

Ajustes salariales

Pedro A. Palma

Publicado en el diario “El Nacional” de Caracas. Jueves 13 de julio de 2017

A raíz del reciente ajuste del salario mínimo ha resurgido el tema de la justificación de esa medida como una vía para preservar el poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores ante el fuerte aumento de los precios. Siempre he mantenido que esos ajustes —que de hecho se traducen en aumentos generalizados de las remuneraciones—, en un ambiente inflacionario elevado, como el que existe en Venezuela, no solo no solucionan el problema sino que lo agravan, pues los precios siempre terminan aumentando con mayor intensidad que los salarios. Veamos por qué.

Empecemos por aclarar cómo se estiman los precios de los bienes y servicios que producen o prestan las empresas. Para producir un bien se necesita disponer de diversos insumos como materias primas, electricidad y otros, así como de mano de obra, personal administrativo, maquinarias y equipos, repuestos, infraestructura física, etcétera. A los fines de determinar el precio de una unidad de producto, el empresario calcula el costo promedio en que se incurrió para producirla, y a ese monto le agrega un margen de beneficio que remunere el capital, y queda así establecido el precio unitario del bien. Obviamente, si los costos de los factores de producción aumentan, los precios de los productos también lo harán, pues de lo contrario bajaría o se extinguiría el margen de beneficio, y podría caerse en situación de pérdida. Por ello, los incrementos compulsivos de salarios generan aumentos de los precios, no solo por el mayor costo laboral directo que implican, sino porque los precios de los otros factores de producción también suben, pues sus proveedores tienen que pagar mayores salarios a sus trabajadores y, a su vez, precios más altos por los insumos que compran.

Adicionalmente, en ambientes de alta inflación todo se encarece intensamente, lo que hace que los empresarios utilicen los costos esperados de reposición para calcular los precios de sus productos, pues aun cuando estén produciendo con insumos que adquirieron tiempo atrás a precios más bajos, saben que al momento de reponer esos factores de producción serán mucho más costosos, y deben aumentar hoy los precios de sus productos para mañana disponer del dinero necesario para adquirir aquellos insumos.

La situación se complica si el empresario tiene impedimentos para aumentar sus precios debido a la imposición de controles gubernamentales o por temor a que se desplomen sus volúmenes de venta. En esos casos mermaría el margen de beneficio o incluso podría incurrir en pérdidas que harían inviable su actividad productiva. Esto es de particular relevancia en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que son altas empleadoras de personal, y que, a diferencia de las grandes empresas, no tienen las posibilidades de compensar las pérdidas de unas líneas de producción con las ganancias de otras menos afectadas por los aumentos de los salarios o por los controles gubernamentales.

Por todo lo anterior, los ajustes compulsivos de salarios en lo que se traducen es en mayor inflación, quiebra de empresas, mayor desempleo y menor capacidad de compra de la población, sobre todo de aquellas personas que no se benefician de esos ajustes por no tener un empleo formal. La solución al grave problema de la pobreza y la depauperación de la población causada por la inflación galopante que tenemos hay que buscarla en el abatimiento de ese flagelo, objetivo que se logra, como ya lo hemos explicado múltiples veces*, a través de la implementación de políticas racionales en el ámbito fiscal, monetario, cambiario, productivo y regulatorio. Necesitamos un cambio de rumbo con urgencia y sin demora; hay que dejar a un lado la retórica falaz de la especulación empresarial y de la guerra económica, y afrontar el problema inflacionario con decisión y realismo.

- Ver el artículo “Cómo abatir la inflación” y otros trabajos sobre el tema en la página: pedroapalma.com