

Santiago, agosto de 1974

LA ACTUAL POLITICA DE REMUNERACIONES:
¿APRETON DE CINTURON O ESTRANGULAMIENTO?

Resumen

La política salarial del actual Gobierno es mantener los salarios durante 1974 al mismo nivel real de 1973 (año reconocidamente no bueno para los salarios, ni, por cierto, para la producción). Este trabajo:

- 1) revela que de hecho los salarios reales están entre 10 y 15 por ciento por debajo de los salarios reales del año pasado, entre 22 y 30 por ciento más abajo que los que regían en los primeros nueve meses de 1973 y entre 25 y 30 por ciento por debajo de los que regían en 1970;
- 2) arguye que esta reducción en remuneraciones ha contribuido poco a mitigar la inflación, pero que es la principal responsable de la actual recesión industrial, y
- 3) propone que la política de remuneraciones de los próximos meses debe tener como objetivo asegurar que los salarios reales, y no los nominales, suban 15 por ciento sobre su nivel actual.

1. El comportamiento de los salarios reales

Cualquier cálculo del movimiento en el salario real depende del índice de precios según el cual se lo deflacta. El IPC oficial ha sido siempre objeto de dudas y críticas por su manejo en forma interesada, pero nunca más merecidas que en el último trimestre de 1973, cuando se "empalmó" el índice del INE con el índice calculado por el Instituto de Economía de la Universidad de Chile. La inflación medida para los doce meses de 1973, según este IPC oficialmente empalmado, fue menos que la mitad (508 por ciento vs. 1.147 por ciento) de la inflación registrada según el índice, también oficial, de precios al por mayor del INE. El grueso del diferencial se da en el último trimestre de 1973, cuando el aumento en los precios al por mayor de productos nacionales duplica el aumento en los precios según el IPC. Obviamente tal "discrepancia" es tan grande que no puede ser explicada por puras diferencias en cobertura entre un índice y otro. Más bien sugiere que el "empalme" entre los dos índices fue hecho en forma equívoca.

Para resolver este problema, realizamos una encuesta de precios durante las dos primeras semanas de noviembre del 80 por ciento de los artículos que figuran en el IPC.^{1/} Resultó que el aumento en los precios fue al menos 50 por ciento mayor que el que dio el IPC oficial; es decir, el empalme se "chupó" 50 por ciento del alza en los precios del año 1973.^{2/}

- 1/ Esta encuesta fue realizada anotando los precios de cada artículo en cuatro establecimientos distintos. No se pudo encuestar la totalidad de los 300 artículos del IPC, pues en algunos casos no es claro qué modelo del producto figura en el índice. De todos modos, en casos de duda, optamos por tomar los productos más vendidos y/o cuyos precios eran más bajos. De esta manera, nuestra estimación peca de conservadora. Es una pena que el Gobierno no rehaga el índice - pues es facilísimo - y con ello se esclarecería en forma definitiva todo este problema. Sería simplemente cuestión de comparar los precios actuales según la encuesta del INE y equipararlos con los vigentes en 1970. Así se podría recalcular la verdadera variación de los precios durante 1973, y entre 1970-73, y determinar los índices deflatores correctores para las remuneraciones.
- 2/ Cabe preguntarse por qué se hizo el empalme, y más aún por qué se sigue con él, ya que tanto el índice del INE como el del Instituto de Economía continuados durante los doce meses habrían reflejado correctamente la realidad para el año. A mi parecer, el motivo fue el siguiente: el índice del INE tendía a subestimar la inflación de los primeros nueve meses por medir precios controlados; el continuarlo el último trimestre del año exageraría el alza experimentada durante él, cuando se soltaron los controles de precios, lo cual se reflejaría negativamente sobre el nuevo Gobierno. Por otra parte, si se adoptaba la serie de precios del Instituto de Economía para los primeros nueve meses, ello elevaría la inflación medida para el año, trayendo como consecuencia mayor presión para otorgar un reajuste más alto de remuneraciones en enero de 1974. Por lo tanto, se optó por empalmar las dos series, pero tomando cada una de ellas para el período que registrara un alza menor. Hay que agregar que al empalmar de esta manera se omitió por lo menos una semana de encuestas, precisamente en el período inicial de liberación de precios, pues el INE realiza encuestas todos los días del mes, por lo que su índice refleja el precio medio de cada mes, mientras que las variaciones del Instituto de Economía son de fin de mes a fin de mes, ya que sólo encuestaba durante la última semana del mes. Todo esto contribuyó a que el alza total registrada para el año 1973 fuese al menos un 50 por ciento menor de lo que realmente fue.

Por tentador que sea este manejo del índice para reducir los reajustes de remuneraciones, trae consigo tres problemas: 1) las

De ahí entonces que, si queremos comparar los salarios de hoy en día con los vigentes en 1970, debemos deflactar por el IPC actual elevado en 50 por ciento. Usando esta técnica, determinamos que los salarios en abril de 1974, última fecha para la cual hay datos,^{1/} habían subido cuarenta veces desde mediados de 1970, mientras que los precios habían subido sesenta veces. Es decir, los salarios reales estaban un tercio por debajo de sus niveles en 1970. Como el Gobierno ha reajustado la asignación familiar (especialmente la obrera) en forma preferencial,^{2/} aún si agregamos este ajuste, las remuneraciones reales están 28 por ciento por debajo de sus niveles en 1970. Finalmente, si suponemos, con el ánimo de ser lo más conservador posible, que en 1970 el IPC subestimaba los

remuneraciones reales suelen reducirse, a no ser que de hecho se logre frenar fuertemente la inflación, lo que no se logró en el primer semestre de 1974; 2) suele conducir a autoengaño, ya que, por ignorancia de lo que sucedió o por falta de mejores índices deflatores, puede suceder que se utilice este índice para deflactar, con lo cual se haría bastante más difícil detectar los problemas y evaluar políticas; 3) paradójicamente, tiende a acelerar la presión inflacionaria, ya que gran parte de los impuestos se pagan según el IPC, y aun aquellos que no se cifian a él, como el de compra-venta, tienden a tomarlo como guía (el comerciante, por ejemplo, sólo tiene que pagar más o menos cinco o seis veces lo que tributó el año 1972 para alejar sospechas de que no está pagando todo lo debido, y de hecho los precios subieron siete u ocho veces). Consecuentemente, las recaudaciones de impuestos son necesariamente inferiores a lo que deberían ser y el déficit fiscal es mayor.

1/ Esta serie de sueldos y salarios nominales del INE es bastante representativa de las remuneraciones urbanas, pues cubre la manufactura, minería, el sector público y servicios de utilidad pública. Este índice se mueve continuamente y no sólo cuando se dan reajustes oficiales y no siempre según el reajuste. Por ejemplo, el reajuste en enero fue de cinco veces el salario de enero de 1973; sin embargo, según este índice, de hecho los salarios reales crecieron 5.5 veces en ese período. Entre enero y abril de 1974 no hubo reajuste, no obstante lo cual el índice subió 33 por ciento. De todos modos, desde el reajuste de 30 por ciento en mayo, los precios subieron ya 30 por ciento (8.7 en mayo y 20.8 en junio); así, los salarios reales actuales no deben ser mayores que los de abril.

2/ Subió 111 veces, de E° 45 por mes en 1970 a E° 5.000 en la actualidad para obreros; el aumento fue de 54 veces como promedio para los empleados.

precios reales en 5 por ciento ^{1/} y el actual no los subestima, ya que ahora los precios están libres, en tanto que antes no lo estaban, resulta que las remuneraciones reales - aún bajo estos supuestos conservadores, repetimos - están 25 por ciento por debajo de sus niveles en 1970. Tal descenso en las remuneraciones excede de lejos cualquier baja que pudiera haber habido en el producto per capita entre 1970-73 (en el peor de los casos, no fue mayor que un 5 por ciento, y muy probablemente no disminuyó).

Pero aún así, en vista de que los salarios reales descendieron en 1973, cabe preguntarse si las remuneraciones reales durante este año 1974 se han mantenido al menos al mismo nivel que las del año 1973, meta que se propuso el actual Gobierno. Aunque no es un cálculo fácil, debido a los problemas con el índice de precios durante el Gobierno anterior, bajo cualquier serie de supuestos razonables, ^{2/} las remuneraciones actuales

1/ En un importante trabajo, García y Freyhoffer demostraron que el IPC que se usaba hasta 1969 subestimaba el nivel verdadero de los precios. Sin embargo, y gracias en parte a estas críticas, se cambió la base del IPC oficial en diciembre de 1969, más que duplicando el número de artículos incluidos. De ahí que sería difícil que la base de este nuevo índice, que impera en el período que nos interesa, pudiese estar subestimando los precios de mediados de 1970 en más de 5 por ciento. Ver Jorge García y Hugo Freyhoffer, La tasa efectiva de inflación en Chile entre 1961-68 (Instituto de Economía, Universidad de Chile, 1970).

2/ Creemos que el mejor índice de precios durante el Gobierno de la UP es el índice de precios al por mayor de productos agropecuarios, pues estos eran los menos sujetos a control de precios. Hemos usado este índice para 1970, 1971 y 1972 (da una inflación media de 25 por ciento en 1971 y de 100 por ciento en 1972, vs. las registradas por el IPC oficial de 20 por ciento en 1971 y 78 por ciento en 1972). Para 1973, hemos usado el índice del Instituto de Economía y no el IPC (lo cual muestra aproximadamente una inflación 5 por ciento más alta que la oficial por mes) para los primeros nueve meses y el índice nuestro para los últimos tres. Finalmente, hemos supuesto que los salarios reales entre 1970 y setiembre de 1973 figuran como más altos de lo que eran, por la subestimación de 5 por ciento supuesta en el IPC de 1970. Aún así, los salarios reales en abril de 1974 estarían 22 a 30 por ciento por debajo de los que regían entre enero y setiembre de 1973, y 10 por ciento más abajo de los que rigieron como promedio en todo 1973.

están 22 a 30 por ciento más bajas que las que regían durante los primeros nueve meses de 1973, y 10 a 15 por ciento más bajas que las vigentes en promedio durante todo el año 1973.^{1/}

2. Salarios, inflación y recesión

Con una baja en las remuneraciones reales de 25 a 30 por ciento con respecto a 1970 y de 10 a 15 por ciento con respecto a 1973, no es de sorprenderse que las ventas industriales estén tan mal y que el sector industrial sufra una recesión.^{2/} De hecho, la cesantía ha alcanzado al 10 por ciento, cifra sobrepasada solamente una vez en la historia de las encuestas ocupacionales del Instituto de Economía y superior a la cesantía (8.3 por ciento) que apareció durante la recesión económica que se produjo después de las elecciones presidenciales de 1970.^{3/}

- 1/ Cabe señalar que, aún de acuerdo con el IPC oficial, los salarios reales en abril de 1974 estaban más de 25 por ciento por debajo de su nivel durante los primeros nueve meses de 1973 y 11 por ciento por debajo del promedio para todo el año 1973.
- 2/ Debe destacarse que de hecho la producción industrial durante el primer trimestre de 1974 fue 4 por ciento menor que en el primer trimestre de 1973. Si bien es probable que la producción industrial en el segundo trimestre de 1974 haya sido mayor que la del segundo trimestre de 1973, ello no se debe tanto a que la producción y ventas industriales estén en aumento, como a que la producción industrial a partir de marzo de 1973 entró en una fuerte declinación. Algunos esgrimen este argumento, como si bastara que la producción fuera mayor en 1974 a la del año 1973 para que no hubiera una recesión industrial, sin pararse a comparar el actual ritmo de producción industrial con su mayor potencialidad demonstrada (en octubre de 1973). Argüir así es como argüir que con tal que la producción alemana en 1946 superara a la de 1945 (cuando caían las bombas diariamente), no habría recesión. Obviamente hoy en día hay capacidad productiva demostrada de equipos y de personal que está ociosa por falta de una demanda efectiva (causada probablemente por haberse elevado los precios de los productos industriales mucho más allá que las remuneraciones).
- 3/ La cesantía sería mucho mayor indudablemente, si no hubiera muchas personas que no pueden darse el lujo de estar cesantes, debido a lo cual toman cualquier trabajo que se les presente, por marginalmente productivo que sea y por poco que utilicen su preparación y experiencia. Si no encuentran ni siquiera un trabajo de este tipo, les queda todavía la alternativa de engrosar las filas de los trabajadores por cuenta propia, con lo cual se reparte este campo de trabajo entre más personas, creando mayor desempleo disfrazado o subempleo. Por ello, en nuestros países la sola tasa de cesantía no refleja el problema ocupacional en su real magnitud.

¿Cómo es posible que los precios sigan subiendo tanto, si es que falta demanda? La explicación que di a fines de noviembre de 1973 ^{1/} sobre este fenómeno parecería seguir siendo válida: los precios han subido más allá que las presiones de demanda (representadas por la expansión monetaria y la velocidad del dinero) y más allá que las presiones de costo actuales (salarios y el dólar), debido a las expectativas de aumentos en sus costos esperados. Para ser preciso, a mayo de 1974 los precios habían subido sesenta veces con respecto a mediados de 1970. En cambio, la cantidad de dinero había subido cuarenta y cinco veces, el dólar cerca de cincuenta y cinco veces y los salarios alrededor de cuarenta veces.^{2/} En otras palabras, los productores han fijado los precios industriales basándose en los costos que ellos anticipan que van a tener sus principales insumos en un futuro próximo y no en sus costos actuales, con lo cual se produce un desequilibrio entre la oferta y demanda actual. Este desequilibrio puede resolverse ya sea reduciendo los precios y vendiendo mucho o manteniendo altas ganancias por unidad pero vendiendo poco y por ende produciendo menos. Hasta ahora, parecería que los productores han optado más bien por esta última "solución".

3: Implicancias para la política de remuneraciones para el segundo semestre de 1974

La restricción de las remuneraciones parecería ser el principal instrumento usado por el Gobierno para frenar la inflación, al menos hasta ahora, como si los precios estuvieran subiendo tanto por presión de alzas en las remuneraciones. Como hemos visto, sin embargo, los aumentos en los precios han excedido lejos a los aumentos en remuneraciones, superando inclusive los aumentos en el dólar y el incremento de la cantidad de dinero. La aceleración inflacionaria se debe pues a otros factores, no a las remuneraciones.

- 1/ Ver "El comportamiento de los precios y los salarios desde el 11 de setiembre de 1973" (Depto. de Economía, U. de Chile, noviembre de 1973).
- 2/ Vale señalar sí que este desequilibrio es algo menor que en noviembre de 1973, cuando los precios habían aumentado 30 veces; el dinero, 21; el dólar, 24, y los salarios 15 nada más, con respecto a mediados de 1970.

Si bien la política restrictiva de remuneraciones no ha reducido la aceleración inflacionaria, ha contribuido en cambio a disminuir fuertemente la demanda agregada y, en consecuencia, las ventas y la producción. Se desprende de ello que existiría un colchón para invertir el fenómeno; podrían elevarse las remuneraciones reales con un leve impacto sobre los precios, pero con un importante efecto positivo sobre la producción. ¿En cuánto podrían aumentarse las remuneraciones reales sin obtener como contrapartida un impulso inflacionario de consideración? Para ser cautelosos, supongamos que la producción nacional per capita en 1973 fue 5 por ciento menor que en 1970. Por este solo motivo se debería apretar el cinturón y reducir las remuneraciones reales un 5 por ciento con respecto a 1970. Como durante el Gobierno de la UP la inversión fue baja, y quizás ni siquiera alcanzó para reponer los equipos desgastados, reduzcamos los salarios reales en otro 5 por ciento para permitir cierta inversión adicional destinada a recuperar los niveles de stock de capital de 1970. Por último, como tampoco en 1970 los niveles de inversión eran altos (nunca lo han sido en Chile), reduzcamos en otro 5 por ciento más las remuneraciones reales para permitir un mayor ritmo de incremento del stock de capital y por lo tanto una tasa de crecimiento mayor que la tradicional. Este raciocinio indica que un apretón de cinturón de 15 por ciento podría ser la meta máxima razonable para una reducción de remuneraciones reales.^{1/} Ir más allá de este límite, como sucede en la actualidad (entre 25

^{1/} Vale preguntarse por qué el apretón de cinturón corresponde a los que viven de un salario y no a los que poseen tierras y capital; a raíz del cambio de Gobierno, estos últimos duplicaron, triplicaron y aun cuadruplicaron el valor de su capital, en tanto que los que no tenían propiedad alguna recibieron nulo beneficio material. ¿No sería razonable que el apretón lo sufrieran en parte estas ganancias inesperadas (e inmerecidas desde el punto de vista de la producción)? Un impuesto al capital - o la transferencia al Estado o a los trabajadores del 25 o 50 por ciento de la propiedad de esas riquezas - dejaría a los dueños con un valor real del capital restante, aun así mucho mayor que el que tenían antes del 11 de setiembre. Dicho sea de paso, este hecho explica que tantos propietarios se permitan vender poco pero mantener altos los precios de sus productos (aun cuando no maximiza sus ganancias a corto plazo), pues sus ganancias de capital el 11 de setiembre exceden de lejos el ingreso que dejan de percibir este año por vender caro.

y 30 por ciento), conduce ineludiblemente a menor consumo sin mayor inversión, lo que significa una recesión industrial, como acaece actualmente. Se deduce de esto que la meta de mantener las remuneraciones durante 1974 al mismo nivel real que en 1973 es razonable. Sólo que no se está cumpliendo. Para lograr esta meta, se necesita, según nuestra estimación, un mejoramiento en las remuneraciones reales del orden de 15 por ciento sobre las actuales.

Por cierto que no es este el lugar para señalar y evaluar los distintos mecanismos que pueden utilizarse para lograr un tal mejoramiento en las remuneraciones reales. Pero un primer paso importante es reconocer la necesidad de aumentar los salarios reales, no sólo para aliviar la situación angustiosa de muchos hogares,^{1/} sino también para superar la actual recesión industrial, que se debe a insuficiente demanda. Sería mejor indudablemente lograr este mejoramiento en los salarios reales mediante una reducción en los precios, pero, dado los problemas intrínsecos a tales mecanismos,^{2/} añadido al poco entusiasmo de las autoridades actuales por el uso de ellos, deben considerarse medidas que eleven los salarios a un ritmo más rápido que la inflación y que lo hagan de una manera relativamente pronta.

1/ No he hecho hincapié en este hecho tan dramático que en sí justificaría una acción decidida en este sentido, para no perjudicar el análisis técnico y ser considerado un panfletista. Creo que la acción se justifica perfectamente bajo el criterio frío y neutro de estimular la demanda agregada y con ello la producción.

2/ Es dudoso que se logre bajar simultáneamente los precios de muchos artículos, a menos que el Gobierno vuelva a fijar los precios industriales o presione a los industriales en esa dirección, pues para muchos sólo vale la pena bajar sus precios si los demás también lo hacen, lo que difícilmente se logrará sin una acción concertada.