

EL COSTO SOCIAL: HECHOS E INTERPRETACIONES

Joseph Ramos*

*El autor agradece especialmente a Hernán Alvarez y Victoria Contreras por su valiosa cooperación en la preparación de este trabajo. Quisiera así dejar expresa constancia de que las opiniones aquí expresadas en este trabajo, sin embargo, corresponden solamente al autor y son exclusivamente de su responsabilidad.

1. INTRODUCCION

Este trabajo analiza el costo social^{1*} de la política económica de los últimos dos años, y confirma que el sacrificio no ha sido compartido equitativamente entre todos los grupos sociales.

La nueva información que se presenta indica que el costo ha sido muy disparado. Los trabajadores, incluyendo el 20 por ciento más pobre, han absorbido en cesantía y en menores remuneraciones un costo mucho mayor que la baja en el producto nacional por habitante. Esto implica que otros grupos no sólo no se han sacrificado sino tienen que haber experimentado correspondientes aumentos en sus ingresos reales.

Al liberarse los precios en octubre de 1973, éstos se dispararon mucho más allá que cualquier presión de demanda o de costos, debido a las expectativas inflacionarias de los empresarios. Este desequilibrio, u "overshoot", que

*N. del E. Debido a la extensión de las notas que usualmente ponemos al pie de página, en este caso, el lector las podrá consultar al final de este artículo.

se produjo a fines de 1973 y que aún continúa hoy, es la causa fundamental de la fuerte baja en los ingresos reales de los trabajadores, y explica en consecuencia lo dramático de la recesión actual.

Finalmente, argüimos que el empresario ha respondido más fuertemente al desincentivo de una baja en la demanda por su producto que al incentivo de la reducción en el costo de la mano de obra. Esto ha dado por resultado un salario aun más bajo de lo que sería necesario en la coyuntura actual, lo cual amplía los márgenes de utilidad por unidad de venta y contribuye a que este desequilibrio u "overshoot" de precios respecto a salarios se cierre tan lentamente.

En el fondo, las tres secciones básicas de este trabajo llegan de manera complementaria a una misma conclusión: una política de reajustar los salarios más que la inflación, no sólo haría más pareja la distribución actual del costo social, sino que estimularía la demanda, lo cual, en la actual coyuntura, sería más bien anti-recesivo que inflacionario.

2. HECHOS

La tesis es que el costo de la política de estabilización y recuperación económica seguida desde el 11 de septiembre de 1973 ha recaído en forma desproporcional sobre los trabajadores y los grupos más pobres de la población. Si bien el movimiento en el índice de sueldos y salarios no es por sí solo concluyente -y enseguida trataremos de complementarlo- es imprescindible para enjuiciar esta afirmación.

Desafortunadamente, ni siquiera este cálculo es tan fácil de hacer, pues obviamente el movimiento en el salario real depende del índice de precios según el cual uno de-

flacta. Si se deflacta por el Índice de Precios al Consumidor oficial, el nivel de los salarios reales hoy en día es casi idéntico a lo que era en 1970. En cambio, si la inflación verdadera en 1973, por ejemplo, fuera 750 por ciento o inclusive 1.000 por ciento, como han sugerido algunos voceros gubernamentales, y no 508 por ciento como señala el Índice de Precios al Consumidor oficial para ese año, la baja en los salarios reales sería del orden de 33-50 por ciento. De ahí que es importante discutir cual fue la inflación verdadera entre hoy día y 1970.

Es cierto que el Índice de Precios al Consumidor ha sido siempre objeto de dudas y críticas por su manejo en forma política e interesada, pero, como veremos, nunca más merecidas que en el último trimestre de 1973 cuando se "empalmaron" las variaciones en el índice del INE de los primeros nueve meses de 1973, con las variaciones en el índice calculado por el Departamento de Economía de la Universidad de Chile para el último trimestre de 1973. La inflación medida para los 12 meses de 1973 según este Índice de Precios al Consumidor oficialmente empalmado resultó ser menos de 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 registrado según el Índice de Precios al Consumidor. Obviamente, tal "discrepancia" es tan grande que no puede ser explicada sólo por diferencias en cobertura entre un índice y otro. Más bien sugiere que el "empalme" entre los dos índices fue hecho en forma equívoca.

A principios de noviembre de 1973, cuando primeramente tomamos conciencia de este problema, realizamos una encuesta (con estudiantes de economía), de los precios del 80 por ciento de los artículos que figuran en el IPC, y los comparamos con el nivel de precios nominales según

el INE para el período pre UP. Concluimos que el empalme oficial había subestimado la inflación entre 1970 y noviembre de 1973 en 50 por ciento². Posteriormente, pudimos comparar los precios nominales, debidamente ponderados, de todos los productos según las mismas encuestas del INE para el período pre y post UP y así pudimos determinar directamente la variación de precios entre diciembre de 1969 y 1975, obviando todos los problemas de "empalme". Concluimos que el Índice de Precios al Consumidor oficial (y empalmado) subestimó la inflación entre diciembre de 1969 y la actualidad en 46,7 por ciento³.

De ahí entonces que si queremos comparar los salarios reales de hoy día con los vigentes antes de la UP, debemos deflactar por la variación del Índice de Precios al Consumidor oficial elevado en 46,7 por ciento. Calculada la serie de salarios reales de esta manera, vemos que las remuneraciones reales de los ocupados han disminuido 32 por ciento entre diciembre de 1969 y la actualidad;⁴ inclusive están 20 por ciento por debajo de lo que fueron en enero-agosto 1973, los últimos meses de la UP. En cambio, el producto nacional por habitante ha bajado "solamente" 12 por ciento en el mismo período. Esto en sí sería un sacrificio muy poco compartido.

Sin embargo, se ha planteado que este índice de sueldos y salarios del INE no es adecuado: a) debido a que no incluye a dos grupos importantes de trabajadores: los por cuenta propia y los trabajadores agrícolas; y b) dado que el índice se refiere al salario promedio, no es representativo de la situación de los trabajadores más pobres, a los que el gobierno ha tratado de favorecer preferencialmente (vía mayores asignaciones familiares, beneficios sociales y reajustes).

Para aclarar algunas de estas incógnitas, hemos reunido la siguiente nueva información (véase Cuadro 1) no publicada o tabulada anteriormente:

Cuadro N°1
Chile: El costo social de los trabajadores

Período	Ingreso mínimo legal y beneficios sociales/Ramuneraciones del 20% más pobre de los trabajadores			
	Sueldos y salarios de asalariados (1)	Costo canasta familiar (2)	Tasa de desocupación (3)	Tasa de desocupación (4)
Diciembre 1969	100	100	100	6
Enero-agosto 1973	84			} 5
Septiembre-diciembre 1973	54			
Enero-junio 1974	68	70		} 10
Julio-diciembre 1974	71	73		
Enero-junio 1975	68	60	69	
Julio 1975 ^a	68	63		16

Fuente: (1) INE, índice de sueldos y salarios deflactados por el índice de precios verdaderos no publicados y no empalmados, del INE entre 1969 y 1974-1975; explicación en el texto; y el índice de salarios reales del Departamento de Economía para 1973. Véase Taller de Coyuntura, Comentarios sobre la situación económica, 1er. semestre 1974. (2) Comparación entre la canasta básica de consumo y el salario mínimo 1974-75 como se explicó en el texto. (3) Datos (tabulados pero no publicados) de ingresos de la encuesta de hogares en Santiago del INE en enero-marzo de 1975, y datos publicados de la encuesta del INE de noviembre de 1967 a febrero de 1968 y del Departamento de Economía, de junio de 1970.

^a Julio de 1975 es la última fecha respecto a la cual hay datos sobre salarios efectivamente pagados.

1) A pesar de los esfuerzos del gobierno de favorecer preferentemente a los grupos de ingresos más bajos, una comparación del ingreso mínimo y del costo de la canasta mínima familiar, revela que el ingreso mínimo ha perdido aun más poder adquisitivo que el salario medio; ha bajado 37 por ciento desde diciembre de 1969⁵. Esto es así por dos razones: primero, que el ingreso mínimo de 1974 y 1975 fue fijado en base a la inflación oficial entre 1970 y 1973 (ahora se reconoce que la verdadera inflación en este período fue 46,7 por ciento más alta que la oficial); y segundo, que los reajustes de hecho otorgados por el sector privado han excedido en general el reajuste mínimo dictado por el gobierno.

2) Un análisis reciente de las encuestas del INE respecto a los ingresos de todos los trabajadores en Santiago, no sólo de los asalariados sino de los por cuenta propia también, revela que antes de la UP⁶ el 80 por ciento de los trabajadores ganaban sobre E° 95.000 al mes (en escudos de enero a marzo de 1975), mientras que en enero-marzo 1975 el 80 por ciento de los trabajadores sólo ganaban sobre E° 65.000 al mes. No se puede sino enfatizar este resultado: el ingreso del 20 por ciento más pobre de los trabajadores ocupados ha bajado en un 31 por ciento comparado con el período pre UP, una baja sólo levemente menor al promedio de los asalariados (32 por ciento). O sea, el índice de sueldos y salarios del INE ha sido representativo, al menos en el período en cuestión, de los ingresos de los trabajadores más pobres.

3) En cambio, tienen razón los que señalan que la situación de los trabajadores agrícolas debe ser distinta, pues en general las medidas gubernamentales han favorecido a los precios agrícolas. No obstante, cabe señalar que el beneficio de mejores precios va directamente a los productores, y sólo a los trabajadores en forma indirecta, en la medida que la demanda por trabajo suba. Cosa que no parece haber sucedido respecto de 1970, pues la producción

agrícola por habitante es todavía menor hoy en día a lo que era en 1970. Por lo demás, la fuerza de trabajo agrícola parece ser menor que entonces (tanto por la mecanización como por el tipo de cultivo estimulado). Finalmente, la difícil situación ocupacional en las ciudades hace que los salarios agrícolas puedan también haber bajado, pues al no haber alternativas de trabajo urbano, el costo de oportunidad del trabajo agrícola ha bajado⁷. De ahí que lo más razonable es suponer que las remuneraciones reales de los trabajadores agrícolas también han bajado, si bien no tanto como en la ciudad. Pero por ahora, el grueso del beneficio de la política actual ha ido al empleador y no al asalariado agrícola.

Concluimos pues, que las remuneraciones de los trabajadores no agrícolas (o sea, el 75 por ciento de la fuerza de trabajo), incluso de los por cuenta propia y los más pobres de éstos, han disminuido 30 por ciento respecto a lo que eran antes de la UP, y 20 por ciento respecto a los últimos ocho meses de la UP. En cambio, podría ser que los salarios reales del 25 por ciento restante de la fuerza de trabajo que se dedica a la agricultura no haya bajado mucho más que la baja de 12 por ciento en el producto por habitante.

Sin embargo, esto se refiere solamente a la baja de remuneraciones de los ocupados. Como la tasa de desocupación actual es diez puntos porcentuales mayor a lo que era antes de la UP⁸, el costo verdadero de los trabajadores es mucho mayor, pues es la combinación de esta baja en ingreso, mientras está ocupado, más la mayor probabilidad de no recibir ingreso por estar cesante (posibilidad por cierto que casi por definición ha de concentrarse entre el 20 por ciento más pobre). Tomados en conjunto, vemos (véase Cuadro 2) que los trabajadores no agrícolas han sufrido una baja en sus ingresos totales de 39 por ciento respecto de 1970, frente a una baja de 12 por ciento en el producto bruto por habitante. Creemos difícil que cualquier

Cuadro N°2

Chile: Comparación del costo social de toda la economía y el absorbido por los trabajadores no agrícolas en particular

Período	De la economía (índice de pro- ducto bruto nacional por habitante)	De los trabajadores (producto de la baja en sus remuneraciones y su mayor desocupación)
Diciembre 1969	100	100
Enero-agosto 1973	} 97	85
Septiembre-diciembre 1973		55
1974	100	67
1975	88	61

Fuente: Informe GEMINES para 1975
Cuadro N°1

"pero" que quede pueda contrariar la conclusión de que el costo social de la política económica de este gobierno ha sido no sólo alto sino que muy disparado, recayendo, a pesar de las intenciones del gobierno, en forma sumamente desproporcionada sobre los trabajadores y los grupos más pobres de la población⁹.

3. INTERPRETACIONES

No se explica la absorción disparada del costo social arguyendo que el precio del cobre hoy está a la mitad de lo que estaba el año pasado, pues a lo más esto explicaría por qué el costo social ha sido tan alto, pero no por qué se ha concentrado desproporcionalmente sobre los trabajadores¹⁰. Podría deberse a que haya aumentado la inversión con lo cual se restringiría el consumo. Pero de hecho no fue así, pues la inversión en 1974 no alcanzó los niveles de 1970, y en 1975 ni siquiera llegó a los dos tercios de lo que era en 1970. Tampoco se debe al aumento de las exportaciones o al aumento del consumo del gobierno. Si bien estos rubros han aumentado, el hecho es que no lo han hecho a costa del consumo privado sino a costa de la inversión, pues el consumo privado ha disminuido menos que la producción. Mientras que la producción entre 1970 y 1975 bajó 12 por ciento por habitante, el consumo privado por habitante sólo disminuyó en un 11 por ciento¹¹. En cambio, el ingreso total de los trabajadores cayó en 30-40 por ciento. Concluimos que la política de estabilización seguida desde el 11 de septiembre ha discriminado, se quiera o no, en contra de los trabajadores, pues esta política ha puesto gran énfasis en variables que inciden especialmente sobre el empleo y las remuneraciones: el freno a la inversión pública, en especial de la construcción, la reducción de personal en la administración pública y, hasta mediados de 1974, la fijación de los salarios en anticipación de una fuerte reducción inflacionaria, que no se dio a la par de la liberación de precios. En cambio, han sido descuidados instrumentos de estabilización como una mayor tributación,

en especial a las ganancias de capital a raíz del 11, el control selectivo de precios industriales, o el guiar la formación de expectativas vía una política de precios e intereses, un mejor control monetario, etc. De haberse logrado la meta de estabilización, el sacrificio habría sido duro pero parejo; pero de fracasar serían los trabajadores los que pagarían el costo del esfuerzo. Y hasta ahora así ha sido. La contracción de los salarios reales ha contribuido poco a mitigar la inflación, pero es la principal responsable de la recesión de 1974, y junto con la baja en el precio del cobre, explica el colapso industrial de 1975.

En nuestra opinión, esta falla fundamental de la política de estabilización data del último trimestre de 1973 cuando se liberaron los precios, y éstos subieron mucho más allá de lo esperado por el gobierno y programado implícitamente en el reajuste salarial del 1° de enero de 1974. Más aun, los precios subieron más allá que las presiones de costo (véase Cuadro 3). Mientras que la cantidad de dinero subió 32 veces entre diciembre de 1969 y el último trimestre de 1973, los precios subieron 40 veces (sin que la velocidad aumentara);¹² en igual período, por el lado de los costos, la tasa cambiaria o el costo de importaciones subió 30 veces, y los salarios apenas 14 veces. Es decir, fueron las expectativas inflacionarias de los industriales y comerciantes las que han hecho tambalear el programa de estabilización desde fines de 1973¹³.

Esto fue así no necesariamente por mala fe; sino que por falta de puntos de referencia o guías a sus expectativas, los productores y comerciantes fijaron sus precios a niveles que equilibrarían la oferta y demanda, no del momento, sino en tres meses más cuando ellos tendrían que comprar insumos para su próximo ciclo de producción y ventas¹⁴. Al tratar de ser "conservadores" y protegerse, fijaron precios con expectativas inflacionarias exageradas lo cual produjo un desequilibrio entre la oferta y demanda del momento, redujo las ventas, y resultó en una acumulación de stocks

Cuadro N°3

Chile: Comparación de los aumentos en los precios, la cantidad de dinero, la tasa cambiaria y los salarios 1969 - 1975

(Diciembre 1969 = 1)

Período	Precios Dinero		Tasa	Sueldos y
	(1)	(2)	cambiaria	salarios
	(1)	(2)	(3)	(4)
Diciembre 1969	1	1	1	1
Octubre-diciembre 1973	40	32	30	14
Julio 1974	108	94	79	79
Enero 1975	214	175	192	153
Junio 1975	508	290	460	377 ^a
	veces	veces	veces	veces

Fuente: (1) Comparación de los precios nominales de los productos en cada período respecto a diciembre de 1969, según las propias encuestas del INE. Esto revela que los precios verdaderamente subieron, entre diciembre de 1969 y el período post 11 de septiembre, 47 por ciento más de lo indicado por los índices publicados por el INE que se basa en el empalme con las encuestas del Departamento de Economía en el último trimestre de 1973. (2) y (3) Boletín Mensual del Banco Central. (4) Índice de sueldos y salarios del INE.

^aJulio de 1975.

y recesión. El gobierno confió en que este equilibrio se cerraría por la presión que la baja de las ventas produciría sobre los productores. Sin embargo, la resolución de este "overshoot" o desequilibrio entre los precios y los salarios ha sido muy lento. Aun hoy día, dos años después, no se ha resuelto este desequilibrio: el aumento en los precios aún es superior al alza en la cantidad de dinero, al alza en el dólar y al alza en las remuneraciones (véase Cuadro 3), pues los productores y comerciantes han optado por producir y vender menos, pero con altos márgenes de utilidad por unidad, en lugar de reducir sus precios y producir más.

4. UNA HIPOTESIS TEORICA: EXPECTATIVAS EN EL MERCADO LABORAL

Aparte de que no hay mucha competencia a nivel de productores industriales, la desproporcionada baja en los costos de la mano de obra le ha permitido al industrial este mayor margen de utilidad por unidad de venta, lo cual ha compensado en buena parte la reducción de su producción, y, por lo tanto, explica en parte que este desequilibrio se esté cerrando tan lentamente. Y esto es así no sólo por la política salarial del gobierno sino por las expectativas empresariales, pero esta vez en el mercado salarial.

Creemos que el empresario ha respondido más fuertemente al desincentivo de una baja en la demanda por su producto que al incentivo (para aumentar su producción) de una reducción en el costo de la mano de obra que él contrata. Dicho de otra manera, el empresario se ha portado en forma conservadora (no tiene que ser así, pero de hecho así ha sido) como si considerara la baja en la demanda por su producto como relativamente permanente, mientras que ha considerado la fuerte baja de los costos de mano de obra como relativamente transitoria. Más precisamente, ha actuado como si considerara la baja en su demanda como más permanente que la baja en los costos de su mano de obra.

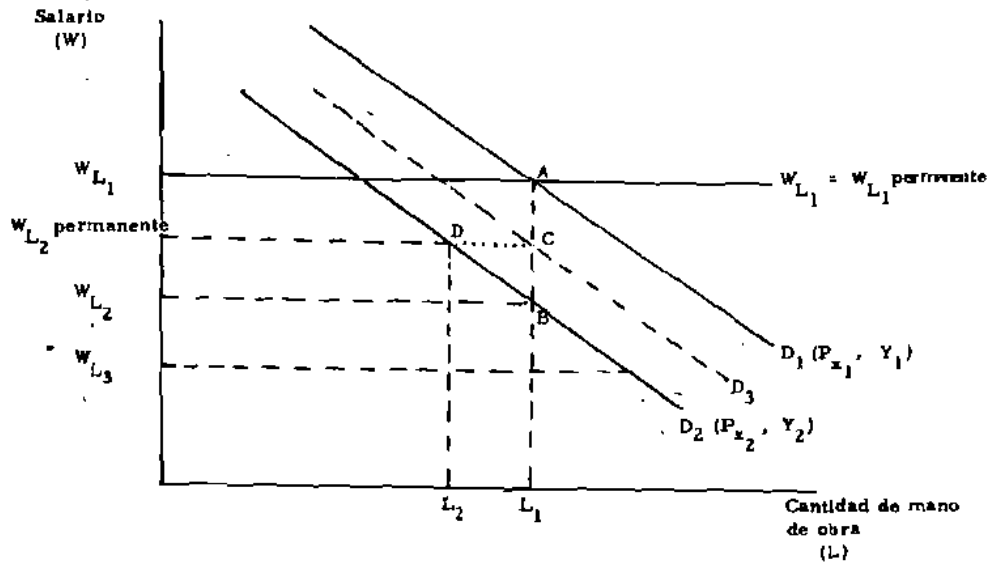
El empresario contrata mano de obra según el salario que él espera que tendrá que pagar a futuro, aun cuando en el momento paga el salario vigente en el mercado¹⁵.

Esto implica: 1) que su margen de ganancia es mayor en la medida que el salario que él espera pagar a futuro (el permanente) es mayor que el salario que él tiene que pagar en el momento (el salario vigente en el mercado); 2) que aun si el salario vigente fuese, en principio, "market clearing", de hecho no equilibraría el mercado y habría desempleo, pues el empresario contrata personal al salario vigente suponiendo sí que le tendrá que pagar un salario permanente más alto -de ahí que contrata menos personal que si considerara el salario vigente como permanente; 3) para que haya pleno empleo el salario permanente tendría que ser el "market clearing price"- pero para que esto fuera así, el salario vigente tendría que bajar por debajo del "market clearing price", o sea, tendría que bajar mucho más que la reducción en la demanda por el producto final.

A título de ilustración, si la demanda agregada por productos bajara, digamos 12 por ciento, esto se reflejaría en el mercado laboral (véase gráfico I) como una baja en la demanda por mano de obra, también del orden de 12 por ciento, de D_1 a D_2 . Por lo tanto, debería bastar una reducción de aproximadamente 12 por ciento en el costo de la mano de obra (de W_{L_1} a W_{L_2}) para que el empresario mantenga el nivel de empleo original (L_1). Sin embargo, si el empresario cree que esta baja en los salarios es transitoria -y cree que el salario permanente probable, que él tendrá que pagar a futuro será, digamos, sólo seis por ciento menos que el anterior (es decir, cree que el salario permanente será W_{L_2} permanente y no W_{L_2}), él contratará sólo L_2 trabajadores. De tal manera, aun cuando el nuevo salario vigente en el mercado, W_{L_2} , es 12 por ciento menos que el anterior y, por lo tanto, es en principio "market clearing", no equilibrará el mercado y se creará cesan-

Gráfico 1

MODELO QUE ILUSTR A EL EFECTO DE DIFERENCIAS EN EXPECTATIVAS EMPRESARIALES RESPECTO A VARIACIONES EN LA DEMANDA POR SU PRODUCTO Y EL SALARIO VIGENTE DE LA MANO DE OBRA



tía (L_1 menos L_2). Y esto porque el empresario cree que el salario vigente es demasiado bajo y, por lo tanto, transitorio. Por cierto, aun cuando sólo contrata L_2 trabajadores y está dispuesto a pagarle un mayor salario (W_{L_2} permanente), e incluso anticipa que así tendrá que hacerlo a futuro, de hecho le paga el salario vigente en el mercado (W_{L_2}), que es menor, con lo cual su margen de ganancia por unidad de producción resulta ser mayor de lo que él anticipaba.

De mantenerse esta relación entre el salario considerado como permanente por el empresario para fines de su contratación y el salario vigente, el salario vigente en el mercado tendría que bajar 24 por ciento (a W_{L_3}) antes que el empresario creyese que el salario esperado a futuro fuese 12 por ciento menos que el actual, es decir, antes de que considerara W_{L_2} como permanente, y así se eliminaría el desempleo de este tipo¹⁶. Pero la eliminación de este desempleo requeriría que los trabajadores absorbieran una pérdida en ingresos innecesariamente alta.

5. IMPLICACIONES EN CUANTO A LA POLITICA ECONOMICA

A la inversa, este análisis implica que el empresario responderá a un estímulo en su demanda (proveniente de un aumento en los ingresos de los trabajadores en general) mucho más que al desincentivo que le significa un aumento en los costos actuales de su mano de obra, pues en el fondo él ya ha supuesto que sus costos salariales permanentes son mayores a los vigentes. De ahí que un aumento en la demanda global (de D_2 a D_3) proveniente de un aumento del salario actual (W_{L_2}) al salario permanente que él esperaba (W_{L_2} permanente) y que ya descontó al calcular sus costos, aumentaría el empleo (de L_2 a L_1), aumentaría la producción y elevaría los salarios reales sin elevar los precios¹⁷.

Las tres secciones de este trabajo resultan ser variaciones sobre el mismo tema, las tres apuntando en la mis-

ma dirección: el mayor costo que han absorbido los trabajadores implica que existe cierto "colchón" para invertir el actual desequilibrio entre precios y salarios. De ahí que en las actuales condiciones, un aumento salarial estimulará más a la demanda y a la producción que a los precios.¹⁸

x

NOTAS

- ¹ En rigor, analizaremos sólo algunos de los más importantes indicadores del costo económico y redistributivo: remuneraciones, precios, empleo y producción. Como la discusión diaria ha llegado a denominar esto como el costo social, yo también lo haré, consciente de que deja fuera otros aspectos de importancia para una evaluación más completa de las repercusiones sobre el bienestar social.
- ² Véase, J. Ramos, "El comportamiento de los precios y los salarios desde el 11 de septiembre de 1973" (Mimeo), Departamento de Economía, Sede Occidente, Universidad de Chile, noviembre de 1973.
- ³ Cabe preguntarse por qué se hizo el empalme, y más aun por qué no se corrige. A mi parecer el motivo fue el siguiente. El índice del INE, por medir precios controlados en un período de inflación reprimida, como fue el período UP, tendía a subestimar la inflación. Así que la variación en precios medida por el INE sería menos que la verdadera para los primeros 9 meses de 1973. Sin embargo, al liberarse los precios como se hizo en el último trimestre de 1973, el índice del INE se corregiría, pues mediría nuevamente el verdadero nivel de precios; pero sobreestimaría la variación en precios pues mediría la verdadera variación en precios del trimestre más toda la inflación reprimida desde 1970 hasta ese momento, y lo atribuiría todo (incorrectamente) al último trimestre, lo cual recaería injustamente sobre el nuevo gobierno. Por otra parte, desde enero de 1973, el Departamento de Economía de la Sede Occidente había confeccionado un índice de precios en base a encuestas a hogares — tomando los precios efectivamente pagados, y no los oficiales — para medir la verdadera variación en los precios. En principio, mediría correctamente la variación en los precios durante todo 1973, tanto antes como después del 11 de septiembre. Sin embargo, en

lugar de tomar este índice como el mejor para todo 1973, se optó por mantener la variación en el índice del INE por los primeros 9 meses (obviamente subestimada), quizás por motivos legalistas y burocráticos — pues era lo ya publicado — y agregarle la variación (correcta) en los precios según el Departamento de Economía para el último trimestre. Este empalme tenía la ventaja adicional que daba una inflación "baja" (de 508%) para 1973, y por lo tanto, haría parecer más razonable el reajuste salarial de 5 veces otorgado en enero de 1974.

Cabe señalar que, aun si se hubiera tomado la variación en el índice del Departamento de Economía como la mejor estimación de la inflación para 1973 (616%), tampoco habría reflejado la inflación reprimida que existía desde antes de su construcción, para el período 1970-73. Así que de todos modos fue necesario hacer una comparación — ya no de variaciones en los precios si no de los niveles absolutos de los precios — para poder determinar la inflación verdadera durante todo el período 1970-75, y no sólo 1973-75. En base a esta comparación de los precios absolutos entre 1970 y 1975, detectamos que la inflación verdadera fue 46,7% mayor que la oficial para todo el período; la inflación en 1973 fue 21,4% mayor que la oficial (fue 616% y no 508%); y, por lo tanto, la inflación entre 1970 y enero 1973 (cuando se empezó la serie del Departamento de Economía) fue 20,8% mayor a la registrada oficialmente ($1.214 \times 1.208 = 1.467$). Requiere un trabajo muy acucioso determinar como repartir este último 20,8% de inflación reprimida entre los años 1971 y 1972; afortunadamente, no es necesario para fines de este trabajo, basta saber para nuestra comparación que el IPC oficial subestima la inflación entre 1970 y 1975 en 46,7%.

⁴ Algunos han rechazado este resultado arguyendo que el índice de salarios reales pre UP estaba inflado, puesto que en 1970 el índice de precios también subestimaba la inflación verdadera debido al control de precios existente en esa época. Esto es, a nuestro modo de ver, probable, pero dudamos que

explique más de cinco puntos porcentuales de esta baja. Pues, por una parte, en diciembre de 1969 se creó un nuevo índice de precios, con muchos más artículos que el anterior, motivo por el cual esta base no habría de estar muy errada. Por otra parte, cabe recordar el gran desabastecimiento que se produjo en 1971 cuando el índice oficial de inflación era 20% y según los economistas de oposición era 30%. Si 10 puntos porcentuales de inflación reprimida crearon tanto desabastecimiento, entonces sería imposible que la supuesta inflación reprimida existente a fines de 1970 fuese más de 5 puntos porcentuales, pues casi no había problema de desabastecimiento en aquel entonces. Por lo tanto, podemos estar seguros que la baja en las remuneraciones reales de los ocupados ha sido superior al 25%.

⁵ ODEPLAN ha hablado a veces como si el ingreso mínimo real hubiese mejorado. ¿Cómo conciliar estos resultados? La explicación es que cuando ODEPLAN habla así, compara el ingreso mínimo actual con el vigente en septiembre de 1973, el peor punto pre Junta, y el mes antes del reajuste programado por la UP. Usando el mismo criterio de ODEPLAN de comparar el ingreso mínimo familiar actual con 2 vitales — el actual es 40% menos que el vigente en 1970 (deflactando por el aumento verdadero de precios entre 1970-73 y no por el IPC oficial que subestima la inflación de esos tres años en 46,7%).

⁶ Disponemos de dos encuestas comparables con ésta de 1975: una del INE para noviembre de 1967 a febrero de 1968, y la otra del Instituto de Economía para junio de 1970. Ambas muestran una baja en las remuneraciones reales de los ocupados de aproximadamente 31% en este período.

- ⁷No se ha escuchado a ningún agricultor quejándose de falta de mano de obra, o de tener que pagar salarios muy altos. Por otra parte, la afirmación que las "bajas" tasas de cesantía en las zonas rurales indican una próspera situación ocupacional en el agro es errónea, pues el desempleo abierto es un fenómeno casi exclusivamente urbano, pues es de la naturaleza del medio rural el que la persona siempre tenga algo que hacer, por muy poco productivo que sea. Más significativo al respecto es la alta tasa de cesantía registrada en ciudades de provincias agrícolas.
- ⁸Esto sin incluir el 3% de la fuerza de trabajo que estaría cesante de no ser por el programa de empleo mínimo; tampoco incluye la gran cantidad de gente que no puede "darse el lujo" de estar cesante, y trabajan en cualquier cosa por poco productiva que sea. Es difícil estacionar el auto en cualquier parte de Santiago sin tener un "cuidador" a más de 50 metros del lugar.
- ⁹Si bien es claro que los trabajadores han perdido, y que por lo tanto, han sido los empresarios y comerciantes como grupo que se han beneficiado, requeriría un estudio muy completo para determinar concretamente qué grupos entre ellos ganaron. Sin pretender un cuadro completo, sin ánimo de acusación, y sólo a título de hipótesis, sugerimos las siguientes como importantes áreas de ganancia en el período post 11 de septiembre:
- a) Deben haber mejorado los ingresos de los productores agrícolas, ya que los precios agrícolas han subido bastante más que los industriales (pues ellos estaban sujetos a precios más artificiales). Una mejora en los términos de intercambio interno a favor de la agricultura del orden de 50% como detectamos a fines de 1973, significaría que los agricultores y el comercio ligados al sistema de distribución de alimentos habrían mejorado su participación en el producto nacional en alrededor de 3-4% del PIB.

b) Por otra parte, se esconden importantes ganancias en los aumentos de inventarios — tanto de materia prima como de productos a nivel de industrias y del comercio. Por ejemplo, en 1974 la importación de materia prima (excluyendo el petróleo) aumentó en 55%. Suponiendo una inflación mundial de 15% en 1974, y en vista de que la producción interna en 1974 sólo aumentó en 5%, esto significa que se elevaron los inventarios de repuestos y materia prima importada en cerca de US\$ 250 millones, equivalente a 3-4% del PIB. Además, con tal de que los inventarios de productos finales (casi no existentes al final de la UP) en manos de los productores y comerciantes hayan aumentado en el equivalente de cinco semanas de producción, 10% del PIB estaría representado solamente por aumentos de stocks. De manera que sólo los aumentos de inventarios, tanto de materia prima como de productos finales, pueden haber incrementado el ingreso real de los acumuladores de inventarios (los industriales y comerciantes) en el equivalente de 13-14% del producto nacional.

c) Las formidables ganancias hechas por medio del SINAP, que pagó a los ahorrantes por 1973 y hasta agosto de 1974 unos reajustes muy por encima del ritmo inflacionario — pues pagó la tasa de inflación media aritmética por día de ahorro (es decir, la tasa de inflación anual dividida por 360 multiplicada por el número de días que estuvo ahorrado) en lugar de la tasa de interés geométrica (la correcta habría sido un reajuste muy inferior al pagado). Estas son ganancias que favorecieron casi exclusivamente al 20% más pudiente de la población, y no al 80% de los trabajadores que carecen de capacidad de ahorro significativo. Dudamos, que por meritoria que haya sido la creación de los BHR, ellos hayan compensado estas ganancias del primer año de gobierno de la Junta.

d) La "reposición" en las reservas de divisas del Banco Central, que significa 3-4% del PIB que sí beneficia a todos en forma pareja. Esto fue así en 1974 al menos. Puede que se haya revertido este fenómeno en 1975.

- ¹⁰ Por lo demás, el costo social para los trabajadores fue casi tan alto en 1974 como en 1975; es decir, en 1974, cuando según esta lógica, no hubo costo social pues la producción y el consumo por habitante subieron, y el precio del cobre estaba altísimo, las remuneraciones reales bajaron fuertemente respecto a 1970 e incluso respecto a 1973. Lo que sí podría afirmarse es que la política económica de 1975 no ha sido tan regresiva como fue la de 1974.
- ¹¹ Véase Informe GEMINES para 1975.
- ¹² Era evidente ya a principios de noviembre de 1973 que los precios estaban subiendo, no por la presión de demanda — pues nadie compraba — sino por las alzas anticipadas de los propios productores que creían que los precios subirían; en anticipación de eso, subían sus precios desde ya. La velocidad de circulación del dinero no subió, así elevando la demanda por bienes sino hasta mediados de 1974, cuando empezó a bajar la demanda por dinero, pues entre el último trimestre de 1973 y a mediados de 1974 bajó la velocidad del dinero, aumentando la cantidad de dinero más que los precios. (Véase Cuadro N° 3).
- ¹³ Hemos exonerado a los agricultores en esto por dos razones: (a) la agricultura es un rubro mucho más competitivo; y; (b) por ser productos más perecibles, es más difícil guardar grandes stocks de alimentos. De ahí que el mercado para productos agrícolas perecibles tiende a equilibrar la oferta y demanda a corto plazo, sin tener tanta influencia las expectativas de precios. Aquí las expectativas afectan los niveles futuros de producción.

¹⁴Reconocemos que en Chile se ha abusado del control de precios. Pero si uno se coloca en la situación del último trimestre de 1973, es difícil esperar que el mercado por sí sólo estableciera un equilibrio estable de inmediato cuando todo variaba en "veces" y no en pequeños porcentajes. ¿Cómo formaría el mercado sus expectativas inflacionarias para 1974? ¿En base a la inflación de 1973, 750%? ó ¿5% mensual como en noviembre y diciembre de 1973? ó ¿90% como la recién elevada tasa de interés del Banco del Estado? ¿En cuánto iban a ser reajustados los salarios en enero de 1974? ¿en 5 veces, en 8 veces? ¿Qué pasaría con el dólar? ¿En cuánto se reajustarían los precios de la materia prima? ¿Qué harían los demás productores? Si en algún momento se ha justificado un control de precios para guiar expectativas transitoriamente y lograr un equilibrio, sin duda, esta fue la ocasión.

En cambio, se abandonó este instrumento justamente en circunstancias de expectativas disparatadas. No es de extrañar pues que los productores, en ausencia de guías o señales claras, optaran por ser "conservadores", y suponer una inflación venidera alta "por si acaso". Por cierto que el Banco Central pudo no haber respaldado estas expectativas con tanta emisión de dinero; sin embargo, de no hacerlo — y frente a esas expectativas — la baja en producción y empleo probablemente habría sido mayor. De ahí que la política económica de 1974 terminó siendo determinada más bien por estas expectativas disparatadas que viceversa.

¹⁵Aparte de las leyes de inamovilidad, creemos que es racional que el empresario contrate mano de obra según el salario esperado a futuro y no el vigente en el momento actual, pues siempre hay cierto costo fijo o problema, en despedir personal, por el entrenamiento que ha recibido, porque ya se conoce el verdadero mérito del trabajador y es imposible saber este mérito sin ponerlo a prueba, para no deteriorar la moral de los demás trabajadores, por el desahucio

y aviso que se tiene que dar, y/o porque a pocos les gusta ser el "malo" y despedir gente. De ahí que no se contrata personal — al menos para trabajos de tiempo indefinido — si no se cree que se le va a retener por bastante tiempo. Por cierto que este problema se da más bien en actividades en que hay poca rotación de personal. Si hubiera mucha rotación en todas las actividades económicas, entonces el salario vigente sería el pertinente, y no habría problema de estimar el salario "permanente" a futuro. Pero, seguramente la mayoría de los trabajos en una economía como la chilena son de carácter más bien indefinido, y no esporádicos y ocasionales con alta rotación de personal, pues mientras mayor es la densidad de capital por trabajador en una empresa, mayor es la importancia de mantener ese capital en operación, con lo cual suelen hacerse más permanentes los puestos de trabajo. Vale señalar que lo mismo no sucede con la compra de otros insumos, pues aquí compra aun más mientras mayor es la diferencia entre su precio actual (bajo) y lo que él considera es el precio más permante o normal, ya que se pueden acumular insumos sin producir ahora para esperar ocuparlos en mejores momentos. No ocurre lo mismo con la mano de obra, dado que ella tiene que ser usada cuando se contrata.

- ¹⁶ Por cierto, este análisis no pretende reemplazar sino sólo complementar las teorías de desempleo por falta de demanda. Además, cabe señalar que para simplificar, hemos presentado el análisis estáticamente; en verdad, las expectativas, tanto en el mercado laboral como en el de productos están cambiando constantemente.
- ¹⁷ En un caso menos puro, elevaría el empleo, los salarios reales, la producción y también los precios — pero el impacto anti-recesivo sería necesariamente mayor que el impacto sobre los precios (pues se había contado con costos salariales mayores que los actuales; lo que faltaba es que esto se reflejara en la demanda agregada).

18 Esto será tanto más así si se impide que los industriales reajusten sus precios de inmediato y prueben si se establece o no un equilibrio. Pues creemos que el problema actual es que los precios industriales, en general, están inflados (y debido a ellos algunos de los precios agrícolas), en relación a los salarios. Llevamos dos años tratando de que la competencia haga que los precios bajen en términos relativos, al nivel de los salarios. Creemos más fácil hacer lo contrario, elevar los salarios al nivel de los precios. La primera alternativa falla pues son todos los precios los que están inflados. Bajar uno, por la competencia no resolverá nada; tienen que bajar todos. Bajar los precios de un producto sin que bajen los demás, significa quiebra para los productores del artículo que primero baja — pues el problema es que la elasticidad precio es baja —, se necesita que todos bajen para aprovechar el impacto de la elasticidad de ingreso por la demanda. Es esto lo que explica que algunos productores estén dispuestos a pagar cinco y diez por ciento de interés real mensual por crédito para evitar tener que liquidar sus "stocks" antes que los demás. En cambio, si todos liquidan a la vez, el precio de cada producto no tendrá que bajar tanto para equilibrar la oferta y la demanda en todos los mercados. De ahí que creemos necesario, en esta circunstancia particular, que el gobierno actúe para que los precios (relativo a los salarios) de todos los productos bajen, vía un reajuste salarial mayor que la tasa de inflación, un control transitorio de los precios industriales.

Por otra parte, la expansión salarial propuesta no es una panacea. Si bien creemos que en 1974 tal política habría logrado dos metas — tanto redistribución como crecimiento — hoy en día, con las restricciones de balanza de pagos, ya no es el caso. Sin embargo, este no es un argumento suficiente para posponer tal mejora salarial, pues de todas maneras haría más parejo el costo social, aun si la limitación de balanza de pagos frenase la expansión en la producción. Y éste no es un beneficio despreciable ya que con una baja de 30-40% en los ingresos de los trabajadores frente a una baja de 12% en el ingreso por habitante, hay mucho campo para una mejora redistributiva, aun sin mayor recuperación económica.