

EL DERECHO A QUE EL MERCADO DETERMINE LOS SALARIOS

JORGE CORRALES QUESADA*

Me ha llamado la atención que personas bien intencionadas suelen promover políticas destinadas a corregir lo que ellos juzgan que está mal o que es inconveniente en una sociedad específica, creyendo, con simplona actitud, que, con sólo esperar ese resultado deseable, la medida que sugieren lo logrará, sin tomar en cuenta que ni el conocimiento ni los resultados parecen llevar hacia esa conclusión.

Los economistas solemos hablar de consecuencias no previstas a resultados de la acción humana diferentes de los que se esperaban por quienes decidieron las políticas. Algo así como que, con sólo señalar que la medida es para bien, es suficiente para justificar su puesta en práctica, independientemente de los resultados que muchas veces no eran los esperados o deseados.

En general, uno observa que una política de fijación de precios tenderá hacia resultados que sus proponentes no tomaron en consideración o bien que, a sabiendas de ellos, son impulsados por políticos que buscan obtener un mayor poder, al menos en el corto plazo. Al presentarse luego esos resultados no deseables, suelen acudir a responsabilizar de ellos a factores totalmente ajenos, pero que suelen ser creíbles, al menos por parte de un vulgo usualmente desconocedor de las relaciones de causa-efecto, todo con la esperanza de así conservar el poder político.

Un caso específico de ese tipo de consecuencias no previstas es el resultado de la prédica que, en distintas formas, diferentes actores sociales hacen pidiendo que haya un salario mínimo aplicado a diversas actividades de la economía. La creencia de esos actores es que la fijación de un salario mínimo ya sea por ley o administrativamente por el Estado, define una situación que consideran “deseable”. Creen que, si una política de salarios mínimos logra que ese sea efectivamente el precio del trabajo en una actividad, se debe a que fue porque así lo definió la política estatal y no porque, en un momento dado, en el mercado se habría determinado tal salario como resultado de ofertas y demandas de mano de obra relevantes. Pero, no se imaginan que dicha política puede tener consecuencias no deseables previamente no consideradas.

Impedir que el mercado defina un salario específico simplemente imposibilita ejercitar el derecho que tienen, tanto el demandante como el oferente de mano de obra, de acordar libremente un precio que ambas partes consideran es el adecuado por, digamos, un día de trabajo en alguna actividad. Por supuesto que un oferente de trabajo deseará obtener el mayor salario posible, pero posiblemente se verá limitado en su aspiración si en el mercado hay otros oferentes potenciales, dispuestos a aceptar trabajar por un salario menor al deseado por el primero. A su vez, un demandante de mano de obra podrá desear

* Licenciado en Economía (Universidad de Nuevo León). Máster en Economía (University of Wisconsin y Harvard University). Expresidente del Banco Central de Costa Rica. Expresidente de la Asociación Nacional de Fomento Económico de Costa Rica (ANFE).

pagar lo menos posible por esa cantidad de trabajo, pero, para poder disponer de ella, tendrá que pagar al menos lo que el mercado le defina para poder lograrla. Esto es, si no paga lo que el trabajador podría obtener en una ocupación comparable, se quedará sin el trabajador, quien escogerá laborar en esa mejor ocupación alternativa.

Al intervenir quienes administran el Estado fijando un salario mínimo en un monto mayor que el que determinaría el mercado, da lugar a una serie de situaciones que confirmarán una serie de consecuencias no previstas resultantes de esa política. Algo similar sucedería si el Estado fijara un salario menor al de equilibrio en los mercados, pero en el mundo político parece ser mucho más relevante impulsar la fijación de un salario mínimo y no de un salario máximo. La idea que suele expresarse para justificar esa fijación de un salario mínimo es proteger al trabajador de la miseria salarial que pagaría el empleador. Por tal razón, me centraré en el análisis de las consecuencias de impedir el derecho de los participantes en el mercado laboral para definir conjuntamente sus salarios, según sean las condiciones de la demanda y oferta de trabajo en las diferentes actividades de una economía.

En las aulas universitarias se suele enfatizar el método de análisis estático para analizar las consecuencias de la fijación de un mínimo salarial y suele dar resultados muy similares al analizarse con una visión del mercado como un proceso y no como algo inmutable con el paso del tiempo, como se suele hacer con el análisis austriaco de los mercados. La siguiente cita nos permite tener una idea del tema:

42

La noción de un estado de equilibrio es algunas veces vislumbrada como el epítome de la eficiencia económica: la oferta iguala a la demanda y, por tanto, no existe ni excedente ni insuficiencia de bienes. No obstante, esto asume que los participantes en el mercado saben cuál es el precio de equilibrio y que moverse hacia él no lo cambiará. Pero, si el precio es ya conocido, ¿por qué el mercado no está ya en equilibrio? Más aún, el movimiento hacia el equilibrio es un proceso de aprendizaje y de expectativas cambiantes, lo cual cambiará propiamente al equilibrio. Para el economista austriaco, la eficiencia se define dentro del proceso de la acción, no como algo dado o un estado de cosas ya sabido. La eficiencia significa satisfacer los objetivos considerados como los más importantes para un individuo, en vez de la satisfacción de objetivos menos importantes.”

(Walker, 2002).

Lo interesante es que, con ambos marcos analíticos, los resultados de una política de salarios mínimos suelen ser inesperados, negativos y dan lugar a ganancias para algunos a costas de otros.

Para empezar, asumo que el salario mínimo establecido es significativamente superior al determinado libremente por el mercado, en un momento dado. Ante esto hay dos tendencias que darán lugar a aquellos resultados indeseables. Por una parte, desde el lado de la oferta de trabajo, puesto que es bien conocida la premisa de que, “los hombres trabajan solamente cuando valoran en más el rendimiento que la correspondiente actividad va a procurarles que el bienestar de la holganza” (Mises, 1986, p. 211). Un aumento en la tasa de salarios definida administrativamente aumenta el costo alternativo del ocio para el trabajador, quien ahora encuentra que el rendimiento de su trabajo ha aumentado en comparación con el salario previo inferior. Así, ante dicho mayor salario, aumenta la cantidad ofrecida de horas de trabajo en el mercado. Por supuesto, entre más elástica sea la oferta de mano de obra en el rango de salarios relevante, mayor será el

crecimiento de la cantidad ofrecida de mano de obra al nuevo salario superior. Por otra parte, también es bien conocida, al menos formalmente entre economistas, la premisa de que:

El salario que, al efecto, (cada empresario) ofrezca habrá, sin embargo, de ser lo suficientemente elevado para atraer al trabajador que le interese separándole del llamamiento de los demás empresarios que igualmente pretenden contratar sus servicios. El límite máximo del salario hallase prefijado por el precio a que el empresario supone podrá vender la supletoria cantidad de mercancías producida gracias al nuevo trabajador contratado.

(Mises, 1986, p. 867)

Dado lo anterior, al fijarse un salario mínimo, el empresario se da cuenta de que lo que él paga por el valor que agrega la última unidad de trabajo contratada (el salario), es superior al valor de la producción adicional que ese último trabajador genera. Ante ello, para lograr que lo que le cuesta al empresario la última unidad de trabajo contratada, iguale al valor de lo que ésta agrega, deberá disminuir la cantidad de trabajo que contrata. La explicación descansa en la llamada ley de rendimientos decrecientes, que dice que, si se aumenta en una unidad del insumo (en este caso, el trabajo) y se mantienen constantes a los otros factores productivos, llega un momento en que lo que se agrega a la producción será cada vez menor; esto es, con cada unidad de trabajo que se agrega a la producción, manteniendo las mismas cantidades de los otros factores productivos, en cierto momento la cantidad de producción adicional va declinando.

43

Entonces, la demanda de trabajo está definida por la demanda de la producción de la firma, la cual, a su vez, está determinada por la utilidad marginal que los consumidores derivan de esa producción.

Un salario mínimo, al encarecer la mano de obra, afecta el nivel de equilibrio previo en la contratación de mano de obra: que, en el margen, el último trabajador contratado agregue una producción a un cierto valor igual al salario que se le paga. Eso hace que el empresario contrate menos mano de obra pues, dada la ley de rendimientos decrecientes, al tener menos unidades de trabajo, su producto marginal aumenta. Así, restaurará la equivalencia entre el salario mayor pagado por ley y el valor marginal que agrega la última unidad contratada (según la ley de rendimientos decrecientes, conforme se agregan más unidades de trabajo dados los otros factores de producción, disminuye la producción adicional agregada; así, a la inversa, para restablecer el equilibrio, se contrata menos mano de obra, cuyo valor en el margen ahora sería mayor).

La relación anterior del equilibrio en la contratación, en donde el salario es igual al valor de la producción marginal producida, es clara en el caso de una producción, pero en el caso de bienes intermedios o de un mayor orden (por ejemplo, bienes de capital), como la producción suele tomar mucho tiempo antes de llegar al mercado, es necesario descontar ese valor agregado por la unidad marginal al valor presente (Block, 1994, p. 124).

El resultado del descenso en la cantidad demanda de mano de obra y del aumento en la cantidad ofrecida de trabajo, al salario mayor fijado por ley, da lugar a un exceso de mano de obra en el mercado, el cual quedará desempleado y se compone de dos elementos. Uno

de ellos, los trabajadores entrantes quienes, al nuevo mayor salario artificial, no encontrarán empleo (los frustrados) y, el otro, trabajadores que antes estaban empleados y ahora serán despedidos. En resumen, el salario mínimo superior al de mercado genera desempleo. El beneficiado es el trabajador que queda empleado al nuevo salario más alto y el costo, por el momento, sería para los trabajadores despedidos que antes tenían empleo y los frustrados que pretendieron obtener empleo, pero no lo obtuvieron al nuevo salario mayor.

Pero, hay otras consecuencias del impedimento del derecho de las personas a que el mercado determine los salarios ante la imposición legal de un salario mínimo por parte del Estado. Hay dos factores diferentes que dan lugar a resultados similares. Me refiero, por una parte, a que, ante el mayor salario, hay un número de entrantes que antes no existía para ese mercado y, por otra, a que se despedirán trabajadores ya empleados debido al costo mayor del salario. En ambos casos, los patronos pueden acceder a criterios diferentes del simple salario para escoger qué trabajadores se emplearán. Por ejemplo, se puede descartar a jóvenes entrantes por no tener experiencia, o a mujeres jóvenes ante la posibilidad de embarazo que altere su período de aprendizaje en la firma, o a miembros de grupos “minoritarios,” pues el empleador así puede ejercer sus sesgos discriminatorios en cuanto a diversas preferencias o a simplemente los menos calificados o bien se contratará gente que tenga alguna forma de influencia en la empresa, los recomendados o los provenientes de “buenos” hogares.

44

Asimismo, las empresas que pagan beneficios adicionales y referidos a los salarios, como vacaciones pagadas, entrenamiento dentro de la firma, cuidados médicos, guarderías infantiles, etcétera, podrán optar reducirlos de forma que se mantenga la equivalencia neta de los salarios antes y después de la fijación del mínimo.

En general, hay un incentivo para que, ante los mayores salarios mínimos, al afectarse la relación de precios relativos de otros factores de producción con respecto a la mano de obra, se tienda a usar menos de ésta y más de los primeros factores. Por ejemplo, se tenderá a utilizar una combinación mayor del capital/trabajo en la producción que, al ser alterada por los gobernantes, lo aleja de la relación óptima previa, elevando el costo de la nueva producción, afectando la rentabilidad de la firma o bien trasladando ese mayor costo a los consumidores.

Como lo hacen los economistas austriacos, el mercado es considerado como un proceso, en vez de una situación dada de precios y estados en donde hay un equilibrio estático, por uno en el cual la competencia descubre:

Cuáles bienes son escasos o qué cosas constituyen mercaderías y cuán escasas o valiosas son éstas... Únicamente los resultados provisorios que resultan del proceso de mercado en cada etapa indican a los individuos lo que debe descubrir respecto de lo que el mercado le ofrece en materia de ciertos bienes y servicios... Los precios dirigen su atención a aquello que vale la pena descubrir... de lo que el mercado ofrece en materia de ciertos bienes y servicios... El conocimiento... consiste más bien en una capacidad de descubrir circunstancias especiales, lo que sólo será efectivo si los poseedores de este conocimiento son informados por el mercado acerca de qué clase de bienes o servicios son requeridos y cuál es la urgencia de esta necesidad.

(Hayek, 1984, pp. 256-257)

Ese proceso se ve afectado cuando el Estado fija un precio -como es el caso de salarios mínimos- impidiendo que se tenga el conocimiento que define la escasez y el valor del servicio (particularmente en el caso de un servicio tan importante en la economía, como es el de la mano de obra). Los participantes en el mercado disponen de una información distorsionada del precio del trabajo, lo cual conduce a que tome decisiones diferentes de las que llevaría a cabo si rigieran los precios libremente determinados, y que reflejarían la escasez real del servicio. Altera la utilización coordinada entre los participantes en el mercado en la búsqueda del mejor uso posible de los recursos escasos. Un salario mínimo distinto del que sería el precio de equilibrio le daría al participante en el mercado una información acerca del precio fijado. El individuo no sabría cuál es la diferencia que hay entre un precio de mercado que se esperaría rigiera en el mercado y el precio que impuso el gobierno y actuar en conformidad con la información, para ajustarse al precio posible de equilibrio. No tiene forma de interpretar lo que sería el precio libremente determinado por las partes, que se ven impedidas a actuar como lo sería en un orden en donde el precio se forma como resultado de la actuación de individuos, que ajustan su conducta para lograr sus fines tanto como sea posible. No puede ajustar su conducta mediante la competencia ante lo que sería un precio de mercado que resultaría de la búsqueda de todos y cada uno de los individuos por satisfacer necesidades. No hay posibilidad de coordinar los planes individuales mediante el ajuste requerido de los precios, pues por definición es impedido por la fijación del mínimo salarial.

45

Pero, el problema con la información es mayor, porque la propia medida tomada por los políticos de fijar un salario mínimo se basa en una simple adivinanza, pues el político no tiene el conocimiento necesario para saber cuál es el precio de equilibrio en el mercado en un momento dado, e incluso si perdurará en el futuro. Es el eterno problema del intervencionismo, en donde se separa el poder y la responsabilidad de quienes toman las decisiones de política, a la vez que no sufren las consecuencias de esas decisiones: no arriesgan su dinero. Y ello tiene el costo usual que hemos expuesto en el caso específico de los salarios mínimos.

Finalmente, es importante hacer notar que, para los latinoamericanos, en donde gran parte de nuestras economías son subterráneas o informales debido al alto costo de la formalidad, un elemento de costo crucial en las empresas puede ser el salario mínimo, así como otros pluses asociados con la contratación de la mano de obra, que sin duda tiene el efecto de incentivar el desempleo en el sector formal y que se dirija más bien hacia el sector informal de la economía. Vale la pena tener presente la observación de Enrique Ghersi (1991), de que “no tenemos acceso a un mecanismo de contratos eficiente ni libre para combinar y aprovechar los recursos... tenemos una legalidad excesivamente cara en relación con los ingresos de la población,”¹(p.8) esto es, no tenemos en la economía formal libertad de contratar, por lo cual, ante un salario mínimo superior al de equilibrio, los desocupados se irán a contratar libremente en la economía informal.

¹ (Ver, Enrique Ghersi, El Costo de la Legalidad: Una Aproximación a la Falta de Legitimidad del Derecho,” en *Thémis: Revista de Derecho*, Lima, Perú, No. 19, 1991, p. 8).

Referencias bibliográficas

- Bellante, D. (1994). Labor economics. In P.J Boettke. (Ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics* (pp. 258-263). Northampton, MA.: Edward Elgar.
- Block, W. (1994). Marginal productivity. In P.J Boettke. (Ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics* (pp. 123-130). Northampton, MA.: Edward Elgar.
- Gherzi, E. (1991). El Costo de la Ilegalidad: Una Aproximación a la Falta de Legitimidad del Derecho. *Thémis: Revista de Derecho*, 19, 5-14.
- Hayek, F.A. (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, 35 (4), 519-530.
- _____. (1984). Competition as a Discovery Procedure. In C. Nishiyama & K. Leube. (Eds.), *The Essence of Hayek* (pp. 251-256). Stanford, CA.: Hoover Institution Press
- Mises, L. (1986). *La Acción Humana*. 4^{ta} ed. Madrid: Unión Editorial S. A.
- Walker, D. (2002). Austrian Economics. In D. Henderson. (Ed.), *The Concise Encyclopedia of Economics*. Indianapolis, IN.: Liberty Fund, Inc.

¿Cómo citar este artículo?

APA: Corrales, J. (2018). El derecho a que el mercado determine los salarios. *Estudios Libertarios*, 1, 41-46. Recuperado de http://www.notaslibertarias.com/wp-content/uploads/2018/09/Article-6_.pdf

Chicago: Corrales, Jorge. “El derecho a que el mercado determine los salarios”. *Estudios Libertarios* 1 (2018): 41-46. http://www.notaslibertarias.com/wp-content/uploads/2018/09/Article-6_.pdf.

Harvard Anglia: Corrales, J. (2018). El derecho a que el mercado determine los salarios. *Estudios Libertarios*, [en línea] 1, pp. 41-46. Disponible en: http://www.notaslibertarias.com/wp-content/uploads/2018/09/Article-6_.pdf.