

precios a salarios en el cual se inscriben los incrementos salariales inducidos y, por la otra, determinar el incremento autónomo que corresponde a los objetivos de la política de ingresos y tratar que el mismo sea efectivamente alcanzado. Para discutir este último aspecto es necesario ampliar el campo de análisis incorporando otras variables intervinientes.

C. COSTOS NO LABORALES DE PRODUCCION

1. *Insumos importados y costos financieros*

Suele afirmarse incorrectamente que el impacto inflacionario de un alza del salario nominal es mayor en aquellas actividades o economías en cuya estructura de costos la participación de los salarios es mayor. Ello no es válido en general, esto es, si no se especifica el período que se tiene en mente así como otras características de la estructura de costos.

Los costos del sector productor que insume mano de obra asalariada incluyen además materias primas producidas dentro del mismo sector, insumos de otros sectores (que incluyen las importaciones de bienes intermedios) y costos financieros por préstamos obtenidos. A ello se agregan los márgenes brutos de ganancia para completar el precio del producto. El peso de estos cuatro componentes del costo de producción es normalmente distinto, ya sea entre diferentes actividades, ya sea entre el agregado de un sector y el correspondiente a otras economías. El primer impacto inflacionario del aumento de salarios es entonces diferenciado, alcanzando una magnitud mayor en aquellas actividades o economías en las cuales la participación de los costos laborales es más elevada.

Pero se trata sólo de un resultado de corto plazo. En un período relativamente breve el aumento salarial tenderá a difundirse por el conjunto del sector productor asalariado al encarecerse los insumos producidos en el mismo y las diferencias originales en el impacto del incremento salarial tenderán a reducirse. Este efecto indirecto puede verificarse en forma muy rápida o incluso virtualmente instantánea si las empresas anticipan el incremento de precios de los insumos mencionados, como puede ser habitual cuando han ajustado su comportamiento para desempeñarse en condiciones de una inflación persistente.

Por el contrario, las dos clases restantes de costos (los insumos producidos fuera del sector asalariado, incluyendo importaciones, y los financieros) no son afectados por el incremento salarial. Esto es evidente con respecto a los primeros⁵ y en cuanto a los segundos, el precio de sus servicios (la tasa de interés) se determina, ya sea por una fijación del Estado o por el mercado monetario, con independencia de los costos de producción. No es así la distinta participación de los costos laborales, sino la de los costos de producción recién mencionados lo que afecta la intensidad con la cual un dado aumento de salarios se traslada a los precios en distintas actividades o economías.

Es útil vincular estos resultados con algunos cambios recientes en el patrón de desarrollo de la región; en particular, con el aumento del grado de apertura externa y con las políticas de liberalización del sector financiero. Una mayor dependencia de insumos importados se traduce en una elevación de la participación de los costos correspondientes y, por esa vía, se debilita la operatoria del mecanismo de propagación de salarios a precios. Ciertos factores externos al sector productor que consideramos (como ser la

inflación internacional y la elevación del tipo de cambio) pasan a desempeñar un papel más decisivo en el proceso de alza de precios. En las economías de la región en las que la apertura externa ha sido más pronunciada, puede estimarse que los costos de insumos importados han alcanzado una proporción comparable a la de los costos laborales y, en consecuencia, una gravitación equivalente a la del impacto directo de los salarios dentro del proceso inflacionario.

En el cuadro 20 aparece información macroeconómica sobre la estructura de costos del sector industrial para algunas economías de la región. Los costos laborales (directos) representan un porcentaje relativamente bajo (por lo general, entre el diez y el 15 por ciento) del valor de producción. Sin embargo, el costo de los insumos nacionales constituye un componente significativamente elevado del costo total y, como se discutió más arriba, la parte del mismo que corresponde a insumos del propio sector industrial está sujeta en forma virtualmente automática al mecanismo de propagación de precios a salarios.

Los insumos importados presentan una participación en el costo total que es fuertemente variable entre los distintos países. Así, ellos oscilan en el cuadro 20 entre un mínimo de 4.5 por ciento para Argentina (1963) y un máximo de 20.0 por ciento para Nicaragua (1974). Por limitaciones de la información disponible, el cuadro no permite verificar la tendencia reciente sobre el aumento de la participación de estos costos mencionada más arriba, salvo en el caso de Chile que en 1977 más que duplica la participación de los insumos importados alcanzada en 1962. Nótese además en este caso que el costo de los insumos importados alcanza un peso mayor que los salarios en los costos totales, en el año indicado.

Por otra parte, los costos financieros también han aumentado su participación en forma importante en la región. Durante un período prolongado, los sectores productivos se habían beneficiado de tasas reales de interés negativas pero más recientemente se ha producido una elevación pronunciada de la tasa nominal. Ello se ha derivado de una mayor integración al mercado financiero internacional y de la aplicación de políticas de liberalización del sector financiero. Dichos costos han pasado a constituir una fracción importante de los costos totales, sobre todo en períodos de contracción económica. En efecto, de los cuatro tipos de costo considerados, los financieros son los únicos que pueden asimilarse a un costo fijo y su participación es entonces mayor en la fase descendente del ciclo. Lamentablemente, no se dispone de información macroeconómica comprensiva sobre costos financieros que permita cuantificar la incidencia efectiva de los mismos en las condiciones planteadas.

Debe recordarse que la elevación de los costos de insumos importados y financieros está afectada por la inflación externa, el tipo de cambio y la tasa de interés, esto es, por un conjunto de variables cuyo comportamiento es en parte significativa autónomo de la inflación interna. Ellos constituyen, por lo tanto, factores genuinos de iniciación del proceso inflacionario, en el mismo nivel que los incrementos autónomos del salario. En forma similar, estos diferentes precios tienen implicancias directas sobre la distribución del ingreso entre sectores económicos y grupos sociales. Así, por ejemplo, un incremento autónomo del salario que se derive de la política de ingresos requiere tener como contrapartida una caída en alguno o algunos de los otros componentes autónomos del costo de producción. En caso contrario, los objetivos de la política de ingresos no podrían ser alcanzados y, al mismo tiempo, se generarán presiones inflacionarias. Ello ilustra la estrecha relación ya mencionada entre la política antiinflacionaria y la política de ingresos, lo que a menudo se pasa implícitamente por alto.

Cuadro 20 –ESTRUCTURA DE COSTOS DEL SECTOR INDUSTRIAL
(porcentajes)

Argentina	(1963)	(1970)
Salarios	10.0	11.9
Insumos nacionales	59.6	59.6
Insumos importados	4.5	5.4
Superávit de explotación	25.9	23.1
Brasil	(1959)	(1970)
Salarios	12.2	14.2
Insumos nacionales	53.6 ^{a/}	51.2
Insumos importados		4.3
Superávit de explotación	34.2	30.3
Colombia	(1960)	(1970)
Salarios	n.d.	14.1
Insumos nacionales	46.8	70.5 ^{a/}
Insumos importados	13.2	
Superávit de explotación	n.d.	15.4
Chile	(1962)	(1977)
Salarios	11.9	13.3
Insumos nacionales	52.4	58.0
Insumos importados	7.8	15.9
Superavit de explotación	27.9	12.8
Ecuador	(1975)	
Salarios	9.4	
Insumos nacionales	73.0 ^{a/}	
Insumos importados		
Superávit de explotación	21.8	
Guatemala	(1971)	
Salarios	15.6	
Insumos nacionales	46.7	
Insumos importados	18.8	
Superávit de explotación	18.9	
México	(1970)	(1975)
Salarios	14.7	15.2
Insumos nacionales	58.2	57.7
Insumos importados	5.2	6.1
Superávit de explotación	21.9	21.0
Nicaragua	(1974)	
Salarios	10.3	
Insumos nacionales	49.1	
Insumos importados	20.0	
Superávit de explotación	20.6	

Fuente: Elaboración PREALC a base de matrices de insumo-producto de cada país.

a/ Corresponde al total de consumo intermedio.

En resumen, el margen que tiene cada economía para asegurar incrementos del salario que impliquen una redistribución progresiva del ingreso se vincula entonces con los aspectos recién discutidos de la estructura de costos y con su evolución reciente. Desde este ángulo, pueden identificarse dos tipos básicos de economía en la región. Por un lado, economías relativamente cerradas (o con un elevado grado de integración nacional de su sector productor asalariado) y con políticas no extremas de liberalización de la tasa de interés y menores niveles de endeudamiento de las empresas. Por el otro, economías relativamente abiertas (generalmente de pequeño tamaño) y con políticas financieras que han generado una alta tasa de interés y un elevado nivel de endeudamiento del sector privado. Es evidente que el mecanismo de transferencia de salarios a precios adquiere una mayor gravitación en el caso del primer tipo de economía al mismo tiempo que los incrementos autónomos de salarios tienen un menor margen para concretarse sin afectar los márgenes de ganancia (que se discuten en el numeral siguiente). En el segundo tipo, en cambio, el comportamiento de los precios externos, del tipo de cambio y de las tasas de interés pasan a jugar una función inflacionaria —en tanto factores de propagación y también de iniciación— mucho más relevante.

2. *Los márgenes brutos de ganancia*

Los márgenes brutos de ganancia, si bien relativamente estables en el tiempo, sufren modificaciones graduales así como fluctuaciones cíclicas que afectan la intensidad y la rapidez con las que los aumentos salariales se transfieren a los precios. La política económica, al actuar sobre dichos márgenes, puede conseguir efectos de importancia en cuanto a la distribución del ingreso y el incremento de los precios dentro del sector productor asalariado.

Una característica de los márgenes de ganancia en las economías de la región en comparación con los países industriales avanzados es que ellos son elevados. Ello se refleja en definitiva en una participación de los salarios en el ingreso que es significativamente menor que en los países centrales. Otra característica es que no obstante su relativa estabilidad, estos márgenes muestran históricamente modificaciones importantes (véase cuadro 21).

Estas diferencias han sido justificadas con el argumento que en las economías en desarrollo el ahorro de las familias y del gobierno es reducido y se requiere entonces que el ahorro de las empresas sea compensatoriamente más elevado para financiar el proceso de acumulación de capital. En sentido opuesto, se ha sostenido que una solución más eficiente consistiría en el desarrollo de un mercado de capitales que permitiera incrementar y canalizar productivamente el ahorro de las familias así como una reforma fiscal que aumentara la capacidad gubernamental para financiar la formación de capital. De modo análogo, no siempre la apropiación de un mayor excedente por parte de las empresas modernas se traduce automáticamente en una mayor formación de capital en tanto una porción importante del mismo puede filtrarse hacia formas de gasto conspicuo de las corporaciones, incluyendo elevados salarios para el personal gerencial.

En cuanto a los cambios en los márgenes de ganancia, es útil distinguir entre el comportamiento tendencial de largo plazo y las oscilaciones cíclicas. Un mayor grado de concentración en el mercado aumenta la capacidad de las empresas modernas para fijar sus precios y obtener ganancias extraordinarias vía una elevación de los márgenes. El grado de concentración ha sido creciente en la región con motivo del avance del proceso de industrialización, lo que puede dar lugar a una tendencia alcista de largo plazo en los márgenes.

Cuadro 21 – MARGENES DE GANANCIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL ^{a/}
(porcentajes)

Argentina	
1963	34.9
1970	30.1
Brasil	
1959	52.0
1970	43.4
Colombia	
1960	
1970	18.3
Chile	
1962	38.5
1977	14.7
Ecuador	
1975	26.5
Guatemala	
1971	23.3
México	
1970	28.1
1975	26.6
Nicaragua	
1974	26.0

Fuente: Elaboración PREALC a base de matrices de insumo-producto de los países.

^{a/} Definidos como el superávit bruto de explotación dividido por la suma de salarios, insumos nacionales e insumos importados.

La información disponible sobre márgenes de ganancia es escasa, tanto desde un punto de vista temporal como espacial, lo que hace difícil verificar la tendencia mencionada. Sin embargo, existen algunas indicaciones indirectas derivadas de la participación declinante de los salarios en el ingreso que se ha verificado en algunos países de la región. Ello implica un aumento de los márgenes brutos de ganancia sobre los costos laborales. Si la relación entre estos últimos y los restantes costos se ha mantenido estable o, por lo menos, no ha evidenciado una fuerte alza (como parece probable), los mayores márgenes sobre costos laborales implican mayores márgenes sobre los costos totales, como puede demostrarse.

Los márgenes de ganancia pueden también mostrar variaciones de corto plazo que están asociadas con las fases del ciclo económico y en las cuales intervienen las expectativas. Este tipo de variación no es fácilmente detectable en la escasa información

empírica disponible en la región. Ante esta limitación sólo es posible mencionar algunas observaciones de tipo general sobre la variación de los márgenes de ganancia en el ciclo. Suele sostenerse que la influencia de la demanda sobre los márgenes es asimétrica. En período de auge, la tendencia es que los márgenes se mantengan constantes o se eleven. En el primer caso, las empresas aprovechan la expansión de la demanda aumentando su nivel de actividad y sus ganancias totales no obstante el mantenimiento del beneficio por unidad producida. En el segundo, estos resultados se refuerzan al permitir las condiciones de mercado que suban los márgenes.

Por el contrario, frente a una demanda estancada o contraída el comportamiento de los márgenes parece ser menos previsible, en el sentido que él depende de las características de mercado y productivas de sectores particulares. En ciertos casos, los márgenes de ganancia tienden a comprimirse, debilitándose así la operatoria del mecanismo de propagación. La razón estriba en que las empresas aceptan obtener menores beneficios unitarios para no resentir adicionalmente el estado poco satisfactorio de la demanda y preservar por esa vía un cierto volumen mínimo de ganancia. Como en las mismas condiciones los incrementos salariales son resistidos por las empresas y tienden a reducirse, el efecto inflacionario general es menor. Pero en otros casos (por ejemplo, sectores que producen bienes con baja elasticidad precio) la política de las empresas puede ser la opuesta a la anterior y mantener los márgenes de ganancia como un recurso para proteger las utilidades. En situaciones de este tipo, las políticas de contracción de la demanda efectiva dejan de operar como un instrumento a veces eficaz —aunque costoso— de control de la inflación.

Por último, las expectativas tienen una influencia importante en las variaciones de los márgenes brutos de ganancia. Cuando surgen expectativas alcistas del nivel de precios, los márgenes se elevan de modo de no sólo absorber íntegramente los incrementos salariales otorgados, sino además de anticipar futuros incrementos de costos.

Desde el punto de vista de la inflación, la constancia de los márgenes de ganancia está asociada a un tipo de transferencia de los incrementos de salarios a precios que puede considerarse inducida, esto es, sin capacidad iniciadora del proceso inflacionario. Por el contrario, la elevación de los márgenes es equiparable a un factor autónomo o iniciador de la inflación. De ahí la importancia de incorporar el comportamiento de los márgenes de ganancia al análisis del proceso inflacionario y al diseño de la política correspondiente.

D. EFECTOS INDIRECTOS DEL INCREMENTO SALARIAL

1. *El rango de acción de los efectos inflacionarios directos*

El mecanismo de transferencia de los incrementos de salarios nominales a incrementos de precios juega un papel importante en la propagación del proceso inflacionario y puede considerarse relativamente extendido. En forma similar, los incrementos autónomos del salario pueden constituir un factor desencadenante de la inflación. Aun así, el campo directo de acción de un alza del salario está limitado en un doble sentido como se discute en este numeral.

Por un lado, en las economías de la región sólo una parte del sistema productivo está organizada en la forma de empresas que contratan trabajo asalariado. Otra parte —de importancia variable según los distintos países— está conformada por empresas unipersonales (trabajadores independientes) o bien por empresas de pequeño tamaño basadas en el trabajo de familiares no remunerados, eventualmente con una participación marginal de obreros asalariados. El primer grupo de empresas puede identificarse a los fines prácticos

con el segmento productivo formal o moderno y el segundo, con el segmento informal o tradicional. La distinción es importante porque el efecto del salario que discutimos sólo puede operar por definición en el primer segmento.

Como un primer indicador de la importancia relativa del sector moderno, puede consultarse en el cuadro 22 la participación de los asalariados en la fuerza de trabajo total. Esta participación es apreciablemente variable en la región y, para 1970, oscila entre 41.8 por ciento para Paraguay y 76.4 por ciento para Chile. Si bien en general la participación de los asalariados ha evolucionado en forma ascendente durante las últimas décadas, ésta virtualmente no excede los tres cuartos del total en ningún país de la región y se ubica alrededor y por debajo de la mitad en varios de ellos.

**Cuadro 22 – IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS ASALARIADOS
EN LA FUERZA DE TRABAJO, 1970 ^{a/}**
(porcentajes)

País	Total	Actividades no agrícolas
Argentina	73.9	77.8
Brasil	54.7	78.8
Colombia (1964-73)	59.1	73.9 ^{b/}
Costa Rica (1963-73)	76.1	86.1
Chile	76.4	80.6
Ecuador (1962-74)	51.7	65.6
El Salvador (1961-71)	61.3	74.3
Guatemala (1964-73)	48.3	64.6 ^{c/}
México (remunerados)	66.5	74.6
Panamá (ocupados)	51.2	80.0
Paraguay (1972)	41.8	63.4
Perú (1961-72)	50.9	70.8
Uruguay (1963-75)	72.7	77.6
Venezuela (1961-71)	64.7	76.3
Total ^{d/}	60.7	76.6

Fuente: Elaboración propia a base de censos de población compatibilizados.

^{a/} Los años de los censos respectivos se indican a continuación de cada país, cuando no corresponden a 1970.

^{b/} Colombia, DANE: *La población en Colombia 1973 (muestra de avance)* (Bogotá, DANE, 1978).

^{c/} Se considera la PEA y los asalariados urbanos, en lugar de no agrícolas. Guatemala, Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica y Proyecto PNUD/OIT: *Cuadros estadísticos de población y PEA, censos de 1950, 1964 y 1973* (Guatemala, Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica, 1978).

^{d/} Los totales comprenden los países indicados, sumando los datos censales con independencia de los años a que corresponden.

Por otro lado, para que opere la transferencia de incrementos salariales a precios se requiere una condición adicional: que los precios se determinen internamente y no en el mercado internacional. Ello remite a la distinción entre bienes comercializables y bienes no comercializables. Los precios de los primeros están sujetos a mecanismos de

determinación externos. Un alza de salarios en los sectores productores de bienes comercializables no se refleja necesariamente en una elevación de sus precios sino, *ceteris paribus*, en una contracción del margen de ganancia. Por el contrario, en los sectores productores de bienes no comercializables opera el tipo de efecto discutido en las secciones anteriores⁶.

En las economías de la región, el segmento que produce bienes no comercializables puede identificarse con el sector industrial y otras actividades urbanas modernas, lo que constituye un dato estructural importante. En efecto, si bien la mayoría de los productos industriales son comercializables y no obstante la tendencia a un mayor grado de apertura externa verificada recientemente en la región, por lo menos en el corto plazo la posibilidad de sustituir su oferta doméstica por oferta externa es relativamente baja⁷. Por otra parte, las actividades de la construcción, el comercio, el transporte y los servicios de infraestructura económica producen bienes típicamente no comercializables. Lo contrario sucede, en cambio, con el sector agropecuario y minero. La mayoría de los productos de estos dos sectores son potencialmente comercializables y constituyen además de hecho los principales bienes exportables de las economías de la región. Los precios de los productos primarios se determinan así en el mercado internacional y, dada la tasa de cambio, resulta el correspondiente precio doméstico⁸.

En resumen, para que opere el mecanismo de transferencia de salarios a precios se requiere que la forma organizativa de la producción se base en trabajo asalariado y además que las empresas produzcan bienes no comercializables. Por las consideraciones hechas precedentemente, la operación del mecanismo de propagación está limitada en las economías de la región al sector moderno urbano, ya que fuera del mismo, o bien no existe trabajo asalariado, o bien las empresas carecen de la capacidad de trasladar los incrementos de salarios a los precios.

Más arriba se mencionaron algunos datos sobre la distribución de la población ocupada entre el sector moderno y el sector no moderno. Corresponde ahora hacer una distinción más precisa entre el sector moderno urbano y el resto de la actividad productiva. Más aún, para apreciar la intensidad del impacto directo de un alza de salarios sobre la tasa global de inflación, la variable pertinente es la distribución del producto total —y no del empleo total— entre el sector moderno urbano y el resto. Estimaciones de esta participación para algunos países latinoamericanos aparecen en el cuadro 23, donde se observa una apreciable variabilidad en la participación del sector moderno urbano en el producto total. La misma oscila entre algo más de la mitad y virtualmente tres cuartos en los países considerados. Ella depende de la participación del conjunto del sector no agrícola dentro del total de la economía y de la participación del sector formal dentro del sector no agrícola. Como se observa en el cuadro 23, no obstante el reducido número de países para los que se pudo efectuar la estimación, se presentan distintas combinaciones variadas entre las dos participaciones recién mencionadas que arrojan como resultado la apreciable variabilidad indicada en la participación del sector urbano moderno dentro de la producción total.

Puede concluirse, por lo tanto, que sin perjuicio de reconocer la importancia del mecanismo de transferencia dentro del proceso inflacionario de la región, su relevancia debe ser debidamente calificada. Se trata de un mecanismo de propagación y no necesariamente de iniciación y además alcanza sólo a una parte del aparato productivo. Dicho mecanismo puede entonces dar cuenta, por lo menos en forma directa, de sólo una fracción de la tasa global de inflación y generalmente como transferencia de un proceso de elevación de precios ya en curso.

De todos modos, si se compara la situación actual en la región con la prevaleciente tres o cuatro décadas atrás, se concluye que la industrialización ha

aumentado la participación del sector urbano moderno dentro del total. En consecuencia, el mecanismo de transferencia de los incrementos salariales a precios ha pasado a adquirir mayor relevancia dentro del proceso inflacionario. Pero al mismo tiempo los procesos de industrialización han estado acompañados de un grado creciente de concentración y ello ha aumentado el rango de acción de las políticas antiinflacionarias. Al reducirse el número de empresas que controlan la mayor parte de la oferta de un sector y lideran la fijación de sus precios, aumenta la posibilidad de que el gobierno controle el mecanismo de transferencia mediante acuerdos de precios con las empresas mayores, procedimiento que ha sido utilizado recientemente en algunos países como un instrumento de la política antiinflacionaria.

Cuadro 23 – PARTICIPACION DEL SECTOR FORMAL URBANO EN EL PRODUCTO TOTAL, 1970
(porcentajes)

País	Q^{na}/Q a/	Q_F^{na}/Q^{na}	Q_F^{na}/Q
Chile	82.5	80.3 b/	66.2
El Salvador	69.2	81.6 c/	56.5
México	84.9	87.2 b/	74.1
República Dominicana	72.4	81.1 c/	58.8

Fuente: a/ CEPAL, División de Estadísticas, Cuentas Nacionales.

b/ V.E. Tokman: *The influence of the urban informal sector on economic inequality*, serie Monografías sobre empleo/15 (Santiago, PREALC, 1980), cuadro 1, pág. 6.

c/ Estimación propia a base del cuadro 4 de P.R. Souza; V.E. Tokman: *Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas*, serie Trabajos ocasionales/15 (Santiago, PREALC, 1977); CEPAL, División de Estadísticas, Cuentas Nacionales; y datos de ocupación del PREALC.

Notas: Q^{na} : producto no agrícola

Q : producto total

Q_F^{na} : producto no agrícola formal

A la clasificación de economías considerada en la parte final de la sección C.1 (en función del grado de apertura externa y el tipo de política financiera aplicada) puede agregarse ahora una dimensión adicional referida al peso del sector urbano moderno dentro del total. Ello permite intentar una tipología de las economías de la región desde el punto de vista de la política antiinflacionaria. Ella se basa en la importancia relativa dentro del índice general de precios de la producción urbana moderna y de la producción informal y en el grado de apertura externa. En el cuadro 24 aparecen esas ponderaciones para varios países de la región, notándose una alta variabilidad entre los mismos.

Un primer grupo de países comprende las economías que muestran una participación importante del sector urbano moderno y que tienen un bajo coeficiente de apertura externa. En este tipo de economía, la relación entre incrementos de salarios e incrementos de precios pasa a adquirir particular relevancia dentro de la política antiinflacionaria. Tal es el caso, entre otros, de Argentina y Brasil (véase cuadro 24) así como de México (véase cuadro 23).

En un segundo grupo de países el peso del sector informal es relativamente elevado y ello está acompañado por una participación también importante de la producción primaria, en su mayor parte de exportación. En este grupo, el mecanismo de transferencia precios-salarios es de menor importancia y el análisis y la política

antiinflacionaria deben orientarse hacia otros tipos de mecanismos y factores determinantes. En él se incluyen, entre otros, El Salvador y República Dominicana (véase cuadro 23).

**Cuadro 24 – PONDERACIONES DE LOS INDICES DE
PRECIOS AL POR MAYOR**
(porcentajes)

Argentina (1960)	
Agricultura, silvicultura, pesca	26.5
No agrícola o industrial	68.7
Importación no agrícola	4.8
Brasil (enero-junio 1969)	
Productos agrícolas	30.6
Productos industriales	69.4
Chile (diciembre 1970)	
Agricultura, silvicultura, pesca	25.2
Minerales	7.1
Industrial	44.8
Productos importados	22.9
Panamá (1961)	
Agricultura	46.4
Industrial	16.1
Importación	37.5
Venezuela (1965)	
Bienes domésticos	65.7
Bienes importados	34.3

Fuente: Naciones Unidas: *Suplement to the statistical yearbook and the monthly bulletin of statistics 1977* (Nueva York, Naciones Unidas, 1979).

Por último, un tercer grupo presenta la característica distintiva de un elevado grado de apertura externa. En este grupo aparecen, entre otros, Chile, Panamá y Venezuela. La ponderación correspondiente a los bienes importados en el índice general de precios es alta (véase cuadro 24). El mecanismo de propagación precios-salarios pierde relevancia también en este caso y es sustituido por el comportamiento del tipo de cambio y la inflación internacional.

2. Precios e ingresos del sector informal

La influencia de un alza de salarios y precios en el sector urbano moderno sobre los ingresos del sector informal es diferente en distintas economías de la región, en función de la forma particular en la que ambos sectores se interrelacionan. Según sea ésta, dicha influencia puede operar por diversos canales.

El canal más importante de relacionamiento entre ambos sectores se vincula con la demanda por productos del sector informal que proviene de los ocupados en el sector formal urbano. El incremento de los salarios en este último implica una mayor demanda *monetaria* al sector informal. La medida en que el incremento de la demanda monetaria se traduce en una elevación de los precios del sector informal (manteniéndose estable la demanda en términos reales), en lugar de permanecer constantes los precios con mayores

niveles de demanda real, depende básicamente de dos factores. Por un lado, de la rapidez con la que el sector informal sea capaz de elevar su nivel físico de producción y, por el otro, del grado de sustituibilidad entre los productos del sector formal. Así, por ejemplo, si el nivel físico de producción es relativamente rígido en el sector informal (ya sea por el tipo de producto que ofrece o por sus condiciones organizativas) y, al mismo tiempo, la elasticidad de sustitución entre los productos de ambos sectores es baja, la mayor demanda monetaria será absorbida en su mayor parte por incrementos de precios en el sector informal. La relación con los precios del sector formal se recompone a los niveles previos, el nivel de producción informal se mantiene estable y los mecanismos inflacionarios se refuerzan. El ingreso real del sector informal también se mantiene estacionario y el efecto final es, en general, de características puramente monetarias y no reales.

En el caso opuesto, si hay “capacidad ociosa” en el sector informal y/o si la elasticidad de sustitución entre los productos de uno y otro sector es elevada, la mayor demanda monetaria se hará efectiva en su mayor parte sin incrementos de precios. Los precios relativos se inclinan en perjuicio del sector informal —pero no necesariamente se deteriora su ingreso debido a la mayor demanda real— y el tipo de factor inflacionario que consideramos se debilita.

Probablemente, la mayor parte de las actividades informales del sector primario y de los servicios se ubiquen en el primer caso considerado, que implica presiones inflacionarias mayores. Lo contrario sucede con las actividades informales urbanas de la industria y el comercio, cuyo nivel físico de producción puede reaccionar más rápidamente y en las cuales la elasticidad de sustitución con productos del sector formal es aparentemente mayor.

Una segunda forma de relacionamiento entre el sector formal y el informal se verifica cuando el segundo insume bienes intermedios del primero. En este caso surgirán presiones para trasladar los mayores costos al precio de los productos del sector informal. Los alcances y la intensidad de este efecto son, sin embargo, difíciles de generalizar. Por empezar, ni el sector agrícola tradicional ni las actividades informales de servicios —que alcanzan una proporción elevada del total del sector informal en las economías de la región— insumen en forma importante bienes intermedios del sector moderno. La situación contraria puede encontrarse en las actividades informales manufactureras y del comercio. Pero aun en estos sectores que presentan un grado de integración más elevado con el sector formal vía la utilización de insumos, su forma de funcionamiento no permite que opere una transferencia automática de los mayores costos a precios. La capacidad de efectuar esta transferencia depende básicamente de las condiciones de la demanda por sus productos que enfrenten los ocupados en el sector informal. Estas condiciones están afectadas tanto por factores estructurales como cíclicos.

En períodos de auge cíclico o en condiciones de una caída secular de la tasa de subempleo los ocupados en el sector informal pueden tener más éxito en transferir al precio de sus productos el encarecimiento de los insumos. De este modo, se preservan los precios relativos preexistentes entre el sector formal y el informal. Por el contrario, en la depresión cíclica así como cuando el problema del subempleo se mantiene o agrava, no cabe esperar que opere la transferencia indicada dados los mecanismos de determinación de precios del sector informal. Los precios relativos entre ambos sectores tienden a alterarse en perjuicio del informal con el consiguiente impacto negativo sobre los niveles de ingreso real de la población subocupada.

En tercer lugar, existen ciertas interacciones entre el sector formal y el informal que se plantean en el nivel del funcionamiento del mercado de trabajo. Se ha sostenido que el equilibrio del mercado de trabajo genera una cierta relación entre los ingresos reales

de ambos sectores; en particular, entre los ingresos medios del sector informal y el salario de entrada al sector formal. Esta relación es diferente según las características particulares del mercado de trabajo de cada economía pero el punto consiste en postular que la misma es estable debido a la operación de ciertos mecanismos de ajuste que interrelacionan a ambos sectores. De ser ella válida, todo incremento en el salario de entrada al sector formal estaría asociado a un incremento proporcional en el ingreso nominal medio del sector informal. Supuestamente, el incremento de este último se derivaría de una elevación del precio de los productos del sector informal ya que —si bien los modelos particulares que dan cuenta de esta interrelación son variados— en general no se postula que el ajuste se produzca vía cambios en el nivel de actividad del sector informal. De este modo, el impacto inflacionario inicial de los salarios sobre los precios en el sector moderno se difundiría rápidamente por el resto de la economía.

Por último, debe mencionarse el caso de ciertas actividades en las que coexisten unidades productivas informales con empresas modernas y en las cuales estas últimas fijan el precio del producto. En tal caso, obviamente el efecto inflacionario directo de un alza del salario nominal en las empresas modernas se transmite automáticamente al precio de los bienes producidos por el segmento informal.

En resumen, en las economías de la región el efecto de un alza de salarios en el sector moderno sobre los precios e ingresos del sector informal es bastante complejo y no permite efectuar generalizaciones sobre su signo y magnitud. Sin embargo, ello no debe interpretarse en el sentido de que estos efectos son de una importancia secundaria en el análisis del proceso inflacionario y de las condiciones de vida del estrato más pobre de la población ocupada.

3. *El tipo de cambio*

Otro precio relativo de importancia que resulta indirectamente modificado con motivo del incremento salarial y de precios en el sector urbano moderno es aquél entre el precio doméstico de los bienes comercializables y su precio internacional. El cambio en dicho precio relativo induce modificaciones de importancia en el componente externo del gasto doméstico y de la demanda agregada, sobre todo en aquellas economías de la región que aplican una política de apertura externa. Estas modificaciones son básicamente de dos tipos y en ambos casos se generan presiones que repercuten sobre el tipo de cambio.

Por un lado, el incremento de los precios asociado al incremento del salario en el sector urbano moderno, de mantenerse el tipo de cambio fijo, altera la relación entre los precios internos y los externos de los bienes importables en beneficio de los primeros. En economías relativamente abiertas —como ha sido la tendencia reciente de algunos países de la región— se genera una sustitución en el consumo y la inversión de productos domésticos por importados, la que puede manifestarse rápidamente en un incremento de las importaciones y un desequilibrio en el sector externo salvo que la política económica intervenga en forma compensatoria (como ser, imponiendo cuotas de importación, elevando tarifas o consiguiendo aumentar el flujo neto de capital externo). En ausencia de esta acción compensatoria, la presión creciente sobre las importaciones ha generado serias crisis en el balance de pagos. Ante esta situación, la elevación del tipo de cambio puede demorarse, esto es, reprimirse por algún tiempo, pero el alza de los salarios terminará por elevar el precio de la divisa.

Por el otro lado, un efecto inmediato del alza del salario monetario, con tipo de cambio fijo, es la elevación del precio del trabajo en unidades de moneda extranjera. Ello implica una pérdida de competitividad en los mercados internacionales de la producción doméstica de bienes exportables⁹. El volumen de exportaciones se reduce debido a los menores niveles de rentabilidad que las hacen inviables. Salvo que existiera inicialmente

un grado elevado de competitividad, surgirán presiones alcistas sobre el tipo de cambio orientadas a recuperar los niveles originales de rentabilidad y competitividad o bien, simplemente, para superar una crisis de balance de pagos.

En los países de la región que han aplicado políticas de tipo de cambio fijo o de rezago cambiario —generalmente derivadas de otorgar prioridad al control de la inflación, o bien de una estrategia de integración al mercado financiero internacional— estas presiones fueron reprimidas inicialmente pero el efecto sobre el balance de pagos resultó rápidamente insostenible. Los mecanismos de ajuste alternativos, como ser el otorgamiento de subsidios a las empresas exportadoras o el aumento de la eficiencia productiva, resultan o bien incongruentes con la política de tipo de cambio fijo, o bien de alcance limitado y de operación lenta. El alza inicial de los salarios termina en definitiva por propagarse al precio de la divisa.

Se trata de un mecanismo adicional de propagación de la inflación que va del salario al tipo de cambio, en parte vía el precio de los productos domésticos, y que naturalmente admite también el efecto inflacionario opuesto del tipo de cambio sobre el salario, vía la elevación de los precios domésticos de los bienes de consumo masivo (ya sean importados o con un componente de insumos importados significativo).

Este mecanismo es de importancia, en particular cuando los alimentos (el principal componente de la canasta de consumo obrero) son bienes importados o exportables, pero su alcance ha estado limitado por dos factores. Por una parte, una porción importante de la producción y la demanda consiste de bienes que no son objeto de comercio internacional. El incremento de salarios en este segmento productivo no activa el efecto inflacionario que discutimos. Por otra, los productos primarios de exportación, que constituyen la mayor parte de las ventas externas de las economías de la región, muestran en general una baja participación de salarios e insumos domésticos en su estructura de costo. La elevación del salario en estas actividades no tiene entonces mayores efectos sobre la competitividad internacional (o rentabilidad) de las mismas, salvo que el rezago cambiario sea muy pronunciado.

NOTAS

- ¹ La diferencia entre ambas tasas de crecimiento define la evolución de los salarios reales que se ha discutido en el capítulo II.
- ² Este es el caso de algunas economías de la región en la presente coyuntura recesiva.
- ³ Este tema se discute en detalle en la sección siguiente.
- ⁴ La creciente aplicación de la indexación de los salarios en la última década en la región ha permitido observar resultados de este tipo. Cf. capítulo II, sección B.
- ⁵ Esto no excluye que puedan existir efectos indirectos de los salarios sobre los precios de los insumos provenientes del sector informal o agropecuario así como los importados. Pero estos efectos no se generan a través del mecanismo de propagación que discutimos y son de magnitud difícil de predecir, como se discute en la sección siguiente.
- ⁶ La operación del mecanismo de transferencia de salarios a precios es evidente en aquellas actividades que tienen capacidad para fijar los precios de sus productos a través de la aplicación de un margen bruto de ganancia sobre sus costos primos de producción. Ello requiere que predominen ciertas formas de mercado que podemos caracterizar por brevedad como oligopólicas, por oposición a estructuras competitivas en las que las empresas que intervienen son tomadoras —y no fijadoras— de precios. Sin embargo, también en el caso de actividades no comercializables que concurren a mercados competitivos (internos) el alza salarial se transmite a los precios como consecuencia de la operatoria del mercado.
- ⁷ Salvo el caso de políticas drásticas de apertura externa —como las aplicadas recientemente en algunos países de la región— que dan lugar a una penetración de productos importados relativamente rápida. Este aspecto se discute en el numeral 3 de esta sección.
- ⁸ Aun así, subsiste en alguna medida la posibilidad que exista discriminación de precios (entre externos e internos) en los productos exportables del sector primario, pero se trata de un fenómeno limitado del que se hace abstracción en el texto.
- ⁹ Cf. capítulo III.