

NOTAS PREVIAS

Para empezar, debemos despejar la sospecha de los lectores sobre la confusión de este ensayo entre la macro y la micro economía. De hecho, el enfoque fundamental es un razonamiento micro económico; en ningún momento hemos hablado de las cantidades globales macro-económicas. Sin embargo, las micro decisiones conforman la macro economía, que es en definitiva un ensamblaje de las primeras a través de la suma y resta y de los valores centrales. Si se tomara cualquier enfoque micro económico a nivel agregado, el mismo se convierte en un enfoque global como resultado de todas las decisiones micro económicas. No es la macro economía, pero tiene la misma validez en cuanto al razonamiento global se refiere.

El ensayo no tiene propósito de defender o contradecir a alguna posición teórica o concreta. Su intención es muy modesta, la de aclarar, objetivamente y de acuerdo con las teorías económicas comunmente aceptadas, las implicaciones lógicas. En ningún momento sub-estima la importancia de otras lógicas.

I. FACTORES INCIDENTES EN LA PRODUCTIVIDAD

En términos generales, la productividad se refiere al cociente resultante dividiendo el valor agregado producido entre los factores de producción. En nuestro caso se restringe la noción limitada a la productividad del trabajo. La productividad media de una economía, de un sector o de una empresa significa el cociente obtenido dividiendo los respectivos valores agregados entre las respectivas cantidades de la mano de obra empleada, medida en número de unidades o en horas trabajadas.

Este resultado algebraico es una constatación a posteriori, sin referirse al aporte de los factores que incidieron en la cuantía de la productividad, y es una noción estática. La medición de los aportes respectivos al incremento de la productividad media es posible, sólo cuando se puede individualizar la contribución de cada uno de los factores que intervienen en el proceso de producción de bienes y servicios. Teóricamente podemos recurrir a diferentes combinaciones de los factores de producción y apreciar la contribución de cada factor de producción.

La variación de la productividad media puede producirse a través de tres procesos, de los cuales dos operan normalmente a corto plazo y uno a mediano y largo plazo. En primer lugar, cuando la estructura de los costos es constante (es decir, cuando las curvas de costos fijos y variables no varían), el incremento de la productividad sólo puede producirse en la fase decreciente de la curva del costo medio. Es la expansión de la demanda, que permite a las empresas alcanzar el óptimo técnico, que representa la mayor productividad media al menor costo medio.

En segundo lugar, la estructura de las curvas de los costos pueden sufrir cambios, en el sentido de elevarse o bajar en relación a la

situación inicial. El desplazamiento es originado por un mejor o peor uso de la tecnología existente o por una mayor o menor calificación y diligencia o responsabilidad de los recursos humanos o simplemente por la variación de los precios de los factores de producción.

En tercer lugar, el desplazamiento de la curva de los costos puede ser originado a mediano y largo plazo por nuevas inversiones, que harán descender los costos medios y marginales. La decisión de introducir una nueva tecnología depende fundamentalmente de la expansión de la demanda y de la competencia.

Si la cantidad y la calidad de los recursos humanos son constantes, el progreso tecnológico en el proceso productivo, organizativo y distributivo (producción, gestión y mercadeo) debería permitir incrementar la productividad de las empresas. Al contrario, si la tecnología permanece constante, el mejoramiento de los recursos humanos en el conocimiento, en la responsabilidad y en la propensión al trabajo (educación, ética y cultura) contribuye igualmente al aumento de la productividad. En un caso, donde ambos factores experimentan progreso y mejoramiento, la productividad se incrementaría con creces.

La contribución de cada factor en el incremento de la productividad aunque puede ser determinada técnicamente, no puede ser utilizada para repartir el fruto del incremento de la productividad. No es un problema de justicia; es una necesidad funcional, ya que la acumulación del capital no se puede hacer sin un aumento correspondiente de consumo. Ninguna economía hubiera crecido significativamente en la historia de la humanidad, si dicho crecimiento, como aumento de la productividad, no hubiera mejorado el nivel de vida de los trabajadores. Si bien es posible acumular indefinidamente el capital desde el punto de vista individual y a micro nivel, no lo es, desde el punto de vista macro-económico, ya que esta última simplemente no se podría llevar a efecto.

El incremento del excedente económico se reparte, de una u otra forma, entre los que poseen los medios de producción y los que lo trabajan. De hecho, el excedente económico creciente, como fruto del crecimiento de la productividad, no sólo fue absorbido por el capital, sino también repartido al menos por dos vías: el aumento real de la remuneración y la multiplicación de los servicios públicos financiados por diferentes mecanismos de transferencias. La intervención del Estado ha convertido el problema del reparto del excedente, fruto del aumento de la productividad, en una política de distribución, cualquiera que sea la motivación de dicha política (1).

(1) Se hace notar que un mejoramiento del nivel de vida no implica necesariamente un cambio estructural de la distribución del ingreso.

II. COMPARTIMIENTO DEL FRUTO DEL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD A TRAVES DEL AUMENTO SALARIAL.

El mejoramiento del nivel de vida de la población, supone necesariamente, un incremento de la masa monetaria, bien sea en caso de precios constantes o crecientes. Es raro que la mejora en el nivel de consumo se realice a través de la reducción de precios.

El aumento salarial en términos reales, como un proceso de compartimiento del resultado del incremento de la productividad, no afecta el nivel de costos absolutos, ya que el incremento de la productividad significa necesariamente una disminución de los costos. Si el aumento salarial, decretado libremente por las empresas o conquistado por el poder sindical de los trabajadores, equivale a la disminución de los costos, como efectos del aumento de la productividad, no debería alterar los precios de los bienes o servicios. En este sentido, el aumento salarial representa un mejoramiento real del nivel de vida.

Sin embargo, es posible que las empresas pretendan absorber casi la totalidad del incremento de la productividad en forma de beneficios y trasladen el aumento salarial a los precios. Dentro de esta óptica y en ausencia de control de precios, todo aumento salarial, aunque esté acompañado de un incremento de la productividad, puede significar el inicio de una espiral inflacionaria. Probablemente, este es un caso atípico y sólo aparece cuando la competencia no influye sobre la determinación del precio y cuando la demanda es inelástica.

El más corriente de los casos, como se ha comprobado históricamente, es el siguiente: un aumento de la productividad arrastra un incremento salarial compartiendo el excedente adicional obtenido de dicho aumento de la productividad. El poder de negociación (sindicato, interven^{ción} u otros mecanismos) determinará la cuota-parte del compartimiento

entre el capital y el trabajo.

Para poder examinar los diferentes casos de un posible compartimiento del excedente, producto de un aumento de la productividad, imaginamos dos situaciones-tipos en el contexto de un mercado de competencia imperfecta y a corto plazo (2):

- Fase de Costos Medios Decrecientes: Es decir, las empresas tienen capacidades ociosas por no haber alcanzado el óptimo técnico, que representa el costo mínimo.
- Fase de Costos Medios Crecientes: Es decir, las empresas están trabajando por encima de su óptimo técnico.

1. Fase de Costos Decrecientes

Razonando a nivel agregado se puede imaginar que la capacidad productiva del universo industrial esté sub-utilizada, manifestándose por cierto grado de capacidad ociosa. La sub-utilización de la capacidad productiva puede ser originada por errores de apreciación sobre la magnitud de la demanda o por restricciones tecnológicas impuestas a los inversionistas. Además, se debe observar que en una economía de competencia imperfecta, la tendencia es que exista cierto grado de capacidad ociosa.

Para facilitar nuestras deducciones lógicas, se asume que la curva de demanda y la función de producción son lineales. Además, las decisiones referentes al precio y a la cantidad de producción obedecen al principio de maximización del beneficio. Los plazos temporales son a corto

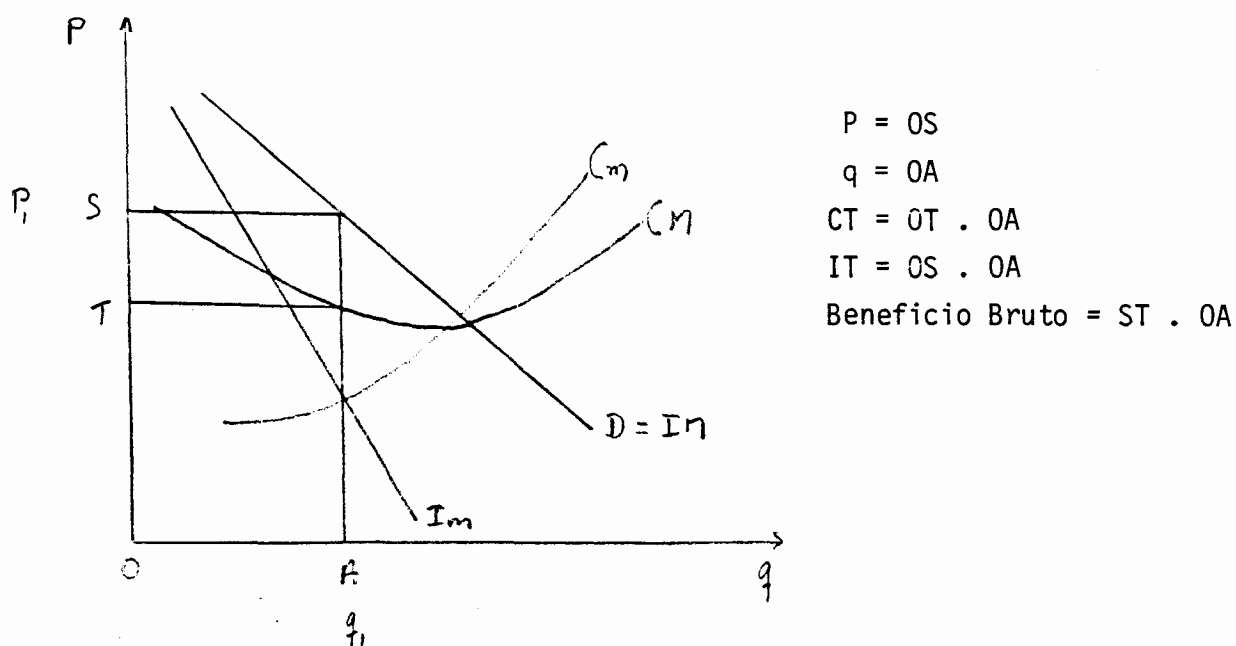
(2) En este ensayo, por la competencia imperfecta entendemos situaciones intermedias entre competencia perfecta y monopolio. CM y Cm = Costo Medio y Marginal; IM e Im = Ingreso Medio y Marginal; D = demanda.

plazo, durante el cual no habrá cambio tecnológico.

Partiendo de una situación de equilibrio donde se conocen el comportamiento de la demanda, los niveles de costos medios y marginales, el beneficio total resultante de la actividad productiva (Gráfico 1) está representado por la diferencia entre el ingreso total y el costo total.

Gráfico 1

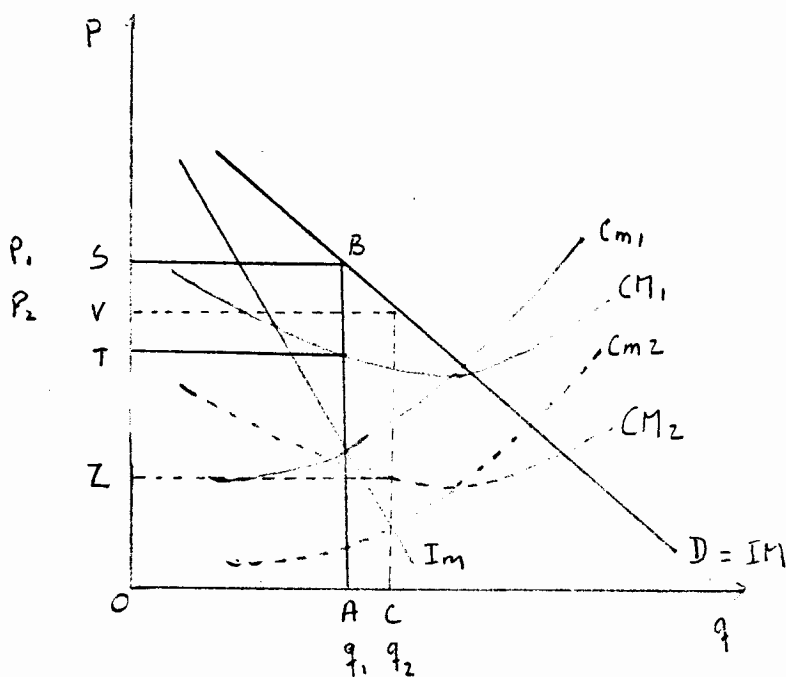
EQUILIBRIO DE PRODUCCION EN COMPETENCIA IMPERFECTA



Razones circunstanciales o planificadas ocasionan incremento de la productividad, que deberían traducirse en una disminución de los costos medios y marginales. Si la curva de la demanda permanece constante, entre otras cosas porque no varía el ingreso de los consumidores, teóricamente debería producirse una reducción de precios para poder vender el incremento de la producción. (Gráfico 2).

Gráfico 2

EQUILIBRIO DE LA PRODUCCION EN COMPETENCIA IMPERFECTA

a) Caso inicial

$$P_1 = OS$$

$$q_1 = OA$$

$$Bb_1 = ST \cdot OA$$

b) Caso nuevo

$$P_2 = OV$$

$$q_2 = OC$$

$$Bb_2 = ZV \cdot OC$$

Es evidente que: $p_2 < p_1$ y $q_2 > q_1$; pero el beneficio bruto nuevo ($Z_v . oc$) puede ser mayor o igual al beneficio anterior ($ST . OA$) dependiendo si la reducción del precio anula o no el descenso de los costos medios. En general, debería producirse un incremento del beneficio bruto, ya que la empresa se encuentra en la fase decreciente de costos. En otras palabras, en un mercado elástico el aumento de la productividad, que se traduce en un descenso de costos medios, debe producir un incremento de beneficio bruto.

Partiendo de esta situación se pueden imaginar diferentes consecuencias referentes a la participación salarial en el aumento de la productividad:

- Salario constante,
- Aumento salarial igual o superior a la disminución de los costos, como efectos del aumento de la productividad.
- Aumento salarial inferior al descenso de los costos medios, efectos del aumento de la productividad.

A. Salario Constante

Si el aumento de la productividad, que se traduce en la disminución de los costos medios de producción, no ocasiona ningún movimiento salarial (o sea el salario permanece constante), el precio de los bienes bajará normalmente por la necesidad de vender la cantidad adicional producida. Esta misma reducción de precios se traduciría, por un lado, en un mejoramiento del nivel de vida de los consumidores, ya que el consumo hubiera aumentado de OA a OC cantidad, y por otro lado, en un incremento del beneficio bruto ($Bb_1 < Bb_2$) (Gráfico 2).

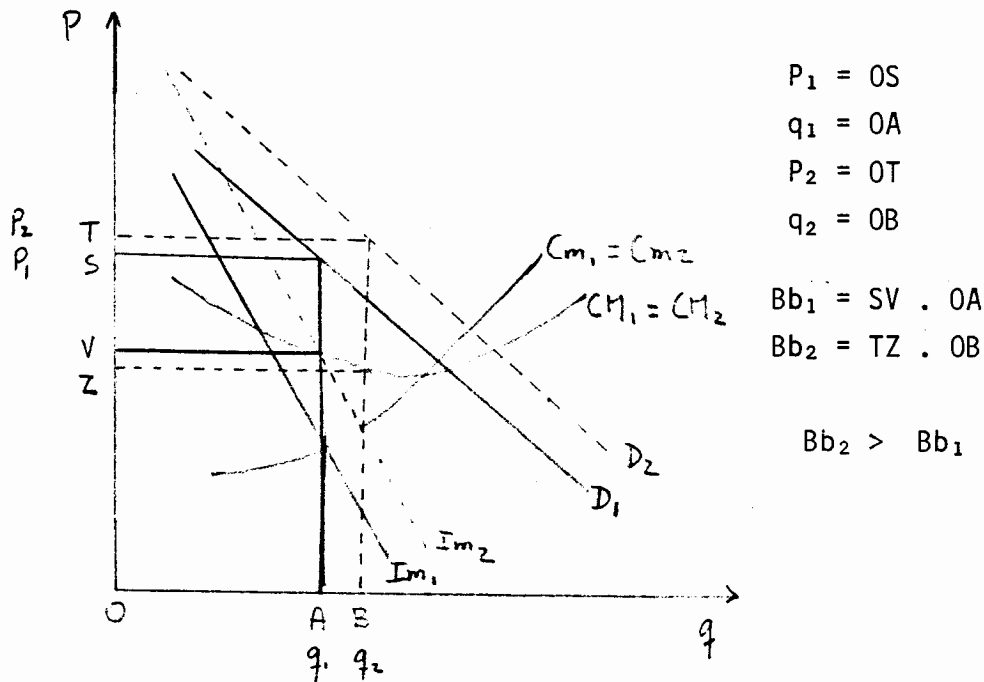
B. Aumento Salarial Igual o Superior a la Disminución de los Costos Medios, como efectos del Aumento de la Productividad

será la totalidad del excedente del aumento de la productividad.

- b. A nivel agregado habrá una mayor capacidad adquisitiva desplazando la curva de la demanda (D_1 al D_2), aunque a nivel micro, la curva de la demanda podría permanecer constante, ya que el aumento de la demanda no se dirige necesariamente a la empresa, que concede un aumento salarial equivalente al fruto del incremento de la productividad.

Gráfico 3

EQUILIBRIO DE PRODUCCION EN COMPETENCIA IMPERFECTA



- c. Incremento de los beneficios brutos por el aumento de la venta en una fase decreciente de costos medios. Es decir, $ZT . OB > Sv . OA$.
- d. Mejoramiento del nivel de vida por el aumento de consumo. Es decir $OB > OA$.
- e. Los precios de los bienes pueden subir, permanecer constantes o bajar, dependiendo del volumen de aumento salarial que afecta el desplazamiento de la curva de la demanda y de la elasticidad de los precios de los factores. En nuestro gráfico 3, el precio sube, pero anula solamente parte del consumo incrementado. Se trata de un caso, donde el aumento salarial supera el incremento de la productividad. El aumento del beneficio bruto proviene del volumen vendido y de la estructura de costos decrecientes y no del incremento de la productividad, ya que este último ha sido anulado por el aumento salarial.

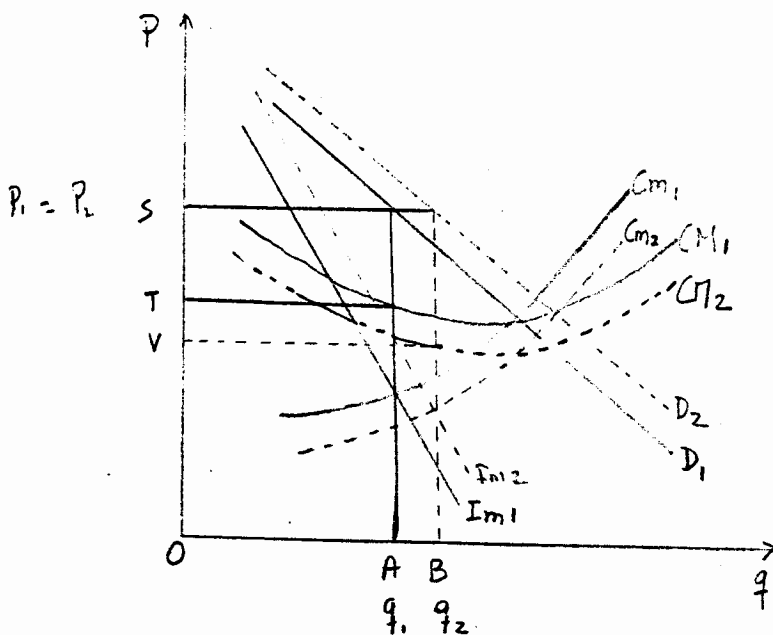
C. Aumento Salarial Inferior a la Disminución de los Costos Medios

Si imaginamos un caso intermedio entre la situación presentada por el gráfico 2 y el gráfico 3; es decir, un aumento salarial que no absorbe completamente el beneficio producido por el incremento de la productividad (reducción de los costos medios). En este caso, tenemos una situación típica del compartimiento del fruto del aumento de la productividad, donde el consumidor-trabajador mejora su poder adquisitivo y la empresa aumenta su beneficio bruto por tres vías, es decir, por el incremento del volumen de venta, por el desplazamiento de los costos medios de producción y por la estructura de costos medios decrecientes. Naturalmente los precios pueden subir o bajar, cuando el compartimiento

del fruto del incremento de la productividad no produce los efectos del gráfico 4, y repite las situaciones de los gráficos Nos. 2 y 3.

Gráfico 4

EQUILIBRIO DE PRODUCCION EN COMPETENCIA IMPERFECTA



a) Situación inicial

$$P_1 = OS$$

$$q_1 = OA$$

$$Bb_1 = ST \cdot OA$$

b) Situación final

$$P_2 = P_1 = OS$$

$$q_2 = OB$$

$$Bb_2 = SV \cdot OB$$

c) Resultado

$$Bb_2 > Bb_1$$

$$D_2 > D_1$$

$$q_2 > q_1$$

En situaciones de costos medios decrecientes se puede lograr simultáneamente un mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores, a través del aumento de la capacidad adquisitiva, y un incremento de beneficio resultante tanto del aumento del volumen de producción como del aumento de la productividad (reducir el costo unitario). En nuestro caso

(gráfico 4), el beneficio bruto después del aumento salarial es superior al beneficio bruto antes de dicho aumento, o sea $Bb_2 > Bb_1$ y la $D_2 > D_1$, que significa mayor consumo. Además, el precio permaneció inalterado; lo que quiere decir que el aumento salarial no ocasionó ninguna espiral inflacionaria, dado que este compartimiento del fruto del incremento de la productividad ocasionó, a la vez, una mayor capacidad adquisitiva y una capacidad superior de acumulación del capital.

2. Fase de Costos Crecientes

En situaciones de costos crecientes, las empresas, para expandir la producción, suelen introducir nueva tecnología, que ahorra la mano de obra y produce un incremento de la productividad. Pero, este no es nuestro caso, ya que estamos razonando sobre una estructura tecnológica estática, donde el aumento de la productividad depende esencialmente del mejor uso de la tecnología productiva existente y de la mejora de la calidad de la mano de obra.

Los efectos del compartimiento del incremento de la productividad en la fase de costos crecientes son los mismos de la fase de costos de crecientes. La sólo diferencia consiste en que el excedente resultante del aumento de la producción y de la productividad es menor, y por lo tanto la posibilidad de compartimiento de este excedente, el aumento de la productividad, se opera a escala reducida y más difícilmente, ya que, si bien se puede mejorar la calidad de los recursos humanos (conocimiento, responsabilidad y propensión al trabajo), la tecnología productiva no permite un mejor aprovechamiento por haber superado el punto de óptimo técnico. En este caso, conviene tanto al trabajo como al capital, promover a mediano plazo el cambio tecnológico para agrandar el excedente.

Si la fuerza sindical no toma en consideración estos fenómenos, el

aumento salarial fácilmente desemboca en una espiral inflacionaria, ya que dicho aumento no siempre está compensado por el incremento de la productividad y lesiona frecuentemente el deseo empresarial en acumular el capital.

III. COMPARTIMIENTO DEL FRUTO DEL INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD A TRAVES DEL PODER PUBLICO

Las presiones socio-políticas y la desconfianza en los mecanismos del mercado, suelen incitar al Estado a adoptar políticas redistributivas a través de dos mecanismos bien conocidos. El primero se refiere a extender el fruto del incremento de la productividad a la fuerza de trabajo que no participa en el proceso productivo y el segundo consiste en suministrar un conjunto de servicios accesibles a toda la población para mejorar el nivel de vida. Ambos mecanismos distributivos se financian a través de los impuestos al excedente económico de las empresas o a los particulares de mayor poder adquisitivo y a través de la gestión fiscal deficitaria.

1. Compartimiento compulsivo a través de los Impuestos

El compartimiento compulsivo a través de los gravámenes directos, si bien disminuye la capacidad de acumulación del capital, no altera la estructura de los costos. La reducción de la demanda de bienes y servicios, ocasionada por el pago de los impuestos, en cierta forma, será compensada por el aumento de consumo de la fuerza de trabajo del sector público (3). En caso de que el Estado disponga de recursos financieros extraordinarios provenientes de una actividad muy rentable (p.e. petróleo), tanto el programa de empleo como el de servicios contribuirán a un mejoramiento rápido del nivel de vida, cumpliendo generosamente con el propósito distributivo, aunque la estructura de la distribución relativa al ingreso se haga más regresiva.

(3) Los impuestos que son destinados a pagar deudas externas o consumos suntuarios importados, representan una franca disminución de demanda sin compensación alguna.

Sin embargo, esta forma de compartimiento compulsivo podría crear consecuencias indeseables, cuando se dirige excesivamente a la creación de empleos improductivos. Estos últimos, además de inculcar un valor negativo desvinculando la remuneración con el producto del trabajo, reducen sustancialmente la eficiencia de la economía. Una creación ficticia de empleo, aunque ventajosa a corto plazo, no aporta beneficios positivos a la economía a largo plazo, ya que esencialmente es un subsidio al "ocio oculto".

Si el aparato productivo tiene suficiente elasticidad en la respuesta al aumento de la cantidad demandada, la política distributiva permitirá a las empresas aumentar la producción y consecuentemente el beneficio, especialmente cuando estas empresas se encuentran en la fase decreciente de costos. Si se prevee un aumento constante de la demanda, las empresas iniciarán nuevos procesos de inversión, especialmente cuando se encuentran en la fase creciente de costos.

Así, una política distributiva, en base al compartimiento compulsivo del excedente, puede significar un estímulo a la expansión económica, siempre y cuando la oferta no sea rígida, y no se comprometa el nivel de beneficio socialmente deseable. En caso de un compartimiento adecuado del fruto del incremento de la productividad, tal como lo hemos demostrado en el gráfico 4, la estabilidad de los precios podrá mantenerse a nivel agregado, aunque el razonamiento no afecta a todas las empresas por igual.

2. Política distributiva a través de una Gestión Fiscal Deficitaria

Cuando los ingresos fiscales no son suficientes y el Estado al mismo tiempo está empeñado en su política "distributiva" (aunque no tiene lo suficiente para distribuir), generalmente se recurre al déficit presupuestario, bien sea a través de empréstitos o a través de una franca emisión de dinero.

Una mayor ocupación o un incremento de servicios financiados por el déficit fiscal, ocasiona inmediatamente un desplazamiento de la curva de demanda. Si se mantiene la estructura de costos (costos medios y marginales constantes), las empresas aumentarán su producción respondiendo a este incremento de la demanda por haber elevado el poder adquisitivo, a menos que se trate de renglones, cuyo ajuste requiere un período más largo de adaptación. Las empresas reaccionan rápidamente porque el aumento de la demanda les permite situarse en un nuevo punto de equilibrio, donde el beneficio será mayor. En otras palabras, la expansión de los gastos públicos, aunque financiados por la expansión monetaria sin contrapartida, puede estimular el aumento de la oferta, a través del uso más intensivo y quizás más eficiente del aparato productivo.

Este tipo de reacción a corto plazo es idéntico en un mercado de competencia o de monopolio, ya que el ajuste de la oferta y demanda, a corto plazo, puede operarse con alza de precios o sin modificaciones de precios. Es decir, la política distributiva del Estado, financiada por un déficit presupuestario no implica necesariamente un proceso inflacionario. Los factores decisivos son las elasticidades de las curvas de demanda y la estructura de los costos.

De hecho, cuando las empresas están en la fase decreciente de costos medios, un aumento de la demanda, producido por la distribución de mayor poder adquisitivo, ocasiona un aumento del volumen de producción, el cual podría ser vendido al mismo precio o a un precio mayor, dependiendo de la elasticidad de la curva de demanda y de la estructura de costos. Los gráficos 5 y 6 demuestran esta situación. En el caso del gráfico 5, $P_1 = P_2$, mientras en el caso del gráfico 6, $P_1 < P_2$.

EQUILIBRIO DE PRODUCCION
(Costos decrecientes)

Gráfico 5

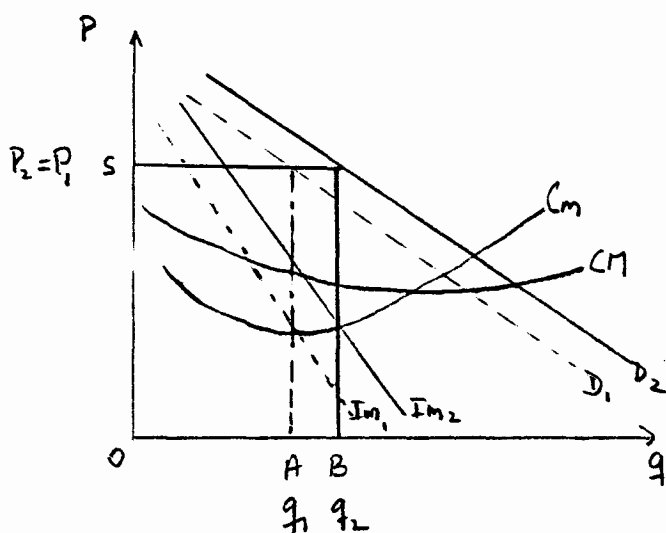
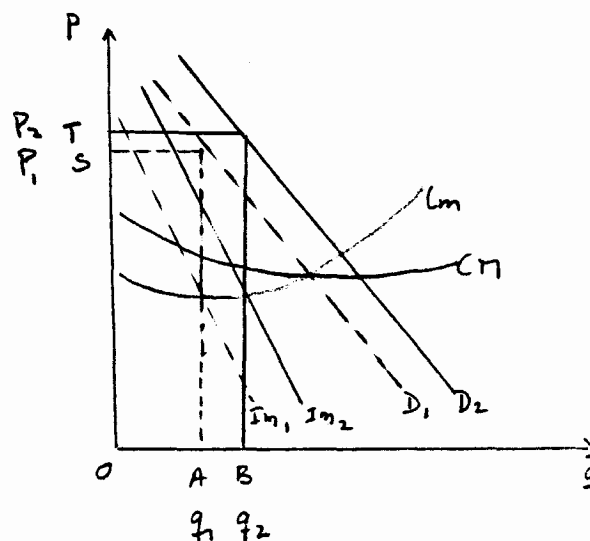


Gráfico 6



Sin embargo, si las empresas están en la fase de costos crecientes, el ajuste se hará a través del alza de precios, ya que la mayor oferta significa mayor costo medio de producción.

El aumento de la productividad significa necesariamente una reducción de los costos medios de producción y se opera a corto plazo a través del mejor uso de los recursos humanos o de la tecnología y a largo plazo a

través del cambio tecnológico (este último es más fácil que el primero). Si el incremento de la demanda es permanente y duradera (a juicio de los empresarios), las empresas estarían dispuestas a escoger el camino de renovación tecnológica. Sin embargo, la disposición de invertir más para satisfacer a la demanda incrementada, depende ampliamente de la forma de mercado. En un mercado de competencia imperfecta, la competencia, por exigua que sea, estimula a las empresas a invertir antes de alcanzar el óptimo técnico por temor de caer en la fase creciente de costos medios, que aminorarían sus ganancias, y por el deseo de conquistar el mercado, a través de un precio de venta más ventajoso. Pero, en un mercado monopolístico, las empresas, por ausencia de competencia, suelen esperar el agotamiento de la vida útil de su aparato productivo antes de lanzarse a nuevas inversiones, ya que son poco sensibles al fenómeno de costos decrecientes o crecientes. Así, el ajuste de la oferta a la demanda, a corto plazo, siempre se opera a través de la cantidad y del precio, cuquiera que sea el mercado; pero, a largo plazo y *coeteris paribus*, la situación se diferencia según se trate de un mercado competitivo o monpólico.

En este sentido, un aumento del poder adquisitivo sin contrapartida no siempre conduce a aumentos de precios. No es una cuestión de especulación o de deseo incontenible de aumentar el beneficio; es simplemente un problema de ajuste de acuerdo con el principio de maximización de las ventajas económicas.

Si durante este período el Estado no permite ajustes por precio, se crea la desconfianza y pone en peligro la intención de realizar nuevas inversiones. El control de precios crea desconfianza, retrasa las nuevas inversiones y fomenta la expectativa inflacionaria. Una inflación represada es costosa porque desalienta el ritmo de crecimiento de la economía. En este caso, la política distributiva no genera nuevos recursos; al contrario, provoca inflación abierta o latente.

IV. CONTROL DE PRECIOS Y AUMENTO COMPULSIVO DE SALARIOS

El compartimiento del fruto del aumento de la productividad es un hecho histórico, ya que el nivel de vida de la población ha experimentado una mejora sustancial a lo largo de la historia de todos los países desarrollados o en vía de desarrollo. Este compartimiento fue a veces lento y paulatino y a veces violento y acelerado. En el primer caso, no hubo consecuencia inflacionaria y no entorpeció a la acumulación del capital; pero en el segundo caso se produjo una espiral inflacionaria más o menos notoria, según si el mecanismo de compartimiento se basaba en la franca emisión monetaria o en procedimientos mixtos.

El principio fundamental de la política de compartimiento del excedente, resultante del incremento de la productividad, debe respetar la posibilidad de acumulación de capital, que es la base del crecimiento económico y de la productividad. Es posible lograr un compartimiento del incremento de la productividad, que asegure a la vez una mejora constante del nivel de vida de los trabajadores y un crecimiento razonable de la acumulación del capital, compatible con la estabilidad de precios de los bienes y servicios (4). En realidad, si este principio es respetado, no importa si el proceso de compartimiento se origina por contratos colectivos, por decisiones del Estado o por otras vías.

El sindicato o el Estado, que ha pretendido mejorar el nivel de vida de los trabajadores sin respetar este principio fundamental, siempre ha ocasionado la famosa espiral inflacionaria. En algunos países, el Estado bajo la presión sindical, política o demagógica, ha provocado inflaciones galopantes e incontrolables por haber querido distribuir el

(4) Existen otras causas de inflación; pero son ignoradas intencionalmente en nuestra consideraciones.

bienestar inexistente. La ilusión monetaria de una riqueza en papel ha perjudicado el agrandamiento de la torta por distribuir.

El aumento salarial compulsivo, que sobrepasa el incremento de la productividad, perjudica la acumulación del capital y produce necesariamente la espiral inflacionaria. La represión de esta tendencia inflacionaria, mediante el control de precios y la política de subsidios, genera desconfianza en una economía de mercado. Sin embargo, estas políticas no son en sí malas a corto plazo, aunque a largo plazo alteran la estructura de costos y el mecanismo de asignación de recursos. Si la fijación de precios por procedimientos administrativos de los monopolios, oligopolios y carteles está viciada de sospechas socialmente inaceptables, la política de control de precios y de subsidios, a su vez, obedece a criterios y lógicas, muchas veces reñidos con los principios de la lógica económica.

Sin ninguna duda, el control de precios restringe el margen de beneficios de las empresas. Pero obliga a las empresas -al menos a corto plazo- a encontrar una nueva situación óptima, que les permite maximizar el beneficio. Para ilustrar los efectos sobre el volumen producido, podemos considerar cuatro casos: el primero, se refiere a un simple control de precios sin aumento salarial compulsivo; el segundo, se aplican simultáneamente un aumento compulsivo de salario, que eleva los costos de producción y el control de precios; el tercero, se supone un aumento compulsivo de salarios y el cuarto, se refiere a un caso hipotético, donde el aumento compulsivo de salario ocasiona un incremento de la productividad.

A. Un simple control de precios

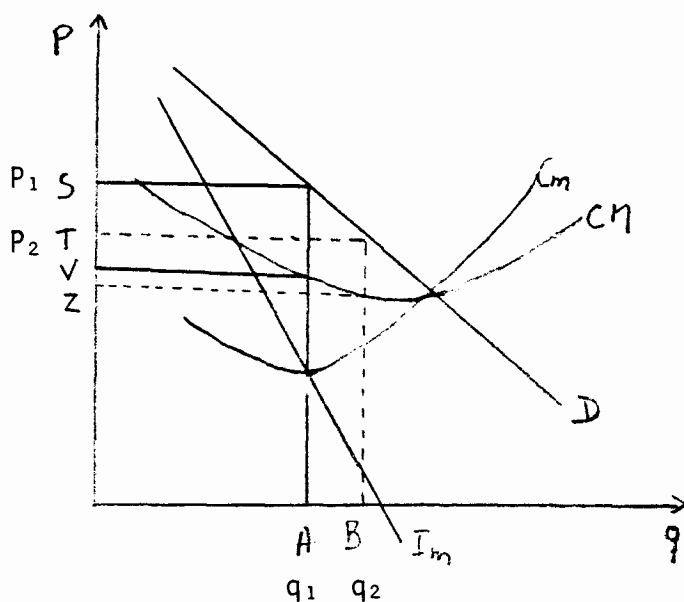
Cuando se aplica un control de precios, los efectos sobre la demanda y el volumen de producción son positivos en el corto plazo, especialmente cuando las

empresas se encuentran en la fase decreciente de costos. De hecho las empresas, en el afán de maximizar su beneficio, aumentan la producción. Si bien los consumidores son favorecidos por la medida, el nivel de beneficio de las empresas está necesariamente afectado.

De acuerdo con la representación gráfica N° 7, se observa que el nuevo precio (precio máximo controlado) obliga a las empresas a aumentar la producción para enfrentar la nueva situación y maximizar su beneficio. De hecho $q_1 < q_2$ y $p_1 > p_2$. La magnitud de la merma del beneficio de las empresas depende de la curva de la demanda, de la estructura de costos y del precio máximo fijado.

Gráfico 7

EQUILIBRIO DE PRODUCCION CON PRECIO MAXIMO
EN COMPETENCIA IMPERFECTA



Hipótesis: Precio Máximo = OT

a) Equilibrio inicial:

$$P_1 = OS$$

$$q_1 = OA$$

b) Equilibrio Final:

$$P_2 = OT \text{ fijo y máximo}$$

$$q_2 = OB$$

c) Resultado:

$$P_1 > P_2$$

$$q_1 < q_2$$

$$Bb_1 > Bb_2$$

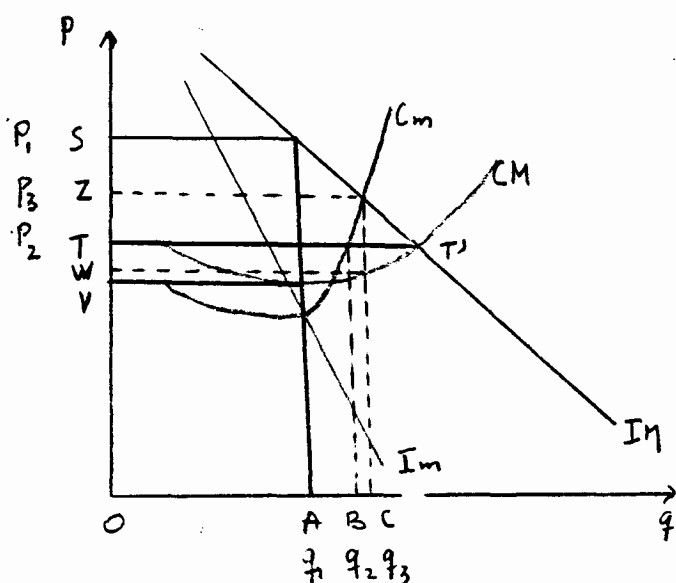
El control de precios es una política basada sobre hipótesis más o menos comprobadas. Se supone que el mercado es monopolístico y oligopolístico, donde el equilibrio de producción se establece normalmente en la fase decreciente de costos. Por lo tanto, si estas empresas aumentan la producción, reducirán sus costos medios. Además, se supone que la merma temporal, pero segura, de beneficios obligará a las empresas a incrementar la productividad y producción para garantizar su nivel esperado de ganancias. Si estas hipótesis tuvieran fundamentos ciertos en el sentido de ocasionar las reacciones esperadas, la política de control de precios política de control de precios podría resultar positiva.

Sin embargo, el control prolongado de precios sobre un número determinado de bienes o servicios desplaza, a mediano y largo plazo, las inversiones hacia los sectores, cuyos precios no son controlados. En una economía de mercado, el capital siempre se dirige hacia los sectores, donde la expectativa de beneficio es más favorable. Además, un precio mal calculado o vigente desde mucho tiempo sin tomar consideración del proceso de inflación, puede arruinar definitivamente la esperanza de las empresas en obtener un beneficio socialmente aceptable. El ejemplo del gráfico 8 es una ilustración de un precio mal fijado, que ahuyenta las nuevas inversiones.

De hecho, si en condición de costos medios crecientes, el precio máximo fijado por el Estado es P_2 o sea OT , la cantidad esperada a producir es TT' ; pero el productor se limita a OB cantidad ($OB < TT'$), ya que por encima de esta cantidad el costo marginal es superior al ingreso marginal ($C_m > I_m$). La ley de maximización de beneficio determina esta cantidad (OB) como la óptima asegurando mayor beneficio. En este caso, la demanda es mayor que la oferta y queda insatisfecha ($TT' > OB$). Para que la demanda sea satisfecha, el precio máximo que el Estado puede fijar es OZ (P_3), donde la cantidad producida es oc (q_3) equilibrando la oferta con la demanda.

Gráfico 8

EQUILIBRIO DE PRODUCCION CON PRECIOS MAXIMOS
En competencia Imperfecta



Hipótesis: a. Precio Máximo $OT = P_2$

b. Precio Máximo $OZ = P_3$

a) Equilibrio inicial

$$P_1 = OS$$

$$q_1 = OA$$

$$Bb_1 = VS. OA$$

b) Equilibrio nuevo

α) Si $P_2 = OT$

$q_2 = OB$, mientras la q_2 esperada = TT'

$$Bb_2 = VT . OB$$

β) Si $P_3 = OZ$

$$q_3 = OC$$

$$Bb_3 = ZW . OC$$

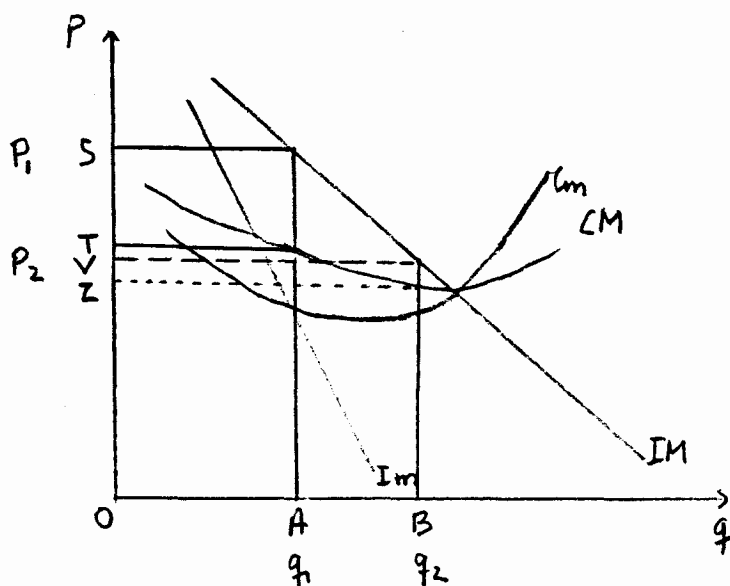
Si se produjera TT' cantidad al precio OT , el beneficio sería 0. El gráfico 8 demuestra que, a medida que se baje el nivel del precio máximo, más descende el beneficio. De hecho $Bb_1 > Bb_3 > Bb_2$, ya que $OS > OZ > OT$, a pesar que $q_1 < q_2 < q_3$ y que $P_1 > P_3 > P_2$.

Naturalmente, si las empresas estuvieron en la fase decreciente de costos medios, tendrían mayor capacidad para soportar un nivel de precio máximo más bajo y podrían producir mayor cantidad, como lo demuestra el gráfico 9, donde $P_1 > P_2$ y $q_1 < q_2$. Sin embargo, cuando

más se acerca el precio máximo a la curva del costo medio, menor será el beneficio unitario.

Gráfico 9

EQUILIBRIO DE PRODUCCION CON PRECIO MAXIMO
En Competencia Imperfecta



Hipótesis: Precio Máximo $OV = P_2$

a) Equilibrio inicial

$$P_1 = OS$$

$$q_1 = OA$$

$$Bb_1 = ST . OA$$

b) Equilibrio nuevo

$$P_2 = OV: \text{Precio Máximo}$$

$$q_2 = OB$$

$$Bb_2 = VZ . OB$$

Se observa que $Bb_2 < Bb_1$

Tanto en el caso del gráfico 8 como el del gráfico 9, se aprecia una disminución sustancial del beneficio. Se pregunta ¿es conveniente fijar el precio máximo al nivel más bajo posible? La respuesta es negativa, ya que tal política ahuyentaría más rápidamente las inversiones de este sector.

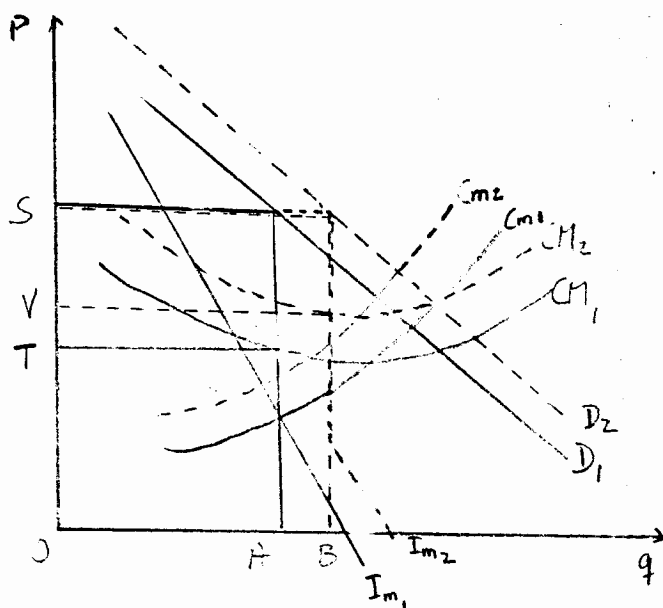
El control de precios es una forma de compartimiento del excedente económico de las empresas como si fuera una forma de transferencia de la renta del capital hacia los consumidores sin interferir ni en la productividad ni en el costo de producción. Si bien el control de precios impide los ajustes, a través del precio, en el mercado de bienes y servicios y aumenta el nivel de consumo, afecta y distorsiona el proceso de acumulación del capital en una economía de mercado.

B. Política de Control de Precios Combinada con un Aumento Compulsivo de Salarios sin el Incremento de la Productividad

Cuando se combinan las políticas de control de precios y de aumento compulsivo de salarios, los efectos sobre la demanda y el volumen de producción son positivos a corto plazo, tanto en la fase decreciente como en la fase creciente de los costos medios; pero, el efecto sobre la acumulación del capital no puede precisarse de antemano.

Gráfico 10

EQUILIBRIO DE PRODUCCION COMBINADO EL CONTROL DE PRECIOS CON AUMENTO COMPULSIVO DE SALARIOS



Hipótesis: - Precio Máximo = OS
 - Aumento salarial: $D_2 > D_1$
 - CM_2 y $CM_1 > CM_1$ y CM_2

a) Equilibrio inicial

$P_1 = OS$
 $q_1 = OA$
 $Bb_1 = ST . OA$

b) Nuevo equilibrio

$P_2 = P_1 = OS$
 $q_2 = OB$
 $Bb_2 = SV . OB$

De hecho, el aumento compulsivo de salarios significa un incremento de los costos medios y marginales de producción ($CM_2 > CM_1$ y $Cm_2 > Cm_1$) y al mismo tiempo un desplazamiento de la curva de demanda hacia arriba ($D_1 < D_2$). El efecto sobre la demanda es positivo incrementando el nivel de consumo ($OB > OA$); pero el efecto sobre el beneficio no es unívoco, ya que el nuevo beneficio (Bb_2) puede ser igual, inferior o superior al beneficio inicial (Bb_1), dependiendo en que fase se encuentran los costos medios (crecientes o decrecientes) y de la magnitud del aumento salarial y por consiguiente, del aumento de los costos (Ver gráfico 10).

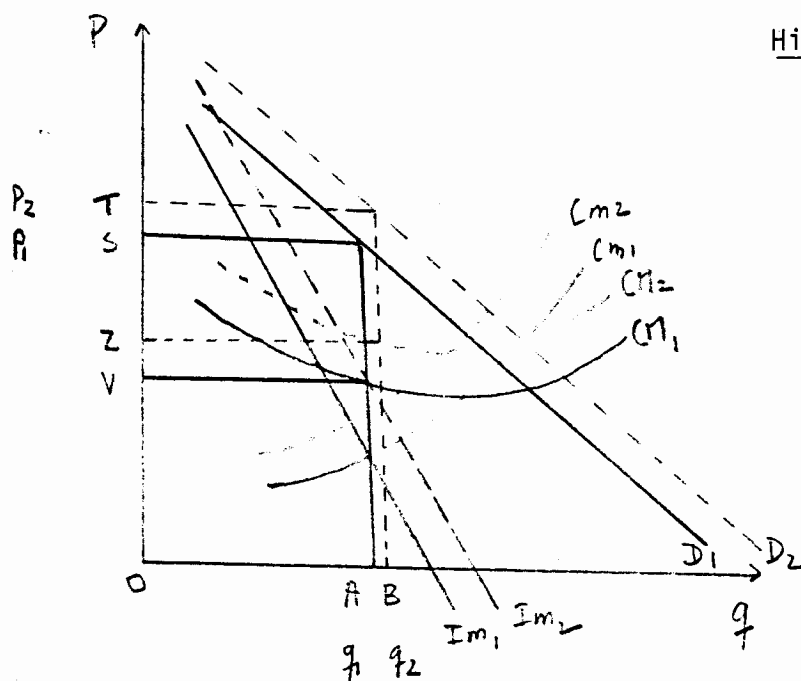
C. Caso de un Aumento Compulsivo Salarial sin Control de Precios y sin Incremento de la Productividad.

En ausencia del control de precios y del incremento de la productividad, un aumento compulsivo de salarios puede tener efectos muy variados. Estos son: (Gráfico 11)

- a. Un aumento proporcional de los costos de producción elevando las curvas de CM y Cm ($CM_2 > CM_1$ y $Cm_2 > Cm_1$),
- b. Un aumento del volumen de producción para satisfacer a la demanda incrementada ($D_2 > D_1$), por el incremento compulsivo de salarios.
- c. El precio subirá necesariamente para compensar la elevación de los costos y garantiza un nivel maximal de beneficios;
- d. El volumen del beneficio nuevo depende si el beneficio obtenido por el aumento de la venta compensa o no la magnitud del aumento salarial. En la fase de costos decrecientes, es posible que el aumento salarial esté compensado por la reducción del costo medio al aumentar el volumen de producción; en caso afirmativo, el beneficio aumentará.

Gráfico 11

EQUILIBRIO DE PRODUCCION EN COMPETENCIA IMPERFECTA
CON AUMENTO COMPULSIVO DE SALARIOS

Hipótesis:

$$D_2 > D_1$$

$$CM_2 \text{ y } Im_2 > CM_1 \text{ y } Im_1$$

a) Equilibrio inicial:

$$P_1 = OS$$

$$q_1 = OA$$

$$Bb_1 = VS \cdot OA$$

b) Equilibrio final:

$$P_2 = OT$$

$$q_2 = OB$$

$$Bb_2 = TZ \cdot OB$$

Se puede observar que: $P_2 > P_1$ y $q_2 > q_1$. Los consumidores se benefician en un mayor nivel de consumo, aunque pagando un precio más alto. Nadie impide que las empresas practiquen un auto control del precio, vendiendo a un precio inferior a OT ; en este caso, nos encontramos en la misma situación del gráfico 10. Sin embargo, a menos que las empresas estén en la fase de promoción, es difícil pensar que renuncien al principio de la maximización del beneficio.

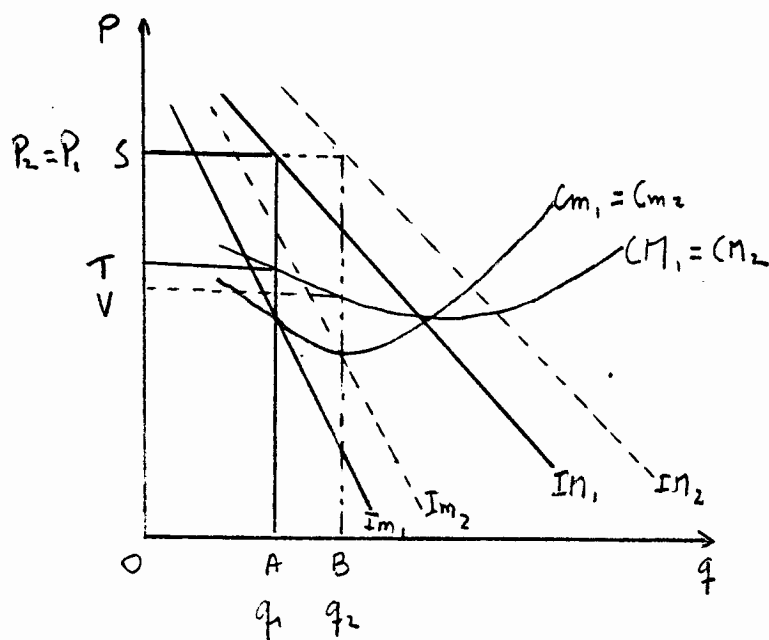
D. CASO DE UN AUMENTO COMPULSIVO DE SALARIOS SIN CONTROL DE PRECIOS Y CON AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD.

Un aumento compulsivo de salarios debe traducirse en un incremento de la demanda desplazando su curva hacia un nivel superior. Al no existir el control de precios, el ajuste de la oferta y demanda a corto plazo debería ocasionar un alza de precios, a menos que se opere un desplazamiento de la curva de oferta en el mismo sentido. Sería una pura casualidad, si aparecieran factores que produjeran una disminución de los costos de producción. El aumento de la productividad a corto plazo podría ser esta casualidad. En nuestro caso, tenemos las siguientes hipótesis:

- $D_2 > D_1$ por aumento compulsivo de salarios;
- $CM_2 = CM_1$ y $Cm_2 = Cm_1$ entendido que el aumento de la productividad no dejó subir los costos respectivos;

Gráfico 12

EQUILIBRIO DE PRODUCCION EN COMPETENCIA IMPERFECTA



a) Equilibrio Inicial

$$P_1 = OS$$

$$q_1 = OA$$

$$Bb_1 = ST \cdot OA$$

b) Nuevo equilibrio

$$P_2 = P_1 = OS$$

$$q_2 = OB$$

$$Bb_2 = SV \cdot OB$$

c) Resultado

$$Bb_2 > Bb_1$$

Se trata de un caso sumamente favorable, ya que tanto los consumidores como las empresas son beneficiarios de este incremento de la demanda como consecuencia del aumento compulsivo de salarios. De hecho, $OB > OA$ ($q_2 > q_1$) y el precio permanece inalterado ($P_1 = P_2$). Naturalmente, por un lado la magnitud del aumento salarial, y por otro, la cuantía del incremento de la productividad son factores determinantes si el nuevo precio P_2 es superior, igual o inferior al precio inicial P_1 . En el gráfico 12 por casualidad $P_1 = P_2$. De todas formas, el beneficio total aumentará, no importa que las empresas estén en la fase creciente o decreciente de los costos de producción.

V. EPILOGO

Después de estos análisis teóricos, siempre se puede preguntar, si un aumento compulsivo de salarios puede producir los efectos que hemos señalado. Desgraciadamente, la economía no funciona siempre de acuerdo con los esquemas teóricos, ya que estos últimos simplifican la realidad económica. Así, la aplicabilidad de cualquier modelo requiere un examen circunspecto de las condiciones reales de la economía.

Si la fuerza laboral siempre estuviera bien pagada y hubiera compartido constante y adecuadamente el fruto del aumento de la productividad, cualquier nueva política de aumento compulsivo de salarios perjudicaría enormemente el proceso de acumulación del capital. Si no fuera así, un aumento compulsivo de salarios sería simplemente un acto de justicia que mermaría con razón el nivel de beneficio. Se debe recordar que el volumen de beneficio o de excedente neto de las empresas no están siempre correlacionado con el volumen de la acumulación del capital (5).

Por definición, un aumento compulsivo de salarios siempre incrementa el costo medio de producción en la proporción que representa el salario dentro del costo total. Si las empresas están todas en la fase decreciente de costos medios, el beneficio total no se reducirá necesariamente, ya que el beneficio adicional obtenido del incremento de la de

(5) Si las empresas venezolanas hubieran retenido el excedente del capital e impedido su fuga hacia el exterior, Venezuela no tendría ni el problema de la deuda externa ni el de financiamiento de las inversiones internas.

manda compensaría el aumento del costo medio. Pero la realidad económica no es tan sencilla. De hecho, el aumento de la demanda, como fruto del aumento compulsivo de salarios, no beneficia de una manera uniforme a todas las empresas. Es posible, que algunas empresas no experimentarían ningún aumento de la demanda y por lo tanto no podrán aumentar la producción a pesar que han debido incrementar el nivel salarial. En definitiva, un aumento compulsivo e indiscriminado de salario, beneficia a las empresas de consumo masivo y de alta productividad y perjudica a las empresas cuyos productos son menos esenciales o cuya productividad es baja. ¿Es justo tratar a todo el mundo por igual sabiendo que no lo es?.

El aumento compulsivo de salarios conlleva necesariamente el germe de la inflación; cuando no corresponde a un incremento de la productividad, que compensa el alza de los costos de producción. El control de precios, que eventualmente podría represar tal inflación impidiendo el ajuste de precios, perjudica a mediano y largo plazo el funcionamiento de la asignación racional de los recursos. Este es un mal que todas las economías intentan evitar.

La inflación se origina muchas veces por el exceso de circulante (p.e. exceso de gasto público financiado por emisión monetaria) o por el alza de precios de los componentes físicos de los bienes (p.e. devaluación de la moneda nacional), y puede no tener nada que ver con la variación del salario. Parece absolutamente justo que se reivindique un ajuste salarial para compensar la pérdida del poder adquisitivo. Sin embargo, los efectos producidos por el aumento salarial sin el correspondiente incremento de la productividad provoca el proceso inflacionario en espiral, ya que el aumento se convierte en un nuevo elemento de alza de los costos de producción. En este contexto, la re -

conquista del poder adquisitivo perdido por el alza de precios, es altamente inflacionaria, ya que equivale a agregar nuevo combusti -

Cuando la demanda está deprimida como sucede en las crisis económicas, ¿Ayudaría un aumento compulsivo de salarios a reactivar la demanda y por consiguiente la economía? La respuesta fue dada a través del gráfico N° 11, donde se demuestra que tal aumento, que se traduce en un alza de los costos de producción, producirá forzosamente un alza de precios, a menos que las empresas renuncien al principio de la maximización de beneficios. Es mucho más sabio que el Estado inyecte directamente el poder adquisitivo en el mercado, ya que esta política, como la hemos demostrado en los gráficos 5 y 6, no produce necesariamente el alza de precios, si estamos seguros que las empresas se encuentran en la fase de costos decrecientes y que la curva de demanda es suficientemente elástica. La política de gasto público, financiado por déficit presupuestario, no altera los costos de producción y tiene la posibilidad de incrementar la demanda, que es un eslabón imprescindible de la reactivación económica.

TEMAS DE LA MISMA COLECCION

- Temas de Coyuntura N° 1
"La Deuda Externa de Venezuela: situación, perspectivas e implicaciones". Julio 1983.
- Temas de Coyuntura N° 2
"Notas sobre las Medidas Sugeridas por el Fondo Monetario Internacional". Agosto 1983.
- Temas de Coyuntura N° 3
"¿Está Subvaluado o Sobrevaluado el Bolívar?". Enero 1984.
- Temas de Coyuntura N° 4
"El Refinanciamiento de la Deuda Externa y sus Implicaciones". Julio 1984.
- Temas de Coyuntura N° 5
"Perspectivas de la Balanza de Pagos: 1985-1987". Febrero 1985.
- Temas de Coyuntura N° 6
"El Sector Público en Venezuela: Significación y Estructura"
Mayo 1985.
- Temas de Coyuntura N° 7
" La Productividad Compartida: Un enfoque Teórico". Octubre 1985.