

COMENTARIOS EN TORNO A LOS ENFOQUES DE LA INFLACIÓN DE SALARIOS

Miguel Fernández

INTRODUCCION

El rasgo más importante del presente trabajo es el de ser un avance para la investigación que se halla en curso y que seguramente se traducirá en un "Estudio Principal" de UDAPE.

El tema que se aborda es extraordinariamente complejo y sin embargo ha sido objeto de muy pocos estudios e investigaciones particularmente en el caso de Bolivia. Por ello en el presente documento se procura precisamente mostrar dicha complejidad

El primer acápite se refiere a una discusión breve del enfoque de la inflación de salarios inspirado en la escuela de la inflación de demanda. Se trata de mostrar incluso con los argumentos más simples que ese enfoque nos ofrece una explicación plausible al tema de la inflación de salarios en el caso de Bolivia.

En el segundo y tercer acápites se trata de los enfoques de sobreprecios y del poder negociador inspiradas en la escuela de inflación de costos. Se advierten algunas insuficiencias en ambos enfoques y se postula que en realidad no constituyen dos formulaciones distintas y que por el contrario deben ser estudiadas con mayor profundidad en orden a enriquecer el análisis de la problemática de la inflación de salarios. En particular, se llama la atención respecto del conflicto laboral como un aspecto que no puede seguir siendo soslayado del análisis económico fundamentalmente cuando de él se derivará la definición de políticas.

En el cuarto acápite que es seguramente el más importante se analiza la relación precios - salarios en sus dos movimientos. Es en este acápite donde se da una idea de la complejidad del tema que se quiere abordar y donde se incorpora el mayor número de elementos al análisis con ese propósito.

Del mismo modo, se muestra que los enfoques de la inflación de salarios normalmente se refieren uno solo de los dos movimientos que tiene la relación precios-salarios; es decir, a la transferencia de precios a salarios; en tanto que de manera general adoptan supuestos en relación al otro movimiento; es decir a la transferencia de salarios a precios. Esta es una de sus más importantes insuficiencias.

Finalmente, en el quinto acápite, se señala a título de resumen los aspectos que interesa resaltar, como las líneas que se pretende continuar investigando.

Un aspecto de fundamental importancia que debe ser mencionado es que se trata de un análisis cualitativo, precisamente porque se trata de un resultado inicial de una investigación, pero también porque se considera que es muy importante propiciar la más amplia discusión en tomo de la pertinencia teórica y práctica de los enfoques de la inflación de salarios al caso de Bolivia; lo contrario significaría la adopción acrítica de los postulados de la teoría convencional a una realidad que es suficientemente distinta de los escenarios que dieron lugar a la construcción de dicho cuerpo teórico.

Se trata, en suma, de un documento de trabajo que propende a poner en discusión un área de la política económica al que habitualmente no se le prestó toda la atención que su complejidad requiere.

Finalmente, se quiere mencionar que los aportes que sobre la materia efectuó el Programa Regional para el Empleo en América Latina y el Caribe (PRELAC) fueron las ideas centrales que se incorporaron en el análisis, pero en el propósito de discutir la pertinencia de la experiencia Latinoamericana al caso concreto de Bolivia. Seguramente este esfuerzo no ha sido completado a plenitud, pero sin duda se avanzó en esa dirección.

COMENTARIOS EN TORNO A LOS ENFOQUES DE LA INFLACIÓN DE SALARIOS

1.- LA INFLACION DE DEMANDA

Una de las dos escuelas para la explicación de la inflación de salarios es la del "tirón de la demanda", la misma que en su formulación más simple adjudica al exceso de demanda de trabajo el papel de "mecanismo disparador" de dicha inflación.

Su velocidad dependerá de la magnitud del exceso de demanda. Subyacente a este planteamiento se encuentra el mercado competitivo de trabajo: Son las fuerzas del mercado las que determinan el nivel del salario, por lo tanto la única posibilidad teórica para que se produzca la inflación de salarios es el "bache inflacionario" ocasionado por un exceso de demanda de trabajo, el mismo tendrá causas según cual sea la vertiente teórica desde la que se intente su explicación.

En la formulación Keynesiana, un exceso de demanda de trabajo se producirá cuando la demanda agregada vaya más allá del pleno empleo. Esta condición teórica de posibilidad del exceso de demanda de trabajo se producirá, sin embargo, en un momento de inflación más general: Dicho desplazamiento de la demanda agregada es en sí mismo un "bache inflacionario" en el mercado de bienes.

De este modo, la inflación de salarios se producirá cuando un proceso inflacionario más general esté ya en curso, o en el caso extremo de manera simultánea.

1) La función que expresa la velocidad de dicha inflación será:

$$DW_t = \alpha \frac{(DL - SL)}{SL} t \quad (1)$$

Donde:

DW_t = Incremento de salarios del período t
 DL = Demanda de trabajo
 SL = Oferta de Trabajo

En el mismo sentido, según el planteamiento que estamos comentando, la inflación de salarios persistirá entre tanto exista un exceso de demanda de trabajo, lo cual a su vez permanecerá hasta tanto la demanda agregada haya retornado al nivel del pleno empleo. Luego, de manera general, la inflación de salarios persistirá entre tanto dure la inflación en general. Sin embargo, en el planteamiento de la inflación de salarios, se la entiende como una inflación particular respecto del fenómeno inflacionario global.

En general, se trata de una extensión del modelo abstracto del mercado perfectamente competitivo al tema de la inflación. Del mismo modo que se extiende el análisis del mercado de bienes al mercado de trabajo, se extiende el análisis de la inflación de demanda de bienes a la inflación de demanda de trabajo. Pues bien, si se acepta la relación positiva entre el exceso de

demanda de trabajo y el incremento de salarios es evidente que se acepta también la relación inversa entre el incremento de salarios y el exceso de oferta de trabajo; situación que es en todo caso más frecuente que el exceso de demanda.

La mencionada relación está planteada entre el incremento del salario real y el desempleo; pero parece no tener verificación en la realidad¹. De hecho, la reducida proporción del segmento formal del mercado de trabajo, la virtual inexistencia de movilidad el factor trabajo y más aún del factor capital, ello sumado a que una apreciable proporción de la PEA confronta barreras del idioma y considerables diferencias en materia de calificación; del mismo modo que a las características de la organización sindical de los asalariados y la legalización social, configuran un funcionamiento del mercado de trabajo absolutamente distinto a los supuestos de la teoría convencional.

Por otra parte, es necesario señalar que habría una yuxtaposición de la lógica del mercado de bienes con la lógica del mercado de trabajo. Ello además implica que se está mezclando la relación salarios - precios con la relación salario - empleo. Sin embargo, si son las fuerzas del mercado las que determinan la evolución del salario real, es decir del poder adquisitivo de los asalariados, y asumiendo que la relación inversa entre variaciones del salario real y el desempleo tenga verificación empírica, habría que plantearse la pregunta: ¿de qué depende el nivel del desempleo? Desde el punto de vista de la argumentación Keynesiana habrá desempleo, y es más, este será creciente, en la medida en que la demanda agregada esté por debajo del pleno empleo y/o se aleje de dicho punto por debajo del mismo.

En todo caso, según la formulación teórica Keynesiana y partiendo de una situación de equilibrio, si la inversión aumenta más allá del nivel de ahorro, entonces, los precios subirán más rápidamente que los salarios, y esto significara que la parte del ingreso real que perciben los asalariados disminuirá. En la medida en que el ahorro de los perceptores de ganancias es mayor que el ahorro de los perceptores de salarios (Kaldor), o incluso si este último es cero, (Harrod) entonces el nivel general de ahorro aumentará hasta el punto de reestablecer la igualdad entre el ahorro e inversión. Por el contrario, si la inversión decrece los precios se reducirán más rápidamente que los salarios lo cual aumentará la proporción de los asalariados en el ingreso nacional, y por el mismo mecanismo señalado anteriormente se reducirá el ahorro al nivel de la inversión.²

De esta formulación se desprenden varios aspectos muy importantes: En primer lugar, queda establecida la relación de la distribución del ingreso con la tasa de crecimiento económico vinculada al hecho de que los procesos inflacionarios estén presentes en la adecuación de la distribución con el crecimiento.

En segundo lugar, la relación anterior también señala el hecho de que es la inversión la que definirá los cambios en la distribución, es decir el salario está en función de la acumulación y no al revés. Esto debido fundamentalmente al "supuesto psicológico fundamental" de la formulación Keynesiana.

En tercer lugar, el mayor dinamismo de la inflación de precios con relación a la inflación de salarios. De hecho se espera en un caso, que los precios subirán más rápidamente que los salarios, y en el otro caso que bajarán también más rápidamente que los salarios. De este modo se reitera que la inflación de salarios se producirá en el marco de una inflación de precios más dinámica.

¹ La correlación (R 2) entre el empleo y el salario real en el período 1976-82 es de 0.28, lo cual muestra que en realidad dichas variables no están asociadas. Ver informe CONALSA III Dep. De Salarios Mínimos.

² Ver: OSADCHAIA "De Keynes a la síntesis Neoclásica actual: Un análisis crítico"

En cuarto lugar, recordando la condición de posibilidad del exceso de demanda y asumiendo que el factor más importante para el desplazamiento de la demanda agregada es la inversión, se puede advertir que el crecimiento de la inversión más allá del nivel de ahorro, si existe, supone una redistribución negativa del ingreso, lo cual reduce la proporción de los asalariados en el ingreso nacional.

Surge pues un tema de discusión de la mayor importancia: ¿Hemos llegado al punto en el que se evidencia una incongruencia de la formulación de la inflación de salarios bajo el enfoque del tirón de la demanda con la formulación teórica Keynesiana a la que se supone se halla vinculada? De punto de partida, uno de los aspectos que se deberá tomar en cuenta en el análisis de la interrogante planteada, es que el supuesto implícito de que las inversiones son efectuadas en el ámbito nacional: Las inversiones fuera del país o simplemente la fuga de una parte del excedente, es algo que está fuera del análisis en virtud del supuesto mencionado.

Otro supuesto vinculado con lo anterior y que con frecuencia se halla implícito o explícitamente incorporado a las formulaciones en torno a la inflación de salarios, es el de la igualdad del ahorro y la inversión. Esta identidad puede perfectamente no producirse nacionalmente como ya fue mencionado, pero ello tendrá consecuencias en la economía que genera el ahorro que no es invertido nacionalmente.

De hecho, los límites políticos de un país no forman parte de las leyes de la economía; luego la no-verificación nacional de la igualdad entre ahorro e inversión no significa necesariamente que la igualdad macroeconómica no se produzca. Esto es particularmente factible en un país donde el registro estadístico de la realidad es muy deficiente. Pues bien, el equilibrio expost entre ahorro e inversión se produce, pero no nacionalmente entonces es posible que se produzcan decisiones de invertir más allá del nivel de ahorro y, como se mencionó anteriormente, esto produzca un deterioro del salario real. De ese modo, en el país en el cual se genera el ahorro y no se producen los ajustes correspondientes, se observa la coincidencia de una caída en la inversión efectuada internamente y consiguientemente una caída de la demanda agregada y deterioro del salario real.

Naturalmente que en la realidad las cosas suceden de manera mucho más compleja, pero en esta oportunidad interesa recalcar los aspectos que desde este punto de vista son importantes o merecen un tratamiento prioritario. De nuevo, el tema de la distribución del ingreso originalmente fuera del análisis Keynesiano en virtud del denominado "supuesto psicológico fundamental", inevitablemente forma parte de la discusión pertinente en torno al crecimiento, aspecto en el cual juega un papel fundamental la inflación.

Es más, la necesidad de que se verifique una reducción de los salarios reales para la inversión, en el marco del análisis Keynesiano, debe ser entendida como condición, pero no como causa. Es decir reducir el salario real es un aspecto importante que intervendrá en crear las condiciones para que los empresarios decidan invertir, ya sea porque modifican su propensión al ahorro o porque sin modificarla aumenta el ingreso que perciben, y con ello su ahorro.

De cualquier modo, la mencionada reducción del salario real, en ningún caso será mecánicamente causa necesaria y menos aún suficiente para que las inversiones se efectivicen, y si así sucede no tiene porque ocurrir ello dentro del ámbito geográfico de un país.

Por otra parte, y de manera complementaria a lo anterior, aún habría que analizar algunos aspectos pertinentes a la formulación del enfoque del tirón de la demanda; uno de ellos se refiere a las causas del exceso de oferta de trabajo (desempleo). Acaso el más importante sea el de la ciclicidad de la economía, aspecto que sin lugar a dudas afecta al empleo y a los niveles del

salario real; sin embargo su estudio queda frecuentemente relegado del análisis en la formulación de los enfoques de la inflación de salarios.

De hecho, aquí se cuestiona el alcance del supuesto del "ceteris paribus" que deja todo lo demás constante pero también deja algunos aspectos importantes fuera del análisis, como en el caso del ciclo económico.

La composición del empleo es otro aspecto a ser discutido propendiendo a la aproximación del análisis de la inflación de salarios a la realidad del país.

De hecho, solo un tercio de la PEA son trabajadores asalariados y no todos ellos se inscriben dentro del denominado sector formal de la economía. Ahora bien, una franja importante de los trabajadores por cuenta propia, frecuentemente incluidos en el sector informal de la economía, puede quedar desocupada por una caída de la demanda para sus productos y/o servicios. Esta contracción acentuada de la demanda y paralización consiguiente de sus actividades puede originarse precisamente en la reducción del poder de compra de los salarios, toda vez que los demandantes más importantes de su producción y/o servicios son precisamente los asalariados.

Por esa vía, se puede establecer que las variaciones del poder de compra de los salarios, eventualmente, tendrían efectos en las oscilaciones del empleo en el sector informal de la economía y de ese modo en el desempleo abierto.

Pero en tal caso la relación entre el desempleo y las variaciones del salario, de ser establecida, tendría una causalidad diferente a la planteada en la formulación original, es decir, al aumento del desempleo como determinante de reducción del salario. Por el contrario, en el caso que se ha mencionado, serían las reducciones del salario real las responsables del aumento del desempleo abierto.

También en el caso señalado, hay que reiterar que la existencia de un sector informal de la economía, del mismo modo que la segmentación del mercado de trabajo y del propio aparato productivo, son aspectos que están fuera del análisis en la formulación original de la inflación de salarios. Particularmente en el caso del enfoque del tirón de la demanda.

En suma, el mencionado enfoque no ofrece explicación plausible para la inflación de salarios, al menos en el caso de la economía boliviana. No sólo porque no funciona el mercado de trabajo de acuerdo a las previsiones de la teoría convencional, sino porque la inflación de salarios, en realidad se produce en el marco de una inflación de precios más global, y, en general, no habría correlación negativa entre el empleo y el salario real a un nivel significativo.

Por otro lado, el breve análisis del enfoque de tirón de la demanda ha demostrado que el tema de la inflación de salarios no puede estar desvinculado del análisis de la relación precio-salarios ni del de la distribución del ingreso. Por esta vía son muchos más los factores que intervienen en el análisis de la inflación de salarios y lo hacen de manera mucho más significativa que el nivel de demanda de trabajo.

2.- ENFOQUE DE SOBREPREGIOS

Esta vertiente explicativa de la inflación de salarios parte del cuestionamiento al supuesto de la competencia perfecta, si bien a un nivel microeconómico se acepta que la economía no es competitiva. Del mismo modo, y en base a lo anterior, se admite que existe una pugna en tres

grupos organizados por la distribución del ingreso, pugna en la cual la capacidad de manipulación de los precios sobre los que se tiene control adquiere particular importancia³

En el enfoque de sobre precios, es la relación de los grupos afectados ante cambios en la distribución del ingreso la que se constituye en el mecanismo disparador de inflación. De este modo, el salario es el precio que los sindicatos intentan reajustar, ya sea como reacción de cambios exógenos o porque consideran que deben "mejorar" su participación en el ingreso nacional. En cualquiera de los casos señalados, la velocidad de la inflación de costos dependerá de la "espiral precios-salarios", es decir, de las magnitudes de las respuestas de salarios a precios y de estos a salarios, y del retardo de las mismas.

De nuevo, aquí la inflación de salarios no está desvinculada de un proceso inflacionario más general, aunque se admite la posibilidad de que ello haya sido provocado por un reajuste de salarios en condiciones iniciales de precios estables, no se establece que todo reajuste salarial es inflacionario ni que la inflación de costos tiene como único determinante al incremento de salarios. Es más, ello puede originarse en la manipulación de otros precios distintos del salario.

A esta altura, cabe mencionar una diferenciación fundamental: Los reajustes salariales inducidos y los reajustes salariales autónomos. En todo caso, cuando el enfoque de sobreprecios se admite que los sindicatos son los responsables de haber disparado la inflación de costos, se alude implícitamente a los reajustes autónomos; en tanto que los inducidos simplemente reponen una determinada proporción distributiva previa. Por otra parte, este enfoque centra su atención en la pugna de los grupos organizados que tienen capacidad de manipulación de algún precio, sea este el salario o no. De este modo, cabe admitir la existencia de quienes no tienen capacidad de "fijar" precios y en consecuencia son simples "tomadores" de precios.

Ahora bien, ¿quienes tienen la capacidad de fijar precios y quienes son los tomadores de precios? Naturalmente que no se trata de fijar todos los precios, sino los más importantes. En la presente coyuntura, uno de los precios "líderes" sin discusión es el del tipo de cambio paralelo. La indexación a ese precio de los correspondientes a los bienes sin ninguna vinculación con el mercado externo amplía la eficacia de los fijadores del precio del dólar negro.

En este sentido, surgen dudas respecto de cuán importante puede ser la manipulación del salario por parte de los sindicatos, en circunstancias en que los asalariados deben procurar previamente recuperar el poder de compra de su salario. Esto no desmiente la existencia de sectores de privilegiados que perciben altos salarios y reciben reajustes periódicos permitiéndoles recuperar su poder de compra, y en algunos casos aumentarlo.

Sin embargo, aun en el caso mencionado, habría que establecer el poder de compra de las remuneraciones a lo largo del tiempo y no solamente en el momento del reajuste de salarios.

En efecto, en el cuadro No. 1 se observa que el salario real promedio nacional de diciembre de 1984 es el 15 o/o mayor al de diciembre de 1982; de ello no se puede concluir sin embargo que haya existido un problema de inflación de salarios durante ese mes, si bien es cierto que el reajuste de noviembre del pasado año fue más allá del incremento que hubiera sido compatible con la política económica de ese momento. Más allá de si el problema de la inflación de salarios puede ser entendido en el curso de uno o dos meses en el marco de un período en el cual hay evidente deterioro del poder de compra de los salarios, hay que reiterar que al margen de la situación observada en el mes de diciembre de 1984, el poder de compra del salario promedio en

³ Ver Burton: "Inflación de Salarios" – pág 29

el curso de ese período de dos años desmiente las suposiciones en torno a la inflación de salarios. Ahora bien, es cierto que el PIB ha decrecido en los últimos años pero no lo hizo en la proporción en la que se redujeron los salarios reales, de modo que también por esta vía es difícil admitir que se inicie un problema de inflación de salarios en el período analizado⁴

En suma, si según el enfoque de sobrepuestos el mecanismo disparador de la inflación es la reacción de los grupos afectados en la distribución de ingresos, en todo caso, la dirección de dichas modificaciones en la distribución y los determinantes de ello muestran que es de muy difícil aceptación el supuesto de que hay inflación de salarios cuando los trabajadores reaccionan ante la reducción de su poder de compra. En todo caso, la inflación de costos se origina mucho más frecuentemente en el margen de ganancia que en el costo mano de obra y habría que buscar en las variaciones del margen de ganancia de los fijadores de precios al verdadero mecanismo disparador de la inflación de costos y de ese modo, en general, en el caso de los salarios resulta muy difícil hablar propiamente de inflación.

Al margen de lo anterior, es cierto que existen sectores de asalariados que son privilegiados y perciben salarios reales cuya evolución es más favorable que la del promedio.

En esos casos surge una interrogante; ¿Cuán extendido debe ser el fenómeno de manipulación del precio del trabajo para hablar de inflación de salarios? En torno a este tema corresponde decir que hay por lo menos una vía para que se difunda o propague la inflación de salarios: La denominada espiral salario-salario; es decir las presiones por reajuste de salarios porque otros sectores lo consiguieron.

De manera general, los diferenciales de salarios, a partir de un determinado nivel y en el marco de condiciones también determinados, (sobre todo en materia de información) se constituyen en el gran mecanismo disparador de una espiral salario - salario. En el caso de Bolivia la experiencia reciente en esta materia es muy ilustrativa al respecto. En los casos mencionados, serán los diferenciales de salarios los responsables de desencadenar la espiral mencionada y, por esa vía, la inflación de salarios.

Ahora bien, si bien es cierto que en el pasado reciente de la economía boliviana los salarios se deterioraron, excepto cuando nos referimos a casos particulares de diferenciales de salarios, sin embargo aun no hemos tocado un aspecto de fondo: En general ¿de qué depende la capacidad de los sindicatos para manipular el precio del trabajo, y en particular de que dependen los diferenciales de salarios?

En la formulación del enfoque de sobrepuestos, dicha capacidad es un supuesto, y no es incorporada al análisis sino como un dato exógeno. En la realidad, las cosas están muy lejos de esos supuestos simplificadores, sin embargo, para referirnos a la interrogante planteada resulta pertinente pasar al análisis del enfoque del poder negociador.

3.- EL ENFOQUE DEL PODER NEGOCIADOR

Este enfoque se basa en el supuesto de que los sindicatos tienen el poder de lograr reajustes de salarios, capacidad que deriva en lo fundamental de una situación de desempleo bajo: el "exceso de demanda", expresado en un desempleo bajo, actúa como "disparador" y como determinante de la "velocidad" de la inflación de salarios.

⁴ Según el resumen estadístico 1980-1984 de UDAPE, el PIB de 1984 es 8% menos al de 1982.

Aquí se produce la confrontación entre la capacidad empresarial de enfrentar una huelga y la capacidad sindical de mantenerla.

Este es el único enfoque que descansa sobre el supuesto de que son los sindicatos los que tienen la capacidad de lograr aumentos salariales. De este modo, y al margen del origen de dicha capacidad, resulta un caso particular del enfoque de sobreprecios aunque se diferencie del anterior precisamente porque señala el origen de la capacidad sindical, e introduce la demanda de trabajo al análisis aunque no como el determinante de los salarios, sino de la capacidad negociadora de los sindicatos.

En este sentido, el salario no depende de la demanda de trabajo como en el enfoque del exceso de la demanda, pero se halla determinado por la negociación colectiva. Ahora bien, los reajustes salariales negociados tendrán, y esto es lo previsible, una respuesta de los precios con lo cual hemos retornado a la espiral precios-salarios inherentes al enfoque de sobreprecios

En suma, no se trata de un enfoque diferente pero es evidente que se enriquece el análisis al introducir la demanda de trabajo vinculada a la capacidad negociadora de los sindicatos.

De hecho, no es posible que el desempleo sea un elemento que interviene en la determinación de la capacidad de los sindicatos, no solamente para reaccionar ante modificaciones regresivas en la distribución del ingreso sino también para eventualmente mejorar su participación en ella; sin embargo, es obvio que la capacidad sindical no solamente dependerá de la situación del desempleo, pues hay otros determinantes que se pueden mencionar; entre los más importantes; la organización sindical, su experiencia y su movilización.

Aquí se plantea una cuestión muy importante: ¿se toma en cuenta solamente a la situación de la demanda (nivel de desempleo) como determinante de la capacidad negociadora de los sindicatos por ser el único elemento o factor "económico" y por tanto susceptible de ser incorporado al análisis económico?

Más aún, si bien los sindicatos conforman solo uno de los grupos organizados que participan en la pugna distributiva, sin embargo, ninguno de los enfoques de la inflación de salarios inspirados en la escuela de la inflación de costos estipula cual es el determinante de la capacidad de los otros grupos. Concretamente, la de los empresarios. Implícitamente, se admite que la capacidad de manipular precios es oligopólica o monopólica; es decir se origina en deformaciones de la competencia perfecta. Pero ¿de qué depende la capacidad empresarial de enfrentar una huelga?

Este es un aspecto no tratado en la formulación de los enfoques de la inflación de salarios; sin embargo, es obvio que interviene en el fenómeno estudiado y de manera más general en el conflicto que envuelve a la propia espiral precios - salarios.

Sin embargo, antes de pasar al análisis de la mencionada espiral, conviene insistir en que la capacidad sindical es algo que debe ser analizado tomando en cuenta la experiencia reciente de esa materia.

Entre enero de 1983 y diciembre de 1984 inclusive el MTDL registró un total de 760 huelgas, de las cuales 449 (50%) se originaron en reivindicaciones de aumentos de salarios y 311 (41 %) tuvieron otro carácter. De ese total de huelgas, dos tercios corresponden a 1984, del mismo modo que se acentúa la mayor importancia de las huelgas por motivos salariales en la pasada gestión.

Es obvio que las cifras mencionadas muestran que en el periodo analizado se produjeron mucho más conflictos que en el pasado, lo cual sugiere la posibilidad de que la capacidad sindical haya sido mayor en el periodo analizado que en el pasado.

Sin embargo de la "gimnasia" huelguística desarrollada en el periodo analizado, recordemos que con excepciones puntuales en el tiempo se observa deterioro del salario real, aun más allá de la proporción en la que se reduce el producto interno bruto. Consiguientemente, el supuesto de que existe capacidad sindical para desencadenar una inflación de salarios es de muy dudosa aplicabilidad a la experiencia reciente de Bolivia.

Si bien es así, a nivel microeconómico, es probable que existan casos particulares en los cuales sí se advierte capacidad sindical para manipular los salarios, como ya se mencionó anteriormente.

Pero en esos casos seguramente la capacidad sindical se debe a otros factores distintos al exceso de demanda. Por ejemplo, los trabajadores petroleros constituyen claramente un sector con capacidad para lograr los reajustes que deseen, pero ello se debe a la presión que ejercitan cortando el suministro de carburantes; más aun, el sector médico, en el cual no solo que no hay exceso de demanda sino que por el contrario existe un elevado y creciente desempleo, tiene también una considerable capacidad de presión al suspender la atención médica.

De nuevo, aquí citamos ejemplos concretos en los cuales existe capacidad de presión sindical o gremial, pero que no se origina en la situación del mercado de trabajo. En consecuencia, en la formulación del poder de negociación habría que incluir muchos otros factores que aparentemente no son "económicos" y por tanto suelen ser eliminados del análisis "económico", sin embargo esos factores tienen consecuencias en el nivel de salarios y, como se vio, pueden producir una espiral salario-salarios que es una modalidad real y frecuente de inflación de remuneraciones.

En suma, como vimos, los tres enfoques que hemos considerado hasta aquí, muestran total inaplicabilidad para el caso de Bolivia, como es el enfoque del tirón de la demanda, o son al menos insuficientes en su formulación como es el caso de los enfoques de sobreprecios y del poder negociador. Es más, este último enfoque es a juicio nuestro un caso particular del enfoque de sobreprecios.

Ahora bien, no es propósito de este trabajo explicar cuales son los elementos que deben ser incorporados en el análisis de la de salarios en el marco de la escuela, de la inflación de costos, por lo tanto conviene prestar atención un poco más detalladamente al fenómeno que en realidad es el contexto de la inflación de salarios: La espiral precios – salarios.

4.- LA RELACIÓN PRECIOS--SALARIOS⁵

Esta relación,, que puede en determinadas condiciones derivar en una espiral, supone analizar dos movimientos; por una parte, la transferencia de precios a salarios, es decir la "respuesta" de los salarios a elevaciones previas de precios; y por otra parte, la transferencia de salarios a precios, es decir la "respuesta" de los precios a los reajustes de salarios.

Normalmente los diferentes enfoques de la inflación de salarios se refieren al primer movimiento y suponen que el segundo es simplemente un efecto, principalmente los enfoques de sobreprecios y más aún el del poder negociador implícita o explícitamente suponen incluso que temporalmente

⁵ En este acápite requerimos la formulación propuesta por el Programa Regional para el Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC)

ocurrirá el primer movimiento. El cual tendría por ello el carácter de "mecanismo disparador" de inflación.

Pues bien, hasta ahora al menos se ha puesto en duda la validez de ese supuesto a nivel microeconómico; pero sin descartar que microeconómicamente existen casos en los cuales excepcionalmente ello sea cierto. Sin embargo, antes de avanzar en esta dirección corresponde analizar estos dos movimientos por separado.

4.1. La Transferencia de precios a salarios

Es posible diferenciar factores condicionantes macro y microeconómicos de dicha transferencia.⁶

Los primeros pueden a su vez clasificarse en "económicos" e "institucionales".

Los condicionamientos macroeconómicos, y "económicos" de la transferencia de precios a salarios están referidos al enfoque del poder negociador en su formulación original, es decir, en tanto que el exceso de demanda es el determinante de dicho poder de negociación de los sindicatos. Del mismo modo, se plantea que en condiciones de elevado desempleo se atenúa la transferencia de precios a salarios

Una diferenciación fundamental a introducir en esta parte es discriminar la fuente del desempleo. Por un lado, ya hemos mencionado que la mayor parte de la PEA no es asalariada y que dentro de los que son remunerados no todos están en el sector "formal" de la economía. Esto nos permite diferenciar el desempleo que es cíclico del desempleo que es estructural.

Hemos mencionado que el funcionamiento del mercado de trabajo se halla interferido por diferentes factores que determinan en conjunto que dicho mercado se comporta de manera distinta a las predicciones del modelo abstracto de competencia perfecta.

Por esas mismas razones, el desempleo cíclico afectará al sector "formal" de la economía sólo en casos verdaderamente extremos de paralización, en tanto que de manera más frecuente y más pronunciada afectará al sector "informal" de la economía.

De nuevo, no se advierte que la situación de la demanda de trabajo será determinante de la capacidad negociadora, como se ha señalado. Por otro lado, también hemos mencionado que la delimitación de aspectos económicos" que son susceptibles de ser incorporados para el análisis "económico", al menos plantea dudas respecto de su pertinencia teórica y práctica. Pues bien, a juicio nuestro, tanto el mecanismo ya señalado, al que se le adjudica el carácter de "económico" cuanto el mecanismo de transferencia de precios a salarios, denominado "institucional" corresponde al análisis económico.

Entre los mecanismos institucionales de transferencia de precios a salarios corresponde analizar dos. Por una parte, las modificaciones en la capacidad de negociación de las organizaciones, y la intervención del Estado en la fijación de salarios mínimos/reajustes de salarios.

Estas dos modalidades, en realidad, se refieren a la intervención del Estado en aspectos que tienen notable importancia económica. La experiencia latinoamericana de los años setenta y particularmente la boliviana de ese mismo periodo, en el cual se ve fuertemente reducida la

⁶ Ver PREALC: "Ajuste externo, empleo y salarios"

III Conferencia Regional de responsables de la planificación del empleo en América Latina y el Caribe. Quito 13,16Dic.1982.

capacidad de negociación sindical por intervención directa del Estado, es un fenómeno que es coincidente con la caída de salario real, principalmente debido a la retardación de la transferencia de precios a salarios y/o a su carácter parcial. Nótese que aquí no estamos hablando de la capacidad negociadora originada en la situación del mercado de trabajo, sino a las modificaciones del poder de negociación derivados en lo fundamental de la intervención estatal; por lo menos esa es la experiencia del pasado.

En un sentido inverso, habría que recordar cuan relativo es el movimiento huelguístico del último periodo de dos años, en el cual, como se vio, un elevado número de huelgas no logró detener el deterioro del salario real; más allá de si fue insuficiente o contraproducente, aspecto que no es tratado en el presente trabajo.

De nuevo, este aspecto seguramente tiene influencia en el mecanismo de transferencia de precios a salarios; su incorporación al análisis es por tanto algo muy positivo; pero por sí mismo no es una explicación plausible. En todo caso, enriquece el análisis y muestra que el examen económico de la transferencia de precios a salarios y más en general del tema de la inflación de salarios, debe incorporar los aspectos denominados "institucionales".

Por otra parte, la intervención del Estado en la fijación de salarios mínimos normalmente, y esta es la experiencia boliviana, responde a la capacidad de los sindicatos.

En este sentido, aún a nivel analítico resulta muy difícil separar los dos mecanismos institucionales.

De hecho de acuerdo a las disposiciones legales vigentes, hay dos vías para la fijación estatal de salarios mínimos y/o reajustes de salarios que se supone "responden" a elevaciones previas de precios. Por una parte, el mecanismo previsto por la Ley General del Trabajo que se inicia con un pliego petitorio presentado a la empresa y termina, en ausencia de un acuerdo previo, con el Laudo Arbitral dictado por autoridad competente. Por otra parte, los reajustes de salarios decretados por el Gobierno vinculados en el pasado reciente a la escala móvil.

En ambos casos se admite que tanto la capacidad sindical cuanto la intervención del Estado no solamente son simultáneas sino que en realidad se enfrentan con frecuencia. Esto nos muestra el carácter conflictivo de la transferencia de precios a salarios; lo cual señala la necesidad de incorporar ese conflicto al análisis económico más aún cuando dicho análisis está vinculado a las recomendaciones políticas en la materia.

Ahora bien, introducir el conflicto al análisis de la inflación de salarios no significa confinar a ese aspecto el estudio de la transferencia de precios a salarios; sino de vincularlo a los otros aspectos mencionados en el curso de los enfoques de la inflación de salarios, particularmente en el año de los enfoques de sobrepuestos y del poder de negociación. Con esto estamos señalando que la escuela de la inflación de costos es más pertinente al tema de la inflación de salarios que la escuela de la inflación de demanda. Sin embargo, la inflación de costos no necesariamente se originará en los reajustes de salarios, particularmente cuando estos pierden poder adquisitivo en una proporción mayor a la reducción del PIB.

Ahora bien, en lo que se refiere a la fijación de salarios mínimos y/o reajuste de salarios, se observa que la transferencia de precios a salarios o en este caso la "respuesta oficial" de los salarios a las elevaciones previas de precios; pueden eventualmente ser parciales, más allá de si son vía Laudo, escala móvil, bonos, etc.; pero esto tampoco significa que los salarios permanezcan en los niveles fijados oficialmente. De hecho, la eficacia de indexación de los

salarios a precios dependerá principalmente del ritmo de la inflación. En efecto, la indexación es eficiente en periodos de inflación baja o moderada, y se torna ineficiente cuando la inflación se acelera.

Sin embargo, en cualquier caso, la indexación de salarios a precios en la medida en que se trata de reajustes que van "por detrás" de la inflación y por que la alcanzan en un punto pero sólo para retrasarse nuevamente no es ni constituye un mecanismo disparador de inflación; pero efectivamente propaga el proceso inflacionario; es más, puede acelerar la inflación en la medida en que la frecuencia del reajuste tienda a ser mayor; lo cual ocurrirá precisamente cuando la dinámica de los precios se acelera.

Esto que normalmente conduce a recomendar la supresión total o por menos parcial de la indexación de salarios a precios, debe sin embargo ser analizada tomando en cuenta los diferentes "parámetros" que reglamentan a la indexación de los salarios a precios. Es más, muchas veces, en torno a esta polémica no se toma en cuenta un aspecto de la mayor importancia: Las expectativas. En la medida en que sea más difusa y por ello mismo menos confiable la indexación de salarios a precios, las otras vías de reivindicación salarial serán más importantes para las organizaciones sindicales. Este aspecto tiene particular importancia cuando existen otras vías legales, como es el caso de Bolivia.

De nuevo, la credibilidad de la indexación de salarios a precios, no solo en lo que se refiere a la existencia de normas claras y comprensibles para las organizaciones sindicales, sino también en lo que se refiere a la confiabilidad del índice de precios al consumidor (IPC) y a otros aspectos que intervienen en las expectativas de los asalariados, adquieren singular importancia, y estos aspectos no pueden ser dejados de lado a título de que no son elementos "económicos".

En suma, hemos considerado dos mecanismos institucionales de la transferencia de precios a salarios, los cuales son difícilmente separables aún a nivel de análisis; esto fundamentalmente por el conflicto que frecuentemente produce dicha transferencia, más aún si cuando las expectativas de los asalariados contribuyen a dificultar el análisis de casos concretos. En virtud de ello, la eficacia de la indexación de salarios a precios dependerá de la velocidad de la inflación, de los parámetros que la reglamentan y de la credibilidad de los mismos.

En lo que se refiere al costo social derivado de la propagación y eventual aceleración de la inflación que produce la indexación de salarios a precios, evidentemente traspasado a los sectores no asalariados. En ausencia de indexación el costo social de la inflación recaerá más duramente sobre los asalariados. En realidad, la distribución de los costos de la inflación no dependerá solamente de la mencionada indexación sino de la de la intervención del Estado en la economía en conjunto; es decir no solamente de la intervención del Estado en la fijación de salarios mínimos y de reajustes de salarios.

En otro orden de cosas, los mecanismos o condicionantes microeconómicos de la transferencia de precios a salarios pueden ser determinantes de diferenciales con lo cual se crean condiciones para la ya mencionada espiral salarios - salarios, o en su defecto, pueden crear conflictos originados en la inflexibilidad de la citada transferencia.

En general, allá donde el costo mano de obra es bajo en la composición del costo total se supone que existe una mayor flexibilidad a los reajustes salariales. Del mismo modo, en las unidades donde la productividad de la mano de obra es alta y/o creciente.

Frecuentemente, los diferenciales en la productividad no se traducen en menor precio del producto final sino en un margen de sobreganancia, parte del cual eventualmente estaría destinado a financiar los diferenciales de salarios. Si estas empresas reajustan los salarios al punto de recuperar su poder de compra previo ya muestran un diferencial de salarios con relación a los trabajadores que están en la situación promedio, y más aun respecto a los que están en la situación más desventajosa. Finalmente, la necesidad de mantener la permanencia de la producción y/o actividad; lo cual sucede de manera típica en las unidades donde existen procesos sofisticados y costosos, es otro condicionante microeconómico a la flexibilidad en los reajustes salariales.

Ahora bien, hemos señalado brevemente tres razones microeconómicas de flexibilidad a las transferencias de precios a salarios; las mismas que frecuentemente se confunden en la realidad. Sin embargo, los tres condicionantes microeconómicos señalados pueden ser argumentados en sentido contrario. Es decir, allá donde el costo mano de obra es alto, la productividad baja y/o decreciente, los procesos no producen grandes costos cuando la producción se interrumpe; estamos ante un conjunto de aspectos que también se presentan frecuentemente unidos y que son determinantes de inflexibilidad a la transferencia de precios a salarios. Estos condicionantes a la inflexibilidad se constituyen, entre otros, en razones propiamente económicas del rezago en la respuesta de los precios a los salarios, y en el consiguiente conflicto que se produce en torno a ello.

4.2. La Transferencia de Salarios a Precios

Esta transferencia completa la espiral precios-salarios, y con ello la propagación del fenómeno inflacionario; sin embargo, su eficacia deberá ser analizada al menos considerando dos aspectos. Por una parte, la proporción de asalariados en la PEA a los cuales consigna el reajuste de salarios y la proporción del producto que ellos generan y, por otra parte, la capacidad de trasladar los reajustes de salarios a los precios.

En Bolivia, los asalariados asegurados son aproximadamente un quinto de la PEA; proporción que es baja aun a nivel latinoamericano⁷. Este dato muestra que el efecto propagador de la inflación contenido en la "respuesta" de los precios a los reajustes de salarios será menor que en otros países donde el porcentaje de asalariados en la PEA es mayor. Del mismo modo, si se considera la proporción del PIB que corresponde al sector formal o moderno de la economía, probablemente se llegará a las mismas conclusiones. El PIB no agrícola es aproximadamente el 81 o/o del total. No se dispone de mediciones del valor agregado en el sector formal de la economía pero de manera cualitativa se puede señalar que las actividades informales tienen importancia no solamente en el empleo sino también en el PIB.

Por otra parte, la capacidad de trasladar los reajustes de salarios a los precios, de tal modo de mantener e incluso aumentar el margen de ganancia dependerá del poder de regulación del mercado que existe para efectuar dicha transferencia. En ausencia de la mencionada capacidad de regulación de la oferta, el traslado de precios a salarios ocurre a través de un mecanismo más complejo y normalmente también de menor efecto inflacionario.

Un aspecto a ser tomado en cuenta es la elasticidad de sustitución de la producción doméstica por producción importada ante elevaciones en los precios domésticos. De este examen se debe excluir a los productos de exportación cuyos precios son fijados internacionalmente. En el

⁷ De una PEA aproximada de 1.800.000 y un total de asalariados de aproximadamente 600.000 solo alrededor de 380.000 se encuentran asegurados, figuran en planilla y fueron contratados de acuerdo a la LGT. En 1970 el porcentaje de asalariados en la PEA Latinoamericana era del 61%.

presente trabajo solamente se intenta un análisis cualitativo debido a su carácter y a la insuficiencia de información pertinente. En el caso de algunos bienes que no son fácilmente sustituibles en el corto plazo, la flexibilidad a la traslación del impacto de reajustes de salarios a los precios es mayor; sin embargo, probablemente esto no sucede con la mayor parte de los bienes de producción doméstica, los cuales vía contrabando de importación tienen competencia en precio y calidad. Este aspecto de la sustituibilidad adquiere importancia por cuanto en realidad se constituye en otro determinante de inflexibilidad a los reajustes de salarios. De hecho, la casi totalidad de la industria de transformación enfrenta este problema lo cual seguramente contribuye a explicar el frecuente conflicto que se origina en esa actividad en torno a las reivindicaciones de las organizaciones sindicales del sector.

Pues bien, el mecanismo de transferencia de precios a salarios opera de manera inmediata allá donde existe capacidad de fijar precios y su efecto dependerá de la proporción de los asalariados afectados por los reajustes de remuneraciones.

Respecto a la capacidad de fijar precios creemos conveniente señalar que hay bienes que no se producen bajo formas organizativas que incorporen trabajadores asalariados; entre los que sí producen bajo esa modalidad aún habrá que distinguir al menos entre la producción de bienes orientados al mercado interno y bienes que están destinados a la exportación. Esta distinción para el caso de Bolivia es relativamente fácil. En el primer caso, al margen del problema del contrabando de importación ya mencionado, corresponde aún distinguir a las empresas que disponen de su propia red de comercialización y las que normalmente comercializan a través de empresas que disponen de infraestructura y redes de distribución. De manera general, se admite que la segunda es una modalidad mucho más frecuente que la primera⁸.

Esta última diferencia nos conduce a distinguir si la transferencia se produce a nivel del precio productor o a nivel del precio de mercado. Por razones de simplificación, la teoría convencional supone, que esta diferenciación no es significativa; pero en la práctica se puede observar que el efecto de traslación que estamos considerando puede estar repartido entre los dos precios y, es más, puede ocurrir en el precio del mercado pero no necesariamente en el precio productor, lo cual complica mucho el análisis de la mecánica de la transferencia de salarios a precios.

Por su parte, los productores de bienes destinados a las exportaciones, fundamentalmente minerales e hidrocarburos, no tienen capacidad de traslación a la cotización internacional, consiguientemente lo que corresponderá analizar será las repercusiones de los reajustes de salarios en la rentabilidad o competitividad de los exportadores fundamentalmente en relación a la fijación del tipo de cambio. Sobre este aspecto volveremos más adelante.

En suma, la transferencia directa de salarios a precios debe incorporar aspectos fundamentales que normalmente no son analizados por los enfoques de la inflación de salarios; es más, respecto de ellos frecuentemente se adoptan supuestos simplificadores. En particular, la incorporación del tema de la comercialización de los bienes es fundamental en orden a establecer con precisión la operatoria del mecanismo de la mencionada transferencia.

En todo caso, la "respuesta" de precios a los reajustes de salarios está vinculada al sector formal o moderno de la economía, tanto porque es el que incorpora a los asalariados beneficiados con los reajustes, cuanto porque es el que tiene capacidad de transferencia a los precios. Dicha transferencia no constituye, como ya se ha mencionado más de una vez, un mecanismo

⁸ Por ejemplo, la fábrica MANACO es un caso de industria que controla su propia red de comercialización. ¿Cuántos casos similares se pueden encontrar al presente?. Una encuesta realizada por el Ministerio de Planeamiento a las industrias y a establecimientos comerciales de siete ciudades de Bolivia en 1980, confirma lo señalado.

disparador de inflación, pero se debe reconocer la importancia que tiene en tanto propagador de la misma cuando se halla en curso. Es más, dicha propagación es responsable solo de una fracción de la inflación.

Contablemente, la magnitud de la "respuesta" de los precios a los reajustes de salarios se medirá por las variaciones observadas en el margen de ganancia.

En tal sentido, conviene señalar que los aumentos en el margen de ganancia pueden ser inducidos autónomos; del mismo modo que los salarios, los primeros no se constituyen en iniciadores de inflación pero los segundos sí.

Ahora bien, un aspecto de primer orden a ser analizado es el de la secuencia temporal de los reajustes inducidos y autónomos en el margen de ganancia. En ausencia de variaciones en otros costos excepto el que corresponde a mano de obra, se podrá establecer que aumentos autónomos en salarios serían respondidos, vía precios, con aumentos inducidos en el margen de ganancia; pero si los reajustes de salarios son solamente inducidos y por ello posteriores a los precios, la respuesta de estos a los aumentos salariales fácilmente se convertirán en aumentos autónomos de precios. De hecho, toda vez que los precios aumenten en la misma o mayor proporción al reajuste de salarios, en ausencia de aumentos en los otros costos, se habrá producido una elevación del margen de ganancia en términos reales; con lo cual un efecto de propagación de inflación originado por una elevación de salarios será seguido por un factor de iniciación de inflación o de aceleración de la que se encuentra en curso.

Naturalmente que es imposible que se puedan aislar las variaciones en el margen de ganancia y en los salarios; entre otras cosas porque salario ingreso y salario costo son conceptos diferentes; pero fundamentalmente porque los demás componentes del costo sufrirán variaciones en función de sus propios determinantes.

Asimismo, si se incorporan al análisis las variaciones en los otros costos, del mismo modo que la distinción entre precios productor y de mercado, es evidente que el examen de los efectos inflacionarios de un reajuste salarial se complica aun en una economía de las dimensiones de la boliviana. Más aun, si el mencionado examen se efectúa tomando en cuenta las oscilaciones del ciclo económico en sus diferentes fases.

De manera general, a efectos del análisis que aquí se intenta, se puede discernir entre los costos de mano de obra, materias primas de origen nacional y del sector moderno, otros insumos que son de origen nacional pero no del sector moderno, los insumos importados y el costo financiero.

Naturalmente que cada uno de estos costos tienen sus propios determinantes; en lo que nos ocupa, el impacto directo de un reajuste de salarios se observará en el costo de mano de obra y de manera indirecta en el costo de materias primas e insumos producidos por el sector moderno o formal.

Es más difuso el impacto en el costo de insumos del sector informal de la economía y no se puede esperar repercusiones en el componente importado ni en el costo financiero.

La magnitud del impacto de los costos, y consiguientemente la respuesta requerida de los precios para mantener el mismo margen de ganancia, dependerá de la magnitud del reajuste de salarios, de las proporciones de cada uno de los costos y de sus variaciones.

De cualquier manera, lo que interesa señalar es que la respuesta necesaria de precios para mantener constante el margen de ganancia, puede ser distinta de la fijación de precios efectivamente permitida por las condiciones del mercado.

Ahora bien, el ciclo corto afectará el margen de ganancia en tanto no exista capacidad de reacción ante sus oscilaciones. Más aun, en esta permanente adecuación a las diferentes fases del ciclo jugarán las expectativas en la medida en que existe capacidad de actuar en función de ellas.

Si bien es más difícil establecer regularidades en el comportamiento de los titulares de las empresas y consiguientemente de la evolución del margen de ganancia a lo largo del ciclo; de todas maneras en la fase de auge la tendencia de dicho margen será la de mantenerse o en su caso aumentar, si las condiciones del mercado lo permiten.

En todo caso, esas condiciones favorables dependerán no tanto de la situación imperante en un mercado competitivo sino de la posición de los fijadores de precios debido precisamente a las imperfecciones de la competencia perfecta; en otras palabras, porque existe capacidad de regulación del mercado fundamentalmente en lo que se refiere a la regulación de la oferta.

En una situación similar a la descrita el efecto inflacionario tiende a ser mayor porque a la propagación que significa la respuesta de presiones salariales se suma un factor genuino de iniciación de inflación cuando se incrementa el margen de ganancia.

En el otro extremo, cuando la demanda es constante, o más aun cuando ella decrece, el comportamiento del margen de ganancia se torna mucho menos predecible. Es evidente que en dichos casos también opera la capacidad de regular la oferta, particularmente cuando se trata de bienes no perecibles, es posible que el margen de ganancia pueda mantenerse relativamente constante. En estas condiciones, pero tratándose de otros bienes con elasticidad mayor y/o perecibles, mantener el margen de ganancia significará reducir el nivel de oferta, al punto en que se haya reducido la demanda o alternativamente reducir el margen de ganancia para no agravar las dificultades originadas en una demanda baja y/o decreciente.

En las condiciones que se acaba de mencionar, un reajuste de salarios encontrará una considerable inflexibilidad a su otorgación y/o cumplimiento por parte de los empresarios; y si se produce tendrá pocas probabilidades de ser totalmente trasladado al precio precisamente por las condiciones de la demanda. El efecto inflacionario tenderá a ser menor.

En las dos situaciones extremas que hemos considerado, destacan nítidamente dos condiciones distintas que hemos mencionado pero que interesa destacar: la capacidad o la incapacidad de adecuación de las empresas a las oscilaciones del ciclo corto. Dicha capacidad, cuando existe, no existe en abstracto; lejos de ello, es consecuencia principalmente de la capacidad de regulación de la oferta, como se ha señalado. Ahora bien, entre una y otra situación, vale decir capacidad o incapacidad de adecuarse a las fases del ciclo, normalmente se reproducen los determinantes microeconómicos a la flexibilidad o inflexibilidad; sin embargo, cuando la adecuación al ciclo ocurre a nivel de la comercialización y el precio de mercado no se mueve en la misma dirección o no lo hace en la misma magnitud que el precio productor; es decir cuando la capacidad de regulación de la oferta se produce a nivel de empresa comercial y no a nivel de la producción, entonces dicha asociación entre precio elevado o constante no necesariamente supone capacidad de traslado de los reajustes salariales al precio productor.

Esta situación puede agravarse considerablemente si ante una demanda constante o decreciente se hace necesario que el precio productor sea fijado reduciendo el margen de ganancia del productor con el objeto de no empeorar la situación de la demanda; y sin embargo, esa estrategia sea perjudicada por la elevación de los otros costos, como ser el costo financiero en función de elevaciones de la tasa de interés y el costo del componente importado por efecto de una devaluación.

En estas circunstancias, la traslación de los reajustes de salarios al precio puede llegar a ser muy reducida, pero por ello mismo la inflexibilidad a reajustes de salarios muy necesaria, pero no siempre posible.

Parecería que este cuadro de situación afecta a una franja de la producción; de hecho suponemos que por ejemplo buena parte de la industria de transformación estaría en circunstancias iguales o parecidas a la que se acaba de describir.

Normalmente, una recomendación en tales circunstancias será la de no dar curso a los reajustes de salarios; pero ello plantea la interrogante de si esa política será eficaz. De nuevo, dependerá de la magnitud del costo de mano de obra.

En el caso que estamos considerando (la industria de transformación) existe un elevado componente importado y si a ello se une una situación de endeudamiento, entonces aunque sea por una de las dos razones señaladas, es de esperar que las dificultades en ese tipo de empresas industriales se origine en las modificaciones de la tasa de interés o en el tipo de cambio de manera más importante que en los reajustes de salarios. De nuevo, no es fácil demostrar que solamente con una política salarial cautelosa se puede contribuir eficazmente a resolver los problemas de la situación descrita.

En todo caso, admitiendo que dicha demostración sea posible, ello planteará interrogantes respecto de si el costo del ajuste debe recaer solamente en los asalariados. Surge del cuadro de situación que se ha descrito, que al existir comportamientos y niveles de elevación distintos entre el precio productor y el precio de mercado; la inflación en curso es importante aun cuando haya dificultades en el nivel de demanda. De hecho, la coincidencia entre las fases de crisis y/o de depresión del ciclo económico y la inflación es una característica de la crisis a partir de los años setenta. En tales circunstancias, la inflexibilidad de reajustar salarios, o la "necesidad" de comprimir los salarios reales surge en un momento en que los precios están en ascenso; lo cual obviamente contribuye de manera importante a reducir las posibilidades de encontrar soluciones a la situación planteada.

De manera un tanto más general, surgen también dudas respecto de la eficacia de determinadas políticas antinflacionarias que se orientan a la reducción de la demanda. Estas dudas se originan en dos líneas distintas pero complementarias de razonamiento. Por un lado, respecto a si es factible aplicar una política salarial cautelosa, es decir, volviendo al enfoque del poder negociador; si se podrá lograr que los asalariados acepten esa modalidad de ajuste de la economía y, por otro lado, respecto de la eficacia de la política desde el punto de vista técnico.

Por otra parte, la transferencia de salarios a precios dependerá del contexto en el que se producen los reajustes de salarios. En particular, si dichos reajustes se producen de manera coincidente a una política monetaria expansiva, el efecto propagador de la mencionada transferencia puede verse reforzado por una elevada liquidez que eventualmente puede dar lugar a que se eleven los márgenes de ganancias más allá de lo necesario para absorber el reajuste de salarios.

Por el contrario, si un incremento en las remuneraciones es coincidente con una política monetaria restrictiva, se supone que la transferencia de salarios a precios será entorpecida porque las empresas tendrían dificultades para trasladar totalmente el impacto del reajuste de salarios a sus precios.

Sin embargo, conviene señalar que cuando una política monetaria restrictiva es aplicada normalmente ello coincide con una política salarial cautelosa cuando no con el congelamiento en los salarios; lo cual obviamente refuerza el efecto de reducción de la demanda que se origina tanto en la contracción de la liquidez, cuanto en el deterioro del salario real.

Ahora bien, ya hemos mencionado el hecho de que los fijadores de precios lo hacen fundamentalmente porque tienen capacidad de regular la oferta, la misma que normalmente se acomoda a la reducción de la demanda, lo cual permite a algunas empresas mantener el margen de ganancia. Cuando esto ocurre, la política monetaria restrictiva no será eficaz porque no frenará la transferencia de salarios a precios, y por consiguiente no se detendrá la propagación inflacionaria y sin embargo se habrá reducido el salario real dando lugar con ello a una redistribución negativa del ingreso.

De nuevo, surgen dudas respecto de la eficacia del instrumental convencional, en especial cuando se analiza la coherencia entre la política salarial y las demás políticas instrumentales de corto plazo. Al respecto, hay que decir que dicha coherencia frecuentemente no está explicitada ya que subyace al hecho de adjudicar al salario el carácter de variable de ajuste.

Es más, en lo que se refiere a una evaluación seria de la mecánica de la transferencia de salarios a precios, con el propósito de tomar decisiones de política económica, no se puede suponer que los reajustes de salarios tendrán un solo y único efecto; ya que el impacto real de la determinada política salarial deberá ser medida considerando el conjunto de la política económica y de su eficacia, consiguientemente, el nivel o magnitud de reajuste salarial compatible con el nivel o magnitud de las demás variables a ser afectadas por la política económica de corto plazo será resultado de la coherencia interna del conjunto de políticas instrumentales y del grado en el que ellas se aproximan a la realidad.

Respecto a esto último, hay que recordar que una política económica basada en los enfoques de la inflación de salarios será una política alejada de la realidad y por ello mismo su eficacia quedará en duda, ya no solamente en el plano técnico sino en el plano de su viabilidad social y política.

Otro aspecto a ser tomado en cuenta en orden a establecer el impacto global de un reajuste de salarios en el sector formal, es el de establecer la relación entre el mencionado reajuste y su transferencia a los precios y los ingresos del sector informal de la economía.

Ya dijimos anteriormente que es al menos posible que se establezca una relación directa entre el salario real del sector formal de la economía y los ingresos del sector informal, es decir, una relación opuesta a las previsiones de la teoría convencional. Pero, por otro lado, el sector informal demanda insumos y materias primas del sector formal de la economía y por esa vía absorbe el impacto de la transferencia de salarios a precios.

Estos dos efectos contrarios normalmente se producen simultáneamente pero serán considerados por separado a efectos de proseguir el análisis de la transferencia de salarios a precios.

Un reajuste de salarios en el sector formal representa un aumento de la demanda por los bienes producidos en el sector informal del mismo modo que por servicios que presta dicho sector. Sin embargo, esto no será un efecto automático, ello dependerá fundamentalmente de la capacidad del sector informal para elevar su nivel de oferta, tanto de bienes como de servicios, y de la sustituibilidad entre los bienes y servicios de los sectores formal e informal.

En un extremo posible, la rigidez al aumento de la producción a la elevación de la oferta de servicios en el sector informal sumada a la baja sustituibilidad entre determinados bienes y servicios, se traducirá en una elevación de los precios del sector informal, con lo cual el efecto de transferencia de salarios a precios se traslada a dicho sector y con ello se completa y refuerza el efecto propagador de la inflación. De este modo, los precios relativos de determinados bienes y servicios del sector informal con los precios de los bienes y servicios del sector formal tienden a la estabilidad.

Ahora bien, un aspecto a estudiar con mayor detalle será el de establecer si esta situación descrita es la norma o más bien tiende a ser excepcional en el conjunto de bienes y servicios originados en el sector informal, y como varía ello en el tiempo.

Al respecto y de manera cualitativa, creemos que en una apreciable proporción de los bienes y servicios del sector informal no se observa ni rigidez al aumento de la oferta ni baja sustituibilidad entre dichos bienes y servicios y los del sector formal.

Pues bien, en el otro extremo posible, la capacidad "ociosa" que puede ser bastante elevada en algunos casos, sumada a la elasticidad de sustitución alta, el incremento de la demanda derivada de una elevación de salarios en el sector formal no se traducirá en incremento de precios de bienes y servicios del sector informal, sino que esa mayor demanda encontrará de manera relativamente rápida aumento de oferta.

La concentración del gasto de los asalariados del sector formal de la economía en algunos bienes, por ejemplo en alimentos esenciales, se traducen en una reducción de la demanda por otros bienes y servicios; entre los cuales se incluyen a los originados en el sector informal; de este modo, es posible esperar, como se mencionó anteriormente, que un retorno del salario real a niveles anteriores de poder de compra, tendería a desconcentrar el gasto y de ese modo a contribuir de manera efectiva en la reactivación del sector informal.

Ahora bien, la respuesta de la oferta a la reanimación de la demanda en muchos casos es virtualmente automática si se considera que el sector informal, tanto en la producción de bienes como en prestación de servicios, opera "a pedido", es decir el capital de operaciones no es capital de riesgo sino un adelanto del demandante. En ese sentido se prevé una rápida respuesta de la oferta a la elevación de la demanda y el efecto propagador de la inflación tiende a debilitarse.

En este caso los precios relativos entre los bienes y servicios que se incluyen en la situación descrita y los precios de los bienes y servicios del sector formal de la economía, habrán sufrido un deterioro.

Ahora bien, en el primer caso, los ingresos del sector informal tienden a mantenerse relativamente estables, en la medida en que eleven sus precios y en el segundo caso puede incluso aumentar ya que se eleva la oferta. Estos dos "impactos" esperados de un reajuste de salarios en el sector

formal de la economía sobre los ingresos de sector informal no pueden ser aun adoptados en definitiva, por cuanto hasta aquí hemos analizado solamente uno de los efectos, es decir el efecto positivo a través del aumento de la demanda.

Por otra parte, el otro efecto también debe ser tomado en cuenta; es decir, se debe considerar el hecho de que el sector informal demanda insumos y bienes intermedios con lo cual absorbe el efecto de la transferencia de salarios a precios en el sector formal.

En este caso, la capacidad de transferir dicha elevación de costos a los precios del sector informal dependerá de la magnitud de la elevación de la demanda; del mismo modo la capacidad de absorber la elevación de costos dependerá de la magnitud de la demanda y en segundo lugar de la capacidad de respuesta de la oferta.

En particular, en el caso del sector informal que produce bienes salario prescindibles a partir de cierto nivel de deterioro en el salario real, con elevada elasticidad de sustitución, y que tiene capacidad ociosa, las posibilidades de aumentar sus precios y de ese modo trasladar la elevación de costos son muy reducidas.

Como se vio anteriormente, el aumento de la demanda por su producción tendrá respuesta aumentando el nivel de actividad y consiguientemente de oferta, lo cual tenderá a elevar los ingresos; ahora bien, el resultado de dichos ingresos dependerá de la magnitud del aumento en los costos y de la magnitud en el aumento de la demanda. De este modo la estrategia de los establecimientos informales será la de combinar el aumento de la oferta y eventualmente la elevación de precios, lo cual puede afectar a la demanda por la elasticidad de sustitución.

En todo caso, si la transferencia de salarios a precios en el sector formal es más que proporcional; es decir, si al efecto propagador de un reajuste de salarios se suma un efecto disparador de inflación originado en el aumento en el margen de ganancia, lo más probable es que el efecto costo sea mayor que el efecto demanda. En otras palabras, es de esperar que el efecto negativo en los costos sea mayor al efecto positivo de la reanimación de la demanda.

En suma, un reajuste de salarios en el sector formal de la economía, no necesariamente tendrá efectos positivos ni negativos sobre los ingresos del sector informal; en este sentido afirmar que un reajuste de salarios en el sector formal de la economía tendrá efectos negativos en el sector informal es tan insuficiente como afirmar que dicho afecto será positivo. Ello dependerá del conjunto de condiciones que se ha señalado. En el caso de Bolivia este es un aspecto que no se ha estudiado suficientemente; lo normal es que el denominado sector informal y sus peculiaridades desaparezcan del análisis detrás de los supuestos simplificadores de la economía convencional.

Es más, aun habiendo investigado satisfactoriamente todos los aspectos señalados en el presente análisis cualitativo, aún quedaría por investigar cual es la suerte de los trabajadores asalariados del denominado sector informal; ellos serían aproximadamente un tercio de los asalariados si asociamos su condición al hecho de no estar asegurados lo cual eventualmente puede no ser apropiada⁹. De hecho, no se puede asociar la suerte de los establecimientos informales con la de sus dependientes; en el caso particular que nos ocupa no podemos decir que si eventualmente un reajuste de salarios en el sector formal beneficie los ingresos de determinados establecimientos informales, ello significa automáticamente que también sus

⁹ Una cosa es diferenciar a los asalariados según sean asegurados o no, y a partir de ello suponer que a los primeros les alcanza la política salarial; pero otra cosa es decir que los primeros pertenecen al sector formal de la economía y los segundos al sector informal. Esto seguramente no es cierto aunque no es objeto de este trabajo cuantificar el empleo en los citados sectores.

dependientes se beneficien. Al respecto, cabe señalar que si el impacto de la transferencia de salarios a precios sobre el sector informal no ha sido estudiado, la suerte de los trabajadores dependientes de los establecimientos informales ni siquiera ha sido planteada como un área de problemas a investigar.

En el caso de Bolivia, una investigación de los aspectos hasta aquí señalados se vería entorpecida seguramente por una considerable falta de información; pero por otro lado, hasta tanto no se la efectúe no se podrá establecer con rigor cual es el efecto de un reajuste de salarios en el sector formal sobre los ingresos de los establecimientos informales y sobre la suerte de sus dependientes

Finalmente, en otro ámbito de problemas, la transferencia de salarios a precios supone una modificación de los precios relativos entre el precio doméstico y el precio internacional de los bienes transables.

De hecho, la elevación de los precios internos de los bienes comerciables abarata la importación de los mismos.

En la medida en que la inflación doméstica sea mayor a la internacional, y si solamente se reajusten salarios sin alterar los demás instrumentos de la política económica, y en particular al tipo de cambio, la modificación de precios relativos ocasionará problemas en dos direcciones; por un lado, al abaratamiento de importaciones y, por otro, a la exportación de contrabando o a la formación de stocks. De hecho, ello ha sucedido toda vez que, ya sea por reajustes de salarios o por la elevación de otros costos, el precio interno se elevó con relación al internacional, sin embargo también se observó este fenómeno por expectativa de los exportadores fundamentalmente en relación al tipo de cambio paralelo.

En todo caso, una política de reajustes de salarios aislada reduce la competitividad internacional de los exportadores y por ello inevitablemente deberá ser acompañada por una modificación del tipo de cambio, lo cual, a su vez, supone otro tipo de medidas fundamentalmente en lo que se refiere a precios y tarifas.

De nuevo, un reajuste de salarios tendrá determinados efectos según cual sea el conjunto de políticas que acompaña a dicha medida; en ese sentido evaluar a la política de salarios significa evaluar a la política económica.

5.- NOTA FINAL

La complejidad de evaluar el impacto de un reajuste de salarios sobre la economía o más aun de una determinada política de remuneraciones sobre el conjunto de variables macroeconómicas y en particular sobre los otros ingresos, es algo que permite al menos abrigar dudas respecto de la certeza de los "axiomas" de la teoría convencional.

En particular, se quiere llamar la atención respecto de los complejos problemas que plantea el análisis serio de la problemática salarial, y sobre lo cual, en general, no existen todos los estudios e investigaciones que nos permitan llegar a conclusiones definitivas en el caso de Bolivia.

En este sentido, tanto quienes afirman rotundamente que el nivel de salarios debe ser fijado en función de los equilibrios macroeconómicos que se busca establecer; es decir, adjudicándole el papel de variable de ajuste; cuanto quienes sostienen que su nivel debe ser fijado con prescindencia de la orientación de la política económica en su conjunto y de la propia capacidad

de la economía, en realidad, son tributarios de una misma insuficiencia: El desconocimiento de la verdadera magnitud y complejidad de los problemas que tienen que ver con los salarios. De manera especial se pretende llamar la atención sobre las implicaciones de una determinada política de salarios, y respecto del conjunto de problemas que se deberían tomar en cuenta a la hora de tomar decisiones en la materia.

En ese sentido, la presencia de un casi permanente conflicto en torno a los niveles de salarios el mismo que en determinadas condiciones adquiere una gravedad considerable, tiene tanto causas como efectos económicos; sin embargo, en realidad, el conflicto como tal esta excluido del análisis económico.

En efecto, ya sea porque al salario se le adjudica un carácter de variable de ajuste, porque existe determinantes microeconómicos a la inflexibilidad de reajustes de salarios, o porque existe dificultad o incluso imposibilidad de trasladar su impacto a los precios, es muy probable que se produzca conflicto ante reivindicaciones de parte de los sindicatos; los mismos que a su vez pueden estar basados en el nivel y ritmo de la inflación o en cualquier otro "argumento" para demandar aumento de salarios.

Pues bien, normalmente esos conflictos derivan en huelgas, algunas veces de carácter nacional, lo cual obviamente tendrá efectos que muchas veces se traducen en el agravamiento de la situación general de la economía.

En suma, excluir el conflicto del análisis de la problemática salarial antes de tomar decisiones no significa que se pueda prescindir de él una vez que se ha producido.

En otro orden de cosas, también se ha procurado llamar la atención sobre la estrecha relación que existe entre la política de salarios y las demás políticas instrumentales de corto plazo. En ese sentido, se ha intentado mostrar que una misma política de remuneraciones tendrá efectos distintos según cual sea el conjunto de políticas del que forme parte.

En la misma dirección, se plantearon algunas interrogantes respecto de la eficacia técnica y de la viabilidad social de determinadas políticas convencionales de ajuste de corto plazo. En particular, se ha intentado mostrar que no necesariamente esas políticas tendrán éxito, aunque con seguridad tendrán efectos y costos sociales muchas veces demasiado altos. En consecuencia, se ha intentado establecer que la evaluación de la política de remuneraciones constituye en realidad una evaluación de la política económica en su conjunto.

Por otra parte, la relación de los salarios del sector formal de la economía con los otros ingresos, ya sea los márgenes de ganancia, los niveles de salarios y de ingresos del sector informal, etc., y en especial, la desagregación de los márgenes de ganancia según la esfera o ámbito económico donde se generan, es decir, la ganancia industrial y comercial, señalan la necesidad de un enfoque más global de la problemática de los ingresos, discusión que muchas veces está indebidamente circunscrita al tema de los salarios del sector formal. En tal sentido, un estudio o intento de "lectura" de la realidad que tenga un enfoque más global, seguramente derivará en la definición de una política de ingresos y no solamente en la política de remuneraciones; del mismo modo que tanto dicha lectura como las políticas consiguientes, seguramente serán más adecuadas a una realidad concreta y en un momento determinado. En un país con las características que tiene Bolivia, esto tiene una importancia muy grande.

Y en todo caso ya sea que se explicita el impacto de la política económica en su conjunto sobre los diferentes ingresos, o más aun, que se fijen objetivos en esa materia y se definan políticas con ese propósito; en realidad la perspectiva con la cual se trate el tema de los ingresos será mucho más beneficiosa para la definición y fundamentalmente para la aplicación de la política económica en su conjunto.

Es más, la definición de la política explícita de ingresos, podrá ser la base para que la política económica descansa en la concertación particularmente cuando no haya posibilidades de que ella sea impuesta por la fuerza, y más aun cuando se considera que dicha imposición no es socialmente admisible ni justa.

Finalmente, un esquema de política económica basado en la concertación, lo que al menos significa incorporar el conflicto en orden a evitar que este se produzca, seguramente tomará en cuenta toda la complejidad de la problemática de los ingresos. En particular el salario pasará de ser una simple variable de ajuste a ser uno de los aspectos centrales de la concertación ya aludida, pero esta modificación de su "estatus" en la política económica, será el reflejo de un cambio mucho más importante en la orientación de la intervención del Estado en la economía.

La Paz, Abril 12, 1985