

SALARIO, EMPLEO E INFLACION

CHI-YI CHEN *

INTRODUCCION

- I. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA MEDICION Y CAUSAS DE INFLACION.
- II. LAS RELACIONES TEORICAS ENTRE EL SALARIO, EMPLEO E INFLACION.
- III. COMPROBACION EMPIRICA DE LAS RELACIONES TEORICAS.
- IV. MARCO DE REFERENCIA DE LA POLITICA DE SALARIOS.
- V. MARCO DE REFERENCIA DE LA POLITICA DE EMPLEO.

INTRODUCCION

Los estudios al respecto tratan de establecer relaciones causales o co-variaciones entre el salario, empleo e inflación. Muchas teorías son de carácter deductivo y lógico; pero su aplicabilidad no puede ser comprobada fácilmente dentro de una sociedad donde la racionalidad económica no constituye siempre las bases de las decisiones humanas. El presente estudio intenta resumir las principales teorías relacionadas con estas tres variables y comprobar su validez concreta a través de los datos históricos vividos en Venezuela sin la menor intención de defender o de criticar o impugnar dichas teorías.

Para mejor comprensión de la implicación de la teoría es conveniente esbozar previamente la teoría de inflación, examinando las variables principales que la ocasionan. De esta forma se aprecia mejor el alcance real de la relación salario e inflación.

* El autor es Director del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la UCAB.

1. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA MEDICION Y CAUSAS DE INFLACION

1.1. *La inflación y su medición*

La inflación se define como un proceso de aumento continuo del nivel general de precios, que se traduce en una continua disminución del poder adquisitivo de la moneda. Se trata de un desequilibrio entre flujos de bienes y de servicios y flujos monetarios. En un momento dado el nivel de precios se expresa matemáticamente:

$$P = \frac{M V}{Q}$$

donde:

P = Nivel de precios.

M = Liquidez monetaria dada.

V = Velocidad dada de circulación.

Q = Cantidad dada de bienes y servicios.

Cuando el nivel general de precios sube, significa que se rompe el equilibrio, debido, bien sea al aumento de la masa monetaria ($M + M'$) o a la insuficiencia de la Q (oferta insuficiente) o al cambio inverso de la MV en relación con la Q.

La tendencia hacia el alza general de los precios puede ser lenta, moderada o rápida, dependiendo del dinamismo de las variables causantes del proceso inflacionario. Sin embargo, dicha alza de precios puede ser controlada por el Estado, a través de la regulación de precios, del racionamiento de bienes o mediante subsidios bien sea al productor o al consumidor. De esta forma la inflación no se manifiesta abiertamente y se le llama inflación reprimida o camuflada. Al liberarse de las medidas de control o de subsidios, la inflación se desatará violentamente convirtiéndose en inflación abierta.

Para medir la magnitud de la variación de los precios se utilizan números índices, tomando un año o un conjunto de años como base. Se trata de un índice ponderado, ya que los precios de los bienes y servicios no varían con la misma intensidad.

$$I_a = \frac{\sum P_a Q_b}{\sum P_b Q_b} \quad \text{índice ponderado por el año-base (b) o}$$

$$I_b = \frac{\sum P_x Q_x}{\sum P_b Q_x} \quad \text{índice ponderado por un año determinado (x)}$$

En Venezuela se utilizan dos índices principales para determinar el grado de la inflación: a) Índice general de precios al por mayor y b) Índice general de precios al consumidor. El índice de precios al por mayor trata de medir los cambios de precios habidos en las transacciones primarias de grandes lotes, por lo tanto no incluye las transacciones en servicios, que son siempre a nivel de consumidor. El índice de precios al consumidor se construye de la misma forma. Los artículos incluidos en el cálculo de los índices son los corrientes consumidos por el público¹.

Los índices son a menudo utilizados para “deflactar” las magnitudes en unidades monetarias a fin de eliminar el efecto de los cambios de precios. Los precios deflactados se llaman *precios constantes*, mientras los no deflactados se denominan *precios corrientes*².

1.2. *Las Causas Principales de la Inflación*

Las causas de la inflación son múltiples y generalmente actúan de una manera paralela. Aunque desde el punto de vista analítico se pueden distinguir las causas, desde el punto de vista concreto no es fácil aislarlas y generalmente se distinguen la inflación por la demanda y la inflación por los costos.

1.2.1. *Inflación por la Demanda*

El aumento repentino de la demanda está estrechamente interrelacionado con la disponibilidad del ingreso nacional en términos nominales. La demanda aumenta sólo cuando se incrementa la disponibilidad del ingreso. Y este aumento de la disponibilidad de ingresos nominales se traduce en una expansión monetaria. Si esta última está compensada por el aumento de la disponibilidad de bienes y servicios, no incidirá sobre los precios; en caso contrario, el nivel de precios experimentará un alza correspondiente.

1. Dado que los índices contienen a menudo distorsiones por el mejoramiento en la cantidad de los productos o de servicios y por la introducción de nuevos bienes o servicios, se calcula un *deflacionador* o *deflactor implícito*, que trata de corregir estos sesgos.
2. Taro Yamane, *Estadística*, México, 1974, pp. 163-184.

El exceso de la demanda agregada en relación a la oferta se debe a la disponibilidad de un mayor ingreso nominal proveniente de una oferta excesiva de la liquidez monetaria. Si la teoría cuantitativa de dinero tiene alguna validez, su aplicación en este caso es exacta. Es decir, si el producto (bienes y servicios) no creciera en términos reales al mismo ritmo del crecimiento de la masa monetaria en manos del público, la valoración de dicho producto sufrirá alteraciones en términos monetarios. Esta alteración es ocasionada por el desequilibrio entre la demanda y la oferta de los bienes y servicios. Ya que $\Delta P/P = f(D - O/D)$. Es decir, la variación del precio ($\Delta P/P$) es la función de la variación del mercado de bienes y servicios. ($D =$ demanda; $O =$ oferta).

El exceso de la oferta monetaria puede resultar de las siguientes causas:

a. El aumento exagerado de salarios sin el correspondiente incremento de la productividad o sea: $\Delta W > \Delta PM$.

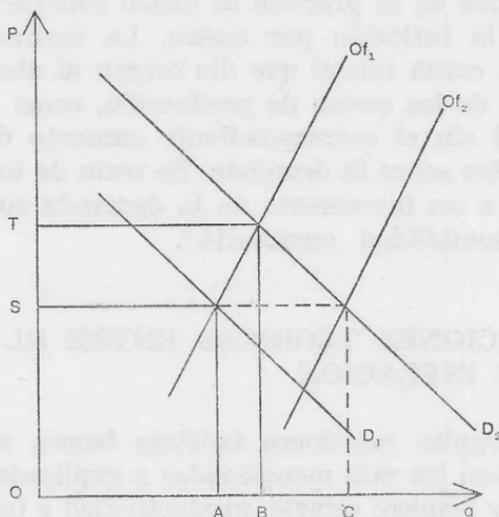
b. La expansión del gasto público financiado por la deuda externa o por la creación de dinero primario sin el correspondiente aumento del producto (monetarización del déficit-fiscal).

c. Ingreso extraordinario provenientes del alza repentina y sostenida de los precios de los bienes exportados. El caso del petróleo es un ejemplo típico. Si estos ingresos se ponen en circulación en el mercado interno, y la oferta interna no es suficientemente elástica, la consecuencia se traduce en el alza de precios.

Sin embargo el aumento de la masa monetaria en sí no provoca la inflación (alza de precios); todo depende hacia donde se dirija esta nueva masa monetaria y en que situación se encuentre la disponibilidad de los recursos productivos. Si dicha masa monetaria se dirige hacia la inversión productiva, conducente al aumento de la oferta de bienes y servicios y si la economía no está en una situación de pleno empleo, no producirá el alza de precios. Esta posición de Keynes no contradice en absoluto la idea de los clásicos, ya que supone la flexibilidad de la oferta de bienes y servicios, aunque no necesariamente a corto plazo, pero al menos a mediano y largo plazo y distingue la demanda de los bienes de producción de los bienes de consumo. Como la teoría clásica siempre parte de una hipótesis de pleno empleo, al modificarla, esta hipótesis se pronuncia forzosamente por la flexibilidad de la oferta de bienes y servicios dentro de un plazo determinado, flexibilidad que compensaría el aumento de la demanda agregada.

El gráfico XI-1 ilustra cómo un desplazamiento alcista de la demanda (de D_1 a D_2), provocado por la inyección de la liquidez Monetaria, ocasiona necesariamente un alza de precios. Sin embargo dicha alza podría ser evitada mediante: a) un aumento de la oferta ($of_2 > of_1$); b) un subsidio adecuado cubriendo el alza o sea ST para que el precio inicial DS se mantenga y c) control de precios que reduzca el margen beneficiario del productor o que cree una situación de escasez en el mercado a corto o largo plazo. Sin embargo estos remedios no son siempre factibles por la magnitud del problema. Una mínima inadecuación significa un terreno propicio para desencadenar el proceso inflacionario.

Gráfico XI-1



Mercado de bienes y servicios

1.2.2. *Inflación por Costos*

La inflación por costos constituye mecanismos más complejos, ya que intervienen múltiples factores en el proceso de producción, tales como tecnología, materias primas, energía, mano de obra, cargas financieras, etc. La inflación por costos se identifica como la provocada internamente por el alza generalizada de salarios o de otros factores o la ocasionada por el aumento de los precios de los elemen-

tos importados, necesarios para la producción interna. El alza de costos de producción de origen interno o externo ocasionaría necesariamente el alza de precios, si el productor desea conservar su margen de beneficio y si no puede aumentar rápidamente la productividad para compensar el alza de los costos.

Para mantener la oferta al mismo nivel, es necesario inyectar más dinero en el mercado. Así, la subida de los costos será compensada en definitiva por el aumento de la masa monetaria, manteniendo la demanda constante. En estas condiciones, el alza de costos como consecuencia del aumento salarial ocasiona una inflación correspondiente anulando los beneficios resultantes de dicho aumento salarial. Pero si el alza de los precios internos no está compensada por un aumento de la masa monetaria, conduciría necesariamente a una reducción de la demanda agregada³.

Cabe señalar que en la práctica es difícil separar la inflación por la demanda de la inflación por costos. La denominación depende finalmente de la causa inicial que dio origen al alza de precios. En el fondo, el alza de los costos de producción, como consecuencia del aumento salarial sin el correspondiente aumento de la productividad, genera efectos sobre la demanda. Se trata de una adaptación de la oferta frente a un incremento de la demanda como resultado de una mayor disponibilidad monetaria⁴.

2. LAS RELACIONES TEORICAS ENTRE EL SALARIO, EMPLEO E INFLACION

Entre las múltiples relaciones teóricas hemos seleccionado tres principales, que son las más mencionadas y explicadas en las Universidades: salario y empleo; salario, productividad e inflación y empleo e inflación.

3. Para controlar la inflación por costos y mantener el nivel de la demanda suelen adoptarse las siguientes soluciones:

- Control directo del aumento salarial.
- Control de Precios en detrimento de los beneficios.
- Subsidios al productor o al consumidor.

4. El margen de beneficios, si se le considerara como un elemento componente del "costo", podría ser una variable que incidiría sobre el nivel de precios. Cuando una economía tiene una estructura poco competitiva, dicho margen puede aumentar autónoma e independientemente del costo de producción, y ejerce presiones importantes sobre la inflación.

3.1. *Salario y Empleo*

En una economía de competencia la demanda de mano de obra se basa en el principio de la productividad marginal (P_m). El productor, al querer maximizar el beneficio, para un nivel dado de precios, demandaría la mano de obra hasta el punto en que el salario monetario fuera igual al valor del producto marginal del trabajo, o sea:⁵

$$W_m = P_{mf} \cdot P$$

$$W = P_m \cdot O$$

$$W/P = P_{mf} = \dot{w}$$

donde:

W_m = Salario marginal

P_m = Producto marginal expresado en términos de valor = $P_{mf} \cdot P$

P = Precios del bien físico

$$P_{mf} = \frac{\Delta Q}{\Delta E}$$

$$P_m = P \cdot \frac{\Delta Q}{\Delta E}$$

Q = cantidad de bienes

E = Empleo

W/P = Tasa de salario Nominal

Dado que el producto marginal físico (P_{mf}) disminuye a medida que aumenta el empleo (E), el número de trabajadores empleados aumentará a medida que el salario W/P disminuya. Así se constituye la curva de la demanda de trabajo.

Se supone que la oferta (O) de la mano de obra también depende del salario W/P o sea la oferta de trabajo aumentará a medida que se eleva el salario. Y se origina la curva de la oferta (C).

La interrelación de la oferta (O) y de la demanda (D) determinará el número de empleo (N_1) y el salario correspondiente (W/P_1). Esta situación se califica de "Pleno empleo"; o sea todos los traba-

5. Warren L. Smith, *Macroeconomía*, Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1973, pp. 369-383.

jadores dispuestos a trabajar con el salario (W/P_1) encuentran trabajo; y al mismo tiempo el empleador puede encontrar la mano de obra a ese nivel de salario (W/P_1). Lo que significa el equilibrio del mercado laboral (Gráfico XI-2).

Cuando sube el salario (W/P_2), se produce una situación de desempleo, ya que la Demanda (D) es menor que la oferta (O). ($D < O$). La magnitud del desempleo está expresado por ST (oferta en el punto T y demanda en el punto S).

Lo dicho anteriormente parece indicar que a medida que se disminuye la tasa de salario monetario (W/P), disminuirá también la tasa de desempleo y vice-versa. En otras palabras el nivel de empleo está estrechamente vinculado con el nivel de salario.

Los razonamientos anteriores nos conducen a una conclusión importante: a medida que disminuye la tasa de desempleo, se eleva la tasa de incremento del salario (W/P) nominal y viceversa. Esta relación fue estudiada por Phillips A.W. en la investigación empírica sobre la economía británica para el período 1862-1957⁶.

El gráfico XI-3 ilustra:

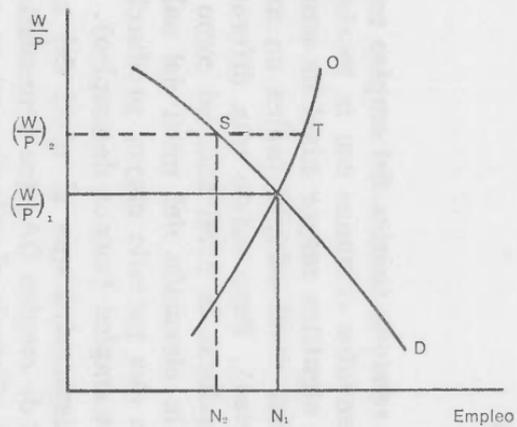
- | | | | |
|----|-------------------------------|---|-----|
| a) | Cuando la tasa de desempleo | = | OK, |
| | la tasa de variación salarial | = | OS; |
| b) | Cuando la tasa de desempleo | = | OH, |
| | la tasa de variación salarial | = | OT; |
| c) | Cuando la tasa de desempleo | = | OJ, |
| | la tasa de variación salarial | = | OV. |

Así, cuando menor es el desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo (bajo nivel de desempleo), mayor será la variación de los salarios nominales para ajustar el mercado laboral y viceversa.

La curva de A.W. Phillips alcanzó mucha fama por haber verificado, de una manera empírica, la relación salario-empleo planteado como un caso específico de la teoría de oferta y demanda. Expresando en términos genéricos tenemos:⁷

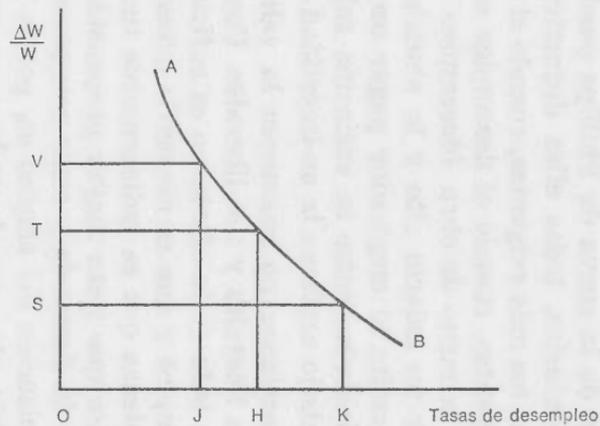
6. Phillips, A.W., "The Relation Between Unemployment and The Rate of Change of Money Wage Rates in The United Kingdom: 1862-1957", *Economica*, Vol. 25. Nov. 1958, pp. 283-299. La constatación empírica de Phillips fue profundizada y ampliada por muchos autores. Entre ellos podemos citar: Richard G. Lipzy, L.A. Dicks-Mireaux and J.C.R. Dow, L.R. Klein and R.J. Ball, Willian G. Boven, Rattan J. Bhatia. Véase Perry George L., *Unemployment, Money Wages Rates, and Inflation* M.L.T. Press, 1966. pp. 1-18. Todos los autores citados agregaron nuevas variables para precisar las relaciones y nadie defendió la validez de la constatación tal como la ha planteado Phillips.
7. En la curva Phillips la variable independiente es la tasa de desempleo o nivel de empleo y la variable dependiente es la tasa de variación salarial.

Gráfico XI-2



Mercado Laboral en Competencia Perfecta

Gráfico XI-3



Curva de Phillips

$\Delta W/W = w = f(U)$ donde W indica salario nominal y U tasa de desempleo.

El comportamiento de la curva de Phillips puede tener varias explicaciones complementarias, todas ellas deductivas. En primer lugar, los sindicatos son los más exigentes, cuando el nivel de desempleo es bajo y menos exigentes, cuando el desempleo es alto; en segundo lugar, la escasez de la mano de obra (desempleo bajo) obliga a los empresarios a pagar un salario alto y la abundancia de la misma (alto desempleo) permite al empleador pagar un salario más bajo. Las diferentes elasticidades entre la variación salarial y la disposición en ofrecer el trabajo explican la no-linealidad de sus relaciones⁸.

Keynes y los keynesianos no reconocen la validez de la relación salario-empleo de los liberales y neo-liberales. Consideran que el enfoque centrado en el lado de la oferta no es suficiente para alcanzar al mayor nivel de empleo y que es necesario orientarse hacia el lado de la demanda. Se piensa que es indispensable incrementar el poder adquisitivo del público que tiene mayor propensión marginal al consumo para estimular la demanda y como consecuencia la inversión y el empleo. La maximización del empleo es, por lo tanto, una función directa de la inversión (I), que depende, a su vez, del volumen de la demanda (D), condicionada por el poder adquisitivo del público (Wr). Es decir:

$$E = f(I),$$

$$I = f(D) \text{ y}$$

$$D = f(Wr)$$

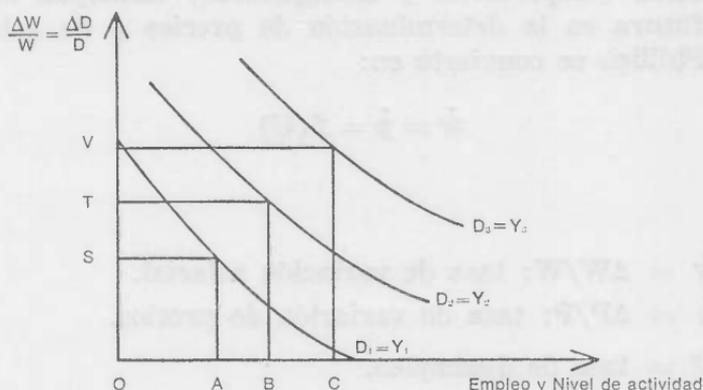
En este sentido la relación teórica del empleo con el salario de los keynesianos tiene elementos comunes con la teoría liberal. Es decir, mayor nivel salarial significa mayor nivel de empleo (menor nivel de desempleo) y menor nivel salarial indica un menor nivel de empleo (mayor desempleo). Pero existe una diferencia fundamental. Los keynesianos consideran el nivel salarial como variable independiente; es decir, es la elevación del nivel del salario real (mayor poder adquisitivo) la que permite mayor producción y consecuentemente mayor nivel de empleo (menor desempleo).

El gráfico XI-4 demuestra que al nivel del salario real OS le corresponde un nivel de empleo OA, que representa un nivel de actividad Y_1 . ($D_1 = Y_1$). Cuando el salario real se eleva al OT y OV,

8. Smith, L. Warren, *op. cit.* pp. 367-432.

Gráfico XI-4

Salario, Empleo y Actividad Económica



el nivel de empleo (E) se eleva igualmente a OB y OC correspondientes a niveles de actividad Y_2 y Y_3 . ($D_2 = Y_2$; $D_3 = Y_3$). Si la actividad económica no se incrementa ($D_1 = D_2 = D_3$), un alza de salario ($\Delta W/W$) se traduce en un incremento de la demanda ($\Delta W/W = \Delta D/D$) y desencadenaría un proceso inflacionario.

La interrogante es la siguiente: ¿sobre qué variable debe actuar una política de empleo? La respuesta lógica es que debe actuar sobre la variable independiente⁹. Dentro del marco keynesiano, una política de mayor empleo debe empezar por el lado de la demanda; es decir, incrementar la demanda a través del aumento salarial ($\Delta W = \Delta D$), para poder iniciar el proceso de ampliación de la inversión, de la producción y del empleo. Si dicho aumento salarial estuviese compensado por el incremento correspondiente de la producción, no debería ocasionar el alza de precios. En este caso, el incremento del poder adquisitivo (ΔW_r) significa simplemente un anticipo temporal del aumento de la producción destinada a satisfacer a la demanda incrementada (ΔD). O sea, el salario real es siempre igual al salario nominal ($W_r = W_n$).

Sin embargo, las ideas keynesianas no fueron comprobadas empíricamente ya que la economía de las últimas décadas se caracterizó por un proceso inflacionario, ajeno al fenómeno salarial y por una

9. Se supone que la variable dependiente considerada en algún grado es dependiente de la variable independiente relacionada.

estaflación persistente. De un lado la oferta no responde y por otro lado la inflación por costos (incluyendo salarios) es cada vez más preponderante. A partir de este momento todo incremento salarial desencadena un proceso inflacionario, especialmente cuando los agentes económicos (empresarios y trabajadores) anticipan la tasa de inflación futura en la determinación de precios y de salarios. La curva de Phillips se convierte en:

$$\dot{w} = \dot{p} = f(U)$$

donde:

$\dot{w} = \Delta W/W$: tasa de variación salarial.

$\dot{p} = \Delta P/P$: tasa de variación de precios.

U = tasa de desempleo.

Al identificar la tasa de variación salarial (\dot{w}) con la de los precios (\dot{p}), estamos transformando la noción original del salario diferenciando el salario nominal (W_n) del salario real (W_r). De hecho los trabajadores y sus sindicatos, a corto plazo, son engañados por la "ilusión monetaria" en la reivindicación salarial, pero a largo plazo consideran indispensable el alza salarial en términos reales. Es decir, incorporan una posible tasa inflacionaria en sus reivindicaciones salariales. La relación inversa anterior se convierte en:

$$\dot{w} = \dot{p} = f(U) + b\dot{p}_e; \quad 0 \leq b \leq 1$$

donde:

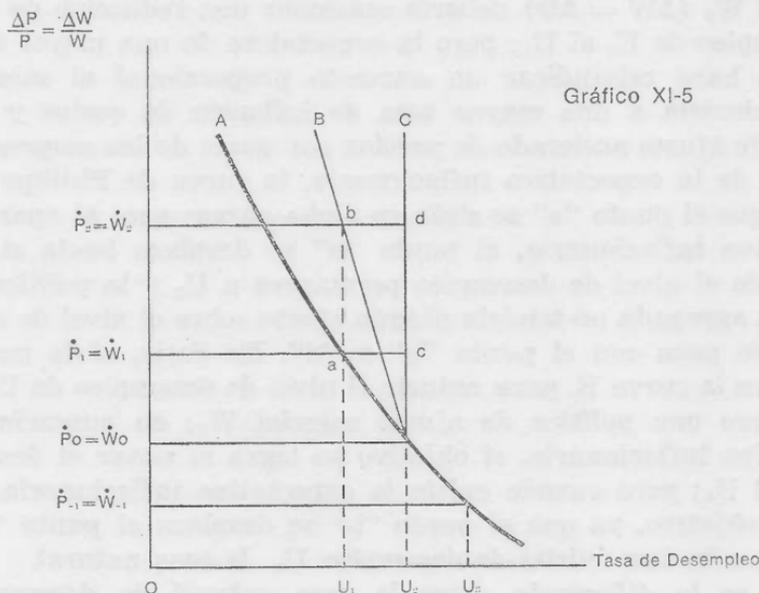
\dot{p}_e = expectativa expresada en tasas de crecimiento esperado del nivel de precios.

b = coeficiente que mide la sensibilidad de las expectativas inflacionarias.

Al existir esta expectativa de la tasa inflacionaria, la política de empleo basada en la elevación de la demanda a través del incremento salarial ($\Delta W = \Delta D$) perderá su eficiencia. Teóricamente el valor de b podría llegar a uno (1), haciendo desaparecer la relación inversa, demostrada empíricamente por Phillips y re-interpretada conforme a la óptica keynesiana.

En 1968 Milton Friedman y algunos otros economistas de la escuela neo-liberal¹⁰ afirmaron que la relación negativa entre la tasa de variación salarial y la tasa de desempleo no es estable y que la curva de Phillips es vertical a un determinado nivel de desempleo (tasa natural de desempleo)¹¹. Es decir, la reducción de la tasa de desempleo por debajo de este nivel "natural" a través de la política basada en la demanda agregada (Keynes), conduciría a una aceleración de la inflación.

Curva de Phillips Ampliada



Donde:

$$\text{Curva A: } \dot{p} = \dot{w} = f(u) + b\dot{p}_e; \quad b = 0$$

$$\text{Curva B: } \dot{p} = \dot{w} = f(u) + b\dot{p}_e; \quad 0 < b < 1$$

$$\text{Curva C: } \dot{p} = \dot{w} = f(u) + b\dot{p}_e; \quad b = 1$$

$U_2 =$ Tasa natural de desempleo

A medida que el valor del coeficiente b tienda hacia uno (1) (gráfico XI-5), la curva de Phillips tiende a ser vertical, desapareciendo

10. Friedman, Milton. *Unemployment versus Inflation: An Analysis of the Phillips Curve*, Institute of Economic Affairs, Paper 44, 1975.

11. La tasa natural de desempleo indica solamente desempleo vinculado con los aspectos monetarios y no se refiere a otros tipos de desempleo.

la relación inversa anterior. Para alcanzar un nivel de desempleo menor que U_2 (por ejemplo U_1), se requiere una tasa de inflación $P_1, P_2 \dots P_n$, dependiendo del valor de la expectativa inflacionaria de los trabajadores¹². Sin embargo, si la tasa de desempleo es superior a U_2 (por encima de la tasa natural de Friedman), parece que la política basada en la demanda agregada para reducir el nivel de desempleo vuelve a ser válida, ya que la expectativa inflacionaria no entra en juego y el alza salarial hasta W_0 es compatible con la estabilidad de precios y donde el salario nominal equivale al salario real ($W_r = W_n$).

Si U_2 representa la tasa natural de desempleo, un aumento salarial de W_0 al W_1 ($\Delta W = \Delta D$) debería ocasionar una reducción de la tasa de desempleo de U_2 al U_1 ; pero la expectativa de una mayor tasa de inflación hará reivindicar un aumento proporcional al salario; lo cual conduciría a una mayor tasa de inflación de costos y a una política de ajuste acelerado de precios por parte de las empresas. En ausencia de la expectativa inflacionaria, la curva de Phillips es válida, ya que el punto "a" se sitúa en dicha curva; pero al aparecer la expectativa inflacionaria, el punto "a" se desplaza hacia el punto "c", donde el nivel de desempleo permanece a U_2 y la política de la demanda agregada no tendría ningún efecto sobre el nivel de empleo. Lo mismo pasa con el punto "b" y "d". Es decir, si la curva de Phillips es la curva B, para reducir el nivel de desempleo de U_2 al U_1 se requiere una política de ajuste salarial W_2 ; en ausencia de la expectativa inflacionaria, el objetivo se logra al pasar el desempleo del U_2 al U_1 ; pero cuando existe la expectativa inflacionaria, no se logra el objetivo, ya que el punto "b" se desplaza al punto "d" regresando a la tasa inicial de desempleo U_2 , la tasa natural.

¿Cuál es la diferencia entre la tasa natural de desempleo de Friedman y el pleno empleo keynesiano? No es fácil una interpretación. La tasa natural de desempleo de Friedman parece significar una situación de equilibrio del mercado laboral y es el máximo nivel de empleo que la política monetaria y fiscal pueda alcanzar. Lo que no impide que otras medidas de carácter institucional u otro puedan reducir la tasa de desempleo por debajo de esta tasa natural. Pen-

12. La tasa de crecimiento esperada del nivel de precios no es fácil de determinar. Se utilizaron dos tipos de tasas: a) la histórica (adaptativa) o sea $\dot{p}_{e_t} = f(\dot{p}_{t-1}, \dot{P}_{t-2}, \dot{P}_{t-3} \dots \dot{P}_{t-n})$; b) la razonada (racional) que tiene en cuenta todas las variables consideradas válidas o sea

$$\dot{P}_{e_t} = f(A, B, C \dots X).$$

samos en la eliminación de algunas medidas legales compensatorias (p.e. subsidios, seguros de desempleo) o en el estímulo para incrementar la propensión al trabajo (p.e. menos paternalismo y mayor espíritu en superarse). De hecho, la estadística laboral de muchos países incluye un porcentaje bastante elevado de desempleados, que oscilan entre el "status" de desempleado voluntario y el involuntario.

El pleno empleo en el sentido keynesiano debería significar una situación del mercado laboral compatible con la estabilidad de precios. Si la interpretación fuese correcta, la tasa natural de Friedman sería el mismo pleno empleo keynesiano. En este caso estamos sorprendidos de que Friedman y los keynesianos discutan sobre situaciones equívocas del mercado laboral. Mientras los keynesianos tratan de lograr el pleno empleo, Friedman y sus defensores insisten sobre la ilusión de alcanzar un nivel de desempleo inferior a la tasa natural, que es el mismo pleno empleo.

Los razonamientos anteriores nos permiten llegar a las siguientes conclusiones lógicas aunque no muy ortodoxas:

a) Al nivel de desempleo U_2 corresponde la tasa natural de desempleo (una tasa baja equivalente al pleno empleo), cualquier reducción de dicha tasa requiere mayor aumento salarial (mayor inflación) especialmente en el caso de la existencia de la expectativa inflacionaria.

b) Cuando la tasa de desempleo es superior a U_2 , por ejemplo U_3 , requiere un aumento salarial igual o inferior a W_0 (gráfico XI-5), que representa una tasa de aumento salarial que no ocasiona la inflación por estar compensado por el respectivo incremento de la producción¹³.

2.3. Salario e inflación

Cuando se habla de la inflación por costos, la primera variable a tomar en consideración es el alza de los salarios nominales, ya que este aumento, resultado de las reivindicaciones sindicales o de otras medidas legales, en tanto que incide sobre el costo de producción de bienes o servicios, ocasiona la elevación de los precios, puesto que los productores suelen transferir estos incrementos al consumidor con la intención de mantener el nivel de la ganancia.

Pero en el momento en que el productor desea compartir el aumento de la productividad con sus trabajadores aumentando sus salarios (en

13. Shaw G. K., *Introducción a la Teoría de la Política Macro-económica*, Ed. ICE, Madrid, 1974, pp. 119-125.

lugar de reducir el precio de los bienes y servicios o de su ganancia), el precio del mercado podría permanecer inalterado. Es decir, cuando el aumento salarial está compensado por el aumento de la productividad, no ocasionará el aumento de precios o el proceso inflacionario. En este caso, el influjo monetario y el consecuente aumento de la demanda agregada están neutralizados por el incremento de la oferta de los bienes y servicios. En realidad, un aumento de la productividad que signifique una mayor cantidad de bienes y servicios disponibles, puede beneficiar tanto al productor como a los consumidores.

Al examinar los gráficos XI-6A, 6B y 6C, podemos verificar estas aseveraciones:

a) Situación inicial (Gráfico XI-6A).

El equilibrio de producción y de precio que permite la maximización es el siguiente:

— Precio (P_1) = OT, cantidad producida (q_1) = OA y Costo Medio (CM_1) = OS.

— El beneficio máximo resultante de esta combinación = $(OT - OS)OA$ o sea ST.OA.

b) Hipótesis de un aumento de la productividad (Gráfico XI-6A).

El aumento de la productividad se traduce en una reducción de los costos de producción. Es decir, $CM_1 > CM_2$ y $Cm_1 > Cm_2$. Lo que permite establecer un nuevo equilibrio de producción y de precio suponiendo la demanda constante ($D_1 = IM_1$), o sea:

— Precio nuevo (P_2) = OV; cantidad producida (q_2) = OB y el Costo Medio (CM_2) = OZ.

— El beneficio máximo resultante de esta nueva combinación = $(OV - OZ)OB = VZ.OB$. En principio $VZ.OB > ST.OA$ dependiendo si el equilibrio de producción se establece en la fase decreciente o creciente de costos y de la magnitud del aumento de la productividad¹⁴.

— El trabajador aumentará su poder adquisitivo por el efecto de la reducción de los precios de los bienes sin que haya un aumento de salario nominal¹⁵.

14. En competencia imperfecta el equilibrio de producción de la industria normalmente se establece antes de llegar al óptimo técnico o sea en la fase del costo medio decreciente.

15. A menos que exista cierta competencia entre los productores, la reducción de precios es poco probable.

c) Hipótesis de un aumento de los salarios que absorbe la totalidad del incremento de la productividad (Gráfico XI-6B).

La consecuencia de esta hipótesis supone que se anula el incremento de la productividad, ya que el salario ha elevado el costo de producción a su situación inicial. Es decir, los costos CM_1 y Cm_1 recobran la vigencia. Pero la demanda se desplaza hacia arriba como efecto del aumento salarial. Tenemos entonces un nuevo equilibrio de producción y de precio:

- Precio (P_3) = OF, cantidad producida (q_3) = OC y Costo Medio (CM_1) = OJ.
- El beneficio en términos nominales = $(OF - OJ)OC = FJ.OC$.

Se observa con evidencia que el incremento salarial que absorbe la totalidad del aumento de la productividad, ocasiona un aumento proporcional de los precios de los bienes, o sea un proceso inflacionario proporcional. El productor, al no poder aprovecharse del aumento de la productividad, se adapta a la nueva situación del mercado para maximizar su beneficio.

d) Hipótesis de un reparto proporcional de los resultados del incremento de la productividad, que permite a la vez un aumento de beneficio y de salario y el mantenimiento de los precios (Gráfico XI-6C).

Esta hipótesis representa una situación en la cual la oferta y la demanda de los bienes aumentan paralelamente y con la misma elasticidad sin alterar el precio de equilibrio:

- Precio (P_4) = OT, cantidad (q_4) = OE y Costo Medio (CM_3) = ON.
- Esta combinación resulta favorable para todos, ya que mientras el precio permanece inalterado (OT), el beneficio del productor crece y el poder adquisitivo del trabajador se incrementa consumiendo OE cantidad de bienes que es mayor que la cantidad inicial OA ($OA < OE$).

Gráfico XI-6A

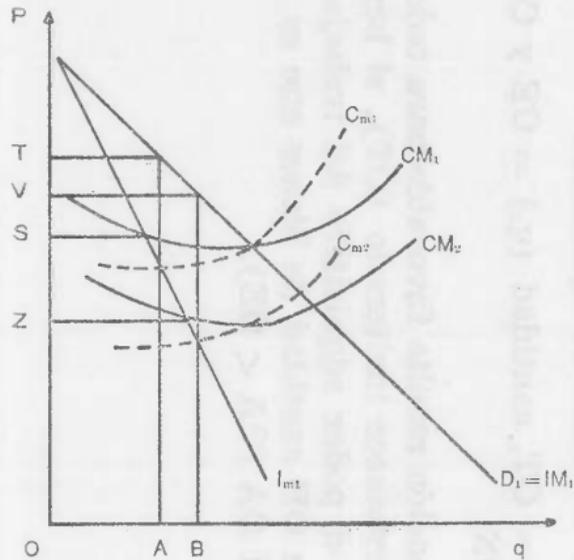


Gráfico XI-6B

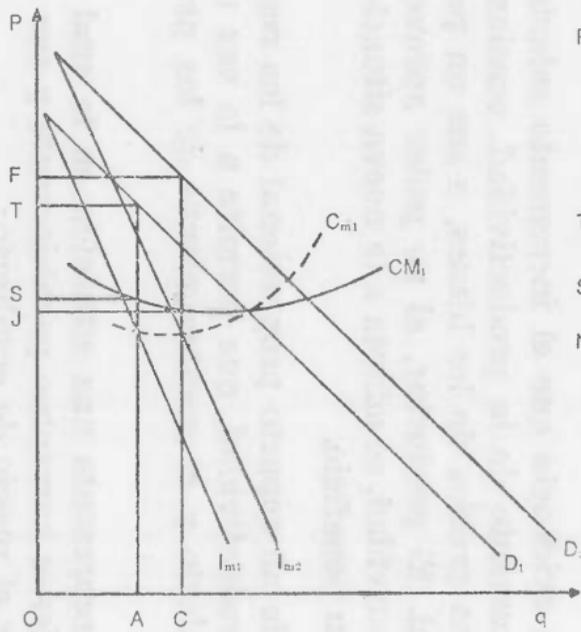
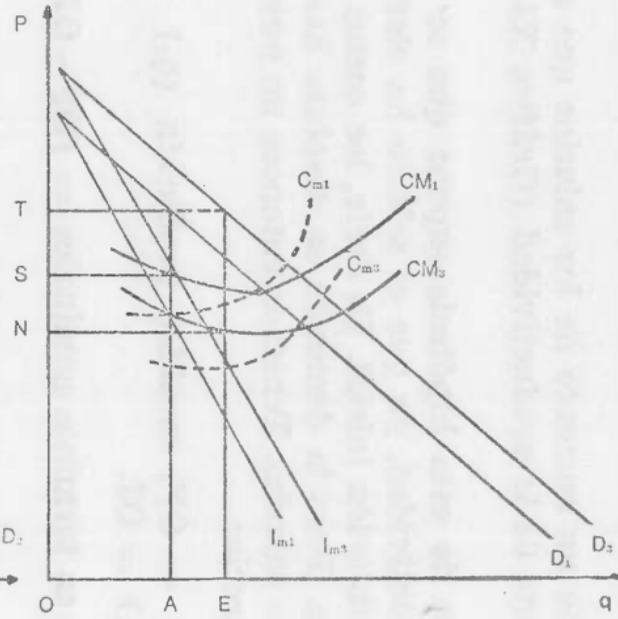


Gráfico XI-6C



Equilibrio de producción a nivel agregado

3. COMPROBACION EMPIRICA DE LAS RELACIONES TEORICAS

La presente sección no pretende en ningún momento criticar o defender cualquier teoría que interpreta las relaciones entre el salario, empleo o inflación. El objetivo es tan solo demostrar que en determinadas circunstancias algunas teorías no tienen suficiente valor explicativo de los acontecimientos económicos. Al modificar las condiciones de la economía y de la sociedad en general, las teorías podrían encontrar que los supuestos y las hipótesis, sobre las cuales fueron construidas, resultaron irreales. En este caso las teorías serían solamente deductivas y no comprobables inductivamente.

3.1. *Relación empírica entre la tasa de desempleo y la tasa de incremento salarial*

Lo que vamos a contrastar es lo siguiente: "Cuando el desempleo es bajo, existe escasez de mano de obra; la competencia entre los empresarios por la mano de obra, originará la elevación de la tasa de incremento salarial. En cambio, cuando existe un desempleo alto, que significa abundancia de la mano de obra, la tasa de incremento salarial tiende a ser baja". O sea, queremos verificar si esta relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de variación salarial ha sucedido en la economía venezolana durante las últimas décadas.

Al comparar la variación del nivel de salario nominal y el nivel de desempleo durante el período de veinte años consecutivos, no parece que la tasa de desempleo pueda explicar el nivel salarial medio. La relación, si existe, debe ser muy débil y poco significativa. El coeficiente de determinación es tan sólo $R^2 = 0,24$, si se utiliza la relación lineal; y $R^2 = 0,29$ si se utiliza un ajuste potencial¹⁶ (Gráfico XI-8 y 7). Si se excluyeran los aumentos habidos del salario durante los años 1974, 1975 y 1980, los coeficientes de determinación experimentarían un ligero mejoramiento alcanzando un valor de $R^2 = 0,386$ cuando se trata del ajuste lineal y de $R^2 = 0,341$ cuando se trata de un ajuste potencial¹⁷.

16. Regresión lineal: $y = a + bx$; $y = 16,55 - 1,02x$

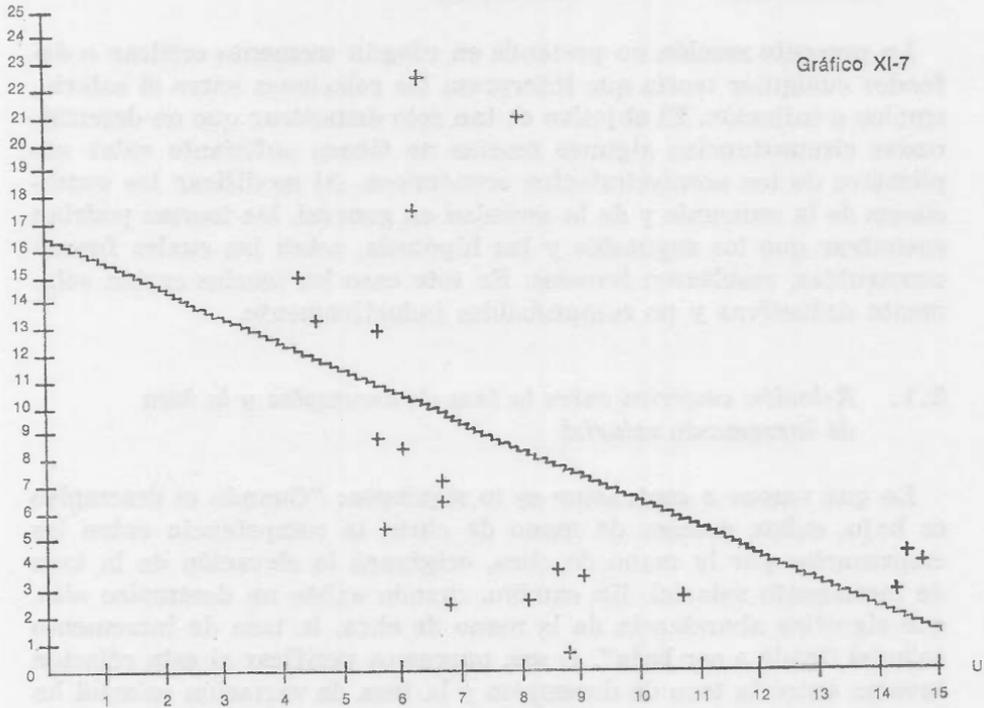
Ajuste potencial: $y = ax^b$; $y = 99,88x^{-1403}$

17. $\hat{y} = a - bx = 12,539 - 0,776x$

$\hat{y} = ax^b = 60,469x^{-1253}$

Correlación: Crecimiento Salario Nominal y
Tasa de desempleo: ajuste lineal.
Para 1960-1980

ΔW_n en %



CUADRO XI-1

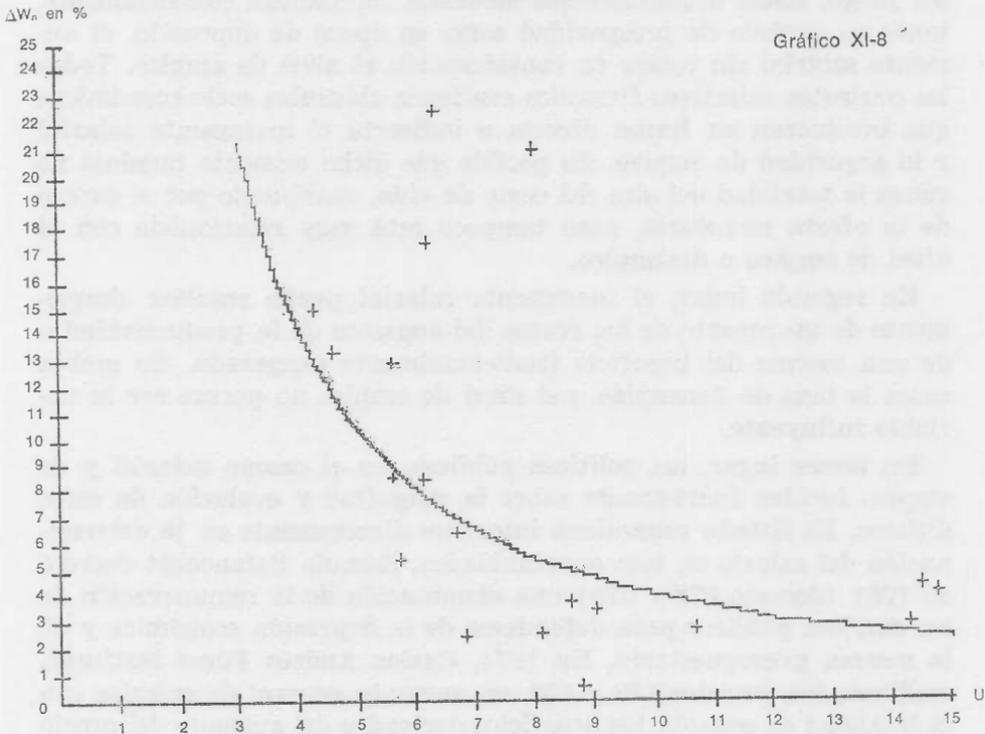
CRECIMIENTO INTERANUAL DE SALARIO NOMINAL (ΔW_n)
Y TASA DE DESEMPLEO (U) 1960-1980

Años	ΔW_n	U	Años	ΔW_n	U
1961	2.8	14.3	1971	5.3	5.7
1962	4.1	14.7	1972	7.2	6.7
1963	4.3	14.5	1973	6.4	6.7
1964	2.7	10.7	1974	22.5	6.3
1965	0.5	8.8	1975	20.9	8.0
1966	3.5	9.0	1976	12.9	5.6
1967	3.7	8.6	1977	13.3	4.6
1968	2.5	6.8	1978	15.0	4.3
1969	2.6	8.1	1979	8.7	5.6
1970	8.4	6.0	1980	18.8	6.2

Fuente: Cálculos propios.

Curva de Phillips
Ajuste Potencial
1960 - 1980

Gráfico XI-8



Los ajustes potenciales, incluyendo o no los tres años excepcionales, tienen la forma de la curva de Phillips. Pero el hecho de que los coeficientes de determinación permanezcan bajos, demuestra la fragilidad explicativa de la mencionada curva e indica la importancia de la incidencia de otras variables exógenas sobre las relaciones entre el crecimiento del salario nominal y la tasa de desempleo.

El escaso valor explicativo de la curva de Phillips aplicada al caso venezolano durante los últimos 20 años nos hace dudar de la validez de la teoría que la sustenta. Desde el punto de vista estrictamente racional y lógico, la relación inversa entre el aumento salarial ($\Delta W/W$) y la tasa de desempleo (U) es razonable y conforme al pensamiento clásico y neoclásico; pero desde el punto de vista práctico y experimental la interdependencia no parece decisiva, porque múlti-

ples factores exógenos interfieren en el funcionamiento del mecanismo supuestamente libre de injerencias externas.

En primer lugar, la existencia de los sindicatos altera las reglas del juego. Estas organizaciones laborales reivindican continuamente, tanto en período de prosperidad como en época de depresión, el aumento salarial sin tomar en consideración el nivel de empleo. Todos los contratos colectivos firmados contienen cláusulas socio-económicas que involucran en forma directa o indirecta el incremento salarial y la seguridad de empleo. Es posible que dicho aumento nominal no cubra la totalidad del alza del costo de vida, ocasionado por el exceso de la oferta monetaria, pero tampoco está muy relacionada con el nivel de empleo o desempleo.

En segundo lugar, el incremento salarial puede resultar simplemente de un reparto de los frutos del aumento de la productividad o de una merma del beneficio tradicionalmente exagerado. En ambos casos la tasa de desempleo o el nivel de empleo no parece ser la variable influyente.

En tercer lugar, las políticas públicas, en el campo salarial y de empleo inciden fuertemente sobre la magnitud y evolución de estos últimos. El Estado venezolano intervino directamente en la determinación del salario en tres oportunidades. Rómulo Betancourt decretó en 1961 (decreto 578 y 579) una disminución de la remuneración de los empleos públicos para defenderse de la depresión económica y de la merma presupuestaria. En 1974, Carlos Andrés Pérez instituyó, mediante los decretos 122 y 123, un aumento general de salarios con la finalidad de repartir los beneficios derivados del aumento del precio petrolero. El Congreso de la República, presionado por el sindicato, promulgó en 1979 la ley general de aumento de sueldos, salarios y afines para compensar el alza del costo de vida habido en aquellos años. Además el Estado venezolano también decretó la modificación del salario mínimo, aumento de contribuciones a la formación, extensión de prestaciones sociales y del seguro social obligatorio, etc.; todos ellos pueden ser considerados como incremento del salario indirecto. Estas repetidas alteraciones salariales fueron decididas en función de algún criterio político, social o económico pero en ningún momento la tasa de desempleo tuvo influencia en ellas.

Sin embargo, en términos teóricos y basándose exclusivamente sobre la racionalidad económica (*homo oeconomicus*), la teoría cumple con los requisitos de raciocinio lógico. En lugar de plantear una relación simple entre la variación de salario y la del nivel de empleo, parece más sensato y más realista relacionar el salario con un con-

junto de variables, tales como empleo, beneficio de las empresas, nivel de actividad económica, productividad media del trabajo, reivindicación sindical, política pública, costo de la vida, etc.¹⁸. Entre estas múltiples variables, quizás la demanda (nivel de actividad económica) tiene relación más significativa tanto con el salario como con el empleo. En período de expansión económica, tanto el salario como el empleo puede ser alto; en período de recesión, el salario puede permanecer estancado y el empleo puede reducirse. Esta reducción (alto nivel de desempleo) no se debe al nivel bajo o alto del salario, sino más bien a la disminución de la demanda efectiva tanto interna como externa, que desestimula la inversión y la producción.

En este sentido, para que la curva de Phillips adquiera alguna utilidad práctica, es necesario ampliarla y enriquecerla mediante la introducción de todas las variables endógenas y exógenas arriba mencionadas.

La ecuación puede ser la siguiente:

$$\frac{\Delta W}{W} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{u} + \sum_{i=1}^N \alpha_i Z_i$$

donde: Z_i indica todas las demás variables, tales como variación de precios ($\Delta P/P$), crecimiento de la productividad ($\Delta PM/PM$), tasa de beneficio empresarial, poder de negociación de los sindicatos, política salarial por vía administrativa, importancia del salario social, etc.¹⁹.

3.2. *Relación empírica entre salario e inflación*

Las variables utilizadas para contrastar la validez de la teoría son las siguientes (Cuadro XI-2):

- a) Incremento anual del salario nominal (ΔW) por empleo;
- b) Incremento anual de la productividad media en términos reales (ΔPMr);

18. Véase: Perry, George L., *op. cit.*; Mesa A., Juan M., *La Curva de Phillips*. Ed. Tercer Mundo, Bogotá, 1977; Marcuzzi, María Elena, *Análisis de los Determinantes de la Variación de los Salarios en Venezuela*. UCAB, Tesis, 1983.

19. Ott, David J.; Ott, Attiaf F. and Yoo Jang H., *Macroeconomic Theory*, McGraw-Hill, 1975, pp. 256-257.

CUADRO XI-2

CRECIMIENTO INTERANUAL DEL SALARIO NOMINAL,
DE LA PRODUCTIVIDAD MEDIA, DEL PRECIO AL POR MAYOR
Y DEL COSTO DE VIDA (1960-1980)

Años	ΔW_n	ΔPM_r	Diferencia		ΔICV
			$\Delta W_n - \Delta PM_r$	ΔIP_pM	
1960	—	—	—	—	—
1961	2,8	3,5	-0,7	2,8	1,8
1962	4,1	6,6	-2,5	4,7	6,0
1963	4,3	3,9	0,4	3,1	1,2
1964	2,7	1,3	1,4	4,4	2,1
1965	0,5	0,2	0,3	3,2	1,7
1966	3,5	-1,2	4,7	1,4	1,8
1967	3,7	-0,03	3,7	1,3	0,1
1968	2,5	-0,8	3,3	1,7	1,3
1969	2,6	1,1	1,5	1,6	2,4
1970	8,4	4,2	4,2	1,5	2,5
1971	5,3	-1,2	6,7	3,5	3,2
1972	7,2	-1,1	8,3	3,5	3,1
1973	6,4	2,0	4,4	6,7	3,8
1974	22,5	2,3	20,2	16,7	8,3
1975	20,9	2,1	18,8	13,7	10,2
1976	12,9	3,8	9,1	7,2	7,7
1977	13,3	2,6	10,7	10,4	7,8
1978	15,0	0,1	14,9	7,4	7,2
1979	8,7	-4,1	12,8	9,2	12,3
1980	17,5	-4,2	21,7	20,1	21,5

NOTA: W_n = Salario nominal; PM_r = Productividad Media Real; IP_pM = Índice del Precio al por Mayor; ICV = Índice del costo de la vida.

Fuente: Cálculos propios.

c) $\Delta W_n - \Delta PM_r$ o sea el aumento salarial que no fue compensado por el incremento de la productividad media real.

d) Incremento del índice de costo de vida y el del índice del precio al por mayor (ΔICV , ΔIP_pM). Este último, a pesar de haber excluido los servicios, es más representativo de la variación de precios que el primero, ya que está menos viciado por el subsidio y el control de precios.

Al calcular los coeficientes de determinación, tomando el aumento salarial en términos monetarios (eliminando los efectos del aumento de la productividad) como variable independiente y el aumento de los índices del precio al por mayor o del costo de vida como variable dependiente, tenemos:

$R^2 = 0,77$ si se utiliza el índice del precio al por mayor ($\Delta IPpM$) como variable dependiente;

$R^2 = 0,64$ si se utiliza el índice del costo de vida (ΔICV) como variable dependiente²⁰.

Al examinar los valores de los coeficientes resultantes de un ajuste lineal, observamos que la inflación podría ser explicada por el alza salarial en un 0,77% o 0,64%, según que se mida por el Índice del precio al por mayor o del costo de vida. Si se eliminaran los efectos del subsidio y del control de precios protagonizados por el Estado durante las últimas décadas, los valores de los coeficientes de correlación y determinación hubieran podido alcanzar valores más elevados. De esta forma se acentuarían las relaciones entre el aumento salarial (ΔWn) y la tasa de inflación.

Conforme a este razonamiento, la tasa de inflación que Venezuela ha experimentado durante las últimas dos décadas, no debería atribuirse exclusivamente al alza salarial (ΔWn), sino también a otras variables vinculadas al exceso de la oferta monetaria y a la incorporación de la inflación importada en el proceso productivo. Es notorio, como hemos demostrado en el capítulo VII, que el salario nominal se elevó mucho más rápidamente que la productividad; su incidencia sobre el proceso inflacionario aunque no muy significativa, es positiva y respetable.

3.3. *Relación empírica entre empleo e inflación*

Al suponer que el aumento salarial nominal (ΔWn) equivale al aumento de precios (ΔP), se establece una estrecha correlación entre ambas variables. Como se considera que existe también una relación inversa entre el incremento salarial (ΔWn) y la tasa de desempleo (U), es lógico que se pueda relacionar el desempleo con la inflación, entendida como el alza de salarios ($\Delta Wn = \Delta P$). Lo que quiere decir que si se considera la tasa de desempleo como variable independiente, ¿qué relación puede tener con la tasa de inflación? Si existe una

20. $\hat{y} = a + bx = 1,51 + 0,67x$ ($y = \Delta IPpM$)

$\hat{y} = a + bx = 1,23 + 0,57x$ ($y = \Delta IVC$)

relación inversa entre ambas variables, se debe suponer que una reducción de la tasa de desempleo ocasiona mayor tasa de inflación: mayor tasa de inflación debería significar menor tasa de desempleo y viceversa.

El razonamiento se basa sobre la observación siguiente: el trabajador se despierta de la "ilusión monetaria" y quiere un incremento del salario real. La curva de Phillips basada sobre el salario nominal se corregirá con el salario real. Es decir, el trabajador, al reivindicar un aumento salarial, anticipa una tasa inflacionaria, lo que conduce a que el aumento reivindicado sea mayor, partiendo de un mismo nivel de desempleo.

Para apreciar la exactitud de estas observaciones hemos tratado de relacionar la tasa de desempleo con el incremento del salario real durante los últimos veinte años. Somos conscientes de que la expectativa inflacionaria del trabajador no se puede medir exactamente por el incremento del salario real, ya que este último está calculado "deflactando" al mismo salario nominal por el índice del costo de vida viciado por subsidios y control de precios. Sin embargo, un indicador mediocre es mejor que ninguno. (Cuadros XI-3 y 4).

El coeficiente de determinación resultante del ajuste lineal entre ambas variables (ΔW_r y U) es prácticamente nulo: $R^2 = 0,08$ y los valores de la recta son $y = 6,03 - 0,40x$ (Gráfico XI-9)²². Lo que equivale a decir que a) no existe ninguna relación inversa entre la tasa de desempleo y el salario real; y b) la "expectativa inflacionaria" del trabajador no se da, al menos en el caso venezolano.

En lugar de relacionar la variación del salario real y la tasa de desempleo, podemos tomar la tasa de desempleo como variable independiente (y) y la tasa de inflación como variable dependiente (x)²³ o viceversa²⁴ y obtenemos un coeficiente de determinación $R^2 = 0,12$. Dicho coeficiente demuestra claramente que no existe relación entre las variaciones de ambas variables²⁵.

21. La investigación supone que los datos estadísticos de Venezuela son correctos. Véase: Nugent, J. B. and Glezakos, G., "Phillips Curve in Developing Countries: The Latin American Case", *Economic Development and Cultural Change*, Jan-1982, pp. 321-334.

22. y = Incremento del salario real; x = Tasa de desempleo.

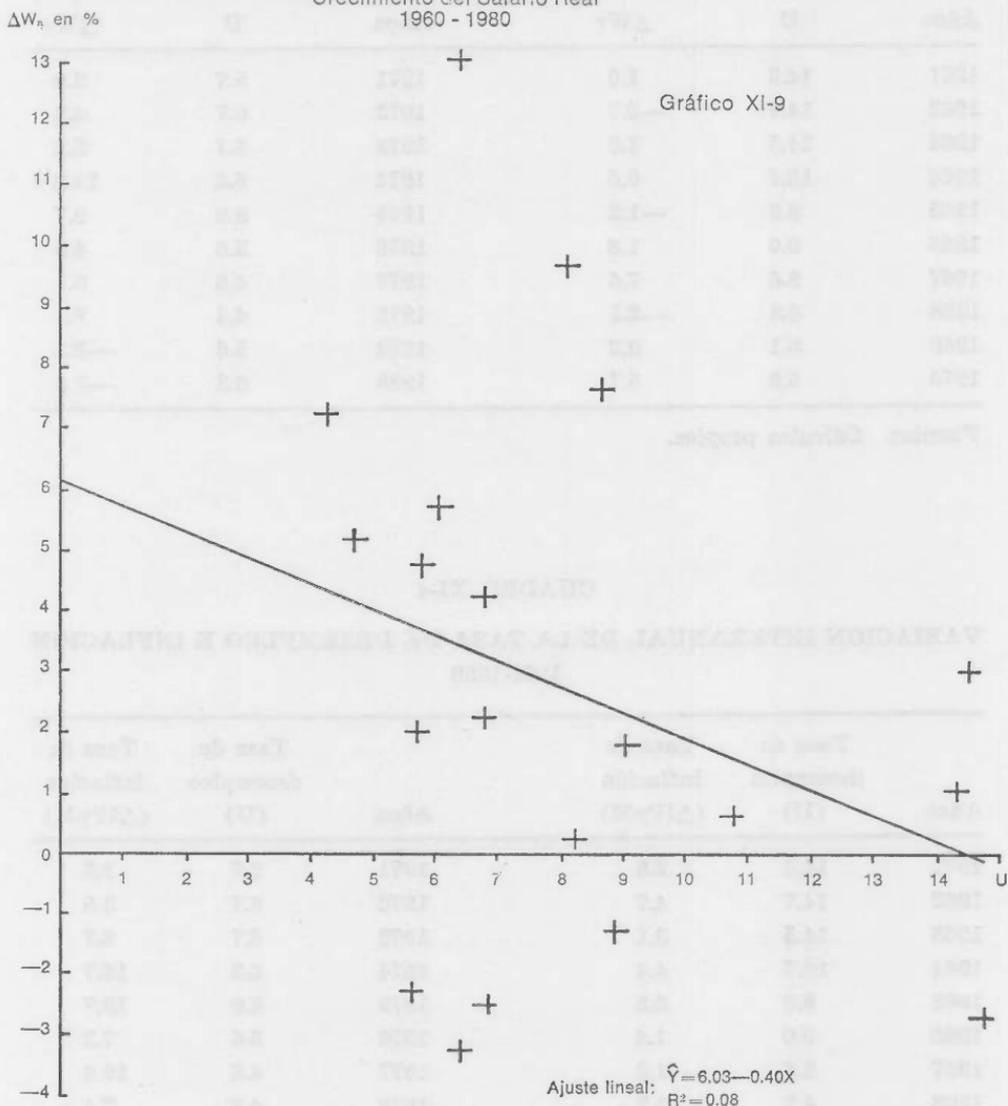
23. $\hat{y} = 10,981 - 0,59x$ donde y = tasa de inflación; x = tasa de desempleo.

24. $\hat{y} = 9,35 - 0,21x$ donde y = tasa de desempleo; x = tasa de inflación.

25. Si se considera que un 4% de la tasa de desempleo en Venezuela fuera paro voluntario o la tasa natural de Friedman y lo excluyera del cálculo, el coeficiente de determinación podría alcanzar a un valor $R^2 = 0,33$.

Relación Tasa de Desempleo y el
Crecimiento del Salario Real
1960 - 1980

Gráfico XI-9



CUADRO XI-3

CRECIMIENTO DEL SALARIO REAL (ΔW_r) Y LA TASA DE DESEMPLEO (U) 1960-1980

Años	U	ΔW_r	Años	U	ΔW_r
1961	14.3	1.0	1971	5.7	2.0
1962	14.7	-2.7	1972	6.7	4.2
1963	14.5	3.0	1973	6.7	2.2
1964	10.7	0.6	1974	6.3	13.2
1965	8.8	-1.2	1975	8.0	9.7
1966	9.0	1.8	1976	5.6	4.8
1967	8.6	7.6	1977	4.6	5.1
1968	6.8	-2.5	1978	4.3	7.3
1969	8.1	0.2	1979	5.6	-2.3
1970	6.0	5.7	1980	6.2	-3.3

Fuente: Cálculos propios.

CUADRO XI-4

VARIACION INTERANUAL DE LA TASA DE DESEMPLEO E INFLACION 1960-1980

Años	Tasa de desempleo (U)	Tasa de inflación (ΔIP_pM)	Años	Tasa de desempleo (U)	Tasa de inflación (ΔIP_pM)
1961	14.3	2.8	1971	5.7	3.5
1962	14.7	4.7	1972	6.7	3.5
1963	14.5	3.1	1973	6.7	6.7
1964	10.7	4.4	1974	6.3	16.7
1965	8.8	3.2	1975	8.0	13.7
1966	9.0	1.4	1976	5.6	7.2
1967	8.6	1.3	1977	4.6	10.4
1968	6.8	1.7	1978	4.3	7.4
1969	8.1	1.6	1979	5.6	9.2
1970	6.0	1.5	1980	6.2	20.1

Fuente: Cálculos propios.

La falta de relación entre el crecimiento del salario real y la tasa de desempleo se debe a la inexactitud de las hipótesis utilizadas. En primer lugar, la curva Phillips normal no es completamente aplicable al caso venezolano como lo hemos demostrado en el punto 3.1 del presente trabajo. En segundo lugar, la causa de la inflación en Venezuela no se debe exclusivamente al alza salarial no compensada por el incremento de la productividad, como lo hemos discutido anteriormente en el punto 3.2 y por lo tanto el alza salarial no puede ser igual al alza de precios ($\Delta W_n \neq \Delta P$). En tercer lugar, la sociedad venezolana está fuertemente influenciada por "manipulaciones políticas" y negociaciones bilaterales o multilaterales; la posición de que el mercado laboral funciona en forma espontánea, se aleja bastante de la realidad.

3.4. Nivel de empleo y política de salarios

La escuela clásica y neo-clásica siempre ha admitido una relación estrecha e inversa entre el nivel salarial y el de empleo. A pesar de los planteamientos de Keynes la relación sigue siendo aceptada. En realidad, si se considerara el trabajo exclusivamente como una mercancía y el salario como su precio, dicha relación refleja simplemente un caso específico de la ley de demanda y oferta en un contexto de competencia perfecta o imperfecta. Teóricamente no se puede poner en duda dicha relación, pero en concreto se debe examinar en qué medida una política de salarios pueda incidir sobre el nivel de empleo o viceversa.

La utilización exclusiva de la política de salarios para alterar el nivel de empleo no parece una práctica acertada ya que significa el desconocimiento *voluntario* de las múltiples variables que inciden sobre dicho nivel. Desde un punto de vista macro-económico, el bajo nivel de salario o su baja tasa de crecimiento no significa necesariamente un nivel alto de empleo o una baja tasa de desempleo. Una congelación o una reducción de salarios ayuda poco o nada a elevar el nivel de empleo ya que el descenso del poder adquisitivo de la masa no permite incrementar el nivel de consumo. Si la economía capitalista se basa sobre la expansión del consumo, una reducción de este último no puede significar otra cosa que el estancamiento del proceso productivo y por consecuente la reducción del empleo.

Nos preguntamos si un alto nivel salarial o un incremento de este último conduce necesariamente a un bajo nivel de empleo o a una

alta tasa de desempleo. La respuesta debe ser matizada distinguiendo los plazos y las circunstancias del aumento.

Desde un punto de vista micro-económico, el encarecimiento relativo del factor trabajo obliga al productor a buscar varias soluciones: a) congelar el nivel de empleo; b) aumentar los precios de los bienes tomando en consideración la elasticidad de la demanda; c) aceptar una reducción de los beneficios, o d) incrementar la productividad. A corto plazo el productor barajaría las tres primeras soluciones; pero a largo plazo, especialmente cuando la expectativa del aumento salarial es un hecho inevitable, el empresario se decidiría por la cuarta solución buscando tecnologías sustitutivas de la mano de obra para incrementar la productividad e indirectamente recuperar el beneficio "perdido". El efecto negativo pesaría exclusivamente sobre el volumen de empleo.

Desde un punto de vista macro-económico este efecto negativo sobre el empleo no es tan evidente. En primer lugar, la concesión general del aumento salarial a través de la contratación colectiva no afecta la estabilidad de precios, ya que en alguna forma el productor está en capacidad de absorber este aumento. En segundo lugar, el incremento salarial se traduce en un aumento del ingreso disponible para el consumo. Cuando el productor agota su inventario, se apresura a producir más e invertir más para aumentar la capacidad productiva. En este contexto el volumen de empleo, en lugar de disminuir o estancarse, crecerá al compás del aumento de la demanda²⁶.

Sin embargo, este planteamiento macro-económico keynesiano de que la política expansionista de la demanda pueda reducir la tasa de desempleo no es aceptado por los monetaristas considerando que el incremento de la demanda, a través del aumento de los gastos dedicados al consumo, conduce inevitablemente hacia mayor inflación²⁷. A corto plazo la curva de Phillips se desplaza hacia arriba y a largo plazo dicha curva se convierte en vertical. Esta presunta "verticalidad" que atribuye un coeficiente uno (1) a la sensibilidad de las expectativas inflacionarias ($b = 1$) no puede ser verificada empíricamente. Es decir, los asalariados no pueden liberarse completamente de la "ilusión monetaria". En este caso el planteamiento teórico keynesiano sigue prevaleciendo sobre la hipótesis de los neo-clásicos en el sentido que la política monetaria y fiscal del Estado pueda influenciar sobre el nivel de empleo. Naturalmente se parte de una

26. Véase: Arndt, Erich, *Políticas de Salarios*. Ed. Ateneo, 1964, pp. 255-299.

27. Miller, Norman C., *Macroeconomics*. Houghton Mifflin Co., Boston, 1983, pp. 426-472.

situación de verdadero desempleo y no de una situación de pleno empleo o de la tasa natural de desempleo de Milton Friedman.

4. MARCO DE REFERENCIA DE LA POLÍTICA DE SALARIOS

La falta de correlación significativa no demuestra que no exista ninguna relación, indica simplemente que existen otras variables más o menos determinantes del nivel salarial y de su incremento relativo. Lo absolutamente cierto es que la determinación del nivel salarial no es un asunto exclusivamente económico como pretenden explicarnos los manuales o textos de economía. Pensamos que las variables institucionales, sociales y políticas pueden ser tan importantes y decisivas como las variables económicas. Lo que conduce a pensar que el raciocinio lógico, dentro de un mercado imaginario que se llama "competencia perfecta", tiene tan sólo la utilidad de aclarar las ideas sin la necesidad de aplicarlo literalmente a los acontecimientos reales.

De hecho, el mercado está viciado —no en sentido peyorativo— y son las instituciones, las leyes y las estructuras quienes introducen las imperfecciones cada vez más numerosas en el mercado supuestamente de competencia perfecta. Las políticas de salario y de empleo son en sí uno de estos elementos distorsionantes. Los planteamientos adoptados por estas políticas, aunque estén en términos económicos, son en realidad ocasionados por nobles preocupaciones sociales y dirigidas a introducir imperfecciones en el mercado.

Esta posición perceptiva de la realidad social y la falta de carácter práctico de las teorías en la materia nos abren la interrogante de si la política de salario es deseable y en qué medida dicha política puede conducir a solucionar los problemas inherentes a los desequilibrios y a las fluctuaciones del sistema capitalista de producción.

Si existiera una relación segura entre el nivel de salario y alguna variable, la política de salario podría establecerse con seguridad; pero en realidad esta política se elabora en función de múltiples criterios de acuerdo con los objetivos por alcanzar, y que no siempre son compatibles.

Por razón de claridad hemos considerado conveniente especificar los marcos de referencia de las políticas de salario detallando las restricciones correspondientes.

4.1. *El productor y la política de salarios*

Una política de salarios a macro-nivel está fuera de la óptica de los productores. Estos, estimulados por la maximización del beneficio, consideran exclusivamente el salario como costo de producción. Toda política salarial, que no esté compensada por el incremento de la productividad y que merme el beneficio, conducirá forzosamente al alza de los precios de los productos, a menos que el Estado imponga algunas restricciones en cuanto a la fijación de los precios de venta. Así, cualquier alza de salarios en este contexto significa el inicio de un proceso inflacionario, materializado por el deseo del productor de trasladar el incremento del costo de producción al consumidor aumentando el precio de los bienes producidos.

Es relativamente fácil proclamar que el trabajo debe participar en el incremento de la productividad y que el salario aumente conforme al incremento de la productividad, pero es muy difícil determinar en qué proporción el aumento de la productividad es atribuible a los esfuerzos adicionales del trabajador. Un estudio empírico demostró que en los Estados Unidos de América, el incremento del producto privado no agrícola (GNP) entre 1909 y 1949 era atribuible directamente a la educación de la fuerza laboral tan solo en orden del 5 al 10%²⁸. La elevación del nivel educativo de la fuerza laboral de un país contribuye principalmente a encontrar nueva tecnología productiva y nueva organización y gestión que son elementos decisivos en el aumento de la productividad²⁹. Si esta apreciación es correcta, sería lícito dudar de que los productores estén dispuestos a entregar voluntariamente la totalidad del incremento de la productividad a los trabajadores.

¿Qué pasaría si la productividad desciende por razones coyunturales o envejecimiento del capital técnico u otras razones? En la economía moderna, la rigidez salarial es un factor importante para que el productor se resista a entregar o compartir el aumento de la productividad con sus trabajadores.

Teóricamente se puede esperar que cada factor de producción esté remunerado de acuerdo con su productividad marginal y que este deseo sea una norma en la toma de decisiones; pero concretamente este razonamiento sirve tan sólo como marco de referencia por la

28. Correa, Héctor, *The Economics of Human Resources*, North-Holland Press, 1967, p. 172.

29. La afirmación supone que la fuerza laboral trabaja siempre con la misma responsabilidad y seriedad. Un empresario poco puede hacer para modificar la mentalidad y las actitudes de la población.

imposibilidad de apreciar la productividad marginal de cada uno de los factores que intervienen en el proceso de producción.

En el contexto en el cual el productor lucha por la conservación y elevación de su ganancia y al mismo tiempo se resiste a entregar el incremento de la productividad media al factor trabajo, la política de salario, entendida dentro de esta *micro-visión*, debe constituirse como un marco de referencia muy restrictivo. Es decir, la política de salarios es aceptable solamente cuando no afecta el nivel de beneficio deseado.

4.2. *El asalariado y la política de salarios*

La posición del asalariado frente a la política de salarios es antagónica frente a la del productor: el trabajador reivindica siempre, individual o colectivamente, una remuneración cada día más alta. Las organizaciones sindicales, que agrupan aproximadamente un treinta por ciento de la fuerza laboral en muchos países, tienen como objetivo principal el de conquistar un salario directo e indirecto cada vez mayor. La política de salario en este contexto sólo puede ser aquella que conduzca a un mejoramiento real o ilusorio del nivel de vida.

Un mejoramiento real existe cuando la maximización de la nómina representa un aumento de la capacidad adquisitiva en forma directa o indirecta. En general, esta mejora representa una merma del beneficio empresarial previamente establecido o una parte del incremento de la productividad. El mejoramiento es ilusorio cuando el aumento salarial implica un alza de precios de los bienes o sea un proceso inflacionario.

Uno de los mecanismos permanentes para adaptar el nivel salarial al incremento del costo de la vida (proceso inflacionario) es vincular la nómina con el índice del costo de vida y se denomina: "escala móvil de salarios". Es decir, cuando aumenta el índice de costo de vida en un determinado punto, aumentará automáticamente el salario en una proporción correspondiente. Detrás de esta forma de pensar se esconde la sospecha de que el aumento del costo de vida se debe al incremento de los precios de bienes y servicios, incremento motivado principalmente por el afán de maximizar el beneficio capitalista. El sindicato admite difícilmente que el proceso inflacionario (alza de precios) pudiera resultar del aumento de costos o del exceso del signo monetario.

Sin embargo, el mejoramiento salarial no significa solamente la defensa del poder adquisitivo del salario, sino también la elevación del nivel de vida de los asalariados. Es decir, la indexación del salario no garantiza una mejora del nivel de vida de los asalariados. Lo importante es reivindicar un aumento salarial que esté por encima del aumento del costo de vida escapando de la "ilusión monetaria".

Además de estos incrementos del salario directo, el sindicato plantea una serie de mejoras que en términos reales son igualmente aumentos salariales. Se refieren fundamentalmente a los salarios indirectos o sociales que comprenden todos los tipos de cargas y prestaciones sociales legales o extra-legales. En la industria fabril de Venezuela, dichas cargas y prestaciones sociales representaban en 1978 aproximadamente un 25% del costo total de la mano de obra. Lo que quiere decir que el sindicato entiende por el mejoramiento salarial no solamente lo correspondiente al salario directo sino también a otras ventajas sociales, asimilables a un incremento del salario indirecto.

La política de salario tiene sentido para los asalariados o sus representantes (los sindicatos) solamente cuando tiende a mejorar directa o indirectamente su poder adquisitivo. El marco de referencia de una política salarial es por tanto restrictivo. Es decir, una política de salarios es aceptable solamente cuando garantiza y aumenta el poder adquisitivo de los asalariados.

4.3. *El Estado y la política de salarios*

La política de salarios es esencialmente una expresión macroeconómica y es el resultado de una decisión de carácter global y omnipresente. Es una función típica y exclusiva del estado intervencionista y anti-liberal.

Son múltiples las motivaciones que mueven al Estado en la elaboración de una determinada política salarial. Las circunstancias existenciales determinarán si una motivación prevalece sobre la otra; pero es poco probable que el nivel de empleo o desempleo constituya el término o marco de referencia de las políticas de salario.

a) *Justicia social como marco de referencia.* El Estado, como promotor del bien común, orienta su política salarial hacia la consecución de una mayor justicia social en la hipótesis de que el trabajador esté sub-pagado y que tenga el derecho a disfrutar equitativamente los frutos del desarrollo. En este contexto, el Estado esta-

blece el salario mínimo, las compensaciones salariales, los servicios compensatorios y otras medidas. El marco de referencia de estas políticas de incremento salarial en forma directa o indirecta es la de distribuir más adecuadamente los frutos del desarrollo.

b) *Mejoramiento del nivel de vida.* El segundo marco de referencia de las políticas salariales se relaciona con el mejoramiento del nivel de vida o del poder adquisitivo de los trabajadores. El Estado recurre a medidas, tales como escala móvil de salarios, favorecer el aumento salarial, dispensar subsidios en diferentes formas. Se observa que el nivel de empleo no interviene en la toma de decisiones; lo fundamental es la conservación y mejoramiento del nivel de vida.

c) *Demagogia como motivación.* Todas las políticas salariales que no tomen en cuenta sus efectos sobre la economía a largo plazo son consideradas como teñidas de demagogia que busca tan sólo efectos a muy corto plazo. Las políticas de salario siempre fueron instituidas con etiquetas de "excelencia", tales como "liberación del asalariado de la explotación capitalista", "defensa de la pérdida del poder adquisitivo del salario", etc. En realidad, se trata de un acto demagógico tendiente a complacer al electorado. No estamos convencidos que el nivel de empleo o la tasa de desempleo interfiera en esta decisión.

d) *Estabilidad de precios.* A veces el Estado se preocupa del proceso inflacionario y considera que todo mejoramiento salarial no compensado por el incremento de la productividad, provoca el alza de precios por efecto del exceso de la oferta monetaria y por efecto del alza de los costos de producción. A veces la negativa en el ajuste salarial se debe a la necesidad de reprimir el proceso inflacionario provocado por otras causas. En este caso, la política salarial está guiada por un objetivo macro-económico más prioritario, que es la estabilidad de precios o la lucha contra la inflación, muy frecuente en la economía moderna.

5. MARCO DE REFERENCIA DE LA POLITICA DE EMPLEO

El nivel de empleo no es una variable que el estado puede manejar para determinar el nivel de salario o su incremento. El marco de referencia de la política de empleo debe ser de otro orden, prescindiendo de la relación empleo-salario. Y por esto mismo, la política de empleo utiliza medios de acción frecuentemente reñidos con los

mecanismos económicos propuestos por los liberales clásicos o neoclásicos.

El alto nivel de empleo es uno de los objetivos fundamentales de la política económica, o sea, es un fin autónomo e independiente de otras metas económicas. El Estado, en todos los momentos de la historia, debe buscar la consecución de un alto nivel de empleo, independientemente del nivel salarial o de su tasa de incremento.

La primera variable que motiva al Estado en la intervención del mercado laboral, es la eficiencia económica del uso de los recursos humanos. Todo recurso no utilizado o mal utilizado significa un "lucro cesante" para la economía nacional, representado por la diferencia entre el producto potencial y el real.

La segunda variable motivadora de la política de empleo es la necesidad de asegurar la paz social, entendida como una situación de armonía sin conflictos laborales o políticos. Una alta tasa de desempleo, cualquiera que sea su causa, constituye un elemento perturbador de la sociedad y castiga a personas inocentes y víctimas de circunstancias ajenas a su responsabilidad.

La tercera variable de una política de alto nivel de empleo es considerar que la prosperidad económica o la alta tasa de crecimiento económico sea la consecuencia de una situación de pleno empleo. Dentro de la lógica capitalista y keynesiana, un mayor nivel de empleo significa un mayor ingreso y consecuentemente un mayor nivel de consumo, factor determinante de la prosperidad económica.

Estas variables, incidentes sobre la política de empleo, no parecen tener relación evidente con el nivel de salario o su tasa de incremento. Los medios de acción para llevar a cabo la política de empleo tampoco permiten relacionarse mucho con el mismo salario.

En primer lugar, el Estado opta por mayores inversiones aceptando la teoría keynesiana en el sentido de que son las inversiones las que aceleran la cadena multiplicadora de empleo.

En segundo lugar, el Estado adopta medidas de carácter administrativo, propiciando el que la propia administración y las empresas públicas y a veces obligando al sector privado a contratar personal que no es necesario para alcanzar un determinado nivel de producción de bienes o de servicios. Una decisión que crea el sub-empleo invisible, pero tiene la ventaja de ocupar a todos los deseosos de trabajar. Un pleno empleo no significa siempre un mercado laboral de alta productividad.

En tercer lugar, un régimen de corte dictatorial puede también recurrir a medios de acción coercitivos. Al limitar las inmigraciones

libres y al impedir los movimientos interprofesionales, el Estado trata de obligar a la población activa a aceptar cualquier empleo que se presente, sin tener en cuenta ni el nivel de salario ni otras variables.

Si se examinara la historia de la política de empleo, a pesar de las insistencias sobre los aspectos teóricos de la relación salario-empleo, pareciera que todos los gobiernos permanecieron sordos en relación a esta prédica. En el fondo, todos los conductores de la política de empleo están convencidos de que el nivel de empleo no tiene mucho que ver con el nivel de salario ni en términos absolutos ni en términos relativos. Es por lo tanto evidente que la política de empleo tiene otros marcos de referencia.