

# Política de precios y salarios

## NO HAY REACTIVACION

### Héctor Valecillos T.

Como es ampliamente conocido, desde sus propios inicios, en febrero de este año, el Gobierno del Presidente Lusinchi adoptó y está llevando a la práctica una política en materia de precios de los bienes y servicios que se ha expresado en aumentos significativos de los niveles absolutos a los cuales éstos son adquiridos en el mercado. Simultáneamente, el Gobierno se ha mostrado reacio y se ha opuesto a toda iniciativa que tienda a considerar las alzas de precios como justificación para lograr una elevación general de los sueldos y salarios (Hasta el presente, la única excepción es la reciente medida de aumento del salario mínimo legal para los trabajadores agropecuarios).

En materia salarial, la orientación básica del actual gobierno es la de alcanzar aumentos de remuneraciones únicamente a través del mecanismo de la contratación colectiva. Sin embargo, debido a la lentitud con que opera este instrumento, así como a las presiones a la baja de los salarios nominales, que emanan del incremento de la tasa de desocupación abierta (la cual se triplicó entre 1978 y 1984, pasando de 4,3 por ciento a 13,5 por ciento, según cifras oficiales de la OCEI, que tienden a subestimar la magnitud del fenómeno), el poder de compra de las remuneraciones percibidas por los trabajadores venezolanos ha experimentado en lo que va de año una considerable reducción, lo que se añade desafortunadamente al deterioro del salario real experimentado a partir de 1980. A este respecto, puede anotarse sin riesgo de exagerar que el ingreso real promedio de nuestros trabajadores se ha reducido prácticamente a la mitad del que obtenían hace cuatro años.

#### TRIPLE FUNDAMENTO

Esta política en materia de precios y salarios está fundamentada en tres proposiciones principales.

En primer lugar, parte de la necesidad de reajustar la relación que existe entre el costo de producción (entendido en sentido amplio) y el precio de venta de diversos artículos y servicios; relación que experimentó una alteración de importancia como resultado de la modificación de la tasa de cambio del bolívar a partir de febrero del pasado año. En sentido general, se constata que la devaluación condujo inevitablemente a un incremento de dichos costos, que, debido a la política de virtual control de precios aplicada por el gobierno anterior, dio lugar a una reducción (y en ciertos casos, inclusive desaparición) del margen de ganancia del empresario. Fenómeno que de no corregirse, operaría como un efectivo desestímulo de la producción y la inversión privadas. Por otra parte, en el caso de las tarifas cobradas por el uso de la mayoría de los servicios públicos, el Gobierno ha sostenido la conveniencia económica de elevarlas, no por razones derivadas del efecto cambiario, sino principalmente debido a las dificultades que impone al financiamiento de esos servicios la propia insuficiencia presupuestaria del Estado.

En segundo lugar, y en forma que se asocia a la anterior argumentación, el

Gobierno entiende que la devaluación del bolívar ha determinado, además, una modificación de importancia en los precios relativos de los distintos bienes y servicios comercializados. Este cambio, que conlleva un encarecimiento variable (de conformidad con la tasa de cambio correspondiente) de los bienes finales importados y de aquellos elaborados internamente pero que incluyen un apreciable componente importado, así como un abaratamiento comparativo de los bienes producidos con escasa o nula participación de importaciones, abre (teóricamente) las posibilidades para impulsar tanto la diversificación de las exportaciones no tradicionales, como para profundizar y avanzar selectivamente en la sustitución de las importaciones. Este virtual mejoramiento de la capacidad de competencia de los productos nacionales en los mercados externos, que surge como consecuencia directa de la devaluación, permitiría (también desde el punto de vista teórico) mejorar la situación de la balanza de pagos mediante la acción combinada del incremento y diversificación de las fuentes de moneda extranjera y del ahorro de divisas.

Finalmente, en lo que constituye el lógico corolario de política, si se desean aprovechar efectivamente las ventajas internas y externas derivadas de la devaluación —prosigue el argumento—, se hace necesario evitar que el reajuste

de la relación precio-costo (en el sentido de garantizar la rentabilidad de la producción), permitida por la elevación de los precios, sea anulada por un nuevo aumento de los costos; en este caso, el que se derivaría de un alza de los salarios. Esta es la razón fundamental que subyace a la perseverante oposición del Gobierno a permitir un incremento generalizado de las remuneraciones monetarias de los trabajadores del sector privado. En el caso de los trabajadores gubernamentales, la oposición se vincula antes que con el riesgo de rentabilidades a la baja (las que se excluyen por definición), con el aumento probable del déficit fiscal. En ambos casos se sostiene, además, que el aumento de la demanda efectiva de consumo, posibilitada por la elevación de los salarios, avivaría las presiones inflacionarias y entorpecería las posibilidades de recuperación de la economía. Es casi innecesario señalar que esta tesis sirve de fundamento, a su vez, a la política de compensaciones en materia de ingresos de los trabajadores (bono de transporte y comedores industriales). Igualmente, es el sustento teórico de la orientación que privilegia el carácter jerárquico del aumento del empleo frente al aumento de los salarios.

#### INCIERTO E INJUSTIFICABLE

¿Qué hay de cierto en las dos primeras afirmaciones, y hasta qué punto puede justificarse económica y socialmente la política de precios y salarios del actual gobierno? Sin lugar a dudas, el cambio en la paridad del bolívar elevó considerablemente los costos de una multiplicidad de productos, constituyéndose en sí mismo en un activo factor pro-inflacionario. Naturalmente, la elevación de los costos impulsada por la devaluación dista mucho de ser uniforme y afecta de modo muy variado a los distintos artículos ofrecidos en el mercado. Como se sabe, dicha elevación está en función del tipo de bien, del peso relativo de las importaciones en el costo de producción o de venta, de la empresa que produce o vende el bien en el país, de sus vinculaciones comerciales o crediticias con el exterior, etc. Tanto el establecimiento (en febrero de 1983) del régimen de control de cambios diferenciales, y su mantenimiento por el nuevo

gobierno, así como el reconocimiento por este último de la deuda privada externa a la tasa preferencial de Bs. 4,30 por dólar, constituyen evidencias de aquel hecho, y un intento por reducir los costos económicos que impondría a los consumidores una devaluación lineal del bolívar. Un segundo factor pró-inflacionario proviene de la determinación del gobierno de reducir o eliminar los subsidios a la producción de ciertos bienes de consumo masivo.

En principio, pues, es indiscutible constatar los nuevos y más elevados niveles de costos de una gama muy variada de bienes y servicios. Sin embargo, esta constatación es sólo el punto de partida y, obviamente, no basta por sí sola para formular una política de precios. Es justamente en relación a la determinación de los criterios y prioridades en materia de reajustes de precios como surgen los problemas más importantes. Para comenzar, como es sabido, en el mundo de los negocios un principio fundamental en la formación del precio es el que éste se fija de acuerdo con el costo del productor más caro (o del que produce bajo circunstancias económicas más desfavorables) y cuya presencia en el mercado se juzga necesaria para completar la oferta global que absorbe dicho mercado. En lenguaje técnico, el precio se fija de acuerdo con el costo del productor marginal.

Sin embargo, este principio, aplicado en condiciones en que coexisten en el mercado oferentes marginales y un número reducido de grandes productores que prácticamente concentran la porción decisiva de la oferta, lo que hace que la diferenciación del costo de producción entre las empresas sea más aparente que real, conduce a una presión alcista sobre los precios, que beneficia desproporcionadamente a esos grandes productores en detrimento de la masa de consumidores. Este es un caso muy frecuente en diferentes ramas de la economía venezolana, en especial en la industria manufacturera, donde las formas oligopólicas constituyen una realidad difícil de negar.

Otra importante desventaja de ese procedimiento consiste en que normalmente no toma en consideración las causas reales que determinan los incrementos del costo, de manera que muy a menudo se trasladan al consumidor o usuario —bajo la forma de precios y tarifas más altas— aumentos de costos que provienen bien sea de “inversiones defectuosas” llevadas a cabo por los empresarios (1) y/o que son el resultado de desa-

ciertos administrativos en el manejo de las empresas. Como es de reconocer, estos aumentos de costos no deben recaer sobre el demandante del bien o servicio, debiendo ser asumidos por los empresarios (a través de una disminución de la tasa de ganancia), como expresión del llamado “riesgo del inversionista”.

De este modo, si atendemos al **quantum** de los aumentos de precios autorizados —corrientemente ubicados en porcentajes cercanos o superiores al 50 por ciento por encima del nivel anterior— parece claro que la intención del gobierno es dejar intocada, y eventualmente elevar, el margen unitario de ganancia de los productores. Por consiguiente, es visible que la política de precios a la vez que sacrifica a los consumidores en aras de una eventual y más bien improbable expansión de la producción y del empleo, refuerza la regresividad característica de la distribución del ingreso en el país y favorece la concentración acelerada de los capitales.

Este hecho se ve agravado por la forma misma como se procesan y determinan institucionalmente las solicitudes de aumentos de precios. Hasta la constitución de la “Comisión de Costos, Precios y Salarios”, la determinación de los nuevos niveles de precios era competencia del Ministerio de Fomento. En tales condiciones no era difícil entender cómo, a partir de una base técnica y documental débil sobre los cambios reales experimentados por las estructuras de costos, base a menudo elaborada y suministrada a las autoridades por los propios empresarios y con ingerencia de un número muy limitado de funcionarios, las decisiones finalmente adoptadas coincidieran sistemáticamente con las solicitudes hechas por los empresarios.

Por otra parte, y en forma inherente a este sistema de “administración” gubernamental de precios, los ajustes que se realizan en los precios son de carácter intuitivo, sensibles a las presiones o favores políticos y altamente caprichosos, pues corrientemente se basan en costos de referencia, ya que los costos reales de la producción no constituyen una información que los empresarios estén dispuestos a suministrar o a compartir. Además, el sistema no se ha concebido ni formulado en términos de una política económica integral o comprensiva que vincule explícitamente los circuitos de producción, financiamiento, inversión y consumo.

Desafortunadamente, esta situación no ha cambiado a raíz de la puesta en operación de la Comisión de Costos,



Es indiscutible el aumento de los precios de los bienes de consumo

Precios y Salarios. En lo que constituye un evidente fracaso para quienes promovieron su creación, la Comisión sólo puede ampliar el marco político en el que tienen lugar las presiones a favor de los reajustes de precios. Ampliación que, en verdad, se limita a ofrecer un “derecho de información” a la CTV sobre los aumentos solicitados, pero que obviamente no puede enfrentar la virtual entente empresarios-gobierno.

En lo que respecta a los cambios en los precios relativos de los bienes y servicios, cambios que son también indiscutibles, cabe indicar que hasta el momento ellos no han sido aprovechados como base de una política que estimule deliberadamente la diversificación de las exportaciones y profundice la sustitución de las importaciones. En realidad, ambos fenómenos, en la medida en que han tenido lugar, han sido el resultado de fuerzas económicas más bien “espontáneas”. Lo cual se explica no sólo debido a la relativa complejidad implícita en el diseño e instrumentación de este tipo de política, así como al período que su diseño e implementación



Si no hay desabastecimiento es porque hay menos demanda

presupone, sino principalmente por el propósito predominante de la actual política de precios. De hecho, en este terreno, uno de los intereses primordiales del gobierno ha sido el de garantizar el abastecimiento de los artículos de consumo masivo, evitando que ocurran escaseces de bienes en el mercado. Sin embargo, esta sensación de abastecimiento es en gran medida ilusoria ya que está basada en la contracción de la demanda y en la baja del consumo per-cápita como resultado de la elevación misma de los precios.

### CON ELEMENTOS DE CONTRADICCION

Al perseverar en su política de virtual congelación de los salarios y de apoyo a la recuperación económica con base preferente en la expansión del empleo del sector privado, el gobierno ha adoptado una posición que contiene elementos de contradicción, con resultados probablemente contrarios a los que está aspirando. En el primer caso, el gobierno y los empresarios han enfatizado sólo un aspecto de la relación salarial, a saber, su

carácter de costos del proceso de producción, olvidando u omitiendo el papel dinámico de los salarios en la corriente de gastos de la economía. Ahora bien, si se exceptúan los servicios gubernamentales y los servicios privados no lucrativos, en la gran mayoría de las actividades económicas relativamente organizadas, los costos salariales no son superiores a un tercio (33 por ciento) del valor bruto de la producción (2), y, a partir de 1980, han tendido a disminuir, en la medida en que la rigidez institucional de la contratación colectiva y las presiones que ejercen en forma permanente una masa creciente de desempleados, se han combinado para estabilizar las tasas de salarios nominales. De esta manera, al aplicar una política de congelación de salarios y en la expectativa de abrir la producción nacional al intercambio internacional, el gobierno ha optado por deprimir aún más los costos salariales de la producción, olvidando u omitiendo que no ha radicado aquí la limitación fundamental que ha impedido la exportación de artículos elaborados internamente. Al actuar así, la política econó-

mica/gubernamental estrecha aún más las posibilidades de lograr una rápida recuperación de la economía nacional.

La contrapartida de esta baja relativa de los costos salariales se expresa en una disminución de importancia en el gasto de consumo de las unidades familiares y en un cambio simultáneo en la composición de dicho gasto, que refuerzan la situación de estancamiento de la producción. En efecto, en la medida en que la inversión está determinada por el comportamiento de la demanda agregada, y en que el gasto en consumo es el mayor componente de la demanda global, una desaceleración en el ritmo de crecimiento de las remuneraciones totales se convierte en el principal desestímulo a la expansión de la inversión en nueva maquinaria y equipos. Desestímulo éste al cual se agrega la existencia de altos niveles de capacidad instalada no aprovechada.

Un factor adicional de mucha importancia que colabora al embotamiento de la inversión privada tiene que ver con la restructuración del capital que ha venido produciéndose en la economía venezolana, como expresión de la quiebra de empresas medianas y pequeñas y/o de su absorción patrimonial por parte de las grandes empresas. En la medida en que el gasto en consumo de las unidades familiares se estanca o crece muy lentamente, la ampliación del mercado para las grandes empresas se cubre fácilmente sin que ocurra un aumento de la inversión neta, y en forma tal que el incremento del personal ocupado resulta proporcionalmente inferior al aumento de la producción. En tales condiciones, el aumento de las ganancias experimentado por las (escasas) empresas en expansión se encauza preferentemente hacia los circuitos financieros, favoreciendo así las tendencias a la especulación monetaria (3). Por otra parte, el incremento en la productividad del trabajo que acompaña a este proceso no se traduce en una elevación del salario medio que pagan estas empresas, pues ello lo impiden tanto la presión del creciente "ejército industrial de reserva" (desempleados), como la propia debilidad de los sindicatos.

Por otra parte, como resultado de la baja del salario real se produce una modificación de importancia en la composición del gasto de las unidades familiares. Este cambio conlleva tanto una disminución del gasto aplicado a la adquisición de bienes durables de consumo (automóviles, electrodomésticos, ropa de vestir, viviendas, etc.) como un in-

cremento del monto y proporción del presupuesto familiar dedicado a la compra de bienes de consumo no duraderos (alimentos y bebidas, especialmente) y al pago de servicios esenciales (arrendamientos y alquileres, gastos de transporte, etc.). Este cambio, que prácticamente tiende a reducir el consumo de la gran mayoría de la población al "nivel de subsistencia", conlleva obviamente un deterioro en la calidad de la vida de los trabajadores y de sus familias. Ambos fenómenos han tenido lugar en la economía venezolana y están en la base de la contracción que ésta atraviesa desde 1979 (4).

Por lo tanto, si se prolonga la política de reducción del salario real y de contracción del mercado interno, es muy probable entonces que la actual contracción económica se profundice y degenera en una abierta depresión. No debe olvidarse que la estructura y capacidad de consumo del mercado interno constituye, con mucho, el factor decisivo de la recuperación de la economía, especialmente cuando la inversión neta realizada por los particulares se ve seriamente limitada debido a la existencia de una alta capacidad ociosa y a la propia baja de la demanda, y cuando el Estado no puede financiar la ejecución de un amplio programa de gastos. En estas condiciones, la duración de la depresión puede ser bastante larga, prolongándose hasta el momento en que las ramas que producen para satisfacer las necesidades más perentorias de la población (5), puedan inducir —via demanda intermedia y de bienes de inversión— un crecimiento apreciable de la actividad productiva en otros sectores de la economía nacional.

## NO AUMENTA EL EMPLEO

Aunque produzca un deterioro del nivel de vida de la población trabajadora, la política de contención salarial y de abaratamiento del costo de la mano de obra, ¿no da lugar a un aumento de la demanda de trabajo por parte de las empresas, en forma tal que haga de aquel deterioro tan sólo un mal transitorio, superable a corto plazo? Desafortunadamente, esto no es así por tres razones principales. En primer lugar, este argumento pasa por alto, aspectos decisivos de la dinámica ocupacional venezolana. De acuerdo a la experiencia histórica, no es el alto costo de la mano de obra lo que ha hecho prácticamente insoluble el problema del desempleo y la subocupación de trabajadores en el país.



Por el contrario, puede sostenerse convincentemente que ha sido el bajo nivel relativo de las remuneraciones lo que ha dificultado la solución de ese problema. Como es fácil demostrar, han sido la sobrevaluación externa del bolívar y la necesidad empresarial de garantizar el control del proceso de trabajo los factores principales que han determinado un aumento continuo en la densidad de capital por unidad de inversión, con su correlato evidente de mecanización y sobremecanización de los procesos productivos en el país. Durante un largo período, esta anomalía fue enmascarada por la dinámica de crecimiento del empleo gubernamental; pero comenzó a hacerse visible justamente cuando las dificultades presupuestarias del gobierno prácticamente imposibilitaron la expansión relativa de la ocupación en el sector público.

En segundo lugar, tal como ya se señaló, la idea de solucionar el desempleo, reduciendo los salarios, convenientemente deja de lado el hecho importantísimo de que menores salarios significan menor demanda de bienes de consumo, y tienden a hacer más difícil para los capitalistas la realización de las ganancias. Esto ayuda a explicar por qué

sólo las grandes empresas que tienen verdadero poder de mercado rápidamente han dado cumplimiento al Decreto que obliga al incremento del 10 por ciento de la nómina, mientras que las pequeñas y medianas empresas, cuyos niveles de venta son muy irregulares y se contraen con facilidad, tienden a expresar tanto reticencia como incumplimiento frente a dicha medida.

En tercer lugar, aquel planteamiento no concuerda con la más reciente experiencia del mercado de trabajo venezolano. En efecto, entre 1980 (fecha en la cual se produjo la última elevación general de salarios) y la actualidad, el crecimiento de las remuneraciones monetarias prácticamente se ha estancado. Sin embargo, dicha evolución no ha coincidido ni con una baja del índice inflacionario (proceso que ha seguido su curso ininterrumpidamente) ni con un aumento apreciable y sostenido de la demanda de trabajo (ya que el incremento de la oferta de trabajo la ha superado ampliamente, dando lugar a un incremento neto y continuo en el número y proporción de trabajadores abiertamente desempleados).

En estos términos, resulta lógico concluir que la actual política de precios y salarios tiende más bien a profundizar la contracción económica que ahora se vive, retardando antes que favoreciendo la recuperación del aparato productivo y del empleo. Lo lamentable, sin embargo, consiste en que el sector laboral organizado, que teóricamente representa al grueso de los trabajadores, no haya percibido hacia dónde conduce dicha política y/o subestime grandemente los costos económicos y sociales que ella conlleva.

## NOTAS

- (1) Una de sus manifestaciones más corrientes es el sobredimensionamiento físico de la planta, con el abultamiento consiguiente de las cargas financieras de la empresa.
- (2) Banco Central de Venezuela: *Anuario de Cuentas Nacionales*. Sección sobre Cuentas de Producción y Producto. Caracas, 1984.
- (3) Una indiscutible evidencia de este hecho se muestra en el violento crecimiento de los depósitos bancarios a plazo fijo, los cuales pasaron de 27.760 millones de bolívares en 1980 a 69.700 millones en junio de 1984. Cf. BCV, *Boletín Mensual*, Julio de 1984. Cuadro 1.1.01.
- (4) Más allá de la experiencia vivencial y cotidiana de esta desagradable situación, su constatación estadística es muy fácil de hacer (y difícil de rebatir) a la luz de la información sobre precios y salarios que publica el Banco Central. Lo que sorprende al respecto es el afán de ciertos sectores de Fedecámaras, quienes en su intento de "tapar el sol con un dedo" llegan al extremo de negar la baja del salario real. Cf. las declaraciones de C. Ramírez Machado en el *Diario El Universal* del 8 de octubre. Lo grave es que este empresario es el representante de Fedecámaras en la CONACOPRESA.
- (5) Básicamente bienes de consumo no duraderos, los cuales típicamente han elevado su participación en el gasto de las unidades familiares. Según el Banco Central (obra citada, cuadro III-5), la proporción de aquel consumo en el gasto total de los hogares venezolanos aumentó de 48,6 por ciento en 1974 a 57,6 por ciento en 1982.