
OFICINA
INTERNACIONAL
DEL
TRABAJO

P R E A L C

EMPLEO Y SALARIOS

P R E A L C

Este trabajo ha sido extractado del libro Empleo y Salarios, y reproducido para uso exclusivo de los alumnos del Area de Capacitación del Curso Subregional sobre Empleo e Ingresos del PREALC, realizado en Ciudad de Panamá del 4 al 22 de julio de 1988.

INDICE

	Página
Capítulo III	
SALARIOS Y EMPLEO	
A. El caso de algunos países latinoamericanos	35
1. Crecimiento industrial con altibajas fuertes en salarios reales: El caso de Panamá en 1966-77	36
2. El ajuste a una economía abierta con menor inflación: Uruguay 1974-80	38
3. Cambios bruscos en los agregados macroeconómicos: El caso de Chile 1974-81	41
4. Conclusiones	46
B. Los argumentos teóricos principales	46
1. Argumento original y su derivación de política económica	46
2. Sobre la operación del argumento microeconómico	47
3. Empleo y demanda efectiva	49
4. Salarios y competitividad	51
Capítulo IV	
SALARIOS Y DISTRIBUCION DEL INGRESO	
A. Introducción	63
B. Salarios y distribución funcional del ingreso	64
1. Costos laborales unitarios	64
2. Salario real y distribución del ingreso en el sector informal	67
C. Salarios y distribución personal del ingreso	72
1. Diferenciales de salario	72
2. Salarios mínimos	74
Capítulo V	
SALARIOS Y PRECIOS	
A. Introducción	79
B. El crecimiento de los salarios nominales	82
1. Alzas inducidas	82
2. Alzas autónomas	84

C.	Costos no laborales de producción	86
1.	Insumos importados y costos financieros	86
2.	Los márgenes brutos de ganancia	89
D.	Efectos indirectos del incremento salarial	91
1.	El rango de acción de los efectos inflacionarios directos	91
2.	Precios e ingresos del sector informal	95
3.	El tipo de cambio	97

Se argumenta, con frecuencia, que rebajas de los salarios serían una forma de reducir el desempleo, suponiendo que existe una relación inversa entre nivel de salarios y generación de empleo. El cuadro 9 sugiere que la evidencia empírica disponible no apoya dicha interpretación. La misma, en cambio, sugiere que los salarios han tenido un efecto poco significativo sobre la tasa de desempleo de un conjunto de 12 países latinoamericanos, que concentran 80 por ciento de la fuerza laboral de la región en años recientes¹.

Puede argumentarse que la teoría se refiere a una vinculación entre salarios y empleo, en tanto el cuadro 9 vincula salarios con la tasa de desempleo, lo cual podría introducir dudas respecto de cuál es el comportamiento de la población económicamente activa.

A. EL CASO DE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS

En esta sección el análisis empírico anterior se particulariza intentando lograr un mayor detalle en la especificación de los efectos de los salarios sobre el mercado laboral. Para ello se utiliza la evolución del empleo en lugar de la del desempleo por las razones recién expuestas. Además, se centra el análisis en casos específicos de países y se recurre por tanto al análisis de series de tiempo. Por último, se hacen intentos de separar la evolución coyuntural de la economía y el empleo de su crecimiento secular.

Los ejemplos que usaremos dependen en buena medida de la disponibilidad de datos pero han sido deliberadamente buscados para que los fenómenos —cambio en los salarios, caídas o aceleraciones en la actividad económica, etc.— sean de intensidad suficiente como para proporcionar resultados claros.

1. *Crecimiento industrial estable con altibajos fuertes en salarios reales: El caso de Panamá en 1966-77*

Durante los 12 años para los que se dispuso de toda la información detallada necesaria, la variable que presentó cambios fuertes en Panamá fue el nivel de los salarios industriales, en tanto el empleo y el producto de la industria fabril se movieron de forma más acompasada. Ello se muestra en el gráfico 1 y en el cuadro 11.

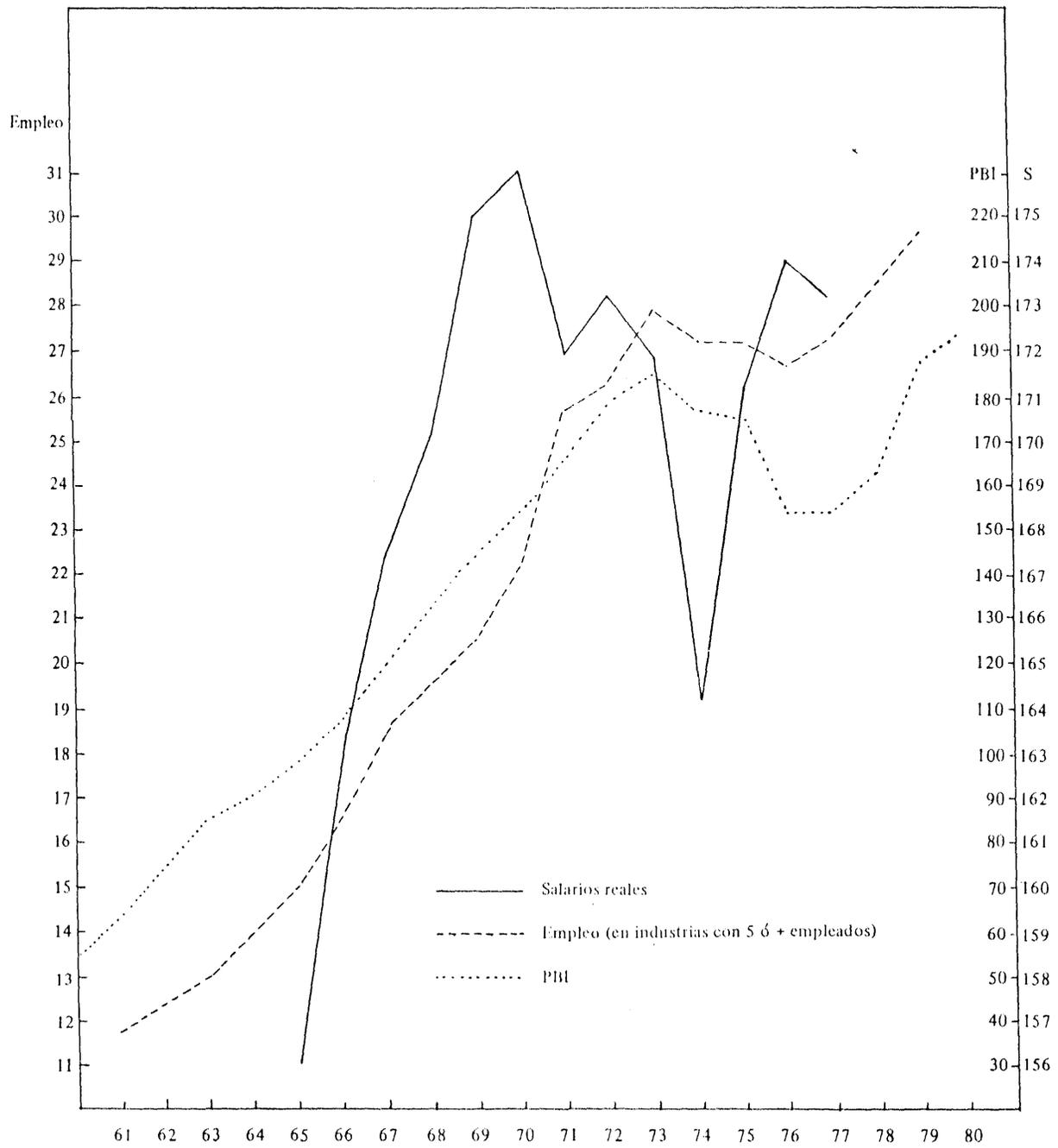
Con esos datos se preparó el cuadro 12, que muestra una correlación muy fuerte entre el nivel del empleo y el del producto en la industria fabril. También muestra, sorprendentemente para el enfoque convencional, una correlación positiva entre el salario medio y el empleo.

Cuadro 11 – PANAMA: EMPLEO, SALARIOS Y PRODUCTO EN LA INDUSTRIA FABRIL, 1960-1981

Años	Empleo a/	Producto b/ (millones de balboas de 1960)	Salarios reales c/ (balboas de 1970)
1960		54.5	
1961	11 825	63.0	
1962	12 399	75.3	
1963	12 973	85.6	
1964	13 983	90.5	
1965	15 083	98.1	156.0
1966	16 639	107.0	163.2
1967	18 591	120.1	167.6
1968	19 623	131.7	170.0
1969	20 613	144.0	175.0
1970	22 181	153.6	176.0
1971	25 665	166.7	171.9
1972	26 258	177.1	173.2
1973	27 855	184.6	171.8
1974	27 182	176.4	164.1
1975	27 158	174.9	171.1
1976	26 668	153.5	174.0
1977	27 268	153.6	173.1
1978	28 479	162.4	
1979	29 637	186.6	
1980		194.0	
1981		189.5	

- Fuente: a/ Personas ocupadas en establecimientos de 5 trabajadores y más; información recolectada por la Dirección de Estadística y Censo y publicada en DEC: *Panamá en cifras* (Panamá, DEC), varios números.
- b/ BIRF: *Panama special economic report, Metropolitan unemployment* (Washington, BIRF, 1982), basado en cifras oficiales de la DEC. Los datos se refieren al producto total de la industria.
- c/ Tomado de PREALC: *Asalariados de bajos ingresos y salarios mínimos en América Latina*, serie Investigaciones sobre empleo/18 (Santiago, PREALC, 1980). Los salarios reales son mensuales, se refieren al estrato fabril y provienen de publicaciones oficiales de la DEC.

Gráfico 1 – PANAMA: EMPLEO, SALARIOS Y PRODUCTO EN LA INDUSTRIA FABRIL, 1960-1981



Estas correlaciones no agotan, por cierto, el posible tratamiento estadístico del fenómeno comentado. Para avanzar algo en esa dirección se preparó un análisis de regresión múltiple (que se ha preferido presentar en anexo para mantener legible el texto), del cual se concluye que no hay evidencia de que en Panamá los salarios hayan ejercido un papel importante sobre la generación de empleo en empresas fabriles. Antes bien, las regresiones tienden a sugerir que el efecto del crecimiento del producto arrastra consigo a los salarios y hace expandir el empleo.

Esto ocurre a pesar de que el período elegido fue uno de variaciones bruscas en los salarios, de donde se esperaba que ellos hubieran tenido efectos importantes.

Cuadro 12 – PANAMA: CORRELACIONES ENTRE EL EMPLEO, LOS SALARIOS Y EL PRODUCTO EN LA INDUSTRIA FABRIL, 1965-77

Correlación entre empleo y producto	.941
Correlación entre empleo y salarios	.582
Correlación entre salarios y producto	.608

Fuente: Cuadro 11.

- Notas:
- El coeficiente de correlación varía entre 1, indicando correlación directa perfecta, y (-1) indicando correlación inversa perfecta. Un coeficiente igual a cero indica inexistencia de correlación.
 - Las ecuaciones de regresión simple del empleo sobre cada una de las otras 2 variables son:

$$E = 284 + 153 P \text{ y}$$

$$E = 55\,937 + 465 S.$$
 - En el anexo se presentan los resultados de regresiones múltiples en que se correlaciona el empleo con el producto y los salarios simultáneamente. Las mismas sugieren que, para el caso analizado, no hay una correlación inversa significativa entre salarios y empleo.

2. *El ajuste a una economía abierta con menor inflación: Uruguay 1974-80*

Hacia 1972 la economía uruguaya debe haber sido una de las economías mixtas más intervenidas del mundo. Esa intervención no se daba tanto porque el Estado liderara el proceso de crecimiento mediante sus inversiones directas, sino mediante su intervención en una multitud de aspectos que afectan la rentabilidad de las empresas privadas: de éstos, los de mayor importancia eran la política tributaria y la crediticia, el control de las importaciones mediante varios instrumentos —aranceles, sobretasas, cuotas y/o prohibiciones, depósitos previos, etc.— y el control de virtualmente todos los precios internos de bienes, servicios y factores. La inflación del período 1968-73 fue superior a 40 por ciento anual para acelerarse a 80 por ciento en 1974.

Desde 1973-74 se comenzó a combatir la inflación, a rebajar y simplificar la protección, a orientar la producción “hacia afuera” mediante una variedad de instrumentos fiscales y crediticios, a reducir sustancialmente el control sobre los precios internos y a operar una reducción sistemática de los salarios reales por vía del atraso en el ajuste del salario mínimo respecto de la inflación. En una circunstancia de amplio excedente de oferta laboral —sólo parcialmente manifestada como desempleo abierto— durante un período extenso los salarios efectivamente pagados siguieron la evolución del mínimo. Esta decisión gubernamental se racionalizó por tres vías: en primer lugar, se argumentó que una rebaja en los salarios era la herramienta más importante en la acción antiinflacio-

nares²; en segundo lugar, se afirmó que era necesario reconstituir los márgenes de ganancia de las empresas —que se habrían deteriorado durante el período álgido del control de precios— para así aumentar la capacidad de ahorro; en tercer lugar, se aseguró que la caída de los salarios reales era necesaria para hacer competitiva a la industria exportadora nacional.

Cuadro 13 – URUGUAY: EMPLEO, PRODUCTO Y SALARIOS REALES EN ACTIVIDADES NO AGRICOLAS, 1974-81

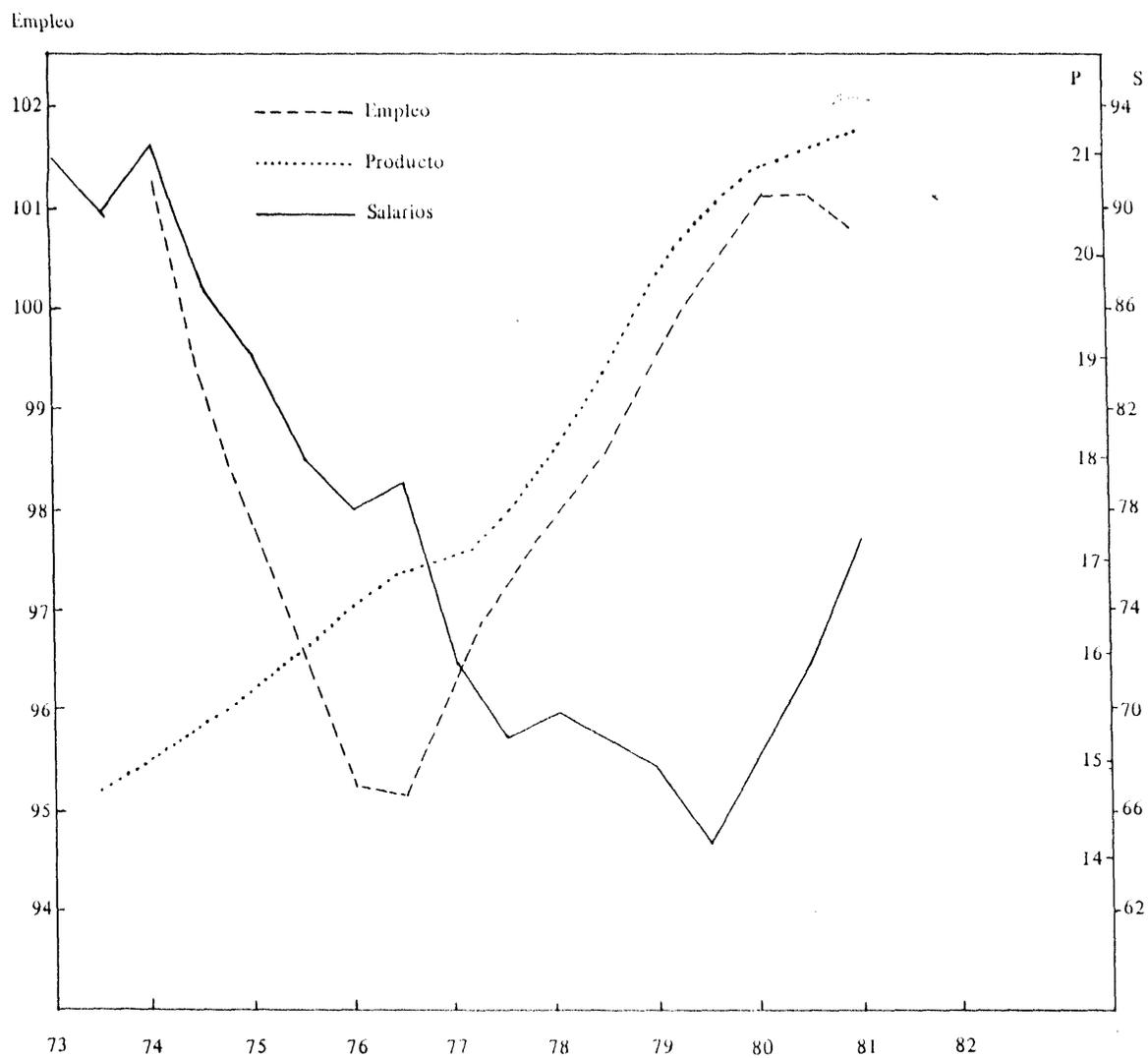
Año	Semestre	Empleo a/	Producto b/ (millones de \$N de 1961)	Salario real c/
1971	1			113.1
	2			112.4
1972	1			98.1
	2			88.7
1973	1			92.5
	2		14.8	90.4
1974	1	101.4	15.1	92.9
	2	99.3	15.4	87.1
1975	1	97.9	15.8	84.4
	2	96.6	16.2	80.3
1976	1	95.3	16.6	78.3
	2	95.2	16.9	79.3
1977	1	96.4	17.1	72.2
	2	97.3	17.5	69.2
1978	1	98.0	18.2	70.1
	2	98.7	19.0	69.0
1979	1	99.6	19.9	67.8
	2	100.4	20.5	64.7
1980	1	101.1	20.9	68.5
	2	101.2	21.1	72.2
1981	1	100.8	21.3	77.2
	2	100.0		
1982	1	98.9		

Fuente: a/ Tomado de L.A. Faroppa, en *Opinar*, septiembre de 1982; índices elaborados a partir de datos anuales de la DGEC: *Encuesta de hogares en Montevideo* (Montevideo, DGEC), varios números; los datos anuales fueron interpolados en este trabajo para lograr compatibilidad con los de salarios.

b/ Producto no agrícola, datos anuales interpolados, provenientes de Banco Central del Uruguay: *Indicadores de la actividad económico-financiera* (Montevideo, BCU, 1981).

c/ Banco Central del Uruguay: *Indicadores de la... op. cit.*, índices del BCU.

Gráfico 2 – URUGUAY: EMPLEO, PRODUCTO Y SALARIOS REALES EN ACTIVIDADES NO AGRICOLAS, 1974-1981



Este último punto implica que se buscaba una expansión de actividades exportadoras intensivas en el uso de trabajo. Como éstas debían expandirse y contratar trabajadores a salarios bajos, debería haberse producido una tendencia fuerte a que aumentara el empleo, a que cayera la relación capital-trabajo agregada de la economía y a que cayera el salario medio aun si los trabajadores de las demás empresas mantenían su salario real constante. En otras palabras, en este trabajo se eligió este período de la evolución económica uruguaya porque, *a priori*, habría que esperar que funcionara la relación inversa entre nivel de salarios y volumen de empleo.

Cuadro 14 – URUGUAY: CORRELACIONES ENTRE EL EMPLEO, EL PRODUCTO Y LOS SALARIOS REALES EN ACTIVIDADES NO AGRICOLAS, 1974-81

Correlación entre empleo y producto	.535
Correlación entre empleo y salarios	-.05
Correlación entre salarios y producto	-.79

Fuente: Cuadro 13.

- Notas:
- a) El coeficiente de correlación varía entre 1, indicando correlación directa perfecta, y (-1) indicando correlación inversa perfecta. Un coeficiente igual a cero indica inexistencia de correlación.
 - b) Las ecuaciones de regresión simple del empleo sobre cada una de las otras 2 variables son:

$$E = 89 + .52 P$$

$$E = 100 - .01 S$$
 - c) En el anexo se presentan los resultados de regresiones múltiples en que se correlaciona el empleo con el producto y los salarios simultáneamente. Las mismas sugieren que, para el caso analizado, no hay una correlación inversa significativa entre salarios y empleo.

El cuadro 14 parece sugerir que en este caso hay una pequeña correlación negativa entre salarios y empleo. Sin embargo, aquella que muestran el empleo y el producto es sobre diez veces superior. Por otra parte, como surge del análisis de las regresiones del anexo, esa relación inversa no se comprueba en el caso del Uruguay. Al contrario, queda claro que la única posición que obtiene respaldo econométrico es la que sostiene que el empleo depende de la evolución del producto y que el producto y los salarios se mueven en forma paralela. Más claramente, no es que el empleo aumente al caer los salarios, sino que empleo y salarios se mueven juntos al compás de los cambios en el producto.

3. Cambios bruscos en los agregados macroeconómicos: El caso de Chile 1974-81

Este caso se eligió por dos razones, de las cuales la primera es la disponibilidad de una larga serie de 30 datos trimestrales de empleo, de salarios y de producción industriales³, lo cual permite una mayor precisión en los cálculos econométricos (cuadro 15).

La segunda razón es sustantiva y se relaciona con la brusquedad de las variaciones de la demanda agregada en Chile durante los años de referencia. De hecho, hay tres períodos muy bien definidos como muestra el gráfico 3. El primero cubre el lapso desde marzo-mayo 1974 hasta julio-septiembre de 1975 y se caracteriza por una caída brusca de la producción industrial como consecuencia de la recesión internacional y de la llamada política antiinflacionaria *de shock* que reemplazó, a mediados de 1974, a la anterior es-

**Cuadro 15 – CHILE: EMPLEO, SALARIOS Y PRODUCCION EN LA
INDUSTRIA FABRIL, 1974-81**

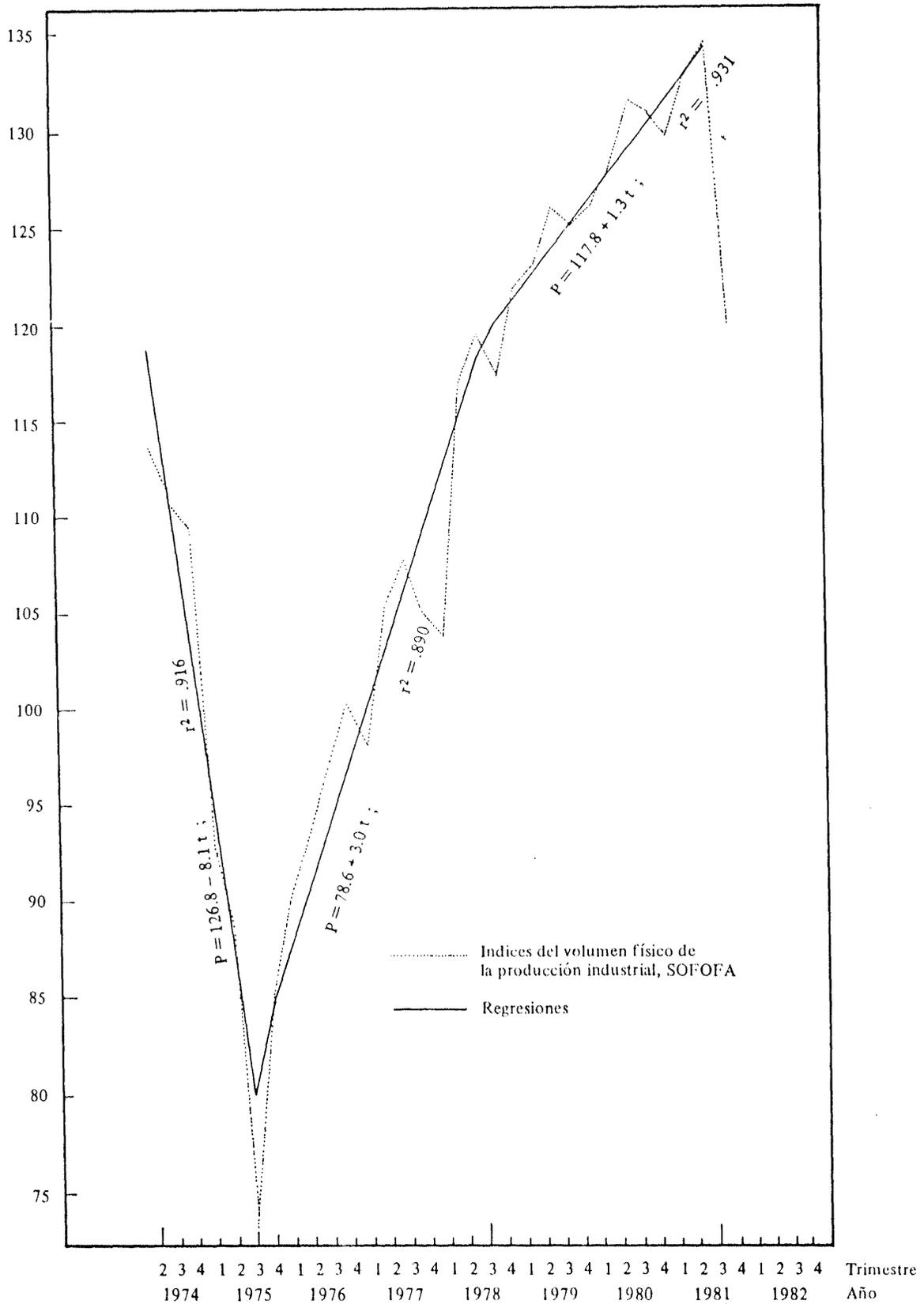
Año	Trimestre	Empleo a/ (miles)	Salario real b/ (pesos de 1970)	Producción c/
1974	2	310.7	1 121	113.8
	3	312.6	1 231	111.0
	4	333.3	1 161	109.7
1975	1	301.7	1 100	93.1
	2	273.1	.969	88.8
	3	265.0	1 074	73.5
	4	285.3	1 104	85.2
1976	1	270.6	1 104	90.4
	2	294.4	1 109	93.5
	3	296.2	1 198	97.1
	4	306.6	1 305	100.3
1977	1	304.5	1 353	98.1
	2	327.8	1 351	105.4
	3	306.9	1 439	107.9
	4	325.9	1 361	104.9
1978	1	307.5	1 491	103.9
	2	325.9	1 524	117.1
	3	334.7	1 580	119.7
	4	319.9	1 556	117.5
1979	1	335.8	1 664	122.1
	2	322.9	1 685	123.2
	3	297.4	1 689	126.0
	4	294.3	1 610	125.0
1980	1	323.5	1 797	126.2
	2	290.0	1 861	128.0
	3	299.9	1 836	131.5
	4	302.3	1 932	130.8
1981	1	328.4	1 986	129.7
	2	315.8	2 049	132.9
	3	296.2	2 111	134.4

Fuente: a/ Empleo en la industria en el Gran Santiago, según las encuestas del Instituto de Economía de la Universidad de Chile.

b/ PREALC: *Asalariados de bajos... op. cit.*

c/ Datos trimestrales de índices de volumen físico de la producción industrial en establecimientos fabriles, según las encuestas de la SOFOFA, desestacionalizados; las cifras están publicadas en A. Foxley: "Experimentos neoliberales en América Latina", en *Colección Estudios CIEPLAN* (Santiago, CIEPLAN), marzo de 1982.

Grafico 3 – CHILE: EVOLUCION POR TRIMESTRES DEL VOLUMEN FISICO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1974-1981



trategia gradualista de contención de los precios. El segundo período dura tres años, es decir, hasta julio-septiembre de 1978, y se caracteriza por presentar la recuperación del terreno perdido en el lapso anterior en términos de producción industrial; en este período de reabsorción de la capacidad ociosa hay una rápida expansión de la producción industrial: 32.1 por ciento en 1976, 11.1 por ciento en 1977 y 10.9 por ciento en 1978⁴. Estas cifras posiblemente habrían sido más altas de no ser porque en estos años se rebajó la protección arancelaria a diez por ciento (excepto para los automóviles). Esto orientó “hacia afuera” buena parte de la demanda por bienes de consumo a la vez que convirtió en armadores y/o fraccionadores a muchos antiguos productores industriales y por tanto tuvo consecuencias sobre el empleo. El tercer período, que también duró tres años hasta julio-septiembre de 1981, se caracterizó por un crecimiento industrial mucho más lento, a un promedio de sólo 3.9 por ciento anual. Esa desaceleración se explica, en parte, porque una vez absorbida la capacidad ociosa la continuación del crecimiento rápido habría requerido una inversión industrial significativa que no se concretó, en parte por la intensificación de la competencia externa y la desintegración vertical de muchas firmas y en parte porque la política económica determinó que los sectores más rentables fueran los de intermediación y, en particular, el sector financiero.

Ahora bien, como en los casos anteriores, el cuadro 16 muestra que es muy débil, en este caso, la argumentación que sostiene la relación inversa entre empleo y salarios. Al contrario, la correlación entre ambas variables —si bien de muy escasa magnitud— es positiva. Aun más, es casi unitaria la correlación entre nivel de producción y de salarios.

Cuadro 16 – CHILE: CORRELACIONES ENTRE EL EMPLEO, LOS SALARIOS Y LA PRODUCCION EN LA INDUSTRIA FABRIL, 1974-81

Correlación entre empleo y producción	.51
Correlación entre empleo y salarios	.08
Correlación entre producción y salarios	.91

Fuente: Cuadro 15.

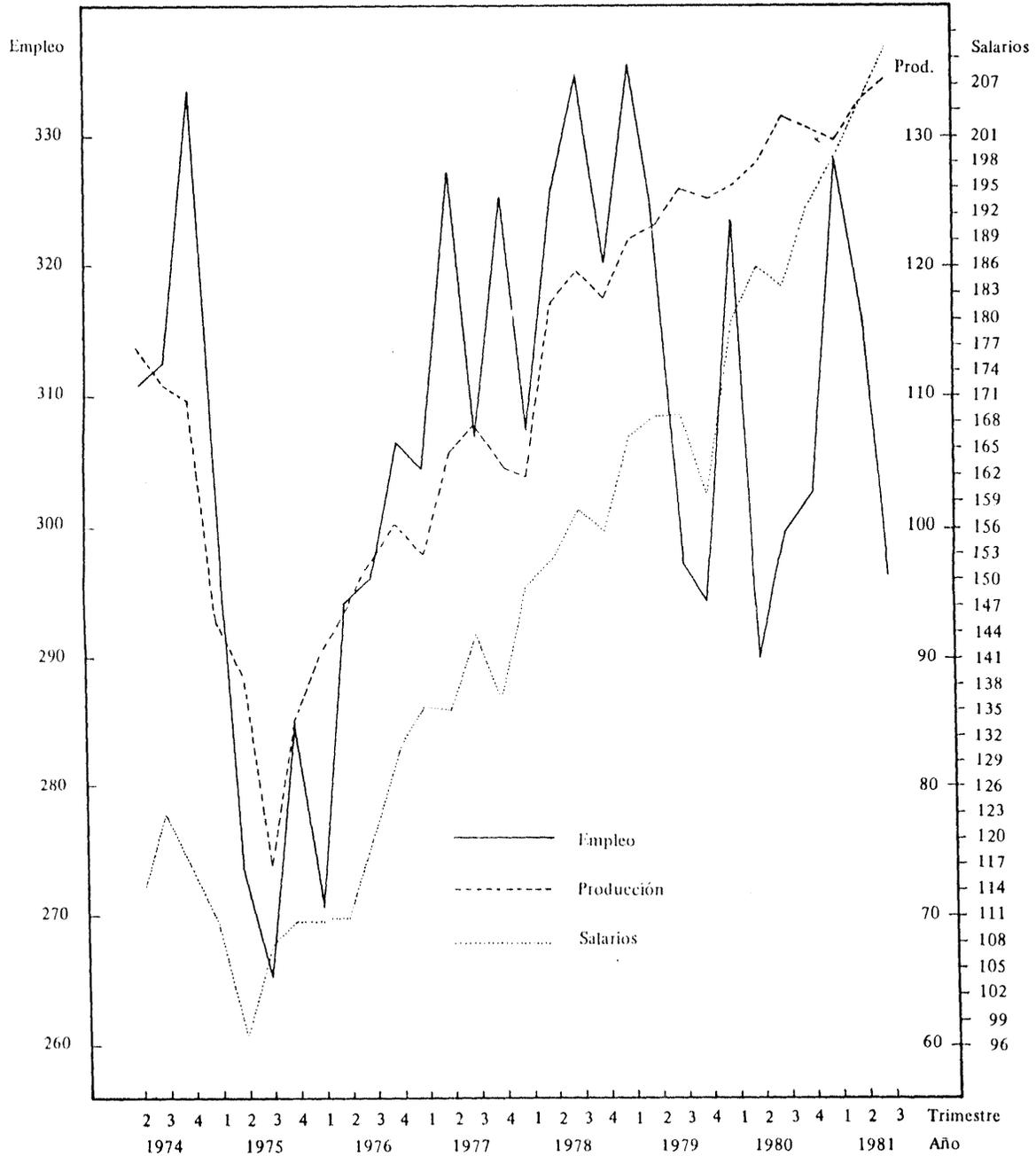
- Notas:
- El coeficiente de correlación varía entre 1, indicando correlación directa perfecta, y (-1) indicando correlación inversa perfecta. Un coeficiente igual a cero indica inexistencia de correlación.
 - Las ecuaciones de regresión simple del empleo sobre cada una de las otras 2 variables son:

$$E = 241 + .58 P$$

$$E = 302 + 3.7 S$$
 - En el anexo se presentan los resultados de regresiones múltiples en que se correlaciona el empleo con el producto y los salarios simultáneamente. Las mismas sugieren que, para el caso analizado, no hay una correlación inversa significativa entre salarios y empleo.

Ello se ve confirmado, una vez más, por el análisis econométrico del anexo cuyas conclusiones principales son el predominio del producto como factor explicativo de la evolución del empleo y la evolución paralela del salario y la producción.

Grafico 4 – CHILE: EMPLEO, SALARIOS Y PRODUCCION EN LA INDUSTRIA FABRIL, 1974-1981



4. Conclusiones

El conjunto de ensayos empíricos comentados en esta sección sugiere que en los países analizados no hay ninguna relación necesaria entre salarios y empleo. En el caso del Uruguay, si bien la política económica fue tal que se expandió el empleo mientras caían los salarios, los ejercicios econométricos efectuados señalan que la variable salario no habría tenido efecto sobre la evolución del empleo, aun cuando la política económica llevó a ambos resultados. En los casos de Chile y Panamá, los salarios y el empleo se movieron procíclicamente al compás de los cambios en el nivel de la demanda agregada.

Dichos resultados no constituyen, por cierto, base para generalizar; pero sí arrojan dudas sobre la pretendida generalidad de la relación inversa entre empleo y salarios y también comprueban —ciertamente no por primera vez— que cambios sustanciales en el nivel de la demanda agregada superan toda otra influencia sobre el nivel de empleo.

B. LOS ARGUMENTOS TEORICOS PRINCIPALES

1. *El argumento original y su derivación de política económica*

a) *Al nivel microeconómico: Sustitución entre factores*

i) A corto plazo

Este argumento sostiene que las empresas combinan factores de producción de forma de maximizar sus rentabilidades. Para ello, en forma simultánea eligen el nivel productivo óptimo y la combinación de factores que minimiza el costo de producción de este nivel productivo. En general, se supone que hay sólo dos factores de producción, el capital y el trabajo, que son perfectamente móviles e infinitesimalmente divisibles. Hay entonces un número infinito de combinaciones factibles de factores para generar un dado nivel de producto. Si esto es así, entonces cualquier cambio en la relación de los precios de los factores provocará un cambio inverso en la relación de uso de los mismos. En otras palabras, si el precio del capital baja relativamente al salario entonces las empresas demandarán menos trabajo y más capital para aprovechar que este último está relativamente más barato.

Hay un consenso bastante amplio en el sentido de que, en el corto plazo, este mecanismo se ve afectado por el hecho de que ambos factores de producción son relativamente fijos. De ahí que la versión microeconómica de este argumento suele sostenerse en forma tendencial, diciéndose que se cumpliría en el largo plazo, al irse atenuando las rigideces introducidas por la fijeza del capital y la cuasi fijeza del trabajo calificado.

ii) El funcionamiento del argumento a largo plazo

Para que el argumento funcione en el largo plazo se requiere que los empresarios, al planear una inversión, anticipen los niveles reales de largo plazo de los precios de los factores, actúen en función estricta de minimizadores del costo de uso de factores y tengan disponible toda la gama de tecnologías necesarias para que puedan elegir precisamente la combinación particular de factores que refleje la relación de precios de factores prevista.

b) *Al nivel macroeconómico*

En el análisis microeconómico convencional que se esbozó se incorpora, entre otros, el supuesto de que tanto el precio de los bienes como el salario son exógenos a la empresa. Ese supuesto de competencia perfecta permite llegar a la conclusión de que cada empresa contratará trabajadores hasta igualar el valor de la productividad marginal del trabajo al salario exógeno.

Para pasar del nivel de cada empresa al nivel agregado de toda la economía, lo que se hace en el marco de este argumento es simplemente sumar horizontalmente las demandas de trabajo microeconómicas para llegar a la demanda de trabajo macroeconómica. Ello involucra dificultades bien conocidas que, sin embargo, se dejan de lado.

Con este método se logra pasar del argumento de sustitución entre factores al nivel microeconómico a una demanda por trabajo agregada que tiene pendiente negativa. A su vez, esa pendiente negativa es la que fundamenta la recomendación neoclásica de que para aumentar el empleo basta con reducir los salarios.

A la inversa, un alza de salarios que sea general a lo largo de toda la economía, generará un proceso de reducción de personal en todas las empresas en forma más o menos simultánea e inducirá una caída en el nivel general de empleo. Como se supone que la oferta de trabajo responde positivamente al alza del salario, entonces se genera desempleo por dos vías: porque las empresas demandan menos trabajo y porque hay más oferta de trabajo⁵. Ahora bien, si los precios de factores fueran perfectamente flexibles el desempleo se corregiría automáticamente con una baja del salario que haría aumentar la demanda por trabajo, haría disminuir la oferta laboral, eliminaría el desempleo y, por tanto, restablecería el equilibrio en el mercado laboral. En la versión más simple de esta concepción, entonces, hay desempleo sólo si el salario se ubica por sobre su nivel de equilibrio y esto sólo puede ocurrir por presión sindical y/o por errores del gobierno en la fijación del salario mínimo.

De esta versión simple se desprende que el remedio para el desempleo consiste en bajar los salarios reales relativamente al precio del capital.

2. *Sobre la operación del argumento microeconómico*

Como se anotó más arriba, en el corto plazo la dotación de capital de una empresa es fija y existen razones poderosas para afirmar que el trabajo es, también, un factor cuasi fijo dada la especificidad de las habilidades adquiridas del trabajador⁶.

Ahora bien, incluso a largo plazo la relación entre precios de factores y relación de uso de los mismos admite dudas. En efecto, estudios efectuados dentro de empresas industriales del Nordeste de los Estados Unidos --donde no puede presumirse que los empresarios sean ni menos informados ni menos racionales que los latinoamericanos-- muestran que, en la etapa de planificación de nuevas plantas industriales, los empresarios analizados no toman en cuenta los salarios reales previstos porque desconocen cuál será la fuerza laboral --su volumen y composición por niveles de calificación-- que terminarán empleando. De allí que resulta difícil que varíe la combinación de factores en respuesta a cambios en sus precios, a menos que los mismos sean masivos.

Algo parecido ocurre con el presupuesto que postula la completa disponibilidad de alternativas tecnológicas. De hecho, para cada nivel de producción elegido hay en cada momento histórico a lo sumo dos o tres técnicas económicamente viables, es decir, competitivas en precios y calidad. Así, sólo cambios masivos en los precios de factores alcan-

zarían a inducir cambios de largo plazo en el uso de factores aun si se ignoran los argumentos anteriores. Ello es particularmente claro en los países en que no se generan tecnologías propias. Antiguamente se argumentaba que los países en desarrollo tendrían la ventaja de poder seleccionar tecnologías de una amplia variedad de relaciones capital-trabajo ya probadas y elaboradas en los países centrales (el llamado proceso de selección *off the shelf*). Esto, se sabe hace años, no resultó cierto por al menos tres razones básicas: (i) la usualmente mayor competitividad de las tecnologías más modernas que a menudo ahorran *ambos* factores, con lo cual tienen superioridad absoluta a cualquier relación de precios de factores; (ii) las tecnologías más antiguas simplemente no están disponibles porque se ha descontinuado la producción de las máquinas y/o de sus repuestos; y (iii) la importancia que asumen los paquetes tecnológicos y el sesgo ingenieril pro modernizante que suele predominar en el proceso de diseño de plantas y selección de tecnología.

Queda claro, entonces, que ni en el largo plazo hay —más especialmente en los países en desarrollo— una estrecha vinculación entre cambios en el salario (relativamente al costo del capital) y cambios en la tecnología en boga.

La discusión al nivel micro puede resumirse en la elasticidad de sustitución entre factores, que es un coeficiente que mide la facilidad con que se puede sustituir un factor por el otro. Es frecuente encontrar publicaciones que parecen mostrar que esa elasticidad es cercana a (-1) , lo cual significa que ante una baja de, digamos diez por ciento en los salarios, habría un alza de también diez por ciento en el empleo (concomitantemente con una baja paralela en el uso de servicios de capital). Ahora bien, en un trabajo reciente del PREALC⁷ se revisan esas publicaciones y se concluye que los resultados provienen esencialmente de razones ajenas a la sustitución entre factores. Cuando lo que se usa son datos *cross section* la forma de la especificación de las fórmulas utilizadas involucra una tautología que fuerza resultados cercanos a (-1) . Al usar datos de series temporales, ocurre que la composición de la fuerza laboral evoluciona a lo largo del ciclo económico de forma tal que genera coeficientes del orden de $(-.8)$ aun si la verdadera elasticidad de sustitución es cero.

Ahora bien, todo lo anterior se aplica a cada proceso de producción de bienes, en particular a la industria y, más específicamente, a los núcleos centrales de la producción. Sin embargo, hay dos vías por donde reducciones de salarios pueden operar cambios en el empleo: las actividades que son periféricas a los núcleos de los procesos por los cuales se producen bienes y las combinaciones de factores relativamente menos rígidas que pueden observarse en muchas actividades de servicios. El ejemplo típico de las primeras son las actividades de transporte físico de materiales y productos terminados que pueden hacerse a mano, mediante carretillas, empleando cargadores frontales, utilizando cintas transportadoras, etc. Es posible que los precios relativos de factores jueguen un rol en la combinación elegida en estas actividades ya que, al menos dentro de ciertos límites, cualquiera de las soluciones es compatible con el proceso central de producción. Este efecto puede operar principalmente en el largo plazo como todos aquellos que hacen a la combinación de factores. En forma análoga, en las actividades que producen servicios (por ejemplo, el comercio), la rigidez tecnológica tiende a ser menor. Las opciones tecnológicas viables presentan por tanto una gama más amplia y variada y la influencia de los precios de factores sobre la relación capital-trabajo puede ser bastante mayor —tanto a largo como a corto plazo— que en el caso de la industria y de los demás sectores que producen bienes. Este segundo caso es, al contrario del anterior, uno en que el proceso central de producción puede ver alterada su relación capital-trabajo; en otras palabras, es un mejor ejemplo de una relativamente alta elasticidad de sustitución entre factores.

3. *Empleo y demanda efectiva*

La refutación principal del argumento neoclásico es, sin duda, la teoría keynesiana de la demanda efectiva que es, por otra parte, lo que se estuvo comprobando con los ejercicios empíricos de la sección anterior.

Esencialmente, lo que propone este enfoque puede resumirse en dos puntos: en primer término, es equivocado aplicar el instrumental analítico del equilibrio parcial al mercado de trabajo porque éste afecta toda la economía del país: por ejemplo, al cambiar el salario cambiará también el consumo de los asalariados; esto modificará el consumo total y, por ende, el ingreso agregado de la economía. En segundo lugar, el nivel de empleo depende de la demanda agregada de la economía y por tanto no puede analizarse sino en el contexto del equilibrio de los mercados de bienes y dinero; en particular, este punto se vincula a la relación entre cambios en salarios nominales y cambios en salarios reales.

a) *Los problemas de usar equilibrio parcial*

El análisis de equilibrio parcial es un instrumento muy precisamente definido que involucra suponer constantes todas las variables de la economía que no están explícitamente incluidas en el razonamiento. Por su efecto masivo sobre todas las demás variables económicas, el del trabajo es uno de los pocos mercados que no se prestan a ser analizados parcialmente.

Supóngase que baja el salario medio y que, con supuestos razonables respecto a la elasticidad de sustitución a nivel macro, aquello causa una disminución en la masa salarial. Entonces, al rebajarse los salarios nominales la distribución funcional del ingreso se altera en favor de los no asalariados y, en particular, en favor de los empresarios. Adicionalmente, salvo que la segmentación del mercado de trabajo sea total, en el corto plazo una caída en el salario nominal afecta negativamente el ingreso laboral de los trabajadores por cuenta propia.

Los distintos grupos mencionados ajustan sus consumos a sus nuevos ingresos, pero la presunción usual es que los que se han visto favorecidos tienen una propensión marginal al consumo menor que quienes salieron perdiendo. La demanda total monetaria cae entonces en el corto plazo.

Ahora bien, el argumento neoclásico postula que al bajar los salarios bajan los costos y ello permite aumentar la producción y empleo. Ello podría ocurrir si al bajar los salarios la demanda total en términos monetarios quedara constante pero, como se dice arriba, ello es improbable. Por tanto, la caída de la demanda nominal bien puede sobrecompensar el efecto beneficioso de la reducción de costos y precios. Esta reducción de costos surge del análisis de equilibrio parcial; pero la reducción en la demanda por trabajo que depende de la menor demanda agregada que, a su vez, depende de la reducción en el nivel y la masa de los salarios es un fenómeno de (des)equilibrio general que requiere un análisis que integre el mercado laboral a los demás mercados de la economía.

b) *La relación entre salarios y cantidad de dinero*

Si la oferta monetaria de la economía estuviera dada en términos reales entonces la rebaja de salarios, costos y precios no surtiría efecto alguno. Hay que suponer, entonces, que la oferta monetaria nominal es independiente del salario y que la baja de éste apunta a incrementar la cantidad real de dinero en la economía. Pero si ello es así, cual-

quier cambio en la oferta monetaria real que pueda lograrse por reducciones de salarios debería poderse lograr por otros medios, de los cuales dos son obvios: aumentar la cantidad nominal de dinero y reducir precios por otras vías, es decir, comprimiendo los ingresos de los demás factores. Lo que no es claro es por qué se considera que reducir el salario es el método más eficiente de aumentar la cantidad real de dinero⁸.

c) *El caso de las economías abiertas*

Lo anterior vale plenamente para economías cerradas. En el caso de economías abiertas, si los salarios caen relativamente a aquéllos de los socios comerciales tenderán a producirse dos efectos. De una parte, se incrementará el empleo doméstico como consecuencia de la mayor competitividad de la producción nacional; de otra, habrá algún deterioro de los términos de intercambio salvo en el caso improbable de que el supuesto de país pequeño sea aplicable a todas las líneas de producción exportable del país. Cuál de los dos efectos sobrecompensa al otro en cada caso (ya que los efectos sobre el ingreso agregado son opuestos) es una cuestión empírica. Se volverá a la cuestión de los salarios y la competitividad internacional más adelante.

d) *Empleo, demanda efectiva y salarios*

Hay una variedad de políticas económicas que pueden afectar la demanda efectiva, acercándola o alejándola de la de pleno empleo. Entre ellas, la política monetaria, la fiscal y la cambiaria son las más manejadas. Pero otra igualmente importante es la política salarial. Teniendo en mente las ligazones del equilibrio macroeconómico que se discutieron antes, una baja de salarios no compensada por otras fuentes tendería a reducir la demanda efectiva puesto que el ingreso de los trabajadores es una de las principales variables que explican el nivel de esa demanda. Si se reduce la demanda agregada por bienes, las empresas reducirán su nivel de producción y, por tanto, también su demanda por trabajo.

Esta interpretación explica por qué en nuestros países se observa que lejos de correlacionarse inversamente, el empleo y los salarios tienden a moverse juntos, como mostraron las regresiones de la sección A. Lo que tiende a ocurrir es que, generalmente por efecto de las políticas económicas, se acelera (o desacelera) el ritmo de creación de empleos a medida que la demanda efectiva se acerca (o se aleja) de la de pleno empleo. Ello reduce (o aumenta) el desempleo y puede inducir alzas (o bajas) en los salarios nominales en relación con la inflación, como se discute en el capítulo V.

Ahora bien, como se dijo recién, la política de salarios es una de las políticas macroeconómicas de que las autoridades económicas disponen para efectuar cambios en el nivel de demanda agregada. Como los asalariados suelen tener una propensión marginal al consumo superior al promedio de toda la economía, un alza real de salarios tenderá a incrementar la participación del consumo en el ingreso. Si el diagnóstico era el de un exceso del ahorro planeado por sobre la inversión —que debe ser la definición más simple de una recesión— entonces, el alza de los salarios adquiere un potencial importante como instrumento de reactivación y así ha sido usado a menudo⁹.

En el contexto de este capítulo, lo que más interesa reiterar es que, una vez que se acepta la importancia del papel de la demanda efectiva en la determinación del nivel de empleo y la de los salarios como componente crucial de la determinación del nivel de la demanda efectiva, la conclusión clara es que el enfoque tradicional es válido sólo si la

demanda efectiva fuera independiente del nivel del salario, o bien toda contracción de la primera debido a la reducción de los salarios se viera automáticamente compensada por una expansión de otras fuentes de demanda efectiva (por ejemplo, las exportaciones)¹⁰.

4. *Salarios y competitividad*

a) *La relación con el tipo de cambio*

En este caso el argumento se suele presentar en el sentido negativo, afirmándose que subir salarios torna no competitivas a aquellas empresas que usan más intensamente el trabajo; así, estas empresas tendrían que cerrar o alterar su tecnología hacia combinaciones más intensivas en el uso de capital. En ambos casos se reduciría el nivel de empleo. Un argumento similar se plantea en el contexto más específico de la competitividad internacional. Los casos recientes de Argentina, Chile, Uruguay y Venezuela —entre otros— parecen dar argumentos favorables a esta posición. Es posible, sin embargo, calificar bastante fuertemente la validez de esos argumentos, como se hace a continuación.

En casi cualquier economía hay tres tipos de bienes: los exportables, los que sólo se producen localmente para uso doméstico —que llamaremos no comercializables— y los importables, que se producen localmente y se venden en el país en competencia con similares importados. Si se trata de un país pequeño en comparación con el mercado mundial —como son los nuestros con la sola excepción de sus productos de exportación tradicional— los precios de los bienes comercializables (exportables e importables) se determinan en el mercado internacional. Entonces, alzas de salarios generarán una pérdida de competitividad de la producción de los bienes exportables e importables en la medida en que el tipo de cambio se mantenga fijo en términos nominales. Nótese que lo crucial aquí es que aumenten los salarios medidos en términos de divisas, por lo cual estos procesos fueron compatibles con caídas muy importantes del salario real en términos de su poder adquisitivo interno. Si este proceso se mantiene durante un tiempo suficientemente largo —como ocurrió en Argentina entre 1977 y 1981, en Chile entre 1979 y 1982, en Uruguay desde 1978 hasta 1982 y en Venezuela desde el primer *boom* del petróleo hasta principios de 1983— se genera una tendencia a que se reduzca el tamaño del sector productor de bienes comercializables. Los recursos productivos buscan dirigirse a la producción de bienes no comercializables, cuyos precios no sufren los efectos de la sobrevaluación de la moneda local. Se sobredimensiona, entonces, el sector servicios —en particular los financieros y de importación— y la construcción. En tres de los cuatro casos enunciados, el balance comercial del modelo fue fuertemente negativo y fue paliado —incluso sobrecompensado— con flujos de capitales externos atraídos por las muy altas tasas de interés. En cambio, en el caso de Venezuela, la variable que permitió el ajuste fue el excedente petrolero de 1973-1975 y, más aún, el de 1979-1981.

Ahora bien, estas experiencias de rápida apertura externa y de sobrevaluación de la moneda local condujeron en el contexto recesivo internacional al que se ha hecho referencia en otros capítulos de este documento, a una crisis del balance de pagos y a un exceso de oferta interna, tanto agregada como en su distribución sectorial (por ejemplo, la imposibilidad de colocar en el mercado una sobreoferta de viviendas de lujo). Ello generó una espiral recesiva interna que desembocó en los altos niveles de desempleo que se manifiestan actualmente.

De este modo, a lo largo de esta extensa y peculiar cadena de hechos se “valida” la afirmación de que el incremento en los salarios tiende a generar desempleo. Pero, precisamente, la peculiaridad de estos procesos muestra qué tenue es la relación: bastaría con

alterar la fijeza del tipo de cambio nominal para que el argumento pierda validez. Entonces, es correcto decir que *dado un sistema de tipo de cambio nominal fijo* con inflación doméstica superior a la importada, alzas persistentes en el salario terminan siendo incompatibles con el equilibrio externo debido a que ayudan a que pierda competitividad la producción de bienes comercializables.

b) *La distribución de los costos del ajuste*

Para resumir los párrafos anteriores: cuando los salarios están indexados relativamente a la inflación pasada, cuando ésta se desacelera —con lo cual los salarios reales aumentan— y cuando el tipo de cambio nominal es fijo o se reajusta menos de lo necesario para mantenerlo constante en términos reales, los salarios y otros costos internos aumentan rápidamente en términos de divisas y en algún momento los mecanismos de ajuste ceden, con lo cual el desempleo crece explosivamente.

Para corregir ese desequilibrio, se adopta a veces un enfoque que considera un solo factor de producción —el trabajo— cuyo precio en divisas es necesario reducir, usando una de dos formas: bajar los salarios nominales o alzar el tipo de cambio. El inconveniente del primer método es que tiende a requerir mucho desempleo; el segundo, que tiende a generar inflación.

Ahora bien, los salarios nominales son rígidos a la baja. En cambio, los trabajadores tendrán menos inconvenientes si su salario real cae, junto con todos los demás, por efecto de la inflación. Esto no sugiere que los trabajadores colectivamente sufran de ilusión monetaria, sino que son muy celosos de la mantención de ciertas relaciones de salarios que se romperían en caso de que un trabajador o un grupo de ellos aceptaran una rebaja en su salario nominal¹¹. Dado que no es posible —salvo en casos muy extremos— lograr bajas parejas y simultáneas de los salarios nominales, entonces la forma de hacerlo es mediante una devaluación. Si ésta no se traslada a los precios internos, los salarios reales se mantendrían constantes en términos de poder adquisitivo, pero caerían en términos de la divisa, restaurando la rentabilidad de las industrias que producen bienes transables. Es muy poco probable que no se traslade la devaluación a los precios, de modo que algo de inflación habrá¹²; con ello caerán también los salarios reales, produciéndose por este efecto una transferencia interna de ingreso hacia los grupos no asalariados.

Ahora bien, este último es precisamente el problema con el enfoque que predica la rebaja del salario como único modo de lograr —o recuperar— competitividad. Para ello es necesario bajar costos, todos los costos o al menos algunos de ellos. Lo que no tiene base económica es pretender que el único componente del costo que puede bajar es el salario ya que eso sería equivalente a suponer que todo el valor del producto terminado está dado por el trabajo. Es obvio, sin embargo, que en los costos hay otros elementos que pueden bajar, con o sin reducciones de salario. Candidatos obvios son los costos financieros y los márgenes de utilidad¹³. Rebajar sólo los salarios implicaría incurrir en el serio costo social de hacer disminuir el ingreso de los estratos más pobres. Por el contrario, desde el punto de vista del bienestar social es preferible que los asalariados no soporten la totalidad del costo del ajuste sino sólo una porción minoritaria.

NOTAS

- ¹ Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Jamaica, México, Panamá, Perú, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.
- ² Tema que no se trata aquí sino en el capítulo V.
- ³ Hay, es cierto, una inconsistencia: las cifras de empleo se refieren sólo al Gran Santiago mientras que las de producción y salarios son nacionales. Sin embargo, la fuerte concentración de la industria en el Gran Santiago sugiere que las tendencias del empleo industrial nacional deben ser casi indistinguibles de las aquí utilizadas. Los datos sobre producción provienen del índice trimestral de volumen físico de la producción industrial desestacionalizado, que lleva la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA).
- ⁴ Las cifras corresponden al mencionado índice de la SOFOFA, desestacionalizado, y provienen de comparar los 12 meses que median entre los terceros trimestres de cada año. Así "10.9 en 1978" significa que la producción industrial creció en ese porcentaje entre julio-septiembre de 1977 y julio-septiembre de 1978.
- ⁵ Estrictamente, al menos buena parte del aumento en la oferta laboral proviene de que quienes ya ofrecían trabajo ahora ofrecen algún tiempo de trabajo adicional como respuesta al mayor salario. Esto refleja que el salario es lo que el trabajador "paga" (es decir, deja de percibir) cuando decide voluntariamente estar ocioso. Al subir el salario sube el costo del ocio, dice esta concepción, y la gente "compra menos ocio": trabaja más horas. Recién a altos niveles de ingreso se invierte esta relación, pero en general esto es más un *curiosum* que otra cosa.
- ⁶ Aun en ausencia de legislación sobre indemnización por despido, el costo de contratar un trabajador se compone de un costo de búsqueda —por ejemplo, poner avisos en los diarios pidiendo personal de tales y cuales calificaciones—, un costo de selección —que involucra tener métodos, necesariamente costosos, para identificar a los mejores de entre todos los postulantes— y, más que nada, un costo de adaptar al trabajador (aun al calificado) a la forma de operar del equipo humano y mecánico al cual debe integrarse. En particular si se recuerda lo dicho arriba sobre las pequeñas adaptaciones que sufren las técnicas productivas quedará claro el alto costo que puede involucrar ese período de adaptación durante el cual la productividad del trabajo es anormalmente baja. El argumento del trabajo como un factor cuasi fijo está elaborado en W. Oi: "Labor as a quasifixed factor", en *Journal of Political Economy* (Chicago, University of Chicago Press), marzo de 1962.
- ⁷ PREALC: *Elasticidad de sustitución: Evaluación crítica e implicaciones para políticas de empleo en América Latina*, serie Documentos de trabajo/192 (Santiago, PREALC, 1980).
- ⁸ Este argumento es similar al que se encuentra en J.M. Keynes: *The general theory of employment, interest and money* (Nueva York, Harcourt, 1964), cap. XIX. De hecho Keynes ofrece 4 argumentos de por qué una política de dinero flexible es preferible a una de salarios flexibles: facilidad de implementación, justicia distributiva, peso de las deudas y eficiencia de la política como instrumento de una reactivación.
- ⁹ Por cierto, a menudo el diagnóstico inicial era erróneo y el efecto del alza salarial fue más inflación en lugar de más empleo. Pero eso no invalida la política sino el diagnóstico previo.
- ¹⁰ Obviamente, los modelos teóricos correspondientes explicitan las condiciones restrictivas en que la conclusión tradicional es válida. El problema no reside entonces en la teoría misma, sino en una aplicación que no toma en cuenta sus presupuestos básicos.
- ¹¹ J.M. Keynes: *The general theory... op. cit.*
- ¹² Si hay capacidad ociosa y la política monetaria es restrictiva, el impacto sobre los precios debería ser bastante menor que la devaluación.
- ¹³ En el capítulo V se presenta una discusión del peso relativo del salario *versus* otros componentes en el costo total de la producción.

SALARIOS Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

A. INTRODUCCION

El nivel y la estructura de los salarios constituyen uno de los factores importantes que determinan tanto la distribución funcional como la distribución personal de los ingresos. De ahí la importancia de la política de salarios con respecto a los objetivos de formación de capital, de equidad y de satisfacción de las necesidades esenciales. Sin embargo, los salarios no constituyen el único determinante del perfil de la distribución como así tampoco los objetivos que persigue la política de salarios son exclusivamente de índole distributiva. A menudo, la política de salarios se utiliza para controlar el incremento del nivel general de precios y también a veces, dentro de ciertas concepciones de política económica, se pretende con ella regular el nivel de empleo.

En lo que hace a la influencia del salario sobre la distribución del producto entre el trabajo y el capital, en la sección B de este capítulo se examina en primer término el comportamiento histórico reciente de los costos laborales unitarios en algunos países de la región. El análisis se centra en el sector no agropecuario y, en particular, en el sector industrial, dado el carácter dinámico de dichos sectores dentro del proceso de desarrollo regional. En ello interviene además el comportamiento histórico de la productividad y de los índices de precios de los bienes producidos en los sectores mencionados.

Estos aspectos, básicamente vinculados con algunos determinantes de la formación de capital en el segmento moderno de la economía, se complementan con una discusión de la interrelación entre el poder adquisitivo de los salarios (el salario real), ciertos precios relativos y la distribución funcional del ingreso.

La tercera sección de este capítulo se concentra en cambio en la distribución personal del ingreso y considera dos temas básicos. En primer lugar, la dispersión salarial que regula la distribución del ingreso al interior del sector asalariado. En segundo lugar, los alcances y efectos del salario mínimo legal. En ambos casos, se revisan las distintas posi-

ciones teóricas, a menudo conflictivas, sobre los dos aspectos indicados y su relevancia para estructuras socioeconómicas del tipo de las de los países de la región.

Al discutir la relación entre los salarios y la distribución del ingreso es importante tener presente algunas prevenciones. En primer término, si bien los salarios pueden utilizarse para modificar la distribución del consumo real en una dirección, por ejemplo, más igualitaria, ellos son sólo uno y no necesariamente el más efectivo del conjunto de los instrumentos de política económica utilizables con ese propósito. No debe olvidarse el papel importante que puede cumplir el gasto público en la corrección de desigualdades en la distribución del consumo real. En segundo lugar, debe recordarse que la base empírica para numerosas afirmaciones relativas al impacto del nivel de los salarios sobre la distribución del ingreso es extremadamente débil en América Latina y el Caribe, por lo cual estos resultados sólo pueden establecerse de una manera muy general. Precisamente, uno de los problemas más notorios en la región en este contexto es la escasa disponibilidad de datos sobre tasas de salario y otros ingresos que son indispensables para verificar aspectos empíricos del tipo indicado. Por último, debe también mencionarse que existen numerosas controversias sobre la efectividad de las acciones administrativas orientadas a fijar los salarios así como, más en general, sobre los efectos de dadas políticas salariales sobre el crecimiento económico, el empleo y la distribución de los ingresos.

B. SALARIOS Y DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO

1. *Costos laborales unitarios*

La distribución funcional del ingreso en el sector productivo moderno constituye uno de los determinantes —si bien no el único— de la tasa de formación de capital en ese sector. Por ello interesa analizar qué ha estado ocurriendo en la última década en cuanto a la participación de los salarios en el producto. Esta información permite examinar las posibilidades que existen de alterar la distribución funcional del ingreso por medio de la política de salarios y el margen eventualmente disponible en un momento dado para reactivar la economía por la vía de aumentos de los salarios, desde el punto de vista de la formación de capital.

La distribución funcional del ingreso del sector puede expresarse en términos de los costos laborales unitarios, esto es, la participación del costo de la mano de obra en el valor unitario de producción. Las variaciones en el nivel del salario monetario son un determinante principal de los costos mencionados pero estos cambios están mediatizados, en cuanto a su incidencia en los costos, por las variaciones en los precios de producción relevantes. Asimismo, su efecto final dependerá de los cambios que se registren simultáneamente en la productividad por hombre ocupado en el sector en cuestión.

En el cuadro 17 se ha cuantificado la evolución de los salarios mínimos no agrícolas y de los salarios medios industriales en varios países de América Latina, en la década pasada. Ambos están expresados en términos reales; los primeros, deflactados por la variación de los precios al por mayor no agrícolas y los segundos, por los precios al productor de los productos industriales. El primero proporciona una idea de la evolución del costo real del trabajo en los sectores no agrícolas y el segundo se refiere específicamente a la industria manufacturera. Por otro lado, se estimó la variación de la productividad por hombre ocupado tanto en las actividades no agrícolas como en particular en la industria.

El cuadro permite concluir, en primer lugar, que la participación de los costos del trabajo en el producto, sea no agrícola o industrial, refleja comportamientos disímiles en diferentes países de la región en la última década. En un primer grupo de los países considerados en el cuadro 17, se verifica una relativa constancia de los costos laborales unitarios en el largo plazo. Es el caso de Costa Rica y México, si bien en el segundo se insinúa una tendencia decreciente hacia el final del período considerado. En un segundo grupo de países (Brasil y Colombia), los costos reales de trabajo han estado aumentando a un ritmo superior al crecimiento de la productividad en el sector industrial, registrando en el primero una mejora en su participación en el producto industrial en alrededor del 20 por ciento en el período 1972-1980 y en el segundo, de cerca del 50 por ciento entre 1974 y 1980. Lo mismo sucede para Colombia en el caso del sector no agrícola, pero no para Brasil, si bien debe notarse que el uso de salarios mínimos proporciona un indicador imperfecto de la distribución del ingreso en un sector.

Cuadro 17 – PRODUCTIVIDAD Y COSTO DE MANO DE OBRA
(índices base primer año = 100)

	Costos laborales no agrícolas a/	Costos laborales industriales b/	Producti- vidad no agrícola c/	Producti- vidad industrial d/	Costo de mano de obra por unidad de producción	
					No agrícola	Industrial
Argentina						
1974	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1975	67.5	85.7	97.0	107.3	70	80
1976	32.5	55.7	101.5	108.0	32	52
1977	34.9	58.9	104.8	112.3	33	52
1978	38.8	64.4	100.8	103.8	38	62
1979	37.7	77.2	113.3	127.5	33	80
1980	49.1	96.3	106.9	112.7	46	85
Brasil						
1972	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1973	101.7	107.4	105.4	101.9	97	105
1976	101.7	128.2	118.4	113.2	86	113
1977	103.9	138.0	115.1	111.2	90	124
1978	106.2	148.5	113.8	111.3	93	133
1979	103.9	148.0	115.4	114.4	90	129
1980	93.3	140.1	117.0	117.6	80	119
Colombia						
1974	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1975	107.3	98.1	100.9	99.3	106	99
1976	90.1	97.9	95.7	92.5	94	106
1977	109.0	102.1	93.3	88.1	117	116
1978	115.8	110.5	92.6	88.2	125	125
1979	102.8	113.1	88.3	81.1	116	139
1980	118.4	116.1	86.3	79.2	137	146
Costa Rica						
1973	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1976	107.6	95.7	93.6	92.3	115	104
1977	91.4	98.4	97.3	95.0	94	104
1978	94.8	96.1	105.1	100.5	90	96
1979	95.7	98.9	108.0	98.7	89	100
1980	93.9	92.4	99.4	91.9	94	101

	Costos laborales no agrícolas	Costos laborales industriales	Producti- vidad no agrícola	Producti- vidad industrial	Costo de mano de obra por unidad de producción	
	a/	b/	c/	d/	No agrícola	Industrial
Chile						
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1974	77.8	49.2	93.4	103.5	83	48
1975	63.9	40.5	84.7	79.5	75	51
1976	66.7	48.4	82.9	93.9	80	52
1977	83.3	63.5	82.9	104.4	100	61
1978	100.0	69.8	85.9	109.5	116	64
1979	88.9	69.0	88.1	113.0	101	61
1980	86.1	73.0	89.3	122.7	96	60
México						
1973	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1974	118.0	102.9	102.8	106.7	115	96
1975	117.7	110.5	100.9	107.6	117	103
1976	121.8	118.6	103.5	111.9	118	94
1977	125.8	115.3	105.4	117.3	119	102
1978	121.4	116.6	115.8	127.0	105	92
1979	116.1	116.1	112.8	130.5	103	89
1980	105.6	109.3	121.7	132.6	87	82
Perú						
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1973	99.0	118.0	104.0	104.0	95	113
1974	100.0	123.0	108.0	111.0	93	111
1975	95.0	113.0	109.0	134.0	87	84
1976	90.0	106.0	107.0	113.0	84	94
1977	76.0	93.0	102.0	105.0	75	89
1978	65.0	71.0	96.0	98.0	68	72
1979	66.0	62.0	95.0	100.0	69	62
1980	75.0	80.0	97.0	105.0	77	76

Fuente: Elaboración PREALC a base de información de los países.

a/ Salarios mínimos urbanos deflactados por índice de precios al por mayor productos no agrícolas en Argentina, Brasil y Chile y por el deflactor implícito del producto bruto no agrícola en los demás países.

b/ Salarios en la industria manufacturera deflactados por el índice de precios al por mayor no agrícola en Argentina, por el índice de precios al por mayor de productos industriales en Brasil y Chile y por el deflactor implícito del producto bruto industrial en los demás países.

c/ Relación entre producto y empleo no agrícolas.

d/ Relación entre producto y empleo en el sector industrial.

Por último, existe un tercer grupo de países que se caracterizaron en la década por la aplicación de políticas de estabilización y de cambio estructural, como ser Argentina y Chile y, más recientemente, Perú. En ellos la participación de los salarios, tanto en el producto no agrícola como en el producto industrial, tiende sistemáticamente a decrecer¹. A fines de la década, la participación de los salarios en el producto fluctúa entre el 60 y el 80 por ciento del nivel que alcanzaron al comienzo del mismo período.

Otro aspecto de interés que puede observarse en el cuadro 17 es que los cambios en la coyuntura internacional no parecen afectar directamente la distribución funcional del ingreso, sino que la misma es el resultado de las diversas políticas internas que aplican los países frente al ajuste. Se ratifica aquí lo observado en un capítulo anterior² acerca de

los cambios en países como Argentina y Chile, donde se reduce la participación de los salarios en el producto con independencia de la variación de los términos de intercambio. En el caso de Argentina, los movimientos de la distribución funcional son incluso de signo opuesto a la evolución de los términos de intercambio. Esta conclusión debe ser calificada en función de la evolución observada en otros países, como por ejemplo Brasil y Perú, donde parece insinuarse una cierta correlación entre ajuste externo y contracción de la participación de los salarios en el producto.

Por último, cabe destacar también la existencia de cambios intersectoriales en la participación de los salarios que sugieren que la proporción de los salarios en el producto en el sector industrial frecuentemente crece más o disminuye menos que en el resto de los sectores urbanos (véase cuadro 17). Este comportamiento diferencial es el resultado de diversos factores. En primer lugar, en la mayoría de los países los salarios nominales del sector industrial han tendido a crecer más rápidamente que los salarios mínimos urbanos. En segundo lugar, los precios industriales de los productos manufacturados han tendido a menudo a crecer a una tasa inferior que el crecimiento de los precios al productor de los productos no agrícolas. Al respecto, debe también destacarse que la relación entre el crecimiento de los precios al productor de los productos manufacturados guarda relaciones diversas, dependiendo de los países, con la evolución del índice general de precios de costo de vida³. En algunos, como Argentina, el alza del costo de vida supera el alza de los precios al productor de productos manufacturados; en otros, como en Brasil, Costa Rica, Chile y Perú, sucede lo contrario y en otros, como en Colombia y México, no se registran cambios significativos en los precios relativos. Por último en los países en que se produce un crecimiento más rápido de los costos laborales industriales en términos reales ello no se ve compensado por aumentos de la productividad del sector mayores que los incrementos de la productividad en los sectores no agrícolas en general.

En definitiva, la información revisada en esta sección parece sugerir que la política de salarios puede constituir un instrumento adecuado para asegurar el mantenimiento de la participación de los asalariados en el producto. Sugiere también que la distribución funcional del ingreso se ve afectada significativamente por el tipo de política de estabilización seguida en varios países de la región y, en menor medida, por las necesidades de ajuste que impone la coyuntura internacional. Por último, se observan también cambios intersectoriales que denotan que aun en coyunturas con tendencias a la reducción de la participación de las remuneraciones en el producto en el largo plazo, el sector industrial registra un comportamiento asimétrico en el sentido de mostrar una mayor estabilidad en la distribución funcional o, incluso, un aumento en la participación de los costos laborales en el producto total.

2. *Salario real y distribución del ingreso en el sector industrial*

a) *Transferencias de ingreso real*

En el numeral anterior, los costos laborales reales se obtuvieron deflacionando el salario nominal por índices de precios de los productos del sector considerado. En consecuencia, el costo real del trabajo así definido —que afecta la distribución funcional del ingreso del sector— no mide estrictamente el poder adquisitivo del salario, esto es, no constituye un indicador adecuado del nivel de vida de la población trabajadora. Normalmente, la composición de la canasta de consumo obrero —sobre cuya base se estima la

evolución de los precios al consumidor— difiere, en calidad y cantidad, de la estructura o ponderación de los índices de precios del producto del sector no agrícola o industrial. Adicionalmente, los índices de precios mayoristas se definen con exclusión de los márgenes de distribución y comercialización que, por el contrario, están incluidos en los índices de precios al consumidor.

De este modo, en la distribución funcional del ingreso de un sector productivo juega un papel principal el comportamiento de un precio relativo: el de los productos de consumo masivo que conforman la mayor parte del gasto de los asalariados *vis-à-vis* los precios de los bienes producidos en ese sector. Como se discute en este numeral, el comportamiento histórico de este precio relativo tiene efectos de importancia sobre los salarios y, más en general, sobre la distribución del ingreso del sector industrial entre salarios y beneficios.

Por empezar, la distribución funcional del ingreso está determinada contablemente por el comportamiento de los márgenes de ganancia, en particular en un contexto inflacionario crónico. Si los márgenes suben, la participación de los salarios baja, esto es, se reducen los costos laborales unitarios según fueron definidos en el numeral anterior. Sin embargo, este resultado puede ser compatible con una elevación del salario real en términos de poder adquisitivo por dos razones diferentes. Por un lado, el incremento de la productividad puede haber sido mayor que el crecimiento de los costos laborales reales. Por el otro, la relación entre el precio de los bienes de consumo obrero y el precio de los bienes producidos en el sector puede caer. Visto desde otro ángulo equivalente, el poder adquisitivo del salario puede crecer sin que se modifique la distribución funcional del ingreso a favor de los asalariados siempre que el precio de los productos de consumo masivo crezca significativamente menos que el precio de los productos del sector. Un resultado análogo puede darse en la dirección opuesta: una elevación de la participación de los salarios en el producto puede estar acompañada por una caída —y no una elevación— del poder adquisitivo del salario.

Las posibilidades planteadas son de importancia porque si bien los productos de consumo masivo pueden provenir del sector industrial, del sector informal, del sector moderno rural o de importaciones, en las economías de la región el componente principal del consumo asalariado son los alimentos. Aunque una parte importante de los mismos completa su elaboración en el sector industrial, sus costos son fuertemente dependientes de materias primas que provienen de los otros tres sectores recién mencionados. Pero los precios de los productos del sector moderno rural, de las importaciones y de los bienes producidos en el sector informal *no* dependen directamente de los salarios monetarios y de la aplicación de ciertos márgenes de ganancia. En el caso de los dos primeros, ellos se determinan en general por la inflación externa y el tipo de cambio. En el caso de los productos del sector informal (por ejemplo, el sector rural tradicional), sus precios responden a mecanismos variados que no son fácilmente generalizables al conjunto del sector⁴.

Si se da el caso que los precios de los alimentos provenientes de estos tres sectores evolucionan en forma paralela a los precios de los productos del sector industrial no se plantean dificultades adicionales con respecto a la distribución del ingreso en este último sector. Sin embargo, en el caso de los países latinoamericanos y del Caribe tanto cuando los alimentos son producidos en el sector rural tradicional como cuando provienen del sector rural moderno o de importaciones, sus precios a menudo evolucionan en forma diferente de los del sector industrial. Consideremos dos alternativas que se han dado históricamente en la región.

En primer lugar, si los precios de los alimentos crecen relativamente menos, los salarios reales en el sector industrial pueden elevarse sin perjudicar la participación de los

beneficios en el producto del sector. El nivel más alto del salario real industrial resulta financiado, no por las utilidades del sector, sino por una caída relativa en el ingreso real del sector doméstico productor de alimentos, un mejoramiento de los términos de intercambio externo o una sobrevaluación de la moneda local. En las condiciones planteadas, los incrementos del salario nominal pueden ser menores que los del precio de los productos del sector industrial sin que se reduzca el salario real (medido en términos de su poder adquisitivo). Al mismo tiempo, se produce una elevación de los márgenes y un aumento de la participación de los beneficios en el producto del sector industrial.

Procesos de este tipo se han verificado en algunos países de la región en ciertas etapas de la industrialización sustitutiva. A veces, ello ha resultado de ciertas características estructurales (por ejemplo, un sector productor de alimentos informal, con niveles de ingreso bajos y estacionarios) y también de ciertas políticas económicas orientadas en esa dirección (sobrevaluación de la moneda local, precios máximos, políticas cambiarias preferenciales para los alimentos, etc.). Las transferencias de ingreso real implícitas han beneficiado al conjunto del sector industrial y, en particular, a las utilidades por las razones antes indicadas.

En segundo lugar, también pueden mencionarse experiencias de la región en la dirección opuesta. Las presiones alcistas pronunciadas sobre el tipo de cambio derivadas de una situación crónica de restricción externa tienden a elevar el precio de los alimentos importados o producidos internamente para consumo y exportación, en mayor medida que los salarios y precios del sector industrial. Un caso equivalente —que corresponde a una hipótesis bastante divulgada en el análisis del desarrollo de la región en la posguerra— es el de una oferta interna de productos primarios rígida frente a una población rápidamente creciente. En ambos casos, la modificación de los precios relativos en favor de los productos primarios introduce una restricción significativa en la distribución del ingreso real del sector industrial. Los niveles de salario real sólo pueden mantenerse a costa de una compresión de la participación de las utilidades en el sector, o bien esta última puede mantenerse sólo si se produce un deterioro del salario real. En este caso se verifica una transferencia de ingreso real en perjuicio del sector industrial que se refleja en un empeoramiento del nivel de vida de los asalariados del sector y/o en una caída de la participación de las utilidades en el mismo.

En resumen, el comportamiento de los salarios nominales afecta la distribución del ingreso en el sector dinámico de las economías de la región de manera diferente según sea la intervención de un conjunto de factores estructurales y de la política macroeconómica que regulan el precio de los bienes de consumo asalariado (básicamente alimentos) en relación con los precios de los bienes producidos en el sector industrial. Las distintas alternativas que se han verificado en este campo en la región han implicado transferencias importantes de ingreso real entre distintos sectores productivos con el consiguiente impacto sobre el volumen y la composición de la formación de capital.

b) *La experiencia reciente en la región*

Es por lo tanto de interés completar el análisis de la evolución reciente de la distribución funcional del ingreso del sector industrial realizado en el numeral anterior con una consideración de los aspectos recién mencionados. En el cuadro 18, se ha cuantificado para los mismos países del cuadro 17 la relación entre los índices de precios al consumidor y al por mayor. Al mismo tiempo, puede compararse la evolución de la participación de los salarios en el producto industrial (costos laborales unitarios) y la evolución del poder adquisitivo del salario (el salario real).

**Cuadro 18 – SALARIO REAL Y COSTO DE LA MANO DE OBRA
EN EL SECTOR INDUSTRIAL**
(índices primer año = 100)

	Precios al consumidor	Precios al por mayor a/	Relación precios b/	Costo laboral unitario c/	Salario real d/
Argentina					
1974	100.0	100.0	100.0	100	100
1975	282.5	312.5	90.4	80	95
1976	1 534.5	1 840.4	83.4	52	67
1977	4 236.2	4 499.1	94.2	52	63
1978	11 670.6	11 141.9	107.7	62	61
1979	30 286.4	27 715.4	109.3	80	71
1980	60 803.4	49 905.0	121.8	85	79
Brasil					
1972	100.0	100.0	100.0	100	100
1973	112.7	115.0	98.0	105	110
1976	263.4	261.4	100.8	113	127
1977	378.4	363.8	104.0	124	133
1978	524.9	492.2	106.6	133	139
1979	801.5	765.7	104.7	129	141
1980	1 465.2	1 559.8	93.9	119	149
Colombia					
1974	100.0	100.0	100.0	100	100
1975	123.0	123.5	99.6	99	99
1976	147.9	129.8	113.9	106	86
1977	196.8	161.3	122.0	116	84
1978	231.7	223.3	103.8	125	106
1979	289.1	289.9	99.7	139	113
1980	365.7	361.4	101.2	146	115
Costa Rica					
1973	100.0	100.0	100.0	100	100
1976	158.0	173.9	90.9	104	105
1977	164.6	189.4	86.9	104	113
1978	174.5	198.1	88.1	96	109
1979	190.5	215.9	88.3	100	112
1980	225.0	271.9	82.8	101	112
Chile					
1970	100.0	100.0	100.0	100	100
1974	9 341.5	12 248.0	76.3	48	65
1975	44 767.4	63 817.0	70.1	51	58
1976	148 973.9	201 367.0	74.0	52	65
1977	318 500.4	377 177.0	84.4	61	75
1978	477 828.3	576 002.0	83.0	64	84
1979	637 375.2	856 064.0	74.5	61	93
1980	861 157.6	1 206 372.0	71.4	60	102
México					
1973	100.0	100.0	100.0	100	100
1974	123.7	123.7	100.0	96	103
1975	142.5	140.1	102.0	103	109
1976	165.0	164.3	100.4	94	118
1977	213.0	221.2	96.3	102	120
1978	250.0	251.8	99.2	92	118
1979	295.4	295.2	100.1	89	116
1980	373.4	379.6	98.4	82	111

	Precios al consumidor	Precios al por mayor a/	Relación precios b/	Costo laboral unitario c/	Salario real d/
Perú					
1970	100.0	100.0	100.0	100	100
1973	125.4	137.5	91.2	113	129
1974	146.6	163.8	89.5	111	137
1975	181.2	187.2	96.8	84	117
1976	241.9	253.8	95.3	94	111
1977	333.9	352.2	94.8	89	98
1978	527.0	628.3	83.9	72	85
1979	878.4	1 051.0	83.6	62	74
1980	1 398.6	1 543.3	90.6	76	88

Fuente: Elaboración PREALC a base de información de los países.

a/ Índice de precios al por mayor no agrícola en Argentina, índice de precios al por mayor de productos industriales en Brasil y Chile y deflactor implícito del producto bruto industrial en los demás países.

b/ Índice de precios al consumidor dividido por índice de precios al por mayor.

c/ Cuadro 17, última columna.

d/ Salarios en la industria manufacturera deflactados por el índice de precios al consumidor.

En primer término, en los dos países (Brasil y Colombia) en que la distribución del producto industrial ha cambiado en favor de los asalariados durante la década los salarios reales son también crecientes. Esta situación se verifica conjuntamente con una relativa estabilidad de la relación entre los precios minoristas y mayoristas. En consecuencia, la mejoría en el nivel de vida de los asalariados del sector se refleja directamente en una caída de la participación de los beneficios en el producto. Aun así, es de interés notar una diferencia entre ambos países en relación con el crecimiento de la productividad (véase cuadro 17). El elevado crecimiento de la misma en Brasil permite un crecimiento también elevado en el salario real que se refleja en forma menos pronunciada en la elevación de los costos laborales unitarios. Por el contrario, en Colombia la productividad decrece durante el período. Ante la constancia de la relación entre los índices de precios (entre extremos del período), la elevación del nivel de vida de los asalariados —aunque menor que en el caso de Brasil— repercute en forma más pronunciada sobre la participación de los costos laborales unitarios en el producto.

En cuanto a las economías en las que los costos laborales unitarios se han mantenido estables durante la década (Costa Rica y México), en ambas este resultado es compatible con la elevación del salario real. Pero ello responde a factores diferentes en uno y otro caso. En Costa Rica se verifica una caída significativa de la relación entre los precios al consumidor y los precios al por mayor que permite mantener la participación de los beneficios en el producto industrial no obstante la elevación del salario real. El encarecimiento relativo de los productos industriales que permite un resultado de este tipo implica una transferencia de ingreso real desde el resto de los sectores productivos al sector industrial y ello hace posible la solución indicada con respecto a la distribución del ingreso en el mismo. Nótese que, incluso, la productividad industrial cae en la década sin que ello llegue a erosionar, en las condiciones planteadas, la participación de los beneficios.

Por el contrario, en México la relación de precios es particularmente estable pero el incremento de la productividad es muy pronunciado. En este caso, es este último factor el que hace compatible una elevación del nivel de vida de los asalariados del sector con

un mecanismo por el cual se discrimina el ingreso de las personas a actividades productivas específicas en función de los atributos personales que se poseen.

En segundo término, se encuentran las características de la ocupación como un factor determinante de los diferenciales de salario. Por empezar, se ha destacado de antiguo la existencia de una jerarquía de remuneraciones apreciablemente estable entre distintos oficios y profesiones. Pero las ocupaciones pueden además caracterizarse por el sector económico en el cual se insertan, el tamaño del establecimiento productivo y el segmento del mercado de trabajo (formal o informal) en el cual se ubican. De modo análogo, la región o localización geográfica de la ocupación introduce una diferenciación importante y sistemática que se refleja en diferenciales de salario sustantivos. Estas distintas características son propias de cada ocupación específica y se vinculan con la demanda de trabajo en el mercado. Por oposición, las características personales mencionadas en primer término se refieren a la oferta de mano de obra.

Por último, en el análisis histórico de los cambios en la distribución del ingreso de una dada población asalariada se ha identificado como un factor explicativo importante a la valoración que hace el mercado de las características personales y ocupacionales mencionadas precedentemente. En efecto, esta valoración es precisamente el diferencial de salario pero cuando se estudian los cambios históricos de alguna medida de la distribución del ingreso de una dada población asalariada, interesa distinguir qué parte es atribuible a los cambios verificados en las características personales y de las ocupaciones *versus* la parte que ha provenido de modificaciones en la propia valoración de tales características.

En resumen, la dispersión de los ingresos por salarios en un momento dado del tiempo obedece tanto a la dispersión de las características personales como a la dispersión de las características de las ocupaciones. Los cambios históricos en la dispersión de dichos ingresos responden naturalmente a cambios en la dispersión de los dos tipos de características indicadas, pero también a los cambios en la valoración de las mismas. El problema de la política de salarios en este campo es por lo tanto estimar en qué proporción interviene en cada caso particular cada uno de los tres factores mencionados y en qué medida cada uno de ellos es susceptible de ser influenciado por la acción gubernamental.

Los estudios realizados en la región⁵ han permitido obtener algunos resultados empíricos de interés si bien su campo de aplicación es el de los ingresos personales en general y no el de los salarios en particular. En la discusión que sigue debe tenerse presente esta limitación.

Las características personales de los trabajadores explican estadísticamente una parte significativa pero no necesariamente mayoritaria de los diferenciales de ingreso en un momento dado. Pero en las economías de la región las características de las ocupaciones adquieren particular relevancia como factor explicativo. Se han encontrado así, por ejemplo, diferenciales significativos de remuneración entre trabajadores con características personales análogas pero que estaban ocupados en distintos segmentos del mercado de trabajo.

En cuanto a los cambios históricos en la distribución de los ingresos, las características personales parecen jugar un papel mucho menos importante. En su lugar, el factor decisivo resultan ser los cambios en la estructura de las ocupaciones (demanda de trabajo), o bien los cambios en la valoración de las características personales y ocupacionales (la propia estructura o jerarquía de salarios).

Lo anterior sugiere que las características personales no constituirían un factor explicativo genuino de la estructura de salarios y sus cambios históricos, sino un factor de discriminación a través del cual se ordena la correspondencia entre una dada estructura de características personales (oferta) y una dada estructura de características ocupacionales

(demanda). Más aún, es de importancia destacar que tanto la estructura de las ocupaciones como los diferenciales de salarios en ocupaciones específicas están directamente influidos por la política económica en un doble sentido. Por un lado, la política macroeconómica afecta el nivel y la estructura productiva a partir de lo cual se genera una estructura ocupacional dada. Por el otro, la política económica y la de ingresos en particular interviene en la determinación de los diferenciales de remuneración por región, sector económico y tipo de ocupación.

Por el contrario, las características personales pueden también ser afectadas en parte importante por la política económica pero a través de las denominadas políticas de oferta o de formación de recursos humanos. Complementariamente, las políticas sobre la oferta de mano de obra podrían afectar los diferenciales de salario en la medida que ellos sean el resultado de la escasez relativa de distintas características personales en el mercado, referidas a un dado nivel y estructura de la demanda de trabajo. Pero se ha sostenido alternativamente que los diferenciales de remuneración para distintas características personales no son tanto el resultado de la escasez relativa como de factores institucionales vinculados con la política de ingresos vigente, en tanto ella afecta la estructura de remuneraciones para distintas regiones, calificaciones y sectores económicos.

Por lo tanto, un punto básico de la discusión sobre los diferenciales de salario se refiere a la capacidad de una política de oferta *per se* para obtener resultados satisfactorios con respecto a los objetivos que se planteen en materia de la distribución personal del ingreso dentro del sector asalariado. Este aspecto particular controvertible no excluye que exista consenso sobre la importancia de los diferenciales de salario en la determinación del perfil de la distribución personal del ingreso así como sobre la capacidad de la política económica para actuar sobre dichos diferenciales.

2. Salarios mínimos

a) El problema del cumplimiento legal

Virtualmente en la totalidad de los países de la región se encuentran vigentes regímenes de salario mínimo legal, si bien con diferencias apreciables en sus características y modalidades de aplicación. No obstante, en los estudios realizados se detecta una alta proporción de trabajadores que perciben ingresos inferiores al mínimo. En parte, este tipo de evidencia empírica encubre el hecho que los ingresos por debajo del mínimo reflejan factores tales como el sexo, la edad, tiempo de trabajo parcial, etc. y que, al mismo tiempo, el problema de la pobreza urbana se origina más bien en la proliferación de trabajadores autoempleados en actividades de baja productividad que en un incumplimiento generalizado de la legislación orientada a proteger a los trabajadores asalariados.

De todos modos, es evidente que existe en general en la región un grado significativo de incumplimiento de la legislación sobre salarios mínimos, lo que ha dado lugar a una controversia sobre el grado de efectividad que tiene la fijación de salarios mínimos para establecer un límite inferior a los salarios monetarios. La discusión que sigue, si bien referida al salario mínimo, sirve para ilustrar otros aspectos más generales sobre la controversia relativa a la intervención gubernamental en los mercados de trabajo.

Al respecto una vertiente de la economía laboral ortodoxa sostiene que la existencia de un salario mínimo legal no tiene efecto alguno en el mercado de trabajo. Los salarios de los trabajadores no calificados —el grupo al cual se dirige el régimen legal del salario mínimo— estarían determinados por las fuerzas subyacentes de la oferta y la de-

manda en el mercado. En debates recientes sobre este tema se ha sostenido que en las regiones donde la mano de obra es abundante los salarios de los trabajadores no calificados tenderán a caer por debajo del mínimo mientras que en las regiones donde la mano de obra es escasa, los salarios tenderán a subir por encima del mínimo debido a la operación de las fuerzas de mercado. Por tal motivo, los proponentes de esta tesis sostienen que en tanto en la práctica se hacen pocos esfuerzos para asegurar el cumplimiento de la legislación, la política económica debería orientarse básicamente hacia un mayor esfuerzo en la dirección de reducir el incumplimiento de la misma. Sin duda que, no obstante las dificultades indicadas para estimar el grado efectivo de incumplimiento legal, éste parece ser elevado y la política de salario mínimo debería prestar especial atención a este aspecto.

b) *Mercado de trabajo y eficiencia económica*

La ineffectividad de los regímenes de salario mínimo legal ha sido planteada también desde un ángulo diferente del anterior por una segunda línea de la economía laboral ortodoxa que, en rigor, es contradictoria con la anterior. Ella sostiene que la legislación de salario mínimo es efectiva en algunas partes del mercado de trabajo en lo que hace a la determinación del salario que se paga pero no puede determinar el número de trabajadores que efectivamente lo perciben. Esto resulta en la coexistencia de grupos de trabajadores que están efectiva (no legalmente) protegidos frente a otros grupos que no están protegidos en los hechos. La legislación de salario mínimo se considera el factor responsable de la emergencia tanto de la llamada aristocracia laboral como de un sector informal importante en las economías en desarrollo. Adicionalmente, se sostiene que los salarios mínimos, al distorsionar el precio relativo de la mano de obra, reducen las oportunidades de empleo y pasan a constituirse en una fuente principal de ineficiencia en el uso del factor trabajo.

La implicancia de política económica de esta posición es obviamente la abolición de los regímenes legales de salarios mínimos. Ello permitiría que los salarios de los trabajadores no calificados se ubicaran en su nivel de equilibrio de mercado, aumentando las oportunidades de empleo. Al mismo tiempo, los trabajadores del sector no protegido verían incrementados sus ingresos con el resultado de que se produciría una clara mejoría desde el punto de vista del bienestar social ya que si bien los trabajadores del sector previamente protegido perderían ingreso real, esto sería compensado por la mejoría experimentada por los asalariados que estaban fuera de dicho sector.

No obstante que la posición que acaba de reseñarse está relativamente extendida, ella ha recibido críticas importantes de distinto tipo. Por una parte, la existencia de una aristocracia laboral en la región (especialmente entre los trabajadores no calificados) ha sido cuestionada con información que indica que dichos trabajadores ganan probablemente lo mismo en distintas partes del mercado de trabajo urbano. Existe incluso alguna información que sugiere que los trabajadores manuales ocupados en el sector protegido pueden llegar a obtener ingresos inferiores así como condiciones de empleo menos convenientes que otros trabajadores del sector no protegido. Por otra, se ha sugerido que las causas de segmentación del mercado de trabajo se originan en factores distintos de la mera intervención estatal. Así, por ejemplo, los mercados internos de trabajo pueden surgir como una estrategia de maximización del beneficio de parte de cierto tipo de empresas. En síntesis, se ha cuestionado la posición que sostiene que las causas del desempleo y el subempleo en la región deben atribuirse a la existencia de mínimos salariales⁶, así como la opinión de que los salarios mínimos constituyen en definitiva una fuente importante de desigualdad e ineficiencia económica.

c) *Un enfoque alternativo*

Frente a los planteamientos reseñados más arriba, se ha esbozado un enfoque alternativo que postula que la existencia de un salario mínimo legal constituye un instrumento efectivo para proteger los niveles de vida del grupo menos calificado de los trabajadores urbanos, dada su débil capacidad negociadora. En consecuencia, de suprimirse los regímenes legales vigentes sobre el salario mínimo, o bien de aplicarse una política de reducción del mínimo legal real, se produciría un deterioro efectivo del nivel de vida de este grupo. Al mismo tiempo, se sostiene que existen ciertos comportamientos por parte de trabajadores y empleadores que en general conducen a la vigencia efectiva del mínimo legal, implicándose además que el salario mínimo es un tipo de información suficientemente conocida en la mayor parte del mercado de trabajo. Una teoría de comportamiento de este tipo, todavía no totalmente articulada, se basa en las siguientes ideas.

Por empezar, los empleadores pueden considerar al salario mínimo como una norma que regula la remuneración que ofrecen a los trabajadores menos calificados, constituyendo una de las prácticas habituales que regulan las relaciones entre trabajadores y empleadores. En forma análoga, la existencia de mercados de trabajo desorganizados así como el interés de las empresas por conseguir trabajo de buena calidad sugieren que el salario mínimo podría operar en el mismo sentido.

Por el lado de los trabajadores, se ha sostenido la hipótesis que los salarios mínimos constituyen un piso efectivo a las remuneraciones debido a ciertos comportamientos por parte de los mismos. El salario mínimo constituiría una importante señal ya que puede ser interpretado como el principal factor que determina el salario de reserva (*i.e.*, el salario mínimo por debajo del cual el trabajador no estaría dispuesto a ocuparse). Esta hipótesis supone la existencia de oportunidades de trabajo alternativas con niveles de remuneración comparables a los del salario mínimo. Parece ser que, salvo ciertas situaciones extremas, este supuesto es adecuado para la región ya que existen ciertos mecanismos que regulan las migraciones rural-urbanas que se vinculan con situaciones de este tipo.

Si se aceptan las hipótesis indicadas sobre el comportamiento de trabajadores y empleadores, puede establecerse una teoría sobre la existencia de un salario básico para los trabajadores no calificados, que tiene vigencia en distintas partes del mercado de trabajo urbano y que estaría fundamentalmente determinado por el salario mínimo. En tal caso, la legislación de salario mínimo constituiría un importante instrumento para afectar el nivel de vida de los trabajadores no calificados, tanto en el sector formal de la economía como también en el informal. Estas ideas parecen ser válidas para la mayor parte del sector formal, para algunas actividades informales estrechamente ligadas con el primero y también en el caso de hogares de alto ingreso. Sin embargo, en otras actividades informales los ingresos de los trabajadores no calificados pueden caer por debajo del mínimo o, lo que es equivalente, el régimen del salario mínimo legal sería irrelevante.

Puede también mencionarse una asimetría en el efecto de un cambio en el mínimo sobre la remuneración de los trabajadores no calificados. De aplicarse una política regresiva de salario mínimo, ello puede ser eficaz para reducir los salarios reales. Por el contrario, una política de aumento del salario mínimo puede resultar menos efectiva, en particular en lo que hace a los empleados ocupados en empresas pequeñas. Este último resultado lleva a un aspecto de importancia que necesita ser discutido. En el caso de que una alta proporción de los trabajadores de una firma reciba salarios cercanos al mínimo, los incrementos del mismo pueden ejercer una importante presión sobre los costos de

producción e inducir una espiral inflacionaria que impida que el incremento del salario nominal se traduzca en un incremento real. En el caso opuesto, cuando la proporción de trabajadores alrededor del mínimo es reducida, la efectividad de la política del salario mínimo legal para mejorar el nivel de dichos trabajadores es evidentemente mayor.

Otro problema similar se vincula con el riesgo de que el incremento de los salarios mínimos induzca una concentración creciente en el sector productivo. No parece factible ni deseable que el mínimo legal se diferencie según el tamaño de la empresa pero, sin embargo, las empresas de distinto tamaño muestran niveles y tasas de crecimiento diferentes de la productividad. En particular, la pequeña empresa tiene un nivel más bajo de productividad y una menor capacidad de progreso técnico. El incremento gradual de los mínimos con respecto a otros ingresos tendrá entonces un efecto adverso sobre la competitividad relativa de las pequeñas firmas, lo que se refuerza porque ellas emplean un porcentaje mayor de trabajadores no calificados.

Este aspecto es de importancia, pero no debe exagerarse en la práctica. En cada economía, deben apreciarse las tendencias recientes tanto en materia de salario mínimo real como de productividad de las firmas pequeñas y las perspectivas futuras en este campo. Importa también identificar posibles comportamientos diferentes entre distintas actividades de la pequeña industria y ubicar el problema en el contexto general de la estrategia adoptada al respecto. Por último, cabe contemplar el otorgamiento de subsidios a las empresas más pequeñas, lo que permitiría compatibilizar los objetivos distributivos involucrados en el salario mínimo con las condiciones de productividad vigentes en el sector productivo que puede resultar afectado.

d) *Salario mínimo y diferenciales de salario*

Otro aspecto de interés sobre el salario mínimo se refiere a la influencia que el mismo puede tener sobre la estructura o diferenciales de salario que fueron considerados en el numeral anterior. El grado en el cual una modificación de los salarios mínimos pueda tener éxito en mejorar el nivel relativo de los trabajadores peor pagados depende básicamente de la forma en la cual los ingresos de los trabajadores calificados reaccionan ante una modificación del mínimo. Es evidente que si los trabajadores calificados tienen capacidad para resistir una reducción en los diferenciales de remuneración vigentes, no sería posible alcanzar una mayor igualdad en la distribución de los ingresos salariales.

El grado en el cual la política de salario mínimo puede reducir los diferenciales de ingreso dentro de la población asalariada depende en definitiva de los factores que determinan dichos diferenciales. Como ya se indicó, la posición convencional sostiene que los diferenciales de salario dependen de la oferta y la demanda por trabajo de distintos tipos. Los esfuerzos para reducir estos diferenciales a través de una intervención administrativa en el mercado de trabajo darían lugar a ineficiencia económica y, al mismo tiempo, no serían exitosos en el mediano plazo. De acuerdo a este punto de vista, el mecanismo apropiado para reducir los diferenciales de salarios reside en que los trabajadores no calificados mejoren su acervo de capital humano y se reduzca así la abundancia relativa de los mismos.

En un enfoque alternativo y en particular con referencia al salario mínimo, se ha sostenido que el salario básico (y por lo tanto el mínimo) proporciona un estándar de referencia importante cuando se establecen los perfiles normales de remuneraciones relativas, al punto que en algunos países los diferenciales de ingreso por capacitación o por tipo de ocupación se expresan como múltiplos del salario mínimo. No obstante lo anterior, debe recordarse que los diferenciales mencionados varían entre empresas. Las empresas de

los sectores oligopólicos así como las que emplean tecnología avanzada obtienen una rentabilidad sobrenormal que en parte puede ser destinada a financiar diferenciales positivos de ingreso para algunos de sus trabajadores, en particular los administrativos.

Dentro de la concepción alternativa sobre los determinantes de los diferenciales de salario, se reduce evidentemente la posibilidad de interpretar a los mismos como indicadores importantes en la asignación de recursos ya que ellos pasan a constituir básicamente parámetros distributivos. Desde este ángulo, la modificación de estos diferenciales no necesariamente traería aparejados costos sustantivos de ineficiencia y el nivel y las modalidades del salario mínimo podrían tener una influencia apreciable sobre la jerarquía de remuneraciones. Aun así, en la medida en que la mayoría de los diferenciales de ingreso sean el resultado de los hábitos y la práctica, cualquier intento importante para mejorar la posición relativa de los trabajadores no calificados (*i.e.*, el régimen del salario mínimo legal) requeriría un importante consenso social a tal efecto así como cambios sustantivos en los factores institucionales sobre los que se basan dichos diferenciales.

Debe observarse que la discusión de esta sección fue enfocada fundamentalmente desde el punto de vista de redistribuciones del ingreso dentro del sector asalariado como un todo. Sus conclusiones deben ser complementadas si se adopta una perspectiva más general que incluya la posibilidad de cambios en la distribución funcional del ingreso nacional entre salarios y beneficios, lo que fue materia de discusión en la sección anterior.

NOTAS

- 1 En el caso de Chile, los costos laborales unitarios en el sector no agrícola son apreciablemente fluctuantes en el corto plazo pero parecen exhibir estabilidad en el largo plazo.
- 2 Véase la sección B del capítulo II.
- 3 Este punto es de importancia y se discute en el numeral siguiente.
- 4 En el capítulo siguiente se discute en detalle los efectos indirectos de los salarios nominales sobre el nivel de precios de estos 3 sectores.
- 5 Cf. PREALC: *Planificación del empleo* (Santiago, PREALC, 1982), capítulo IV, sección D.
- 6 Este tema se discute en detalle en el capítulo III.

CAPITULO V
SALARIOS Y PRECIOS

A. INTRODUCCION

En la mayoría de las economías latinoamericanas y del Caribe se han verificado durante la última década procesos inflacionarios, que en algunos casos han alcanzado incluso características de hiperinflación. No existen, por otra parte, indicios de que la tasa de inflación tendería a reducirse significativamente en los países de la región en la década actual. En el mismo período, se generalizó en la región la aplicación de políticas antiinflacionarias intensivas, a veces basadas en un conjunto de principios relativamente simplistas. En algunos países estas políticas llegaron a constituir uno de los objetivos básicos de la acción gubernamental en el campo económico en detrimento de otros objetivos como el propio crecimiento del producto y la superación de las condiciones de subempleo y pobreza, teniendo efectos negativos importantes al producirse una caída del nivel de actividad y un deterioro de la situación de empleo.

No deja de ser sorprendente que las causas de la inflación parecen haber recibido mayor atención analítica que sus consecuencias. Por cierto que en América Latina y el Caribe la escuela estructuralista les asignó a las políticas antiinflacionarias una ponderación relativamente baja con respecto a otros objetivos económicos y sociales, llegando a aceptar la inflación dentro de ciertos límites como un componente inevitable de los procesos de cambio estructural rápido. En oposición a esta visión del problema inflacionario, en otros centros internacionales ha predominado la concepción que considera que la inflación es uno de los principales impedimentos del crecimiento económico porque la inestabilidad de los precios relativos que la acompaña dificulta, cuando no impide, un cálculo económico estricto que conduzca a una mejor asignación de recursos y se introduce además un importante elemento de incertidumbre en las decisiones de inversión.

De todos modos, es evidente que existen costos económicos apreciables asociados con la inflación, en particular cuando ésta alcanza niveles elevados. El problema reside en que los procesos inflacionarios agudos parecen ser no sólo causa sino también consecuencia de importantes distorsiones del sistema económico. En forma análoga, los costos económicos de la inflación parecen ser menores que sus costos sociales y políticos así como que los que se derivan de la aplicación de políticas antiinflacionarias extremas.

El principal costo social de la inflación es que genera transferencias de ingreso real importantes que tienen generalmente un carácter regresivo. Los agentes económicos que reciben ingresos nominales fijos —que se ajustan sólo en forma periódica— salen perjudicados con respecto a otros agentes cuyos ingresos nominales no son fijos o, lo que es equivalente, son susceptibles de un ajuste continuo. Ciertas rentas, la totalidad de los sueldos y salarios así como los beneficios del sistema previsional pertenecen a la primera categoría; de ahí el carácter regresivo de las transferencias de ingreso real resultantes. Claro está que en situaciones de inflación crónica el grupo en principio perjudicado puede desarrollar mecanismos más o menos exitosos de defensa del nivel promedio anual de su ingreso real.

Los costos políticos de la inflación son también elevados. La inflación perturba el sentido de seguridad individual y su aceleración por encima de niveles considerados aceptables tiende a interpretarse como evidencia de un manejo ineficaz de la cosa pública.

En condiciones inflacionarias, la elevación de los precios aparece naturalmente acompañada por la elevación de los salarios nominales. En el cuadro 19 se presenta información sobre crecimiento de precios y salarios nominales en los dos últimos quinquenios en la mayoría de las economías de la región. Para el conjunto de los distintos países, las tasas de inflación más elevadas aparecen asociadas con las mayores tasas de crecimiento de los salarios nominales. Sin embargo, no se observa en general proporcionalidad entre ambas¹, lo que resulta evidente al comparar los dos quinquenios para cada país en particular.

Así, las dos situaciones más numerosas son las siguientes. Por un lado, en varios países la aceleración o desaceleración del crecimiento de los salarios nominales aparece asociada, respectivamente, con una aceleración o desaceleración significativamente más que proporcional de la tasa de inflación. Pero, por el otro, en un número igualmente elevado de países la aceleración en el crecimiento de los salarios nominales aparece asociada con una desaceleración en la otra variable, o bien tiene un efecto prácticamente nulo sobre la misma. Como se observa, los resultados no exhiben un patrón simple y definido. De ahí el interés de examinar con algún detalle desde la perspectiva del presente trabajo concentrado en el tema de salarios, la relación entre el incremento de los precios y el incremento de los salarios nominales.

Por empezar, es evidente que el incremento de los precios conducirá en general a una elevación consecuente de los salarios monetarios así como que una elevación de los salarios monetarios conducirá en general a un incremento de los precios. Este resultado hace referencia simplemente a un mecanismo de propagación —si bien no el único— del proceso inflacionario y en tal sentido no reviste por sí mismo mayor relevancia desde el punto de vista de una interpretación de las causas determinantes de la inflación y del diseño de una política antiinflacionaria.

Para esto último, los aspectos de real interés se vinculan con otro tipo de factores. En primer lugar, los incrementos salariales pueden adquirir en ciertas circunstancias el carácter de autónomos por oposición a las alzas inducidas que forman parte del mecanismo de propagación recién aludido. En segundo lugar, existen otros

**Cuadro 19 – AMERICA LATINA: CRECIMIENTO QUINQUENAL
DE PRECIOS Y SALARIOS, 1970-1980**
(porcentajes)

País	Precios al consumidor	Salarios nominales industriales
Argentina		
1970-75	1 102	1 242
1975-79	10 636	8 590
Bolivia		
1970-75	155	137
1975-80	120	93
Brasil		
1970-75	182	262
1975-80	800	856
Colombia		
1970-75	139	92
1975-80	185	246
Costa Rica		
1970-75	90	81
1975-80	47	95
Chile		
1970-75	41 750	25 935
1975-80	1 824	3 333
Ecuador		
1970-75	88	129
1975-80	74	133
El Salvador		
1970-75	51	12
1975-80	79	126
Guatemala		
1970-75	50	6
1975-80	67	54
México		
1970-75	77	100
1975-80	162	167
Nicaragua		
1970-75	62	34
1975-80	77	58
Panamá		
1965-70	8	22
1970-75	41	38
Paraguay		
1970-75	73	59
1975-80	98	90
Perú		
1970-75	81	112
1975-80	676	478
República Dominicana		
1965-70	5	22
1970-75	66	58
Uruguay		
1970-75	1 284	949
1975-80	840	489
Venezuela		
1970-75	32	53
1975-79	40	27

Fuente: Elaboración PREALC a base de datos nacionales.

componentes del costo de producción cuyo comportamiento puede constituir también un factor inflacionario genuino (*i.e.*, de iniciación y no de propagación). Ellos son los márgenes de ganancia, los insumos importados y los costos financieros de las empresas. En tercer lugar, el efecto inmediato o directo de un alza del salario nominal opera en forma acotada dentro de un segmento —y no la totalidad— del sistema productivo. Ello no excluye la operación de efectos ulteriores fuera de dicho segmento, pero en este caso se introducen nuevos elementos que regulan la rapidez y la intensidad de este efecto indirecto.

Como se describe en este capítulo, la política antiinflacionaria, al margen de tratar de controlar el mecanismo de propagación precios-salario, debe satisfacer dos requisitos básicos. Por un lado, prestar atención a los distintos componentes del costo de producción y no sólo al de la mano de obra. Por el otro, ser diseñada en forma compatible con la política de ingresos, esto es, considerar los efectos distributivos que están implícitos en toda política antiinflacionaria y que pueden llegar a ser de enorme trascendencia social y política.

De acuerdo al enfoque planteado, en las tres secciones siguientes se discute, respectivamente, la distinción entre el componente inducido y el componente autónomo del incremento salarial, el efecto inflacionario de los costos no laborales de producción y el campo de acción de los efectos directos e indirectos de un incremento del salario nominal.

B. EL CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS NOMINALES

1. *Alzas inducidas*

La capacidad de los trabajadores para recuperar niveles previos de salario real que han sido erosionados por la inflación es muy variable y depende de una serie de condicionantes macro y microeconómicos que se discuten en este numeral. Estos condicionantes regulan las características del mecanismo de propagación entre precios y salarios que, como ya se indicó, no involucra en rigor factores inflacionarios genuinos, pero de todos modos su control constituye un componente de la política antiinflacionaria.

Existen dos tipos principales de factores macroeconómicos que afectan la intensidad de la transferencia de precios a salarios: los económicos y los institucionales. Los primeros se refieren básicamente a las condiciones prevalecientes en el mercado de trabajo. Se sostiene a menudo que en condiciones de alto desempleo o bien, más en general, cuando existe un superávit estructural de mano de obra, se debilita la capacidad negociadora de los trabajadores para obtener incrementos en sus remuneraciones y se debilita entonces la transferencia de los incrementos de precios a incrementos de salarios. Se trata sin duda de un principio económico general que está presente en la negociación colectiva pero su eficacia en la práctica puede ser controvertida en economías del tipo de las de la región.

Por un lado, el excedente de mano de obra (ya sea estructural o cíclico) se orienta en su manifestación hacia el segmento informal del mercado de trabajo. Sólo en períodos relativamente breves de fuerte caída del nivel de actividad, este excedente alcanza a manifestarse en el segmento formal del mercado². El efecto que discutimos tendría entonces mayor posibilidad de operar en el segmento informal que en el formal pero el grueso de las actividades del sector informal no se desarrollan bajo la forma de

trabajo asalariado. En consecuencia, la capacidad de los trabajadores para transferir los incrementos de precios a incrementos de salarios en el sector formal no está afectada por el excedente estructural de mano de obra del mercado de trabajo global en las economías de la región, salvo eventualmente cuando se presenta una coyuntura de recesión pronunciada.

Por otra parte, en el sector formal operan ciertos factores de índole político institucional que no sólo parecen importantes en sí mismos, sino que además restringen adicionalmente la influencia de las condiciones del mercado de trabajo sobre la transferencia de precios a salarios. Entre estos factores pueden considerarse los siguientes.

En primer lugar, se menciona en otras partes de este trabajo la existencia de ciertos comportamientos por parte de algunas grandes empresas del sector moderno que conforman lo que se denomina un mercado interno de trabajo. Este tipo de mercado —si bien propio de sólo una parte del sector formal— funciona con relativa independencia del mercado global de trabajo. En segundo lugar, es necesario considerar el poder de negociación de las organizaciones de trabajadores. Dicho poder (y en particular sus modificaciones) resulta determinante del grado en el cual los incrementos salariales pueden recuperar posiciones en la distribución del ingreso perdidas durante el proceso inflacionario. Así, en algunas economías de la región se presenció en la década pasada un debilitamiento de la estructura sindical que aparece asociado con una caída de los salarios reales, esto es, con incrementos de los salarios nominales que no consiguieron recuperar la erosión del poder adquisitivo. En tercer lugar, debe mencionarse la intervención estatal en materia de distribución de los ingresos.

Una manifestación particular de lo anterior es la generalización reciente en la región de un principio de indexación de los salarios. Desde el punto de vista de la transferencia de los incrementos de precios a salarios, la indexación constituye precisamente la consagración legal de dicha transferencia. Lo que interesa destacar es el carácter de automaticidad legalmente obligatoria que la indexación le otorga al incremento de los salarios. La constancia de los márgenes de ganancia que se aplican en la fijación de precios en el sector moderno³ puede ser interpretada como una indexación de los precios en relación a los salarios, que representan uno de los principales componentes del costo de producción. La indexación de los salarios en relación con los precios constituye su contrapartida y completa y agiliza la espiral precios-salarios. En tanto la indexación constituye un artificio que aumenta la eficacia del mecanismo de propagación, su costo social puede resultar elevado en términos del control de la inflación pero subsiste el interrogante si acaso ella no constituye además un artificio eficaz para proteger el nivel de vida de la población asalariada. Este es sin duda el objetivo que ha dado lugar a su introducción.

En diversas experiencias, la indexación ha sido eficaz para proteger dicho nivel de vida en condiciones de un alza persistente de los precios. Se trata de un instrumento básicamente defensivo y sin duda de importancia aunque también debe indicarse que el instrumento parece menos idóneo para asegurar una mejoría efectiva de los niveles de vida. En forma análoga, debe tenerse presente que, por lo menos en los sistemas simples de indexación (estricta proporcionalidad, baja frecuencia del ajuste, no inclusión de expectativas), se produce un efecto estadístico que no siempre se ha tenido en cuenta al introducir dicho régimen. En las economías en que se alcanza éxito en reducir la tasa de inflación, la indexación de salarios lleva a una elevación de sus niveles reales en el promedio de un período, digamos, anual. Por el contrario, en las economías que sufren una aceleración inflacionaria, la indexación resulta insuficiente para evitar la caída del salario real promedio que se produce⁴.

Por otra parte, existen también factores de naturaleza microeconómica que afectan la rapidez e intensidad de la transferencia de los incrementos salariales a precios. En primer lugar, los asalariados tienen mayor éxito en obtener un aumento del salario nominal que les permita recuperar la capacidad adquisitiva perdida cuando los costos laborales son relativamente bajos en la empresa. Este factor ha estado operando en el sector productivo moderno de las economías de la región. Si bien puede haber diferencias sectoriales importantes, el mayor uso relativo de capital y el ejercicio de poderes monopólicos hacen que las utilidades de la gran empresa del sector moderno reciban un impacto relativamente menor al otorgarse incrementos salariales. La rentabilidad de este tipo de empresas depende más de la obtención de ganancias extraordinarias que de la compresión de sus costos laborales.

En segundo lugar, en las empresas del sector moderno tanto el nivel como la tasa de crecimiento de la productividad son elevados, lo que permite una actitud más flexible ante las presiones de incrementos de salarios. Vinculando este aspecto con el anterior, resulta un planteamiento a menudo sugerido en la región: que la estructura oligopólica de los mercados de productos a los que concurre el segmento productivo moderno permite la realización de ganancias sobrenormales que son compartidas en parte con los trabajadores del sector. Los mayores incrementos de productividad, en lugar de traducirse en menores precios relativos, incrementan el excedente del segmento formal y, en parte, financian los conocidos diferenciales salariales positivos de este sector.

Por último, debe hacerse una breve mención de la cuestión más general de las relaciones industriales. El mantenimiento de la continuidad de procesos productivos costosos y sofisticados hace objetivamente rentable que se destinen fondos a mantener un buen nivel de relaciones entre la empresa y sus trabajadores, incluyendo una actitud relativamente concesiva ante las demandas salariales.

2. *Alzas autónomas*

Además del componente inducido por la inflación en curso que acaba de discutirse, los incrementos salariales pueden contener un elemento autónomo. Conceptualmente, esta distinción se establece con referencia a un patrón "normal" de la distribución del ingreso (o, alternativamente, del salario real). La definición operativa de dicho patrón normal presenta por cierto numerosas complejidades que suelen resolverse en la práctica remitiéndose a la experiencia histórica. Así, un incremento del salario nominal igual a la suma del incremento verificado en los precios y en la productividad en un período inmediatamente anterior implica recomponer la distribución del ingreso en sus niveles previos y, en tal sentido, se interpreta como inducido por la espiral precios-salario. Alternativamente, si la norma de referencia es el poder adquisitivo del salario, toda alza del salario nominal que no exceda al incremento previo de los precios al consumidor debe considerarse inducida, si bien el patrón de referencia anterior (la distribución del ingreso) parece más aceptable para establecer el criterio de normalidad en el que se basa la distinción que discutimos.

Por el contrario, los incrementos del salario nominal por encima de la norma utilizada se consideran autónomos y su finalidad —que puede o no cumplirse eventualmente— es modificar la distribución preexistente del ingreso en beneficio de los asalariados, o bien conseguir una elevación del salario real.

Los incrementos salariales participan a menudo de ambas características, esto es, son en parte inducidos y en parte autónomos. La distinción entre ambos es de interés analítico pero en la práctica suele ser de difícil aplicación en las economías de la región

por, al menos, dos razones. En primer lugar, cuando la tasa de inflación se mantiene en niveles elevados el orden de magnitud del incremento inducido es varias veces mayor que el del componente autónomo que puede también estar presente. Este último es además, por su propia naturaleza, de un orden de magnitud pequeño. Dadas las dificultades empíricas existentes para medir con exactitud los incrementos salariales y de precios, no resulta fácil apreciar la existencia e intensidad del componente autónomo en los incrementos salariales en las economías de la región.

En segundo lugar, el salario real y la distribución del ingreso están sujetos frecuentemente en la región a oscilaciones importantes de corto plazo así como a aceleraciones —o incluso inflexiones— en su comportamiento de largo plazo. En consecuencia, un dado incremento salarial puede considerarse autónomo o inducido según sea el período de referencia que se elija para fijar la norma que los distingue. Por ejemplo, en varias economías de la región se han producido a veces procesos prolongados de caída del salario real y de la participación de los salarios en el producto. En tales condiciones, un incremento aparentemente autónomo del salario en el sentido que permitiría elevar el poder adquisitivo o la participación de los salarios con respecto a años recientes puede perfectamente ser insuficiente para recuperar posiciones alcanzadas en un período anterior, esto es, tratarse de un alza en rigor inducida desde esta perspectiva histórica más amplia.

No obstante estas dificultades de medición empírica, la distinción es importante desde el punto de vista del análisis y el diseño de políticas con respecto a la inflación. Los incrementos salariales inducidos por la elevación previa de los precios integran el mecanismo de propagación de la inflación y completan la espiral salarios-precios. Ellos no constituyen un factor inflacionario genuino, en el sentido no que carezcan de impacto inflacionario, sino que son al mismo tiempo causa y consecuencia de la elevación de los precios. Por el contrario, los incrementos salariales autónomos deben considerarse factores iniciadores de inflación en la medida en que persiguen el propósito de modificar la distribución de ingresos preexistente (o el salario real, según el caso) y por ello se vinculan en forma directa con los objetivos y la política de ingresos.

¿Qué papel han jugado los incrementos autónomos de salarios en el proceso inflacionario de la región? La pregunta no admite una respuesta única y general. Para que el incremento de los salarios nominales llegue a constituir un factor desencadenante de la inflación es crucial el papel que desempeñan la capacidad negociadora de los sindicatos y la intervención estatal así como la fase del ciclo y la estrategia de desarrollo vigente.

Así, en algunas economías se han presentado situaciones ligadas con coyunturas políticas o bien con períodos de auge económico que, en condiciones de segmentación del mercado de trabajo, han dado lugar a incrementos salariales autónomos. Existen varios ejemplos en los cuales el otorgamiento de incrementos salariales por disposición gubernamental con el objetivo de promover una redistribución progresiva del ingreso y dentro de un proceso inflacionario ya en curso, le ha agregado a éste último un importante impulso adicional. En sentido opuesto, en algunos países de la región se han verificado transformaciones del poder sindical que en general aparecen asociadas a un debilitamiento de la capacidad de negociación de los trabajadores. En la misma dirección han operado las crisis económicas que se han presentado a menudo con inflación y aumentos salariales, sin que pueda atribuírseles a estos últimos un carácter de factor de iniciación de la primera. La prueba decisiva la proporciona el hecho que la distribución del ingreso se ha movido en contra del sector asalariado en el tipo de experiencia que se discute.

De la discusión de esta sección se desprende que la política antiinflacionaria debe, por una parte, tratar de controlar gradualmente el mecanismo de propagación de