

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

I

La inflación lenta ha llegado a ser uno de los males económicos más pertinaces de nuestro tiempo. Cual un vampiro, esta inflación succiona, lenta y sigilosamente, una parte del poder adquisitivo de nuestra moneda. Evidentemente, esta sangría merece toda la atención y toda la inquietud de nuestros contemporáneos. Es verdad que también hay personas que, con argumentos serios, sostienen que las cosas no andan tan mal como a menudo se afirma: ¿Acaso nuestra situación no es relativamente buena? ¿No hemos alcanzado y a veces superado el estado, otrora tan anhelado, de plena ocupación? Desde luego, el éxito tiene también su precio. Pero si este precio es tan sólo una desvalorización de la moneda, de un pequeño porcentaje al año, nuestros empedernidos optimistas consideran que es "un buen negocio"; dicen que lo esencial para el desarrollo global de nuestra economía no es la variación de algunas cantidades nominales —como por ejemplo el nivel de los precios— sino la situación expresada en términos reales, o sea de bienes, y recalcan que bajo este aspecto no se puede negar que estemos presenciando un crecimiento relativamente rápido de nuestras inversiones, de nuestro capital físico, de la producción de bienes de consumo y, por esto mismo, del bienestar general.

ESTUDIOS ECONOMICOS

A esta interpretación optimista de los acontecimientos se pueden oponer otras opiniones, mucho más acerbas. Estas señalan cómo se modifican las relaciones entre acreedores y deudores por el aumento de los precios, cómo sufren los rentistas y los ahorristas por el encarecimiento de la vida, cómo el proceso de selección de la economía deja de funcionar adecuadamente, y cómo la productividad, deficientemente orientada, se mantiene a un nivel inferior a sus posibilidades. Pero temen más que, en vez de mantener el ritmo lento que ha seguido hasta ahora, la inflación pase tarde o temprano al trote o al galope, y lleve la economía a la catástrofe. Piden por lo tanto, que se vigilen con cuidado los desarrollos que se están esbozando, y que se "apliquen los frenos" a tiempo.

Pero antes de buscar los remedios, es indispensable ponerse de acuerdo sobre la naturaleza de la enfermedad. La verdad es que no existe acuerdo entre los médicos. Esta situación no ha de extrañarnos, por los dos motivos siguientes: Primero, porque la inflación lenta es, en los países más industrializados, una enfermedad de reciente aparición, cuyos síntomas la diferencian netamente no sólo de la inflación abierta y galopante de la primera guerra mundial y de la década del 1920, sino también de la inflación contenida y controlada de la segunda guerra mundial y del período inmediatamente posterior. En segundo lugar, las manifestaciones de la inflación lenta y sus causas no son siempre las mismas en todas partes. El origen puede ser un exceso de inversiones con relación a los ahorros voluntarios, o también un excedente de exportaciones (mejor dicho: una balanza comercial favorable). En algunos casos su causa puede ser un déficit presupuestario o una generosidad excesiva del sistema bancario en la emisión de moneda o en el otorgamiento de créditos.

Aún admitiendo estas razones, quedan en pie muchas preguntas. ¿Cómo se explica que la inflación lenta se presenta casi simultáneamente en todos los países industrializados? ¿Acaso no se derrumba así la explicación de la "inflación importada", ya que el exceso de exportaciones en unos países significa necesariamente un exceso de importaciones en otros? ¿Y la in-

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

tensa actividad de la inversión, no debe atribuirse tal vez a causas más profundas, principalmente al constante aumento de los salarios y a su consecuencia, la sustitución de trabajo por capital? La creación de dinero y de crédito, ¿no es acaso la consecuencia de una creciente "demanda de medios de pago", a su vez provocada por el aumento de los ingresos y de las transacciones? Y la "inflación a fuego lento", ¿no es algo completamente distinto de lo que originalmente se solía entender por inflación? No se trata solamente de que una cantidad excesiva de dinero persiga una cantidad insuficiente de bienes, provocando así un alza de los precios. El responsable no es el desarrollo de la demanda, el "demand pull", sino más bien el empuje de la oferta, el "cost push". En este cuadro de la constante alza de los costos, el primer plano corresponde evidentemente a los salarios. En realidad son ellos los que, según el diagnóstico de numerosos especialistas, tienen el papel de "malvado" en nuestra comedia.

Ahora bien, tan pronto como entra en escena la cuestión de los salarios, se concentra la polémica alrededor del papel de los sindicatos. Hay observadores, entre los más serios, que estigmatizan los sindicatos como los principales responsables de la devaluación lenta. Ponen de relieve que, dado el peso de los sindicatos en la sociedad actual, y en un período de plena ocupación, estas entidades, que detentan el monopolio de la oferta en el mercado del trabajo, son suficientemente fuertes para imponer sus exigencias. Notan que indudablemente, en ciertos países, los aumentos de salarios alcanzan un porcentaje mucho más elevado que si fuesen determinados por el promedio del incremento de la productividad del trabajo; consideran que, por este motivo, no se puede evitar que los empresarios trasladen a los precios de venta el correspondiente aumento de costo, puesto que este aumento no puede ya ser absorbido por un mejor rendimiento de los procesos de producción. Así es cómo se formaría la espiral salarios-precios, en la cual el empuje inicial viene de los salarios, y no de los precios. Nuestro objeto es examinar estas afirmaciones, y analizar la relación entre los sindicatos y la inflación.

II

La opinión que acabamos de exponer suele ser rechazada completamente por la parte sindical. Esta, como prueba de su "inocencia", aduce en primer lugar que el aumento de los salarios ha sido mucho mayor en las profesiones donde la organización sindical es nula o embrionaria, que en las demás. En Suiza, por ejemplo, se ve que el mayor incremento de salarios, en comparación con el período de preguerra, ha sido a favor de los jóvenes; que le siguen en importancia el aumento de salario de las mujeres, y el de los obreros sin especialización; por fin, los obreros calificados han sido los que han recibido el menor aumento, si bien lógicamente es en este último grupo donde la influencia de los sindicatos habría tenido que hacerse sentir con más fuerza. Se pueden encontrar situaciones análogas comparando entre sí varias ramas de la producción con mayor o menor grado de organización sindical.

De estas consideraciones estadísticas se llega a deducir que los sindicatos están exentos de toda responsabilidad por el encarecimiento de la vida, y que, más aún, habría que agradecerles su acción moderadora. Se afirma que si, a pesar de esta acción, los precios han subido, la responsabilidad corresponde a otros factores, como ser los precios de las mercancías importadas, la acción del fisco, o la actitud de los empresarios; que por ejemplo, cuando éstos invierten o exportan en exceso, se ven naturalmente en la necesidad de reclutar muchos trabajadores; y que cuando las reservas de mano de obra están próximas a agotarse, los empresarios se arrebatan recíprocamente los obreros y tratan de ofrecer cada cual mejores condiciones en cuanto a salarios y prestaciones sociales. Se recalca que, obviamente, las organizaciones obreras no pueden ser tenidas por responsables de la competencia que se hacen los empresarios en el reclutamiento de la mano de obra, ni de las consecuencias de esta competencia, y que su acción frenadora, más bien que aceleradora, quedaría demostrada ya por el hecho de que los salarios establecidos en los contratos colectivos son, por lo general, algo inferiores a las remuneraciones efectivamente pagadas. Evidentemente los empresarios llevarían la total responsabilidad de esta diferencia.

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

A este respecto, se afirma que una actitud más moderada aún por parte de los sindicatos en sus exigencias con relación a salarios y a tiempo de trabajo, no podría tener la menor influencia sobre el verdadero desarrollo del mercado de trabajo, sino que llevaría solamente a aumentar la diferencia entre los salarios mínimos fijados por los convenios colectivos y los salarios efectivamente pagados a los trabajadores. Se agrega que, naturalmente, no se podría esperar de las asociaciones de trabajadores un esfuerzo en este sentido, pues en tal caso sus afiliados se convencerían pronto de que pueden muy bien defenderse solos. Se concluye que, en la búsqueda de los orígenes de la inflación, habría que examinar ante todo la política de precios de los empresarios. Por fin, se hace referencia también al papel de la política agraria, allí donde el gobierno ha asegurado que el aumento del costo de producción debido al encarecimiento de los factores, podía trasladarse al consumidor. Así se habría formado un "mecanismo inflacionario estructural" cuyos efectos sobre la evolución del costo de la vida son bien claros, pero que, desde luego, no tendría nada que ver con la acción de los sindicatos.

III

Si bien los argumentos de los sindicatos parecen muy convincentes a primera vista, algunos de ellos no resisten a un examen minucioso. Sobre la "prueba de inocencia" por medio de las estadísticas, hay que notar que el problema de la inflación lenta es completamente distinto del problema del encarecimiento de la vida en tiempo de guerra. Por este motivo, toda comparación entre los salarios actuales y los de ese período está fuera de lugar. Además es posible que la diferencia en el aumento de los salarios tenga una explicación en la circunstancia de que los salarios de los menores, de las mujeres y de los obreros no calificados, estaban extraordinariamente bajos en el período tomado como base, a consecuencia de la gran depresión económica, lo que demostraría justamente que los sindicatos habían logrado mantener los salarios a un nivel más alto en los sectores sindicalmente bien organizados. Si se admite esta explicación, se puede considerar que la rápida mejora de los sectores no organizados sería simplemente su equiparación con los demás sectores.

No queremos detenernos aquí en este aspecto de la cuestión, pues no pertenece a nuestro tema.

Queremos, en cambio, examinar de más cerca el argumento según el cual la diferencia existente entre el salario establecido por el convenio colectivo y el salario efectivo se debe únicamente a la competencia entre los empresarios, y no a la acción de los sindicatos. Se trata aquí, sin la menor duda, de una combinación entre la observación de los hechos y el análisis capcioso de sus causas. Por de pronto, los hechos no corresponden necesariamente a la situación descrita, en todas las ramas de la producción. Para convencernos, basta recordar el principio del arte militar según el cual, logrando una brecha en un punto estratégico, se puede provocar con facilidad el derumbe de todo el frente enemigo. Está claro que también los sindicatos se inspiran en este principio, y que tratan de progresar ante todo en las "posiciones-claves de la industria". Si logran imponer sus pretensiones en tales sectores, se verificará en éstos primeramente la equiparación de los salarios contractuales con los salarios efectivos; y la diferencia que existía entre estos salarios no podrá subsistir en los sectores-claves.

Pero una vez conseguida la ruptura del frente, las otras ramas de la producción, en un período de plena ocupación, se encuentran tarde o temprano en la necesidad de ofrecer mejoras similares, para no correr el peligro de perder su mano de obra ni de tropezar con dificultades para renovarla. No hace falta ninguna presión por parte de los sindicatos para que se produzca esta adaptación de los salarios. Esta surge más bien automáticamente, porque corresponde al interés de los empresarios. Si, en tales circunstancias, los contratos colectivos están todavía lejos de su fecha de vencimiento, es natural que los sueldos efectivos se eleven por encima de los sueldos mínimos convenidos.

Basta recordar estos hechos para comprender por qué la relación entre los sueldos de las varias ramas de la producción —y especialmente entre las ramas afines— es tan estable. También se ve enseguida que en el origen de este proceso puede encontrarse, a pesar de todo, la acción sindical. El pago

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

voluntario por los empresarios, de salarios superiores a los del convenio, no exime necesariamente a los sindicatos de toda responsabilidad. En efecto, es posible que esta diferencia sólo se presente, como un efecto secundario, en aquellos sectores de la producción que se ven obligados a seguir el paso de otros sectores en cuanto a nivel de salarios.

Es evidente que se encuentran también en esta situación la agricultura y todo el "sector terciario" de los servicios, de la administración, del comercio, de la banca y de los seguros, de los transportes y de los demás servicios públicos. Si, en período de coyuntura alta, los sueldos industriales rectores suben, o si las horas de trabajo se reducen en la industria, los demás sectores empresarios se encuentran en la necesidad de hacer concesiones de la misma importancia. En contraposición a la interpretación de los sindicatos, no se trata aquí necesariamente de concesiones voluntarias, si bien no han sido arrancadas por la presión de las organizaciones obreras. Se trata más bien de saber si se podrán ejecutar los pedidos pendientes en cartera, si se podrán respetar los plazos de entrega, y evitar así el pago de multas e indemnizaciones, y hasta puede estar en juego la misma existencia de la empresa. Por ejemplo, es evidente que el agricultor deberá ofrecer sueldos más elevados a los trabajadores que no formen parte de su familia, si quiere evitar que emigren hacia el sector de la construcción y de la industria. Y claro está que de esta manera se elevan inevitablemente los costos de producción, y que no siempre es posible compensar su aumento por la reducción de otros factores del costo o por un aumento de la productividad. Si, en tales condiciones, nos aferramos a la idea de que los precios deben cubrir los costos, y de que los ingresos deben estar en un mismo nivel en la agricultura y en la industria, entonces es inevitable un aumento constante de los precios agrarios, y por consiguiente también del costo de la vida, por lo menos mientras sea el consumidor quien pague el aumento de los costos o, en otras palabras, mientras el gobierno no intervenga por medio de subvenciones.

IV

Por supuesto no queremos afirmar que la política de los sindicatos consiste siempre y sistemáticamente en "abrir una

brecha en el lugar estratégico". Tal política sería de difícil realización, ante todo porque las tratativas para los convenios laborales no son de la competencia de la entidad sindical central (CGT), sino de cada sindicato nacional, y a menudo de secciones provinciales o locales. En estas condiciones, sería erróneo imaginar unos "Planes del Estado Mayor General" elaborados y dirigidos con todo lujo de detalles por una autoridad central.

Sin embargo, será apenas necesario modificar las conclusiones provisorias expuestas arriba. En efecto, basta que los sindicatos hayan tenido un éxito sensible en un sector importante, para que esta victoria se propague a todos los demás sectores. En una economía de pleno empleo, victorias de esta clase son siempre posibles especialmente en aquellos sectores donde las ganancias son grandes, o donde la productividad del trabajo aumenta rápidamente. Esta situación se verifica especialmente en la industria, y particularmente en los sectores industriales que experimentan una demanda creciente de sus productos o que, gracias a una mejor organización o adelantos técnicos, pueden aumentar su productividad más rápidamente que los demás.

Se pueden imaginar dos tipos opuestos de política de salarios, en el caso de ramas de producción con diferentes tasas de aumento de productividad. Estos tipos hipotéticos resultan particularmente interesantes porque constituyen casos extremos; la realidad suele situarse en algún punto intermedio. El primer tipo consiste en que, en los sectores de producción cuya tasa de aumento de productividad es superior al promedio, los sindicatos aprovechan totalmente la fuerza de su posición y reclaman para sus afiliados la mayor proporción posible de los frutos del progreso. Esta política de salarios cuya base es la productividad, consiste en exhibir el incremento de la productividad del trabajo registrado por las estadísticas de la rama respectiva, y pretender que se aumenten los salarios reales en la misma proporción. En otras palabras, atribuye al trabajo todo el incremento de la producción, como si a este incremento no hubiese contribuido también el empresario, con un aumento del capital invertido, o con prestaciones técnicas que mejoran los métodos

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

de producción. De la misma manera actúa una política de salarios basada en las ganancias, que, del mero hecho de que los beneficios de la empresa han aumentado, deduce el derecho a exigir un aumento de salarios, como si las mayores ganancias no pudiesen tener otras causas, como la valorización de las existencias, las rentas de monopolio, el mérito de haber introducido con éxito una innovación, las reservas formadas por retenciones sobre los dividendos, las ventajas de localización, las disposiciones de política económica, las ventajas coyunturales, las modificaciones en el gusto de los compradores, etc.

Esta absorción interna de los frutos del progreso —dentro de la empresa o dentro del sector de producción— puede consistir en un aumento de los sueldos o en una disminución de las horas de trabajo. En ambos casos, constituye un aumento en el costo del trabajo, con la consecuencia evidente de que los empresarios así "exprimidos" no estarán en condiciones de reducir el precio de venta de sus productos, a pesar de haber conseguido un aumento de productividad; y la venta de estos productos aumentará menos que si se hubiesen abaratado. Así, el mecanismo de producción no se ampliará tanto como hubiese podido hacerlo; las inversiones necesarias para esta ampliación serán frenadas, porque habrán menguado las ganancias del empresario. En consecuencia, se podrá dar trabajo a menos obreros. Si bien los trabajadores del sector interesado se asegurarán en esta forma salarios extraordinariamente elevados, la inmigración de mano de obra procedente de otros sectores menos productivos no dejará de ser relativamente reducida, porque la capacidad de absorción habrá mermado a raíz de la egoísta política de sector llevada a cabo por sus obreros y sus sindicatos. Esto significa que los trabajadores de los sectores menos favorecidos del mercado del trabajo, deseosos de pasar al sector privilegiado, estarán condenados a seguir percibiendo ingresos reales inferiores. La productividad media del conjunto de la economía no subirá con la misma rapidez que hubiese demostrado, de no haberse puesto trabas a la reestructuración de los salarios. Estamos en presencia de una especie de política de cartel y de cierre del mercado, realizada por la absorción total, dentro del sector, de los frutos del aumento de la productividad, o de los frutos de las condiciones más favorables de ganancias.

El caso absolutamente opuesto, es aquél donde los sindicatos son o débiles o altruistas, al punto de no aprovechar totalmente las posibilidades de aumento de los salarios. En tales condiciones, la posición económica de los empresarios es más favorable. Supongamos además, que la competencia entre empresarios sea relativamente intensa, de manera que éstos no puedan utilizar los mayores márgenes exclusivamente para acumular ingentes beneficios. Por el contrario, se ven obligados a bajar los precios de venta; en otras palabras, los frutos se transmiten, por lo menos en parte, a los consumidores. Estos reaccionarán frente a tal situación comprando mayor cantidad de los productos abarataados. La expansión de la demanda inducirá a los productores a aumentar su capacidad de producción, y ésto en mayor proporción que si los precios no se hubiesen modificado. Los empresarios dispondrán de los medios necesarios para esta extensión, porque sus beneficios serán más elevados que antes.

El interés que presenta el análisis de esta alternativa, es que el incremento rápido de la capacidad de producción crea una demanda importante de mano de obra suplementaria. Estos trabajadores vendrán principalmente de los sectores cuyas ventas están en merma o estancamiento, o cuyos esfuerzos para aumentar la productividad han tenido menos éxito. Estos sectores de la producción están más desfavorecidos aún, por no encontrarse en condiciones de ofrecer a sus trabajadores salarios tan elevados. Tal situación hace que los obreros de estos ramos --especialmente los jóvenes, siempre más dispuestos a cambiar de trabajo-- deseen pasar a los sectores que ofrecen niveles de salarios más altos. A diferencia del otro caso extremo, pueden hacerlo ahora, gracias al aumento rápido de la capacidad de producción de los sectores expansivos y del incremento consiguiente de la demanda de mano de obra. Pero este desplazamiento de mano de obra lleva también a un aumento de los salarios en los "sectores de emigración". En conjunto, se nota un "efecto de estructura" sobre la productividad media de toda la economía, efecto que favorece mucho más el rendimiento de la producción que en el primer caso expuesto. Porque ahora, los trabajadores que han emigrado hacia el sector más favo-

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

recido están en condiciones de contribuir más eficazmente que antes a la formación del producto social, ya que participan de una mayor productividad en sus nuevos lugares de trabajo. Al mismo tiempo, las diferencias de salarios entre los dos sectores considerados no serán tan marcadas como en el primer caso límite: en los sectores-claves, los salarios no han sido llevados tan alto por la acción sindical; en los otros se mejoran automáticamente por la creación de una relativa escasez de mano de obra.

Así se completa el cuadro; se destaca que las consecuencias del segundo caso examinado pueden considerarse altamente beneficiosas ante todo para los consumidores, pero también para los empresarios de los sectores más propicios a las innovaciones y, lo que también es importante, para la clase trabajadora en conjunto. Hemos mostrado que, en la inflación lenta, el fenómeno más deseable desde el punto de vista de la economía nacional es la baja de los precios, que representa una de las reacciones más útiles contra las tendencias al alza que acosan de todas partes. Si, por lo menos para los artículos que se fabrican en gran escala, fuese posible ceder, como antes, el beneficio de los progresos técnicos a los consumidores, tal vez se podría detener el alza del costo de la vida, quitando toda justificación a los pedidos de ajuste de salarios, cuya única razón aducida es un encarecimiento ya efectivo de la vida. Tenemos que preguntarnos por qué, en la realidad actual, son tan raros los casos de abaratamiento de los productos industriales, es decir, por qué la realidad se acerca tanto al primero de nuestros casos hipotéticos extremos, y tan poco al segundo.

V

Nuestras reflexiones sobre el problema de la inflación lenta han demostrado que puede presentarse un conjunto de circunstancias tal que, aún en las ramas que registran el mayor aumento de productividad, los costos del trabajo no se llevan hasta el tope de sus posibilidades, y los empresarios, amparados de esta manera, pueden bajar los precios de venta. ¿Pero en qué condiciones pueden reunirse estas circunstancias?

Las condiciones son: 1) que los sindicatos interesados renuncien a practicar una política salarial basada en la productividad o en los beneficios, política que desvía totalmente a favor de sus propios afiliados las mejoras conseguidas. 2) que los empresarios estén también dispuestos a ceder a los consumidores, por lo menos en parte, los frutos del progreso. Examinemos primero la influencia de los sindicatos, especialmente de aquellos que ocupan las posiciones-claves en la estructura global de los salarios, porque sus actitudes irradian efectos secundarios sobre los demás sectores del mercado del trabajo.

1. — Moderación voluntaria por parte de los sindicatos principales

Se puede defender la opinión según la cual estos sindicatos deberían dar prueba de un mayor sentido de sus responsabilidades, y tener más en cuenta los intereses superiores de la economía nacional. En otras palabras, debería ser posible hacer un llamado al espíritu de solidaridad de los dirigentes sindicales, y obtener así que adopten por su propia voluntad una actitud más moderada. Por bien intencionada que sea esta idea, no hay que hacerse ilusiones sobre sus probabilidades de realización. Bastará, para convencernos, recordar que los contratos colectivos de trabajo no se negocian para el conjunto de los trabajadores de una nación, sino separadamente en cada rama de la producción. Y para cada sindicato que participa en las negociaciones, tener en consideración el interés general equivaldría a una renuncia: sería abstenerse de sacar todo el provecho posible de la situación.

Por supuesto, se puede argüir que los miembros de los sindicatos interesados también serían favorecidos por una rebaja general de los precios. Este argumento es irrefutable. Pero lo que ganarían con esta revaluación del salario real es muy inferior a lo que pueden obtener por un aumento de sus salarios nominales o una reducción de sus horas de trabajo. Esto deriva directamente del hecho de que, si los beneficios del progreso no se absorben totalmente dentro del sector, se comparten con todos los consumidores en general, y con los demás trabajadores

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

en particular. Pero es difícil esperar una demostración de altruísmo de parte de una organización cuyo fin es precisamente conquistar, para sus afiliados, la mejor situación material posible. Los sindicatos son, por su misma naturaleza, fuerzas organizadas para hacer valer sus exigencias. Sería ilusorio creer, por ejemplo, que en los mercados de trabajo actuales, todo iría perfectamente si se dejasen actuar libremente las leyes del mercado. En los hechos, es inevitable que las influencias sociales, económicas y a veces hasta políticas intervengan en la negociación de los convenios de trabajo. No se trata de una competición sino de una lucha que se decide sólo por la fuerza. Sería una falta de realismo esperar de aquéllos que poseen una posición de monopolio, que no exijan salarios de monopolio, y que renuncien por su propia voluntad a hacer uso de toda su fuerza estratégica en el mercado.

A estas consideraciones debe agregarse que, en cierto sentido, los sindicatos constituyen también organizaciones políticas, en las cuales hay siempre un ala derecha y un ala izquierda, los extremistas y los moderados. Se sabe que, en política, "on est toujours le réactionnaire de quelqu'un". Los dirigentes sindicales que participan en las negociaciones no pueden olvidar este refrán, porque corren el riesgo de parecer pusilánimes, y de ser llamados "lacayos de los capitalistas" por sus propios compañeros de sindicato, si se avienen a hacer concesiones más allá de lo que los simples afiliados están dispuestos a "tragar". Es natural que estos afiliados, y principalmente aquellos que están más compenetrados de la lucha de clases, antepongan el interés gremial al interés general: Cualquier desviación de la política salarial basada en la productividad o en los beneficios, cualquier concesión a los empresarios, será considerada por ellos una traición a la clase obrera, y tendrá por consecuencia un cambio de autoridades en las próximas elecciones sindicales. Consecuencias similares tiene la rivalidad entre organizaciones sindicales de tendencias diferentes, que se esfuerzan todas por aumentar el número de afiliados, y que usan como propaganda las ventajas que han conseguido y la tenacidad con la cual han defendido los intereses de sus "mandantes".

ESTUDIOS ECONOMICOS

En estas circunstancias, aún si los dirigentes de algún sindicato están dispuestos a reconocer que un aumento general de los precios sería inevitable en caso de incrementarse los salarios en una proporción superior al incremento de la productividad, no se puede negar que los afiliados de este sindicato se aprovecharán si obtienen tal incremento de sueldos. Sin duda una parte del incremento de sus salarios será absorbida por el alza general subsiguiente de los precios, pero el resto constituye para ellos un aumento real neto. Y este aumento es tanto mayor cuanto menos estos afiliados compran los productos encarecidos de su propio sector. Puede darse el caso de dirigentes sindicales perspicaces que reconozcan que desde el punto de vista del conjunto de la economía nacional sería mejor que los frutos del progreso en los sectores de mayor productividad marginal no fuesen absorbidos exclusivamente dentro del sector. Pero al mismo tiempo, dirán que no pueden modificar su manera de actuar. Hay que tratar con comprensión esta falta de libertad de acción.

Es de notar que los sindicatos tienen mucho menos interés en una rebaja de los precios que en un aumento de los salarios nominales de sus afiliados. Las rebajas de precios dependen de los empresarios; éstos pueden hacerlas o no hacerlas; y no hay garantía, para los obreros, de que las harán. Las ventajas de una rebaja de precios se reparten entre una gran cantidad de beneficiados. Basta considerar el caso de las industrias que trabajan para la exportación o de aquellas que producen bienes de capital, para reconocer que los trabajadores de estos ramos no aprovechan las rebajas en el precio de venta, sino en una proporción infinitesimal, y por vías muy indirectas. En cambio, un aumento de los sueldos puede ser presentado a los afiliados como un éxito indudable y les produce la consiguiente impresión. Sumemos los argumentos en contra de la política de rebaja de los precios con los argumentos en pro de la lucha en el frente de los salarios, y comprenderemos que, por su misma estructura, la política sindical tiene cierta "vocación inflacionista".

Con las consideraciones que acabamos de exponer, va tomando cuerpo la impresión de que sería ilusorio esperar mucho de una adjuración dirigida a los sindicatos. Sería sobreestimar

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

el altruismo de estas organizaciones, desconocer su fin y su estructura, el esperar que modifiquen su actitud por la mera virtud de un llamamiento al sentido del deber para con todo el pueblo. Está claro que, en opinión de los dirigentes sindicales, la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda no tiene una importancia tan grande, que valga la pena sacrificarle muchas otras cosas. Porque los sindicatos de las ramas más avanzadas de la industria no se inquietan mucho por la inflación lenta; saben que ésta no amenaza sus salarios reales.

Considerando las escasas probabilidades de éxito de la solución que hemos propuesto, nos vemos obligados a salir en busca de otros remedios. Más aún: se puede sostener que trasciende la debilidad de la política económica en conjunto, cuando, para poder alcanzar un objetivo social —en este caso la firmeza del valor de la moneda— es necesario pedir a ciertos grupos que actúen en contra de sus propios intereses. Se puede afirmar que el primer objetivo de la política económica es impedir toda inflación; que la tarea esencial es la creación de condiciones tales, que tanto los sujetos económicos tomados individualmente, como las organizaciones que los agrupan, sean inducidos a actuar en una forma que coincida con el interés general de la colectividad; y que cuando el sentido común y el respeto por el interés ajeno deben movilizarse en contra de los intereses propios, nos encontramos en presencia de un fracaso del sistema. Porque según la tesis armnicista de la libertad económica, el mismo mercado debería funcionar como rector de los intereses tanto individuales como colectivos.

Esta crítica contiene, desde luego, un núcleo de verdad. La evolución económica, aproximadamente desde 1815 hasta 1930, nos ha demostrado que pueden existir situaciones que garanticen cierta estabilidad del valor de la moneda a largo plazo, sin que sea necesario apelar a los distintos grupos para que renuncien voluntariamente a emplear toda su fuerza y para que prescindan de ciertas ventajas que están a su alcance. Estas condiciones son: 1) la ausencia del exceso de ocupación, y 2) la corrección de un desequilibrio de fuerzas, que se ha producido en el mercado de trabajo actual.

2. — Influencia del nivel de ocupación

Después de haber conocido de 1930 a 1940 una desocupación que fue la peor de las enfermedades económicas, el cuerpo social de los países industriales ha sido asediado en los años 1940 a 1960 por la calamidad contraria, la ocupación excesiva. Lo mismo que el período anterior llevó a la elaboración de una nueva teoría, la "Economía de la depresión" de Keynes, vendría ahora elaborar una "Economía del sobreempleo". Nos limitaremos aquí a esbozar los rasgos principales de esta nueva teoría, que se aparta de las concepciones habituales.

Se suele considerar que un aumento de los salarios, en un sector determinado de la economía, origina una baja del nivel de ocupación, que puede manifestarse por la supresión de horas suplementarias, la sustitución de trabajo por capital, la reducción de las horas de trabajo, o el despido de mano de obra. Pero este fenómeno no puede llegar a concretarse en el caso de una coyuntura alta muy pronunciada. Podemos asignar varias causas a esta excepción al caso general. Destaquemos ante todo que un sector de la producción, si se encuentra en tales condiciones, registra normalmente una constante expansión de la demanda, que a su vez proviene del aumento del ingreso nacional en el país y en el extranjero. Aún si en estas circunstancias los empresarios trasladan a los precios de venta el aumento del costo, no se puede asegurar que el volumen de ventas habrá de menguar notablemente y en forma duradera. Esta es una segunda anomalía, porque se suele admitir que un aumento de los precios provoca una contracción de la demanda.

Así volvemos a una cuestión que habíamos dejado sin aclarar. En nuestra exposición sobre el proceso de distribución de los frutos del progreso, hemos supuesto que, en uno de los casos extremos, los empresarios se veían obligados a rebajar los precios; hacíamos notar que, para que ésto acontezca, es necesario cierto grado de competencia. Pero se sabe que esta condición no se cumple en un período de ocupación excesiva. Por lo contrario, el mercado vendedor que impera en tal caso permite a los fabricantes mantener sus precios en un nivel tan alto que cubren no solamente los costos, sino también un margen considerable de autofinanciación o de beneficios. Frente al exceso de la de-

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

manda sobre la oferta, la presión competitiva no puede ejercer el papel que le asigna la economía de mercado, porque aún utilizando completamente la capacidad de las unidades de producción, incluso las empresas marginales pueden todavía trabajar con provecho, y a nadie le parece oportuno "estropear inútilmente el mercado" con una rebaja de precios. Y si a pesar de todo alguien lo hiciese, el único resultado que obtendría sería recargarse más aún de pedidos, y tener que alargar todavía más sus plazos de entrega.

Se comprende así que el sobreempleo es una situación en la cual los aumentos de salarios pueden realizarse, diríamos "impunemente" y en la cual el empresario no se ve obligado a compartir con el cliente los beneficios del progreso de la productividad. En otras palabras, es un conjunto de circunstancias extremadamente favorable a la absorción interna de estos beneficios, y que contribuye a fomentar la inflación lenta. Esta conclusión está confirmada por las consideraciones siguientes. Seamos realistas: admitamos que el aumento de los salarios no quedará limitado a un sector; que, simultáneamente o con un atraso más o menos considerable, un proceso análogo se presentará también en los demás sectores de la economía nacional, o, más aún, en la economía mundial. En tal caso ya no valen los razonamientos tradicionales que siempre se hacen "caeteris paribus". Por lo contrario, lo evidente es que las condiciones varían: los salarios globales y los ingresos nacionales aumentan, creando así condiciones favorables para que la producción del sector considerado encuentre fácilmente compradores, a pesar del aumento de precios. La verdad es que a veces los empresarios no se verían obligados siquiera a subir los precios, por estar en condiciones de hacer absorber por sus beneficios el aumento de los costos. Pero no dejan de aprovechar el aumento de los salarios como pretexto para aumentar también los precios de venta, y restablecer así el nivel anterior de sus ganancias. Tal proceso no requiere siquiera una organización monopolística ni un acuerdo entre los vendedores. Aún cuando la competencia entre ellos es absolutamente libre de regulaciones, los competidores no dejarán de seguir el ejemplo de los "líderes" en materia de precios, ya que, de no hacerlo, sólo lograrían, como lo hemos visto, alar-

gar sus plazos de entrega. Sería erróneo hablar aquí de abuso del poder de un "cartel", o de sombríos planes de explotación: es la situación de mercado vendedor la que da a la oferta esta posición dominante.

Lo mismo se puede decir de los obreros en el mercado del trabajo. La fuerza de la posición sindical en las negociaciones es, por supuesto, función del grado de ocupación del momento. Y si en el mercado de los productos hay un excedente de demanda, cuyos síntomas son plazos de entrega y "reservas de trabajo" superiores a la normal, es natural que la fuerza de la posición sindical llegue a su máximo. Porque si una huelga se presenta cuando se está utilizando la capacidad total de producción, las pérdidas serán particularmente sensibles para los empresarios. Por este motivo, éstos se muestran inclinados a hacer concesiones, y su espíritu de resistencia es muy débil; ellos pueden trasladar los aumentos de salarios a los precios de venta sin provocar reacción notable. No es de extrañar que en tales circunstancias, los dirigentes sindicales insistan en pedir para sus afiliados "una participación en la alta coyuntura", y que ella sea lo mayor posible; es decir que reclamen para sí solos los frutos del aumento de la productividad, o que, como máxima concesión, estén dispuestos a compartirlos con los empresarios solamente.

Se puede ir más lejos, y afirmar con cierta razón que en tal situación, el aumento de salarios se habría producido aún sin la intervención de los sindicatos, y casi en la misma proporción. Porque una de las características principales del sobreempleo es que en casi todos los oficios el número de puestos ofrecidos es superior al número de puestos pedidos: es decir que aquí también hay exceso de la demanda sobre la oferta. Pero mientras esta situación en el mercado de productos puede llevar a un alargamiento de los plazos de entrega, eventualmente sin aumento de precios, no se puede decir otro tanto del mercado del trabajo. Se puede llegar a aquel sobrepujamiento entre los empresarios, en cuanto a salarios y ventajas accesorias, al cual hemos aludido más arriba, y sin que este proceso haya necesariamente sido puesto en marcha por un aumento de salarios en un sector privilegiado. Son más bien los empresarios quienes, bajo

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

la presión de los pedidos en cartera y en consideración de las posibilidades de ganancias tan favorables, se esfuerzan por conseguir más obreros, aunque en realidad deberían darse cuenta de que la oferta total de trabajo no puede ampliarse mucho a breve plazo y que por consiguiente su manera individualista de actuar ha de perjudicar a sus colegas y competidores.

Aquí también tenemos un ejemplo en el cual el interés privado está en oposición con el interés colectivo. Examinando bien el caso, veremos que el aumento de ciertos salarios nominales no puede contribuir notablemente a aumentar el volumen total de trabajo ni la producción total. Lo que sí provoca, es un alza del nivel general de los salarios. En estas condiciones, si la cantidad global de bienes disponibles no aumenta como para satisfacer el incremento de la demanda consumidora, esta relativa escasez produce un alza de precios que se suma a la otra alza causada por el aumento del costo del trabajo. Víctima de este proceso es el valor de la moneda: nos encontramos precisamente en esta espiral de precios y salarios que es tan característica de la inflación lenta, propia de nuestra época.

Si bien sería un error echar a los sindicatos toda la culpa de este grave proceso, tampoco sería justo considerar la actitud patronal como su causa única, y hacer cargar a los empresarios con toda la responsabilidad de la desvalorización monetaria. En realidad, ambos grupos son en cierta medida "prisioneros del sistema" o víctimas de las circunstancias, especialmente víctimas de la ocupación excesiva. Cuando los empresarios aprovechan la oportunidad que se les presenta de obtener ganancias, cuando no dejan alargar demasiado los plazos de entrega, y cuando, con este fin, ofrecen salarios más elevados para conseguir para su propia empresa un mayor número de obreros, ¿quién se lo reprochará? Así la producción total de la economía aumenta muy poco, y el dinero en circulación se encuentra muy acrecentado; pero esta consideración es bastante ajena al empresario tomado individualmente: no se le puede exigir que tenga comprensión por las consecuencias de su actitud, como tampoco se puede pedir a los sindicatos, tomados aisladamente, que antepongan los intereses de la economía nacional a los suyos propios, cuando tales intereses están reñidos. Para el empresario

también, el sobreempleo engendra un dilema: Si un patrón ofrece salarios más elevados y quita así la mano de obra a los demás, éstos no pueden lamentarse y cruzarse de brazos, renunciando, por consideración al interés general, a usar las mismas armas; se ven forzados a entrar en la lid, salvo que intervenga un acuerdo entre empresarios para evitar el sobrepujamiento recíproco en la demanda de mano de obra.

Henos aquí de vuelta —por otro camino— a la conclusión de que algo no funciona bien cuando el interés privado se aparta tanto del interés general. La causa del mal es la ocupación excesiva, porque en el proceso económico normal no se presentan estas dificultades. Las paradojas y las anomalías de la "Economía de sobreempleo" desaparecen al cesar la ocupación excesiva; en su lugar vuelve la vigencia de las leyes económicas. Sin embargo, ni una empresa ni un sindicato puede ser tenido por responsable de un nivel excesivo del empleo. Siempre que su origen no se encuentre en factores exógenos situados fuera del radio de influencia del gobierno, mantener bajo control este fenómeno macro-económico es tarea de la política económica. Esto significa simplemente que el gobierno tiene que combatir el sobreempleo tanto como la desocupación, si bien se debe reconocer que estos dos males no son perjudiciales en igual grado.

3. — Desequilibrio estructural

Con la supresión de la ocupación excesiva se elimina sólo una de las causas de la inflación lenta. La experiencia demuestra, por ejemplo en los Estados Unidos, que el aumento de salarios se sigue produciendo aún durante los recesos, y que por lo tanto los precios, después de subir no vuelven nunca a sus niveles anteriores. Nos vemos así obligados a buscar otra explicación. Podríamos encontrarla en parte en la costumbre de absorber los frutos del progreso dentro de cada sector. Pero un análisis más profundo demuestra que con ésto no hemos dicho todo, y que para que surja esta presión de los costos (*cost push*), ha de existir un desequilibrio en el mercado del trabajo, desequilibrio que no solamente se revela en períodos de pleno empleo o de sobreempleo, sino también —aunque naturalmente en menor grado— en las otras fases del ciclo.

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

En casi todos los países, la opinión pública está actualmente convencida de que es deber del gobierno tomar medidas contra los monopolios individuales o colectivos de los empresarios, prohibirlos y deshacerlos, o impedir que abusen de su posición de fuerza. Esta opinión tiene su origen en la experiencia pasada, de empresas y "carteles" que dominaron el mercado y actuaron en forma perjudicial para el bienestar y la libertad de los ciudadanos.

Pero al mismo tiempo vemos que en casi todos los países que tienen una estructura económica de mercado, los sindicatos no están alcanzados por estas leyes contra los monopolios. Las limitaciones dispuestas por la política económica se aplican únicamente a los empresarios y a sus asociaciones. ¿Pero acaso únicamente éstos, y no los sindicatos, son capaces de actuar en contra del interés general? Bien se sabe que quien dispone de la fuerza casi siempre abusa de ella, si no encuentra oposición suficiente. Lo mismo se puede decir de los sindicatos, como lo demuestra el ejemplo de los Estados Unidos, donde muchas de estas organizaciones han caído al nivel de sociedades de chantaje y de extorsión.

Los sindicatos no han sido medidos con la misma vara que los demás monopolios individuales o colectivos, ante todo porque nuestros contemporáneos no han tomado plena conciencia de las circunstancias que vivimos, y fundamentan sus opiniones en concepciones heredadas del pasado. Los obreros y sus agrupaciones gozan todavía de cierto prejuicio favorable, que tiene su origen en una situación que ha existido en el siglo XIX: se cree que en la negociación del contrato de trabajo, el asalariado es siempre la parte más débil. Hoy también, muchas personas siguen considerando los sindicatos como organizaciones que luchan por su existencia, por el derecho a ser reconocidos y escuchados, por hacer valer su influencia. En realidad, hace mucho tiempo ya que los sindicatos están fortalecidos interior y exteriormente. Son ahora cuerpos que saben hacerse respetar, y son financieramente muy poderosos. Nadie pensaría seriamente en negarles el derecho a representar a los obreros y a negociar en su nombre. Por el contrario: su derecho a participar en las deliberaciones y en las decisiones en las cuestiones políticas y económicas ha llegado

a ser considerado como cosa natural, y se extiende a veces mucho más allá de los problemas del mercado del trabajo. El capitalismo se ha transformado en *laborismo*. Pero mientras la opinión pública reacciona todavía con "alergia" contra los defectos del capitalismo, no se da cuenta de que el orden actual tiene también sus desequilibrios, que una legislación contra los abusos de los monopolistas del mercado del trabajo, y contra las consecuencias económica y socialmente perjudiciales de estos abusos, es tan indispensable como la legislación contra los demás monopolios.

Se podría seguir por este camino, y pretender que los correctivos automáticos contra la fijación de "precios excesivos" por los empresarios, funcionan mucho mejor que en el caso de los sindicatos, excluyendo siempre la situación excepcional del sobreempleo. Recordemos estos principales correctivos: la posibilidad de aprovechar una fuerte posición en el mercado está limitada por la competencia creada por los adelantos técnicos, y por la competencia de los bienes de sustitución; las fuerzas monopólicas están tanto más expuestas a debilitarse por la aparición de nuevas empresas competidoras, cuanto mayores son sus beneficios; en general los mercados cerrados no lo son herméticamente; las medidas de boicot suelen carecer de eficacia, etc. En comparación con esta situación, la influencia de los sindicatos es más amplia y más completa. Así puede ocurrir que una empresa tenga que despedir a unos obreros a raíz de la desconsiderada política de salarios del sindicato. Pero la organización obrera puede llegar también a impedir que tal medida se tome contra sus afiliados, de modo que éstos resultan casi invulnerables, y de otra parte aprovechan los aumentos de salarios. Los despedidos, en cambio, no tienen ni siquiera la posibilidad de reconquistar un puesto en el circuito económico aceptando, de conformidad a la ley del mercado, un salario inferior a aquél de sus colegas. La disciplina sindical es tan fuerte en las cuestiones de convenios colectivos, que los empresarios no se atreverán a aceptar tales ofertas, por más atractivas que sean.

Existe también un desequilibrio en un sentido muy distinto: no entre los contrincantes de la lucha social, sino entre partidarios y adversarios de la inflación lenta. Ya hemos visto que

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION

los sindicatos tienen mucho más interés en un aumento de los salarios que en una rebaja de los precios. Agreguemos su actitud frente a la política económica y social. Sus esfuerzos estarán siempre orientados hacia el mantenimiento de la plena ocupación, y aún del sobreempleo, ya que son éstas las circunstancias que hacen su posición más inexpugnable. Los sindicatos sostendrán una política de ampliación del crédito, de expansión coyuntural, y de nacionalización del banco de emisión, una redistribución del ingreso nacional a favor de las clases populares (con su gran propensión al consumo), generosas jubilaciones, y otras medidas de seguridad social; pero no apoyarán nunca la limitación de los créditos, ni el aumento de los impuestos, medidas que serían necesarias para mantener la estabilidad de la moneda. Ciertos economistas atribuyen más importancia a esta influencia de los sindicatos sobre la política económica que a su papel en la negociación de los convenios de salarios.

Es notable que el interés de los empresarios concuerde aquí con el de los sindicatos, si bien pocos son los que lo reconocen abiertamente. El aumento de los precios es mucho más ventajoso para los patronos que su rebaja, aunque fuera solamente por los beneficios que les aporta la valorización de sus existencias. Y todo aumento del nivel general de los precios reduce la carga real de las deudas; en el momento de la devolución de los empréstitos, se dedicará a su pago una cantidad de mercancía menor que si el nivel de precios se hubiese mantenido firme desde el momento del préstamo. Evidentemente, los empresarios tienen el mayor interés en la plena ocupación, pues el nivel mínimo de sus costos unitarios corresponde a una utilización elevada de la capacidad de producción. Sin duda, resulta muy agradable exigir al comprador un precio que incluya "cierto margen de autofinanciación", y el empresario desea sobre todo evitar una competencia "demasiado intensiva" —léase ruinoso— que podría impedir toda autofinanciación, o, peor aún, consumir una parte de las reservas acumuladas, y quizás poner en peligro la misma existencia de la empresa.

Así hemos visto cómo las dos partes antagónicas del mercado del trabajo tienen un común interés en que exista un mercado vendedor, porque tal situación les asegura posiciones muy

fuertes. Estamos ante una coalición de intereses —por cierto inconsciente— frente a la cual los defensores de la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda se encuentran bastante impotentes. ¿Qué se puede hacer para suprimir este desequilibrio, de tan graves consecuencias?

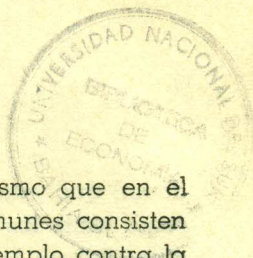
VI

Lo que llevamos expuesto hasta ahora demuestra claramente que el sobreempleo es una situación económicamente desfavorable; uno de sus inconvenientes más característicos es la espiral ascendente de los precios y salarios. Aquí está, sin lugar a dudas, el primer punto que se debe atacar en toda lucha contra la inflación lenta. Mientras se mantenga el exceso de la demanda sobre la oferta, en el mercado de los bienes y en el mercado del trabajo, tanto los sindicatos como los empresarios seguirán siendo "prisioneros del sistema", en el sentido de que no podrán ni querrán "nadar contra la corriente". Por consiguiente, hay que cambiar ante todo estas condiciones generales. No es nuestra intención examinar aquí los medios para este fin.

Pero recalcamos que sólo en el éxito de tal acción puede fundarse la esperanza de contener el lento encarecimiento de la vida. Está bien claro que no está dirigida especialmente contra los sindicatos. Los más directamente afectados por estas medidas serán más bien los empresarios, que necesitan créditos para trabajar. Estas medidas tienen por fin: obtener que los productores dejen de cargar sencillamente sobre los compradores todo aumento de los costos de producción; someter nuevamente las organizaciones obreras a la disciplina del mercado; y restringir su libertad de negociación en la política de salarios.

Con este paso habremos satisfecho una condición necesaria para contener la lenta desvalorización de la moneda, condición necesaria, pero que no será siempre suficiente sin embargo. Como segundo paso, podemos imaginar la puesta en vigencia de una legislación reguladora que castigue los abusos de poder de los sindicatos, de la misma manera que las leyes antitrust reprimen los abusos de los monopolios colectivos de los empresarios. En realidad, no debemos esperar demasiado de tal legislación para

LOS SINDICATOS Y LA INFLACION



la solución de nuestro problema. Porque, lo mismo que en el caso de los "carteles", las transgresiones más comunes consisten en atentados contra la libertad individual por ejemplo contra la libertad de no entrar en coaliciones; en cambio, es mucho más difícil reprimir los abusos en el terreno de la política de salarios. Dada esta situación, nos daremos por contentos si, dentro de un futuro previsible, se pueden formar en la opinión pública conceptos que hagan de contrapeso, con fuerza suficiente para posibilitar el examen crítico de todo proyecto de convenio colectivo de trabajo, y eventualmente para combatirlo por lo perjudicial de sus implicaciones económico-sociales, como sería por ejemplo un precio demasiado elevado para la leche. Los que negocian convenios de alcance social deben darse cuenta de que sus acuerdos no tienen más carácter privado que la fijación de precios por una empresa monopolista. Por el contrario, es necesario someterlos a discusión pública, cuando se trata de "salarios-claves" cuya fijación tendrá amplia repercusión sobre los demás convenios colectivos.

El estudio minucioso de los convenios colectivos y su confrontación con el interés general, son prácticas cuya introducción es tanto más urgente que, mientras no sean realidades, seguirá progresando la tercera causa de la inflación lenta: la absorción interna de los frutos del aumento de la productividad, en los sectores donde este incremento es superior al promedio. De hecho, tenemos allí una fuente inagotable de "inflación de costos" ya que los sectores con un más lento crecimiento de su productividad se ven en la obligación de aumentar sus salarios en una proporción superior al aumento simultáneo de la productividad de su propio sector. Para evitar la quiebra, estos sectores tendrán que recurrir a un aumento de sus precios de venta, proceso que ya podemos observar con toda claridad en la evolución de los precios de los productos agrícolas y de las tarifas de servicios.

Todo nuestro problema se torna especialmente difícil, diríamos casi insoluble, si consideramos que hace falta una desocupación sensible para que los sindicatos de las industrias-claves se avengan a cierta moderación en su política salarial, moderación indispensable para lograr la estabilización del nivel de los precios. Sin embargo, no son pocas las economías del mundo occi-

dental que parecen haber alcanzado este punto; y ahora se presenta para los gobernantes una alternativa dolorosa, hasta trágica: Por un lado existe la posibilidad de obtener un crecimiento bastante rápido del producto social y de la producción de bienes, pero presumiblemente a costa de una merma constante del valor de la moneda. Por el otro lado, esta atrofia paulatina del poder adquisitivo, con todas las injusticias distributivas que acarrea, podría tal vez contenerse, pero al precio de frenar el crecimiento económico. Inflación o estancamiento, tal es el dilema. Pero, bajo el imperio de la ideología del pleno empleo, ¿existe siquiera, desde el punto de vista político, la posibilidad de limitar la producción? Si un gobierno lo intentase, ¿caso las elecciones siguientes no se lo harían pagar duramente?

Hemos analizado problemas que pertenecen a los más candentes de nuestra época. Si es verdad que no se puede defender el valor de la moneda sin que la sociedad esté dispuesta a sufrir la creación artificial de cierto grado de desocupación, entonces debemos considerar que nuestras instituciones y nuestras fuerzas sociales están enfermas, y necesitan una intervención. Cierta número de personas individualmente inocentes tienen ahora que sufrir, muy duramente, porque no se ha conseguido dominar el desequilibrio de las fuerzas en juego, ni el abuso que hacen de su poder ciertas organizaciones, ni la absorción interna de los frutos del progreso por los sectores privilegiados. Si la sociedad opta sin embargo por el camino de la inflación lenta o si se considera incapaz de contenerla, podemos decir que reconoce su fracaso, y que volvemos a los tiempos de los falsificadores de moneda, a la época en que los pequeños príncipes conocían como único recurso para cubrir sus necesidades financieras, la reducción de la ley de la moneda. Es, en otras palabras, la consagración del robo y de la estafa, si bien los verdaderos ladrones y estafadores circulan entre nosotros con la cabeza alta, y no pueden ser denunciados sino por un complicado análisis económico.

Universidad de San Gall.

E. Küng

(Manuscrito en alemán. Versión española de Pablo J. Gallez)