

# NECESIDAD Y OBJETIVOS DE UNA CAMPAÑA DE PRODUCTIVIDAD

RAFAEL M.<sup>a</sup> GUITART Y DE GREGORIO,  
Ingeniero de Caminos,  
Instructor de Cursos Superiores de la C. N. P. I.

*El presente trabajo, en el que se aclaran ideas sobre la influencia que la Productividad puede tener en el nivel de vida en España, ha sido escrito por el autor para la Introducción del Curso Superior de Mejora de Métodos de Trabajo que se desarrolla con gran éxito en toda España por la Comisión Nacional de Productividad Industrial.*

Es un hecho reconocido por todos que el nivel de vida en España es, desgraciadamente, francamente bajo, y debe ser un objetivo primordial que todos nos impongamos la elevación de este nivel de vida, ya que no hay ninguna razón que nos impida alcanzar la situación lograda por otros países, incluso con menos recursos naturales, como Suiza.

Para fijar las ideas sobre nuestro nivel de vida y su relación con el de otros países, vamos a presentar dos estudios, que consideramos de sumo interés. Es el primero un estudio realizado por el Banco de Bilbao sobre la distribución de la Renta nacional de España en 1955; el segundo es un estudio comparativo del poder de compra del trabajo en distintos países, realizado hace un par de años por la Organización Económica de la O.N.U.

El estudio del Banco de Bilbao es una estimación que pretende únicamente aproximarse con los datos disponibles a la más probable distribución de nuestra Renta nacional. Se trata de los ingresos netos obtenidos en 1955 por los distintos grupos de población. Sumando a su importe los impuestos directos e indirectos, así como los *gravámenes* de las entidades locales y *seguridad social*, propiamente dicha, se llega a la cifra de 315.000 millones de pesetas de producto nacional bruto.

## Distribución de la Renta nacional.

Para el cálculo de la distribución se han tenido en cuenta los siguientes documentos: "Censo de la población en 1950", del Instituto Nacional de Estadística; la clasificación de los trabajadores de acuerdo con la *Revista Sindical de Estadística*; "la Renta nacional", del Consejo de Economía Nacional; "Informe preliminar sobre la Renta interior de España", de la Misión Económica Norteamericana; las estimaciones de Ros; las cifras de recaudación de los Seguros Sociales; los beneficios de las grandes Empresas y los salarios medios existentes en España, así como diversos factores de corrección. Los resultados han sido comprobados, en cuanto a su composición relativa, por el Servicio de Estudios del Banco de Bilbao, mediante un muestreo. No obstante, se insiste en la provisionalidad de los resultados obte-

nidos, que no son válidos para todos los efectos, sino como primeros datos de una indagación que una más amplia base de estudio permitirá corregir.

|  | Número de personas (a) en miles | Renta percibida millones de pesetas |
|--|---------------------------------|-------------------------------------|
| <i>Empresarios (b):</i>  |                                 |                                     |
| 1. Agricultura, pesca y ganadería.....                                 | 1 626,9                         | 44 820                              |
| 2. Comercio .....  | 351,2                           | 20 183                              |
| 3. Industria y Servicios .....   | 323,3                           | 40 612                              |
| 4. Total (1 + 2 + 3) .....   | 2 301,4                         | 105 615                             |
| <i>Asalariados y profesionales (sueldo, participación o comisión):</i> |                                 |                                     |
| 5. Fuerzas armadas .....   | 145,4                           | 5 932(c)                            |
| 6. Fuerza de protección .....  | 85,8                            | 1 850                               |
| 7. Funcionarios públicos .....   | 273,7                           | 9 021                               |
| 8. Banca, Bolsa y Seguros .....  | 91,4                            | 2 789                               |
| 9. Otros empleados y profesionales .....                               | 241,7                           | 14 441                              |
| 10. Servicios domésticos .....   | 597,0                           | 4 478                               |
| 11. Otros servicios .....  | 220,0                           | 3 993                               |
| 12. Comercio .....   | 364,6                           | 7 954                               |
| 13. Total (5 al 12) .....  | 2 019,6                         | 50 459                              |
| <i>Obreros:</i>  |                                 |                                     |
| 14. Calificados .....  | 1 936,8                         | 46 485                              |
| 15. No calificados .....   | 3 370,6                         | 38 028                              |
| <i>de éstos:</i>   |                                 |                                     |
| Agrícolas .....  | 2 000,0                         | 18 884                              |
| Industriales... ..   | 1 370,6                         | 19.144                              |
| 16. Independientes .....   | 144,6                           | 3 615                               |
| 17. Total (14 + 15 + 16) .....   | 5 452,0                         | 88 128                              |
| 18. Total (13 + 17) .....  | 7 471,6                         | 138 586                             |

(a) Las personas incluidas en cada grupo son las que se dedican a esa actividad de modo predominante. Por otro lado, las rentas se han clasificado por el carácter más acusado de sus perceptores, sin que, en muchos casos, sea posible comparar las cifras correspondientes a ambas columnas.

(b) En los grupos 1, 2 y 3 se incluyen numerosos pequeños empresarios con rentas apreciablemente bajas, lo cual hace descender notablemente las percepciones medias. Por otra parte, estas rentas no sólo suponen el beneficio empresarial, sino también la retribución personal del trabajo propio del empresario y de sus familiares.

(c) La cifra total de renta asignada al grupo contiene las remuneraciones de profesionales y tropa, aunque estos últimos no aparecen computados entre los perceptores de rentas del epígrafe 5.

|  | Número de personas (a) en miles | Renta percibida millones de pesetas |
|--|---------------------------------|-------------------------------------|
| <i>Trabajo familiar sin retribución:</i>                   |                                 |                                     |
| 19. Agricultura .....                                      | 1 116,6                         | —                                   |
| 20. Industria y Comercio .....                             | 117,7                           | —                                   |
| 21. Total (19 + 20) .....                                  | 1 234,3                         | —                                   |
| <i>Varios:</i>   |                                 |                                     |
| 22. No consta .....  | 139,4                           | 3 289                               |
| 23. Rentista .....   | 256,1                           | 20 000                              |
| 24. Pensionistas .....                                     | 378,0                           | 2 272                               |
| 25. Total (22 + 23 + 24) .....                             | 773,5                           | 25 561                              |
| Total de perceptores de rentas y de rentas recibidas ..... | 11 780,8                        | 269 762                             |
| Total población económicamente activa .....                | 11 146,8                        | 247 490                             |

Si consideramos los totales de renta percibida y número de personas económicamente activas, es decir, 247 490 millones de pesetas y 11 146 800 personas, obtenemos una renta anual por persona activa de 22 300 pesetas anuales. Admitiendo, lo cual no es rigurosamente cierto pero sí suficientemente aproximado como orientación, que cada individuo activo

sostiene una familia, resulta que la familia media en España vive con 22 300 pesetas anuales. No es necesario hacer comentarios sobre esta cifra, ya que es sobradamente expresiva de su insuficiencia, máxime si consideramos que es el promedio en cuya obtención entran también las rentas de los sectores mejor dotados económicamente del país: hemos copiado íntegro el cuadro anterior para permitir al lector la obtención de valores correspondientes a distintos sectores de nuestra población, invitándole a reflexionar sobre los mismos.

### Poder adquisitivo del trabajo.

El estudio comparativo del poder de compra del trabajo en distintos países se muestra en el cuadro que figura más adelante, obtenido valorando en horas de trabajo una serie de artículos básicos.

En la última línea se compara el poder de compra de una hora de trabajo en España con la de distintos países, mostrándonos que el obrero español (con los métodos y rendimientos actuales) debería trabajar 7,08 veces más tiempo que el obrero americano para lograr los mismos bienes de consumo.

*Según la organización económica de la O.N.U.*

|   | For       | Estados Unidos | Inglaterra | Francia     | Italia       | España       |
|---|-----------|----------------|------------|-------------|--------------|--------------|
| Salario medio .....                       | Hora      | 1,80 dól.      | 3/9        | 160,70 frs. | 177,50 liras | 4,73 ptas.   |
| Horas/semana .....                        | Semana    | 41,4           | 47,7       | 44,2        | 40           | 46           |
| Salario medio .....                       | »         | 74,52 dól.     | 8-18-10    | 7,103 frs.  | 7,100 liras  | 217,58 ptas. |
| Horas de trabajo necesarias para comprar: |           |                |            |             |              |              |
| Pan .....                                 | Kilogramo | 0,12           | 0,22       | 0,18        | 0,41         | 0,99         |
| » .....                                   | »         | 0,08           | 0,14       | 0,14        | 0,27         | 0,44         |
| Leche .....                               | Docena    | 0,24           | 0,04       | 2,00        | 2,28         | 4,05         |
| Huevos .....                              | Kilogramo | 0,05           | 0,06       | 0,08        | 0,16         | 0,22         |
| Patatas .....                             | »         | 1,05           | 1,46       | 4,40        | 6,45         | 7,36         |
| Buev .....                                | »         | 0,54           | 1,39       | 3,44        | 5,38         | 6,02         |
| Cerdo .....                               | »         | 1,02           | 1,38       | 4,30        | 5,38         | 5,04         |
| Cordero .....                             | »         | 0,08           | 0,20       | 0,46        | 1,27         | 2,19         |
| Azúcar .....                              | »         | 0,26           | 0,47       | 2,10        | 2,38         | 3,05         |
| Grasas comestibles .....                  | »         | 25,30          | 61,02      | 140,00      | 169,00       | 190,16       |
| Traje de hombre .....                     | Par       | 6,04           | 13,02      | 21,45       | 36,37        | 36,59        |
| Zapatos de hombre .....                   | »         | 0,01           | 0,02       | 0,05        | 0,08         | 0,08         |
| Periódicos .....                          | »         | 20             | 0,07       | 0,57        | 0,54         | 0,22         |
| Cigarrillos .....                         | »         | 36,51          | 83,46      | 181,45      | 232,49       | 258,52       |
| TOTAL .....                               | »         | 7,08           | 3,10       | 1,42        | 1,11         | 1,00         |
| Poder de compra .....                     | »         | »              | »          | »           | »            | »            |

## Medios para aumentar dicho poder adquisitivo.

Estos resultados no pueden admitirse para el futuro y es necesario arbitrar urgentemente soluciones para salir de esta situación. La solución propuesta por algunos de una escala fuertemente creciente en los impuestos o cualquier otra solución de intervencionismos estatal, sólo pueden admitirse como soluciones de emergencia, por otra parte poco recomendables, ya que frenan la expansión económica al reducir el estímulo. Hemos de buscar una solución verdaderamente eficaz, con carácter definitivo; esta solución no puede ser más que una: aumentar la renta nacional por un aumento real de la producción. Esto podremos lograrlo de varias formas, algunas de las cuales no consideramos admisibles:

1.ª Aumento del número de horas de trabajo:

- a) aumento de población activa;
- b) aumento del horario de trabajo.

2.ª Aumento de la eficacia del trabajo: "Productividad".

El aumento de población activa podríamos conseguirlo con el trabajo de menores o con el trabajo de mujeres casadas, ambas soluciones en contradicción con principios justos de nuestra legislación laboral y del robustecimiento del hogar y, por tanto, totalmente reprobable mientras podamos encontrar otra solución.

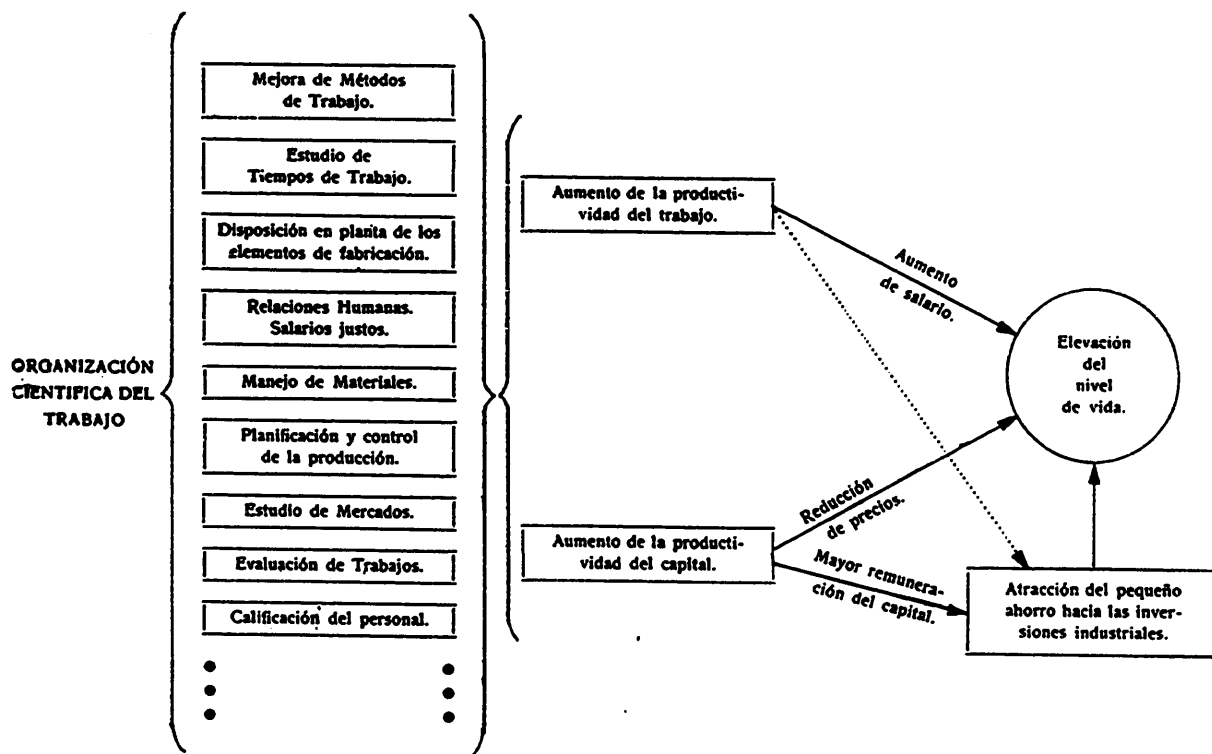
El aumento del horario de trabajo, que es una solución a la que por necesidad han tenido que recurrir muchos cabezas de familia, tampoco es solución

que nos agrade, y propugnamos como única verdaderamente eficaz y definitiva el aumento de la productividad, es decir, el aumento de producción por jornada de trabajo.

## El mejor medio: aumento de productividad.

En sentido general, la palabra "Productividad" se interpreta como el resultado de la influencia que sobre la producción de un determinado artículo tiene cada uno de los factores que en ella han intervenido. Se expresa como el cociente de dividir la producción por la cantidad de ese factor. Por tanto, puede hablarse de la productividad del capital, de las materias primas, del trabajo, etc. Modernamente, el Grupo de la Productividad de la Organización Europea de Cooperación Económica ha recomendado restringir el concepto de productividad, limitándolo a valorar la influencia del trabajo humano en la producción. Por consiguiente, es el cociente de dividir la producción por el trabajo humano empleado para lograrla, y en este sentido emplearemos la palabra "productividad" siempre que no indiquemos otra cosa.

No debemos perder nunca de vista que nuestro verdadero objetivo es la elevación del nivel de vida, no la elevación de la productividad en cualquiera de sus aspectos (trabajo, capital, etc.). La elevación de la productividad, objetivo inmediato, es para nosotros sólo un medio para alcanzar la deseada elevación del nivel de vida.



En el diagrama adjunto sintetizamos las ideas fundamentales a este respecto. En él aparece el objetivo verdadero, "elevación del nivel de vida", y los objetivos inmediatos, "aumento de la productividad del trabajo" y "aumento de la productividad del capital". Si conseguimos un aumento de la productividad del trabajo, es decir, el obrero en la unidad de tiempo produce más piezas, una justa política de salarios permitirá aumentar su retribución sin encarecer la producción, al revés de lo que ocurre cuando, por disposición legal, se aumentan los salarios, que inmediatamente (y a veces anticipadamente), aparece la repercusión en los precios, con lo cual el poder adquisitivo del salario no aumenta sino que, incluso, en muchos casos disminuye.

El aumento de la productividad del capital deberá traducirse en una mayor remuneración del capital, y, principalmente, en una reducción de precios. Si la misma fábrica, por una mejor organización, consigue elevar su producción, sus gastos financieros se repartirán sobre una mayor cantidad de artículos, reduciéndose, por consiguiente, el precio de coste de cada unidad.

Por tanto, si gracias al aumento de la productividad del trabajo conseguimos hacer llegar al obrero un salario superior sin envilecer la moneda, el aumento de la productividad del capital, al reducir los precios, logra aumentar el valor de la moneda, conjugándose ambos aumentos de productividad para lograr un doble efecto sobre la elevación del nivel de vida.

Indirectamente, el aumento de la remuneración del capital aumentará la atracción del pequeño ahorro hacia las inversiones industriales, con lo cual se retirará de la circulación el excedente de los salarios una vez cubiertas las necesidades: esta inversión per-

mitirá la creación de nuevas industrias, que absorberán la mano de obra que quedará desocupada al aumentar la productividad, eliminando el peligro del paro tecnológico.

### **Cómo aumentar la productividad.**

El aumento de la productividad se logra como consecuencia de la aplicación de una serie de técnicas, de las cuales señalamos en el diagrama las más importantes, cuyo conjunto constituye la Organización Científica del Trabajo. No hay que caer en el error de pensar que constituyen distintos caminos que nos conducen al aumento de la productividad; el empleo aislado de cualquiera de ellas nos llevaría al fracaso o a resultados tan limitados que no podrían considerarse como éxito. Es la aplicación juiciosa y simultánea de los principios de todas estas técnicas la que nos conducirá a resultados eficaces en progresión continua de expansión y de éxito.

Entre las muchas formas de aumentar la productividad está la Mejora de los Métodos de Trabajo. Esta mejora en ningún caso debe realizarse aisladamente, sino que, como decimos, debe completarse con una política de mejora de las relaciones humanas, salarios con incentivos, estudio de tiempos de producción, etc.; pero sin olvidar estos otros aspectos, dada la situación de nuestro nivel de producción, los mayores resultados en una primera etapa pueden conseguirse con una mejora de métodos de trabajo, siempre acompañada de una política social de relaciones humanas. Una vez logrados los primeros resultados, será el momento de abordar estudios más profundos sobre las restantes técnicas, que completarán la reorganización de la industria.