empíricos no han podido comprobar que exista una correlación significativa, excepto para los jóvenes que inician su vida activa.

De hecho, la introducción del salario mínimo persigue un objetivo social, que consiste en garantizar a la población activa menos favorecida un nivel de "subsistencia aceptable". Es probable que el salario mínimo no es capaz "per se" de promover una mejor distribución del ingreso en términos relativos; es decir no contribuye eficazmente al cambio de la estructura distributiva global. Pero, puede elevar la capacidad adquisitiva de los menos favorecidos dotándolos de un ingreso mayor. Desde un punto de vista de ingreso, el salario mínimo indexado se constituye como un elemento importante de la ampliación y del sostenimiento de la demanda agregada.

La adopción universal, nominal o real, del salario mínimo, no corresponde a la lógica del "Homo Oeconomicus et Marginalis", que trata siempre de minimizar los costos, sino a la lógica del "Homo Politicus et Moralís", que se esfuerza por garantizar un nivel de vida socialmente aceptable. El riesgo de cierta reducción del empleo es

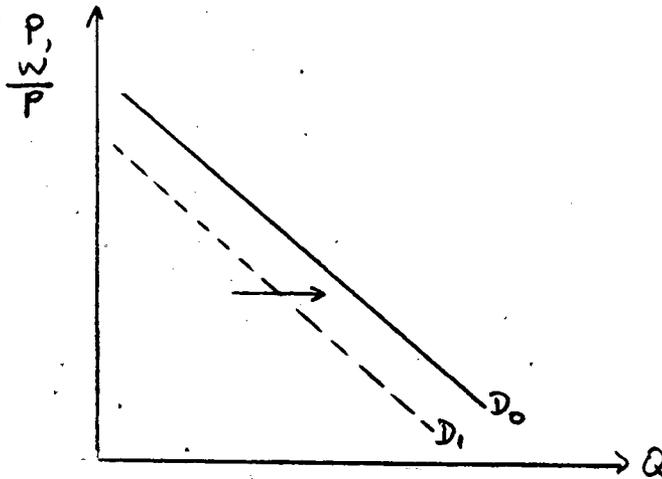
considerado como un precio que se debe pagar para que los ingresos de los menos calificados sean elevados a niveles conforme a la mínima aspiración del ser humano.

4.2. Indexación Salarial

Si partimos de una situación de depresión económica, donde la inflación, causada por la devaluación cambiaria o el exceso del gasto público, merma sensiblemente la capacidad adquisitiva de la población, la recuperación económica solo puede ser iniciada a través del incremento de la demanda tanto interna como externa o ambas. En la hipótesis de que la demanda externa no pueda incrementarse rápidamente, el único camino viable es el incremento de la demanda interna a través de la restitución del poder adquisitivo, mermado por el proceso inflacionario.

En situaciones de costos decrecientes y de sub-utilización del potencial productivo (en términos económicos), la indexación salarial o el ajuste parcial de salarios decretado por el estado, contribuye necesariamente a la recuperación económica. En el gráfico V se observa que la recuperación de la demanda hasta D_0 requiere

GRAFICO V



que se incremente el poder adquisitivo elevando D_1 hasta D_0 , si esta última representa la máxima utilización del potencial productivo en un contexto de costos decrecientes.

En un país, donde no se ha introducido el mecanismo de indexación salarial para recuperar el poder adquisitivo, y donde los sindicatos no defienden eficazmente los intereses de sus afiliados, la intervención del estado se convierte en indispensable. La contratación colectiva nunca ha sido utilizada como mecanismo para indexar el salario. En el contexto actual de Ve-

nezuela, la contratación colectiva sirve tan sólo para aminorar la reducción del salario real, y nunca puede recuperar el poder adquisitivo de los asalariados no sindicalizados, quienes representan alrededor del 70% de la población económicamente activa.

4.3. Aumento Compulsivo de Salarios

La indexación salarial presenta inconvenientes graves, si la inflación proviene de la depreciación de la moneda nacional. Es decir, el alza de los costos de producción, proveniente de la devaluación cambiaria, no puede ser compensado por el ajuste salarial, ya que cualquier intento de indexación significa una aceleración de la inflación. En cualquier economía, la inflación ocasionada por la devaluación de la moneda nacional debe ser absorbida, si no total al menos parcialmente, por la pérdida del poder adquisitivo.

Los ajustes compulsivos de salarios tienen plena vigencia, si la pérdida del poder adquisitivo se debe al exceso del gasto público, a la insuficiencia de la oferta o a la práctica monopolítica en la fijación del precio. En otras palabras, si la pérdida del poder adquisitivo del salario se debe a la mala administración de los recursos financieros, al afán de la ganancia practicando el malthusianismo productivo o a la restricción de la oferta interna, tal pérdida debe ser compensada a través de un aumento general de salarios. De hecho, tal aumento es un mecanismo de compensación contra el exceso de gasto público, financiado por la emisión inorgánica del dinero o por el impuesto directo o indirecto a los asalariados y contra el intento constante de elevar el precio de los productos por falta de competencia y de eficiencia. El ajuste general de salarios sería superfluo, si se eliminaran las causas de la pérdida del poder adquisitivo del dinero.

Así, el efecto de la intervención directa del estado en los ajustes salariales, conformes a la inflación interna, excluyendo la causada por la devaluación cambiaria, es positivo, porque estimula la demanda de los bienes y servicios y eventualmente reduce los costos medios, si el aparato productivo se encuentra en una situación de subutilización económica de la capacidad productiva y de costos decrecientes.