

## En torno a los salarios

El Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos francés ha hecho un interesante estudio comparativo de los costes de la mano de obra en los diversos sectores industriales de los países de Europa occidental en abril de 1959 que, en su conjunto, puede considerarse válido hasta la fecha de hoy. De él surgen algunas circunstancias interesantes; la industria metalúrgica y mecánica francesa tiene los salarios más bajos de tal sector dentro del Mercado Común Europeo, pese a que el salario medio francés para el sector manufacturero considerado en su conjunto esté a un nivel medio en el plano europeo. Los costes de la mano de obra en el sector tipográfico, sin embargo, son los más altos de todo el Mercado Común Europeo.

Los costes de la mano de obra británica, son por término medio más bajos que los alemanes, pero más elevados en el sector mecánico y eléctrico, en los tipográficos, de curtidos, textil y mobiliario. También se ha revelado que los seguros y otros aditamentos del salario propiamente dichos son más elevados en Europa que en Estados Unidos. El estudio francés confirma, por otra parte, que los salarios europeos son inferiores a los norteamericanos. La media de este último es de 2,68 por hora contra

1,08 de Suecia (que tiene la media europea más alta) y 0,57 de Holanda (la media más baja), en dólares.

La mayor carga de gastos de previsión sociales la tiene Italia, donde representa el 43 por 100 del salario total, contra el 34 por 100 de Francia, el 31 por 100 de Alemania occidental, el 24 por 100 de Bélgica, el 23 por 100 de Holanda, el 13 y el 12 por 100, respectivamente, en Suiza y Gran Bretaña, y el 17 por 100 en los Estados Unidos.

El estudio ha sacado a la luz que los gastos monetarios en salarios no expresan el coste efectivo de la mano de obra para los fines de la producción. El obrero norteamericano, por ejemplo, tiene el auxilio de un equipo mayor y mejor, lo que le permite un rendimiento de trabajo efectivo más alto que el de un obrero europeo. Además, diversos industriales norteamericanos han comprobado que el trabajador calificado europeo no es tan eficiente como el norteamericano, no porque su especialización o calificación sea inferior, sino porque está orientado hacia una concepción artesana, de mayor perfección del producto, en lugar de hacia una mayor cantidad de producción.

(De «Nueva Economía Nacional»)  
Núm. 1 198

## La verdad sobre el capitalista

El último que cobra es el capitalista, que es el que se halla al final de la línea. El capitalista es el único hombre que se atreve a comenzar un negocio sin ninguna garantía de recompensa. Es el que corre riesgos.

En vez de ser un ladrón, como la creen pueriles teorizantes, el capitalista es el que lleva generalmente el peso del mundo. En la práctica, todos le censuran y le limpian los bolsillos.

Un capitalista proyecta una gran obra. Arriesga dinero en ella. Paga a los obreros. Remunera el talento. Satisface, además, muy probablemente, lo que mandan las leyes. Paga a toda clase y condición de hombres. Arriesga los accidentes, las tormentas, las huelgas y los incendios. Retribuye a grandes masas de gente que se preocupa poco por la obra en sí. Y, finalmente, si algo queda, entonces cobra él mismo.

Si el promedio de los nombres, el promedio de los electores, comprendiera

esto, la útil labor del capitalista no se parecería tanto como se parece hoy a una carrera de obstáculos.

Es una equivocación pertinaz y perniciosa creer que los capitalistas obtienen grandes beneficios. Este error o engaño es propagado continuamente por los Sindicatos y por las Ligas y Sociedades anticomerciales. El resultado de ello es, por una parte, que el capitalista sea considerado como enemigo de la sociedad, y por otra, que muchas personas traten de ser capitalistas sin saber cómo han de hacerlo.

Irreflexivamente se suele decir que «el capital es tímido». Esto no es cierto. El capital es audaz. El capital es con frecuencia temerario. De lo que yo me quejo es de que el capital es sobrado temerario, de que no se protege lo suficiente a sí mismo.

(De «COMERCIO». Revista de la Cámara de Comercio de Madrid. N.º 121)