

Problemas centrales de la Economía

FONDO DOCUMENTAL

Mercados injustos

Un mercado permanentemente desequilibrado es un mercado injusto. Cuando domina persistentemente la demanda sobre la oferta, sin que el alza de precio y el retraimiento de los compradores corrijan el desequilibrio, el vendedor puede abusar del comprador y generalmente abusa; el precio es lesivo. Igual sucede, aunque a la inversa, cuando se produce un estado general de superproducción; entonces el mercado es injusto para el vendedor y especialmente para el productor, que no obtiene precio remunerador.

Ante situaciones de desequilibrio persistente ¿conviene que los precios se eleven, es preferible que bajen o se ha de seguir una política oportunista? Entre los economistas existen todas las opiniones. ¿De quién la razón?

Con arreglo a la ley clásica del mercado, según la cual el bajo precio estimula la demanda, parece que, en caso de superproducción, lo que conviene es bajar el precio. Sin embargo, esto que es verdad tratándose de una mercancía particular, no es evidente tratándose del conjunto de ellas.

Al establecer la teoría de los precios se supone implícitamente que el precio de cada artículo es independiente del de los demás, lo cual no es cierto. Si se gasta más en pan, se podrá gastar menos en carne u otros alimentos, o si se gasta más en comer, tendrá que gastarse menos en vestir, porque en general los consumidores tienen que atenerse a ingresos poco elásticos. Igualmente, si los consumidores en su conjunto quieren ahorrar más, tendrán que hacer menos dispendios. Ahorrar y gastar son incompatibles, a menos que por el hecho del gasto o del ahorro los ingresos se incrementen.

Pero hay más. No sólo lo que pueden gastar y ahorrar los sujetos económicos depende de lo que ingresen, sino que lo que ingresen depende de lo que gasten en conjunto. Veamos por qué. Los empresarios de la producción no pueden producir a la larga más de lo que venden, pues entonces no sólo ingresan por sus ventas menos de lo que gastan en producir, teniendo que suplir el excedente por el crédito, sino que se ven obligados a acumular existencias que obstruyen sus almacenes y les imponen gastos supletorios. Salvo temporales fluctuaciones impuestas por irregularidades pasajeras en la producción y venta, ambas tienen que

ajustarse entre sí y también el aprovisionamiento de materias primas con el ritmo de transformación y con la mano de obra empleada en ella.

Hay aquí una doble concatenación que acaso se perciba mejor considerando la cuestión en términos monetarios. La demanda del mercado se formula con dinero: el que tiene necesidades y no tiene dinero no puede demandar nada, a no ser airadamente. ¿Y cuál es el dinero con que puede hacer la demanda? Normalmente, el que recibe como retribución por su colaboración directa o indirecta en la producción, lo cual quiere decir que la demanda total está limitada por el valor de aquélla. Obvio es que el dinero recibido por los vendedores es el mismo que entregan los compradores y, si éstos reciben menos porque los precios bajan, tanto menos será lo que puedan pagar a sus colaboradores al reponer los productos a que han dado salida. Y tanto menos también la demanda que estos podrán hacer cuando inviertan el dinero recibido.

Por eso este vaivén del dinero, unas veces de los patronos a sus colaboradores y, seguidamente, desde éstos como consumidores a las empresas productivas y expendedores, para repetir el camino inverso, se llama el *circuito monetario*.

Cuando se trata de una mercancía singular, la baja de precios aumenta la demanda, porque el dinero dedicado a comprar esa mercancía no es más que una pequeña parte de aquel de que disponen los compradores, y, aunque el que empleen más o menos en la compra de un artículo condiciona el disponible para los demás, el efecto se diluye en la enorme masa de todas las mercancías.

La única mercancía singular en que no ocurre eso es el trabajo: el ingrediente general con que todas las mercancías se hacen, el recurso de que la generalidad de los hombres viven y con cuya remuneración demandan los productos. Pagar menos por esa mercancía es mermar la capacidad de demanda del mercado.

Dos cosas suceden cuando, por causa de la menor demanda del mercado, la producción global disminuye: algunos trabajadores quedan sin trabajo y no pueden demandar, y su competencia en el mercado por encontrar ocupación hace bajar los salarios. Ambas cosas aminoran la capacidad de demanda, causando así más paro y más dura com-

petencia. He aquí el ciclo infernal de la depresión.

Por eso, la baja de precios no corrige ni la superproducción ni el paro. Marx se equivocó completamente al atribuir la miseria del trabajador a la explotación de los capitalistas, porque la baja en la producción no redundaba en beneficio de nadie. Cada obrero parado representa una fuerza productiva que se pierde en vano. Al paro del trabajador corresponde la superproducción de las fábricas; son dos facetas del mismo fenómeno. No se ocupan más brazos en producir, porque las cosas que se podrían hacer están de sobra sin salida.

Prueba de que paro y superproducción son dos hechos de la misma naturaleza, es que patronos y obreros emplean el mismo procedimiento para combatirlos: la sindicación, es decir, el monopolio del mercado. La sindicación de las empresas en kartels, trusts, pools, etc., trata de resolver el problema de la superproducción y de la caída de los precios, poniendo en una o pocas manos, por convenios adecuados, el fijar la producción, el abasto y los precios. Las sindicatos obreras abordan el del exceso de brazos y la depreciación de la mano de obra por los contratos colectivos, la huelga y la lucha contra los no sindicados.

Y es curioso observar que esta sociedad capitalista a la que Marx imputaba una manifiesta parcialidad en favor de los patronos, nunca ha reconocido el pleno derecho de éstos a sindicarse, y sus confabulaciones han sido muy a menudo tenazmente perseguidas, en tanto que la sindicación obrera, al principio perseguida igualmente, ha sido reconocida como legítima, junto con el derecho a la huelga. Y si últimamente la sindicación empresarial se ha visto parcialmente tolerada, ha sido porque el Estado cree haber encontrado en ella un instrumento de regulación de la producción y, en parte, a causa de la influencia socialista que mira, en la fusión de las empresas, el cumplimiento de la profecía de Marx de la concentración productiva, que ha de conducir finalmente a la socialización de los medios de producción. ¡Sorprendente paradoja!

Todo esto indica que se gira en un círculo vicioso y que el problema no se resolverá por este tratamiento sintomático.

Si suponemos por un instante que fueran «kartelizadas» todas las ramas de la producción, ésta acabaría por asfixiarse, pues la compresión de la producción para ajustarla a la demanda disminuída, merma todavía más ésta y deja sin ocupación y sin ingresos a más trabajadores, lo cual disminuye la demanda y obliga a un nuevo ajuste represivo, y así sin término ni fin. El mismo resultado tendría esa otra pretendida ventaja de la «kartelización»:

la reducción de costes y la racionalización. De cualquier modo que se haga, supone una aminorción de la renta global, es decir, del poder de demanda del total de consumidores y ha de redundar en disminución de demanda, por lo tanto, en agravación del problema que se trata de resolver.

Algo parecido sucede, aunque con signo contrario, con la táctica obrera de elevación de salarios. El salario no es otra cosa que lo que el trabajador produce evaluado en dinero, pero no es la mayor o menor evaluación en dinero lo que importa, sino la cantidad real de bienestar material que merced a dicho salario puede alcanzar. De poco servirá que eleve mediante su acción sindical (o mediante la estatal si, con el fin de evitar las huelgas y las formas airadas de lucha social, se suple aquélla con ésta) el número de unidades monetarias en que se cifra el salario. De no haberse elevado simultáneamente la productividad media del obrero, y en lo que no se haya elevado, el resultado es hacer subir el nivel de precios o, en lo que no se consiga ese resultado, causar el paro de más trabajadores. Lo que se consigue es la inflación y la desocupación.

Ninguno de ambos sistemas logra salir a un cabo. Dan golpes en la herradura y no en el clavo.

GERMAN BERNACER