Año: IV, Enero 1963 No. 53

Algunas Consideraciones Económicas Sobre el Salario Mínimo

Por el Ing. Carlos Springmuhl S.

Tomado de un discurso presentado por su autor al Club Rotario de Guatemala en el mes de diciembre.

La vida del hombre primitivo era una continua lucha contra la escasez de medios de subsistencia provenientes de la naturaleza. En su esfuerzo desesperado por asegurarse meramente la supervivencia, muchos individuos y familias completas, tribus y razas sucumbieron. El hombre primitivo siempre estaba amenazado de morir de hambre. Sin embargo, la civilización nos ha librado de este peligro.

La vida humana está amenazada, noche y día; puede ser destruida a cada instante por fuerzas naturales más allá de nuestro control. Pero el horror del hambre ya no aterroriza a las personas que viven en nuestra sociedad. Aquel que está apto para trabajar, obtiene mayores ganancias que las que se necesitan para su mera subsistencia.

En la sociedad moderna existe la tendencia hacia un aumento constante de cuotas de capital invertido por persona. La acumulación de capital es más elevada que el aumento de la población; por consiguiente, la productividad marginal del trabajo, las tarifas de salarios y el nivel de vida de los que devengan salarios tienden a subir continuamente.

Sin embargo, y especialmente en Guatemala, con su legislación reciente, es posible que el consumo de capital, por un lado, y el aumento de la población, por el otro, cambien estas tendencias. Entonces podría pasar que el hombre, de nuevo, tenga que aprender literalmente lo que significa el hambre, y que la relación entre la cantidad de bienes de capital disponibles y el número de población sea tan desfavorable que los trabajadores, o parte de ellos, ganen menos que lo que necesitan para su mera subsistencia. La simple aproximación a estas condiciones causará, con certeza, una discordia irreconciliable dentro de la sociedad y conflictos violentos que resultarían en la desintegración completa de todos los lazos o vínculos que actualmente existen en nuestro medio. La división social del trabajo no puede preservarse si una parte de los miembros que cooperan en la sociedad están sentenciados a ganar menos que lo que meramente necesitan para sobrevivir.

El Salario Mínimo

Existen varias limitaciones reales que nos vemos obligados a reconocer, por más que deseáramos ignorarlas o desafiarlas. Por ejemplo, a través de leyes se puede fijar un nivel de salarios a las personas ya empleadas, pero no se podrá obligar a nadie a darle empleo a otras personas.

Se podrá fijar una mayor remuneración, pero con ello no se habrá aumentado en nada el valor de lo producido por el trabajador. Aceptando que los empresarios que existen en la actualidad no tendrán otra alternativa que sujetarse a las cifras de salario mínimo que se fijen para sus empleados, es necesario recordar que el número de empleos es absolutamente insuficiente, tanto para los que hoy en día buscan y no encuentran trabajo,

como para las nuevas plazas que deben crearse para satisfacer el crecimiento de la población laboral.

También es necesario tomar en cuenta que una ley de salarios mínimos es, en su mejor parte, un arma de valor limitado para combatir el mal de los bajos salarios, y es posible que lo bueno que se logre de esta ley puede exceder a un posible daño solamente si sus fines son modestos. Entre más ambiciosa sea esa ley, y mientras más trate de subir los salarios, más probable será que sus efectos dañinos sean mayores a cualquiera de los efectos deseables.

Se puede fijar el precio del producto del trabajo de un hombre en una suma determinada y declarar ilegal que se le pague menos. Tal persona logrará empleo únicamente si el valor en el mercado del producto de su trabajo es igual o menor que el establecido. De lo contrario, se priva a esta persona de su derecho de ganar la cantidad que sus habilidades y la situación económica le permite devengar; a la vez, se priva a la comunidad de los pequeños servicios que esta persona es capaz de rendir.

Se puede pensar que si una ley obliga a una Empresa que pague salarios más elevados, ésta podrá entonces cobrar mayores precios por sus productos, o lo que equivaldría a trasladar el pago de salarios a, a los consumidores. Estos traspasos, sin embargo, no se pueden hacer fácilmente, ni evitarían escapar a las consecuencias que trae el aumento artificial de los salarios. El mayor precio de un producto posiblemente puede lograrse, pero es más probable que obligue a los consumidores a comprar menos productos, peores productos, productos importados o meros substitutos de ellos. En general, si los consumidores continúan comprando el producto de la industria cuyos salarios fueron aumentados, el mayor precio hará que compren menor cantidad del producto. Mientras algunos trabajadores pudieran beneficiarse con mayores salarios, otros, sin embargo, serán despedidos. Por el contrario, si el precio no se aumenta, como consecuencia del alza artificial de salarios, aquellos productores marginales en la misma rama industrial tendrán que cerrar sus negocios, la producción se reducirá y el desempleo resultará como consecuencia de esta medida.

Salario Real y Nominal

Es necesario tomar en cuenta que existen dos salarios: el salario nominal, es decir, la cantidad de dinero que se paga al trabajador, y el salario real, que es lo que el trabajador puede comprar con el salario. Obviamente, este último es el que determina el nivel de vida.
Por medio de leyes, se han creado comisiones y entidades investidas del poder de fijar salarios mínimos para diversas ramas de la producción. Estas leyes no lo dicen pero, en realidad, sólo dan a estas comisiones el poder de dictar salarios NOMINALES. No contemplan leyes económicas naturales que gobiernan y determinan los verdaderos salarios, o sea, los salarios REALES. Cualquier comisión o entidad que se designe para fijar estos niveles mínimos es impotente ante las leyes económicas.
Por ejemplo, un factor que podrá afectar el salario real es la posible devaluación de la moneda, anunciada por el control de cambios y causada por las tendencias inflacionarias actuales. Los que devengan salarios se verán afectados en dos formas: en primer lugar, el que gana salarios recibe principalmente todos sus ingresos en dinero, y este dinero pierde

de valor. Es decir, comprará menos con su sueldo, lo que es lo mismo también, se le habrá rebajado salario real.

En segundo lugar, afecta el valor de su indemnización, su seguro de vida, los bonos de ahorro y cualquier otra forma de ahorro adquirido con sus salarios anteriores. Su pérdida en valor puede ser sumamente seria debido al efecto acumulativo continuo de la inflación. Si un quetzal pierde 10 por ciento de su valor cada año en comparación con el año anterior, sólo quedarán doce centavos del valor original del quetzal al cabo de 20 años.

En última instancia, es la competencia internacional la que fija los precios de las materias primas y de los productos fabricados.

Ningún país determinado puede aislarse si no quiere perecer en esta competencia. El margen que el mercado deja para la remuneración del empresario y del trabajador fija, incluso, directamente los salarios, porque la mano de obra se moviliza hacia donde se le remunera mejor. En la economía libre, el dinero para el pago de salarios y para las utilidades proviene del consumidor. La seguridad en el trabajo y de la inversión depende del consumidor. La seguridad en el trabajo y de la inversión depende, también, del acuerdo entre el obrero y el inversionista para producir artículos de calidad y precio que satisfagan a los consumidores. De una producción y productividad mayor, no sólo se benefician el trabajador y el inversionista sino también, y fundamentalmente, el consumidor.

En esencia, en la economía libre se tiende al equilibrio voluntario de estos tres intereses: el del trabajador que trata de obtener el mayor salario posible; el del empresario que trata de obtener el mejor precio posible para sus productos y para su mano de obra, y el del consumidor de comprar lo que desea, cuando lo desea, al menor precio posible.

Como apuntamos antes, únicamente aumentando proporcionalmente la cifra de capital con relación al número de habitantes, puede dar lugar al alza de salarios reales. Si el gobierno o las organizaciones autorizadas por aquél logran imponer, mediante intervención coactiva, salarios superiores a los que en condiciones iguales fijaría espontáneamente el mercado, inexorablemente agravará el desempleo. Ocurre entonces con frecuencia que los gobiernos, incapaces de abandonar sus principios intervencionistas, para combatir el desempleo que ellos mismos han creado recurren a medidas que empeoran el problema. Por ejemplo, crean subsidios en favor del desempleo, establecen controles de precios o se lanzan a las más dispensiosas obras públicas.

Un subsidio al desempleo no es eficaz para terminar con el paro. Por el contrario, incita a la inactividad, en mayor proporción mientras más se acerque su importe al valor que el mercado habría fijado para el salario.

Por otra parte, la realización de grandes obras públicas, por ejemplo el Teatro Nacional en nuestra ciudad, consiguen aún menos los fines deseados, ya que cuando el gobierno las financia a base de impuestos, ha desviado igual cantidad de dinero de manes privadas que de otra manera hubieran creado trabajo en otras actividades; con ello las posibilidades de dar trabajo no se han modificado, en todo caso se habrán reducido dada la incapacidad de la administración pública como empresarios. Cuando tales obras públicas, emprendidas con objeto de contrarrestar el desempleo creado, se costean a base de la expansión crediticia

artificial como la que hemos ve do experimentando, el resultado inevitable es la inflación, que como ya se apuntó, rebajará los salarios reales.

En ninguna forma, las obras públicas emprendidas con este fin constituyen un medio para contrarrestar el desempleo creado por el alza artificial de los salarios nominales.

Lo que he dicho antes sirve para corroborar que el método aparentemente fácil de aumentar salarios, o fijar sus niveles mínimos por medio de decretos del Gobierno, no sólo es un sistema equivocado, sino que empeora la situación de los asalariados. Todos quisiéramos ver a nuestros conciudadanos y a nosotros mismos en la mejor situación económica posible. La verdadera preocupación es la de encontrar la forma de lograrlo y esto lógicamente se puede explicar si partimos del hecho de que no podemos distribuir más riqueza que aquella que se produce y que no se puede pagar a la larga más a los trabajadores de lo que ellos producen.
La mejor forma de subir los salarios es aumentando la productividad de los trabajadores. Esto se logra por varios métodos: aumentando la acumulación de capital, es decir, aumentando o mejorando las máquinas de que se sirven los trabajadores para producir; con nuevos inventos y mejoras en los sistemas de producción; logrando que los trabajadores sean más industriosos y eficientes; logrando mayor preparación en los gerentes y administradores de empresas; dando mayor entrenamiento y educación a los trabajadores.

Entre más producción tenga el trabajador individual, más aumentará la riqueza de la comunidad. Entre más produzca, mayor será el valor de sus servicios reconocidos a través de lo que compran los consumidores. Y en cuanto más valioso sea el trabajador a sus patronos, su salario será mejor. El aumento en los salarios reales sale de la producción, no puede salir de los decretos del Gobierno.