

Empleo y salarios en la industria

El caso brasileño

MARIA DE CONCEIÇÃO TAVARES
PAULO RENATO SOUZA*

El pensamiento económico y social latinoamericano del decenio de los sesenta se caracterizó por un profundo pesimismo respecto a la capacidad de generación de empleo del sector manufacturero. En el trasfondo de las discusiones estaban las controversias sobre la marginalidad (Nun, 1969 y 1971; Cardoso, 1971) y sobre la vinculación entre la distribución del ingreso, el empleo y la tecnología utilizada en el proceso de industrialización (CEPAL, 1966; Pinto, 1965 y 1970; Vuskovic, 1970; Tavares y Serra, 1971).

En general se destacaba la debilidad del ritmo de absorción de mano de obra en las actividades modernas de la industria y los servicios, resultando de ello la tendencia al crecimiento “espurio” del empleo (Prebisch, 1970) tanto en el sector público cuanto en las actividades marginales, especialmente los servicios. A este peculiar comportamiento del empleo se asignaba implícitamente la responsabilidad por la mantención y hasta crecimiento de los bolsones de miseria en las metrópolis de la región. En otras palabras, las personas que lograran ubicarse en las actividades modernas tendrían el privilegio de disfrutar de un nivel de vida más o menos decente, lo que difícilmente alcanzarían gran parte de los

ocupados en lo que más tarde se vino a llamar el “sector informal del mercado de trabajo”.

Transcurridos ya treinta años de vigoroso proceso de industrialización en América Latina, estamos hoy en mejor situación que hace diez o quince años para evaluar, con mayor exactitud, su efecto en la generación de empleo y en la distribución del ingreso. En primer lugar debemos reconocer que es falso que el ritmo de creación de empleos en las actividades modernas haya sido lento, al menos en el caso de Brasil. En el cuadro 1 se señalan las tasas anuales de expansión en las diversas actividades no agrícolas, según los estratos “organizado” y “no organizado” del mercado de trabajo.¹ Estos dos estratos mantienen de 1950 a 1970 una participación estable en torno a 63 y 27 por ciento respectivamente del empleo no agrícola total, quedando el restante 10% en la construcción. Como se observa en el cuadro, las actividades “modernas” mostraron un dinamismo bastante apreciable, comparable al ritmo de expansión del total del

1. Véase la definición en el cuadro 1. Estamos conscientes de las limitaciones metodológicas de esa estimación, que tiene el único propósito de ilustrar órdenes de magnitud de los fenómenos que se quieren discutir. Además, como el análisis se hizo por estados y actividades, se pudo apreciar un notable grado de coherencia entre las informaciones que, como se menciona en el cuadro, provienen de fuentes diversas, no necesariamente compatibles entre sí (véase DEPE-UNICAMP).

* Brasil. Ponencia presentada en la Mesa VI, “Empleo y desarrollo en América Latina”, del Sexto Congreso Mundial de Economistas.

empleo no agrícola. Como consecuencia, la participación relativa del empleo de las actividades modernas en el total no agrícola se ha mantenido más o menos constante; ello ocurrió en un período de excepcional dinamismo del crecimiento de la población económicamente activa urbana, debido al crecimiento demográfico anterior y al vertiginoso proceso migratorio.

CUADRO 1

Brasil: tasas anuales de crecimiento del sector no agrícola "organizado" y "no organizado", 1950-1970 (%)

Actividades	Empleo "organizado"	Empleo "no organizado"	Total
Secundario ^a	3.6	3.3	3.6
Construcción			4.8
<i>Total no agrícola</i>	<i>3.6</i>	<i>3.3</i>	<i>3.6</i>
Comercio ^a	4.7	3.5	4.7
Servicios ^a	3.0	4.5	4.2
Transportes, comunicaciones y almacenamiento	2.9		2.9
Actividades sociales privadas	6.3		6.3
Empleo público	5.6		5.6
Profesionales universitarios	6.3		6.3
<i>Total no agrícola</i>	<i>4.5</i>	<i>4.7</i>	<i>4.6</i>

a. El empleo "organizado" corresponde al registrado por el censo de establecimientos; el "no organizado" a la diferencia entre el empleo según el censo demográfico, y el empleo según los censos de establecimientos. En los servicios en el total de este sector se incluyó el empleo en el servicio doméstico.

Fuente: DEPE-UNICAMP, *Pesquisa sobre o mercado de trabalho*, Campinas, 1980. Origen de los datos: IPGE, censos demográficos y económicos de 1950, 1960 y 1970.

En los años más recientes, a pesar de no contar con fuentes censales de información, podemos estimar que el crecimiento del empleo en las actividades modernas incluso se ha acelerado, particularmente en el período del gran boom económico de comienzos de los setenta. El incremento del empleo industrial de 1970 a 1974, en establecimientos de 5 y más ocupados, creció a una tasa anual nada usual de 8.4% en Brasil y de 8.8% en el estado de São Paulo.² Las encuestas de hogares muestran que en dicho estado el crecimiento del empleo industrial fue del orden de 8.6% anual de 1970 a 1976.³ Por último, la comparación del crecimiento medio mensual del empleo en el área metropolitana de São Paulo, de 1971 a 1978, permite distinguir dos períodos bien marcados: en el primero (1971-1974) el ritmo de expansión fue de 9.2% al año y en el segundo (1974-1978) se redujo significativamente a 2.6% al año (debido a la desaceleración económica), lo que da como

2. IBGE, Censo Industrial de 1970 y Encuesta Industrial de 1974.

3. IBGE, Censo Demográfico de 1970 y PNAD, Encuesta de Hogares, 1976.

resultado un crecimiento medio de 5.4% para todo el período. Sin embargo, contrariamente a lo que estaba implícito en los análisis de los años sesenta, la inserción en el sector "moderno" no fue, por sí sola, garantía de un patrón de vida "adecuado" para los ocupados. Como veremos después, el aumento de las disparidades salariales fue producto de la reducción del nivel de salario real de buena parte de los trabajadores. Por otro lado, a pesar de que una gran proporción de los ocupados en el "sector informal" percibe ingresos muy bajos inferiores incluso a los niveles del salario mínimo legal, una parte de los trabajadores autónomos logró obtener ingresos superiores a los de asalariados de ocupaciones afines (Souza y Tokman, 1978; Souza, 1980). En las áreas urbanas más desarrolladas de Brasil, incluso los estratos inferiores de los trabajadores autónomos lograron obtener ingresos superiores en promedio a los de los asalariados de ocupaciones manuales, como se aprecia en el cuadro 2.

CUADRO 2

Brasil: relación entre los ingresos de los estratos interiores de los trabajadores por cuenta propia y de los asalariados en actividades no agrícolas, 1970 y 1974 (Índices, ingreso de los asalariados = 100)

	Relación ingreso trabajador por cuenta propia / ingreso asalariado	
	Asalariados 1970 = 100	Autónomos 1970 = 100
Estado de São Paulo	100	150
Gran São Paulo	100	108
Estado de Rio de Janeiro	100	119
Gran Rio de Janeiro	100	93
Región Sur	100	127
Gran Porto Alegre	100	102
Región Nordeste	100	91
Salvador	100	70
Gran Recife	100	70
Estados de Minas Gerais y Espírito Santo	100	
Belo Horizonte	100	82

Nota: Definiciones adoptadas:

Estratos inferiores de los asalariados: 1970, ocupaciones manuales y no manuales no especializadas; 1974, ocupaciones manuales.

Estrato interior de los trabajadores por cuenta propia: 1970, autónomos en los servicios, comercio ambulante y construcción, y no establecidos.

Fuentes: 1970: DEPE-UNICAMP (1980), con base en el Censo Demográfico de 1970; 1974: IBGE, *Estudo Nacional da Despesa Familiar*, Rio de Janeiro, 1979.

En resumen, las evidencias disponibles nos inducen a concluir que las características "excluyentes" del modelo de desarrollo capitalista latinoamericano se han manifestado en dos niveles principales: en los bajos niveles salariales que obligan a una magnitud importante de los trabajadores a vivir en condiciones de extrema pobreza (PRIALC, 1979) y a la

marginalización de una parte de la fuerza de trabajo que no logra siquiera obtener ingresos similares a los de asalariados más pobres, especialmente en las áreas metropolitanas más atrasadas de la región.

En función de lo anterior y dadas las limitaciones de un trabajo con las características del presente, dejaremos a un lado el problema del crecimiento del empleo en los sectores modernos, y en la industria en particular, para concentrarnos en el tema al parecer más importante de la evolución de los salarios. En ese particular, analizamos la evolución de los salarios industriales porque entendemos que su determinación es endógena al sector industrial y porque los patrones salariales de la industria tienen un efecto de irradiación sobre el resto de la economía.

El piso salarial de la industria desempeña un papel esencial para determinar la tasa de salarios urbanos. De hecho, esta variable tiene un efecto de "propagación" sobre las remuneraciones de las demás actividades "modernas", al fijar una especie de límite superior a los ingresos del llamado "sector informal del mercado de trabajo" (Souza, 1980).

A nuestro juicio, la cuestión salarial resiente todavía la ausencia de un cuerpo teórico adecuado, lo que ha propiciado el surgimiento de serias confusiones. Algunas veces incluso se llegó a tomar a las series de salarios medios como indicador, ya fuera de la evolución del bienestar de los trabajadores (Simonsen, 1979; Von Doellinger, 1979) o de una supuesta mejoría de la situación ocupacional general, en un razonamiento evidentemente tautológico (Ramos, 1976).

Lo anterior nos obliga a dividir el presente trabajo en dos partes. En la primera examinamos las cuestiones teóricas vinculadas a la determinación de los salarios en la industria y en la segunda analizamos algunas evidencias empíricas disponibles sobre la evolución de los salarios en la industria brasileña.

LA DETERMINACION DE LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA: UN ESBOZO DE INTERPRETACION

Supuestos teóricos

La literatura económica trata los problemas de determinación de los salarios desde una doble perspectiva. En general, en los análisis sobre la determinación de la tasa de salarios (desde la escuela clásica hasta los neoclásicos, pasando por los "cambridgeanos") se adopta la hipótesis simplificada de considerar al trabajo como un "factor" o una "mercadería" homogénea, sin considerar las diferenciaciones salariales. El análisis de ésta, a su vez (por ejemplo, la teoría del "capital humano" o la de la segmentación del mercado de trabajo), no toma en cuenta el nivel de los salarios. Obviamente, lo que está detrás de ese procedimiento metodológico es la hipótesis de que las dos variables —tasa y distribución de los salarios—, serían independientes. Nuestra posición parte del principio de que es necesario considerar conjuntamente el nivel y la

4. Fuente: Federación de las Industrias del estado de São Paulo. Debe advertirse que el crecimiento fuera del área metropolitana de São Paulo debió ser superior.

estructura salarial, porque existe una estrecha vinculación entre sus determinantes básicos.⁵

A pesar de que se trata de conceptos distintos, la tasa y la distribución de los salarios están profundamente vinculados entre sí. Para no ir muy lejos, basta tener en cuenta que ambas deben ser compatibles con la estructura de consumo corriente, que es un elemento de ajuste importante en cualquier análisis dinámico que tenga como punto de partida la relación entre las tasas de salario y de acumulación.

Para considerar conjuntamente las dos variables es necesario hacer una pequeña modificación en el concepto de tasa de salarios, en relación con el tratamiento corriente de la literatura económica. Así, de ahora en adelante, consideraremos que la tasa de salarios de una economía es la remuneración al trabajo directo no calificado vigente en un núcleo verdaderamente capitalista. Esta variable viene a ser, por lo tanto, el *piso* salarial sobre el que se estructura la distribución de los salarios.

A pesar de la distinción analítica, la vinculación entre los dos conceptos puede alcanzar en la práctica un cierto grado de interdependencia. Así, el valor de la tasa de salarios puede condicionar hasta cierto punto la amplitud de las diferenciaciones salariales: cuanto más baja sea, será mayor la posibilidad de una distribución más desigual, y viceversa. En este sentido, la tasa de salarios es una unidad teórica de importancia fundamental para el análisis de los problemas de distribución y acumulación. El nivel de la tasa de salarios y la distribución salarial conforman el *patrón salarial*.

Para entender la estructura y la dinámica de ese patrón debemos definir previamente el *patrón de acumulación de capital*. Ello exige considerar, en primer lugar, el ritmo de expansión de la capacidad productiva y la estructura sectorial de crecimiento de la producción corriente.⁶ En segundo, no podemos dejar de tomar en cuenta los análisis de insumo-producto que hacen explícita la diferenciación productiva, mediante el grado de integración intra e intersectorial.⁷ Por último, hay que recoger también la contribución de los análisis de "organización industrial" sobre la oligopolización de los mercados, y que destacan la importancia creciente del poder de las grandes empresas y sindicatos en la determinación de la estructura de precios y salarios industriales.⁸

En resumen, el patrón de acumulación de capital debe sintetizar los elementos clave del movimiento de la estructura industrial, para lo cual es indispensable tomar en cuenta las formas de competencia intercapitalista y los mecanismos de

5. Las hipótesis aquí empleadas se derivan de y profundizan trabajos anteriores. Véanse, a propósito, Tavares y Serra 1971; Tavares, 1975, 1974 y 1979; Baltar, 1977; Souza, 1978 (a), 1978 (b) y 1980; Souza y Baltar, 1979; Possas y Baltar, 1979.

6. Este es el enfoque adoptado por la literatura de los organismos de las Naciones Unidas a partir de los análisis pioneros de Prebisch (1949) y Svernilson (1954).

7. Queremos referirnos especialmente al trabajo pionero de Leontieff (1952) y no a los desarrollos más recientes de los análisis multisectoriales de equilibrio general.

8. Entendemos que, en ese aspecto, las contribuciones originales de Steindl (1946), Bain (1956) y la posterior de Labini (1964) tienen plena vigencia y actualidad.

conflicto y sometimiento de la fuerza de trabajo en cada industria.

*La determinación de los salarios
y la organización industrial*

Todas las empresas, independientemente de su tamaño, participan en el mercado *general* de trabajo (mercado "externo" de trabajo, según la conceptualización de Doeringer y Piore, 1971). Las pequeñas tienden a utilizarlo para satisfacer todas sus necesidades de mano de obra; las grandes reclutan en él solamente a los trabajadores no calificados o los necesarios para cubrir las plazas más bajas. Esto significa que las condiciones del mercado *general* de trabajo son válidas para la industria como un todo. La tasa de salarios que en él prevalece es común para todas las industrias y empresas. En una economía en la que el capital industrial es el que domina la acumulación, podemos, por lo tanto, definir la tasa de salarios de base como la remuneración al trabajo directo no calificado en la industria.⁹

Por otro lado, las grandes empresas también operan en los mercados *internos* de trabajo (Doeringer y Piore, 1971). La organización en gran escala del proceso de trabajo exige una división funcional dentro de la gran empresa, que implica la constitución de carreras burocratizadas y jerarquizadas. Para cubrir los puestos de las escalas jerárquicas se recluta a los trabajadores de la propia empresa. Las condiciones de funcionamiento y los salarios de estos mercados guardan escasa relación con las condiciones del mercado *general* de trabajo. La acción sindical, a su vez, tiende a reforzar y sancionar el establecimiento de los mercados internos de trabajo (Rubbery, 1978).

La dominación que ejercen grandes empresas sobre una determinada industria, junto con la semejanza de su estructura ocupacional, que depende en gran medida de sus condiciones técnicas de producción, pueden llevar incluso a constituir verdaderos mercados internos de trabajo en la industria. En este caso, las condiciones de los mercados internos de cada empresa son reforzadas por sindicatos de industrias que tienden a permitir la movilidad de los trabajadores entre empresas semejantes.

La operación conjunta de los mercados "externo" e "internos" permiten que la tasa de salarios vigente para todo el núcleo capitalista de la economía no sea incompatible con crecientes disparidades sectoriales de remuneración. Estas no pueden estar presentes en todos los niveles, pues conducirían al establecimiento de salarios de base diferentes para cada industria. Al contrario, las crecientes diferenciaciones salariales se verifican especialmente a lo largo de las estructuras jerárquicas de las empresas o industrias, dado que los mercados internos de trabajo —por medio de los cuales se manifiesta la diferenciación— tienen vigencia solamente para

la mano de obra que ingresa a la carrera funcional dentro de la empresa (Souza, 1978 a). El trabajo no calificado, y parte del necesario para los puestos de "entrada" a cada una de esas carreras, se recluta en el mercado *general* de trabajo, en el cual participan todas las empresas —grandes y pequeñas— de todos los sectores. En este sentido, se observa una gran rotación de la mano de obra. Las tasas de salario de cada sector o industria tienden por lo tanto a ser iguales, aunque no haya una perfecta identidad entre ellas. En otras palabras, los salarios de base son mucho menos diferenciados que las demás remuneraciones y —lo que es importante para nuestro análisis— no presentan la tendencia a un creciente distanciamiento entre sí.

Podemos, por consiguiente, identificar tres variables salariales dentro de cada industria, las cuales se interrelacionan: la tasa de salarios de base, la distribución de los mismos y el salario medio de la industria. Cuando se toma el salario medio de una industria cualquiera, implícitamente se está tomando en cuenta una variable que contiene una tasa de salarios dada, así como una distribución de los mismos. Las comparaciones de salario medio entre industrias de una economía, nos proporcionan una especie de indicador del grado de las disparidades salariales, pues el piso salarial es común para la industria.

En ese sentido, por lo tanto, el salario medio de cada industria —dado el nivel de la mencionada tasa de salarios de base— es el resultado de la acción de varios elementos: el poder sindical *vis-à-vis* el poder de mercado y político de las empresas más importantes, la diferenciación de la estructura ocupacional, y el nivel medio de productividad de la industria. Esto significa que podemos asociar a cada industria un determinado grado de dispersión salarial y un nivel de salario medio. El hecho de que tanto éste como la dispersión de los salarios sean determinados por el mismo conjunto de elementos, no significa que sean variables idénticas ni que se puedan tomar "una por la otra" en cualquier circunstancia. Sin embargo, dentro de una economía, y dada la tasa de salarios común para la industria, podemos tomar al salario medio como *indicador* del grado de disparidad salarial de cada industria. Para simplificar nuestro análisis, nos referiremos a los problemas de determinación de la tasa de salarios de base de la economía y a la determinación del salario medio de cada industria, sin que eso signifique que dejemos de considerar que esta última es una variable dependiente de la diferenciación salarial, dada la tasa de salarios.

La negociación entre trabajadores y empresarios determina el valor nominal de las tasas de salarios. La negociación puede verificarse en dos formas: en cada industria o, cuando la existencia de contratos colectivos y de centrales sindicales lo permiten, a escala global del sector industrial. Supongamos inicialmente que se hace en cada industria.

Dado el diferente poder de mercado en las distintas industrias, la tasa de salarios de base es la que prevalece para el trabajo directo no calificado en su "industria más débil". Por "industria más débil" debe entenderse aquella en la cual los sindicatos tienen menos fuerza, donde el predominio de las empresas grandes es menor y donde los "índices medios de productividad" son más bajos. Esto es así porque, entre otras cosas, el poder de las empresas más importantes de una

9. Entendemos que el capital industrial es dominante cuando la industria de transformación determina el crecimiento de la economía, independientemente de su tamaño absoluto o del peso (financiero y político) de las otras fracciones del capital (agrario, mercantil y bancario). Nos apartamos, por lo tanto, de las hipótesis dualistas "a la Lewis" (1954), según las cuales el ingreso del sector de subsistencia o, más recientemente, del "sector informal" determinan la tasa de salarios de la economía (véase, al respecto, Souza, 1980).

rama para diferenciar precios respecto a costos directos es menor que en las otras. Por lo tanto, la tasa de salarios de dicha industria tiende a ser adoptada como piso salarial de todo el sector industrial. Si, por alguna razón, la tasa de salarios se aumentara (por imposición legal o por una negociación colectiva “fuerte a escala de toda la industria”) las industrias que no pudieran pagar los nuevos salarios deberían soportar un proceso de transformación drástica, con la eliminación de muchas empresas, la concentración de la estructura productiva, la renovación de sus bases técnicas, etcétera.

De la misma forma, podemos considerar que la segunda posibilidad de negociación entre trabajadores y empresarios abarca a todo el sector industrial, por medio de las centrales sindicales. En este caso, la tasa de salarios de base se fija casi directamente y se impone un nivel al que las industrias deben ajustarse necesariamente. Si fuera relativamente elevado, la diferencia con la tasa media de salarios de la industria como un todo sería relativamente pequeña y, aún más, ambos valores tenderían a moverse juntos (en el ciclo). En ese caso sería imposible que sobrevivieran industrias con estructuras muy distintas a las condiciones medias de concentración, productividad, etc., vigentes en el sector industrial como un todo. Así, el progreso técnico introducido por las empresas líderes se generalizaría más rápidamente en toda la estructura industrial, bajo el doble impulso de la competencia intercapitalista y la presión sindical. Si el nivel del salario de base fuera relativamente bajo, sucedería lo contrario: tenderían a ser mayores las disparidades salariales y, en particular, sería posible que se conformase una estructura industrial muy heterogénea. Como se puede apreciar, la fijación de salarios mínimos por parte del Estado es, en este sentido, solamente un caso especial de “negociación colectiva” de una tasa de salarios de base.

Dinámica industrial y movimiento de los salarios

A partir de un valor nominal dado de los salarios y de los costos de las materias primas —que juntos forman los costos directos de producción— las empresas establecen sus precios a través de su poder de mercado, fijando los “márgenes sobre los costos primos” (*mark-up*) respectivos.

Los salarios reales como costo de cada industria dependen, a su vez, del valor de los salarios nominales que negocian los sindicatos respectivos, modificados por las variaciones de precios relativos determinados por la operación de los *mark-up* en cada industria. De la estructura de los mercados industriales se deriva un nivel medio del “grado de monopolio” para todo el sector industrial.

Este es el parámetro distributivo o “grado de monopolio” en el sentido de Kalecki, que opera como mecanismo para ajustar el nivel de ocupación de la economía industrial al movimiento agregado de la demanda efectiva. Esta corresponde, a su vez, al nivel de gasto agregado en consumo e inversión, siendo esta última la variable significativa para el movimiento cíclico de la economía:

“De esa manera, el consumo y la inversión de los capitalistas, conjuntamente con los ‘factores de distribución’,

determinan el consumo de los trabajadores, y por consiguiente, la producción y el empleo nacionales. El producto nacional se llevará hasta donde las ganancias que de él se obtengan, de acuerdo con los ‘factores de distribución’, sean iguales a la suma del consumo y la inversión de los capitalistas” (Kalecki, 1977, pp. 96 y 97).

Los factores de distribución mencionados por Kalecki que determinan la participación de los salarios en el producto son el grado de monopolio y la relación entre el precio de las materias primas y los salarios. El grado de monopolio se mide por la relación entre el precio de los productos industriales y sus costos directos (salarios y materias primas); sin embargo, lo determinan varios elementos, tanto estructurales cuanto coyunturales.¹⁰ Entre los primeros tenemos el crecimiento de las empresas y su poder de inducir el comportamiento de los mercados. Entre los segundos se cuenta desde el poder de mercado de las empresas en varias estructuras industriales en cada etapa del ciclo económico, hasta el poder de presión sindical.

Para las industrias concentradas con gran poder de mercado, el grado de monopolio será mayor en la depresión y menor en el auge: en la etapa depresiva, los costos tienden a caer (siempre que la estructura de la oferta de materias primas sea “competitiva”), pero los costos indirectos tienden a aumentar y las empresas buscan defender sus márgenes de ganancia para compensar la caída de las ventas utilizando su poder de remarcar precios. Además, ya que en esa etapa no hay posibilidad de que nuevos productores entren en el mercado, la competencia en precios es, por lo tanto, menos importante. En el auge, al contrario, los costos directos tienden a crecer, pero los gastos indirectos caen y el aumento del volumen de negocios permite que las empresas reduzcan sus márgenes de ganancia sin comprometer su rentabilidad (tasa de ganancia). Ello significa que el aumento de costos directos no se traslada totalmente a los precios, lo cual significa que la competencia de precios es más aguda en el auge.

En el caso de las industrias menos concentradas o más “competitivas”, el movimiento de los márgenes de ganancia y de los precios finales puede ser inverso a los de las industrias concentradas. Así, la composición sectorial de la industria puede hacer que el análisis empírico presente resultados de estabilidad cíclica de los *mark-up* al nivel general de la industria.¹¹

Por otro lado, el grado de monopolio también depende del poder sindical de los trabajadores. Las remarcaciones de precios pueden generar nuevas demandas salariales y así sucesivamente. Por supuesto el poder sindical tiene una trayectoria de largo plazo en cada economía, pero fluctúa también con la coyuntura económica; es mayor en los auges y menor en las etapas de recesión.

10. Muchas veces se confunde la medición del grado de monopolio con su determinación, lo que lleva a la conclusión de que la formulación kaleckiana sería tautológica (véase Kaldor, 1956, y Ferguson, 1971).

11. Esta ha sido la prueba empírica de Kalecki para el caso de la economía estadounidense de los años veinte y treinta y ha llevado a ciertos autores de la escuela inglesa a confundir la hipótesis kaleckiana con la de “precios normales”.

La relación entre el precio de las materias primas y los salarios influye en la participación de cada uno de esos elementos en los costos directos.¹² Dado que el comportamiento de las ganancias depende del grado de monopolio y está parcialmente determinado por la evolución de los costos directos, se puede concluir que la participación de los salarios en los costos también determina la participación de éstos en el ingreso.

En resumen, la demanda efectiva y los parámetros de distribución establecen conjuntamente una determinada masa de salarios. La masa de salarios y el nivel de empleo correspondientes a un grado de utilización de la capacidad productiva instalada conforman el valor medio del salario, en términos de *costo para la industria como un todo*. Sin embargo, el valor real del salario, en términos de *su poder de compra*, es distinto y depende, sobre todo, del índice de precios de las industrias productoras de bienes de consumo para los trabajadores —que está fuertemente influido por los precios de las materias primas— y del índice de precios de los alimentos producidos fuera de la industria.

En el proceso de acumulación de capital, las modificaciones estructurales y cíclicas interactúan con la diferenciación de salarios, y a veces afectan la propia base salarial, reduciendo o elevando, no sólo por razones políticas *stricto sensu*, sino por modificaciones en la estructura de producción, los precios relativos y la composición del consumo de los trabajadores que no dependen de su poder de organización. La elevación o reducción del piso salarial puede provenir de una modificación de los precios relativos de los productos primarios que afecta, en sentido opuesto, el poder de compra de los trabajadores y los costos primarios de la industria, produciendo una acentuación de la lucha salarial, con menor o mayor dispersión del abanico de salarios dentro de la industria en su conjunto, según ocurra una elevación o una reducción del costo general del salario de base para la industria.

Así, la organización del mercado de trabajo (externo e interno) y las condiciones de su dinamismo —medido por el ritmo de acumulación de capital—, tienden a determinar (dada una estructura interindustrial estable) el movimiento ascendente o descendente de la tasa de salario de base. Su nivel real y la dispersión salarial dependen, por ello, de consideraciones estructurales mucho más complejas que las que se contemplan en los modelos explicativos habituales.

Patrón salarial y estructura de consumo

Volviendo al punto inicial, para explicar el movimiento de los salarios y de la productividad en la industria, no tenemos

12. La suposición esencial de Kalecki en ese particular es que los precios de las materias primas son "determinados por la demanda". En la fase de descenso cíclico el precio de las materias primas cae, al igual que los salarios, pero la caída de estos últimos tiene un efecto adicional sobre la disminución de los precios de las materias primas, debido a la disminución de la demanda por bienes de consumo. En el auge se verifica lo contrario, tendiendo el precio de las materias primas a crecer más que los salarios. Nuevamente es oportuno mencionar que estamos en presencia de tendencias compensatorias y no en el "modelo de precios normales".

una serie de niveles de salario medio diferenciados por industria (como sucede empíricamente) sino una tasa de salarios de base y una determinada estructura de salarios diferenciada en todos los niveles y en toda la industria. Este verdadero "abanico" de diferenciaciones será tanto más abierto cuanto mayor sea la "heterogeneidad estructural" de la industria, cuanto más "modernos" y concentrados sean sus sectores "de punta" en relación con el resto, y cuanto más baja sea la tasa de salarios de base.

En su movimiento histórico, dicha estructura de salarios debe estar "adecuada" al funcionamiento más general de la economía y corresponder a un patrón determinado de acumulación, que lleva implícita una dinámica inter e intrasectorial de producción y una diferenciación de los patrones de consumo que permitan la comercialización en mayor escala de la producción corriente.

En términos macroeconómicos, debe haber *alguna correspondencia* entre las estructuras de salarios, de consumo y productiva de los departamentos productores de esos bienes. Ello, con todo, no quiere decir que esa correspondencia sea rígida, en el sentido de que las posibles combinaciones sean únicas y mutuamente determinadas.

En realidad, la "compatibilización" entre esas estructuras se realiza mediante una serie de instancias intermedias, como los sistemas de financiamiento a la producción corriente y al consumo, el sistema tributario, el comercio exterior, etc., que permiten que el ajuste entre las tres estructuras tenga un razonable grado de flexibilidad.

Ese grado de flexibilidad tiene como consecuencia un importante problema de difícil aproximación. Si las relaciones entre las tres estructuras fueran rígidas y unívocas, no sería necesario averiguar cuál de ellas tendría, en el proceso de ajuste, el carácter predominante; en dicho caso, cualquier alteración en una de las tres debería modificar a las demás.

Ese es un aspecto particularmente importante, porque los determinantes *básicos* de cada estructura no son necesariamente los mismos. Así, por ejemplo, hemos visto que la estructura salarial tiene un conjunto de determinantes principales vinculados a la misma estructura productiva de la industria en general y a la estructura y poder de la organización sindical. La estructura de consumo, a su vez, se relaciona con el patrón histórico de acumulación, que impone un "estilo de vida urbano" a las clases trabajadoras, al mismo tiempo que también está influida por la estructura productiva de los departamentos productores de bienes de consumo, que actúan por medio de la diferenciación de productos, de la publicidad, el crédito, etc., con el propósito de generalizar el consumo de masas para adecuarlo a la producción en gran escala. La estructura productiva de los departamentos productores de bienes de consumo, finalmente, está determinada por el patrón histórico de acumulación; al mismo tiempo, está en permanente relación dinámica con los demás sectores económicos, especialmente los productores de bienes de capital, lo cual permite pensar que dentro de los departamentos productores de bienes de consumo no existe una correspondencia rígida entre la estructura productiva propiamente dicha y el tipo y cantidad de los bienes que se producen. Para no ir demasiado lejos, una

misma planta de la industria automovilística, por ejemplo, puede, con ciertas adaptaciones, producir camiones o automóviles “populares” o de lujo.

El punto central que deseamos subrayar, por lo tanto, es que cada una de esas estructuras se puede modificar “independientemente” de las demás. En cualquier caso, el ajuste entre ellas depende de las instancias intermedias mencionadas. Esas instancias están sujetas a una serie de influencias cuyo estudio pertenece al área de la historia y de la política económica. Sin embargo, no podemos dejar de anotar que en una economía capitalista, en que el capital industrial es el dominante en el proceso de acumulación, será difícil que alguna de esas instancias oponga serios obstáculos a una compatibilización entre las tres estructuras que le sea “favorable”. Por lo tanto, en ese sentido (y solamente en ése), se puede decir que el capital industrial tiene una cierta “primacía” en la promoción del ajuste entre las estructuras.

En términos históricos, sin embargo, es posible que las modificaciones en las diversas estructuras, impulsadas por diferentes causas, sean mutuamente “adecuadas”, o no (Tavares, 1975). Lo importante es señalar que, en términos dinámicos, es imposible concebir la idea de realización de la producción corriente si las tres estructuras no estuvieran vinculadas.

Resumen y conclusiones

En cada patrón de industrialización las estructuras de producción y de competencia son las que determinan, en primera instancia, las estructuras del mercado y el consumo. El ajuste entre esas dos estructuras pasa por la distribución personal del ingreso, sobre todo del trabajo, que se diferencia en mayor o menor medida según el nivel del salario de base.

La dispersión de productividad en las diversas ramas industriales tiende a ser mayor que la de los salarios, ya que la primera corresponde a una fuerte heterogeneidad de la base técnica inter e intrasectorial. El salario de base, a su vez, es válido para toda la estructura industrial, y la dispersión de salarios dentro de cada rama depende de la organización industrial y de los mercados internos de trabajo de las grandes empresas.

Por su parte, la homogeneización o diferenciación de los patrones de consumo requeridos para realizar la producción corriente de las empresas más importantes afecta profundamente los niveles básicos del salario urbano, esto es, de los mercados externos a la industria.

El tamaño y la concentración industrial, variables que se correlacionan muy bien con la productividad y la dispersión intrasectorial de los salarios, no determinan por sí solos el poder de las empresas líderes para controlar sus márgenes de ganancia. Lo decisivo, directamente para el *mark-up* e indirectamente para la productividad (monetaria), es el poder de mercado que logran establecer por medio de barreras a la entrada, a través de multiplantas y de la diferenciación de los productos, entre otros mecanismos. Este poder de mercado de las empresas, *vis-à-vis* al poder de negociación de los sindicatos, es lo que les permite diferenciar los salarios a partir de un salario de base (común a todas las industrias, gracias a

la gran rotación de mano de obra que el mercado de trabajo externo a la industria les facilita). Que esta diferenciación suceda o no en una rama, depende mucho más de la fuerza de los sindicatos, cuando están organizados por ramas industriales, que de la heterogeneidad del conjunto de industrias que forman la categoría.¹³

En resumen no hay una determinación unívoca entre las estructuras de salarios, de producción y de consumo, dado que los esquemas de financiamiento, los tipos de bienes y los precios relativos pueden promover el ajuste dinámico entre las tres estructuras, dentro de determinados límites que están dados por el marco de referencia del patrón general de competencia intercapitalista. Es éste el que históricamente permite articular la estructura productiva de cada industria, la expansión del mercado consumidor y el poder de control del capital industrial sobre los medios financieros de un “sistema de intermediación” que le es inherentemente “funcional” durante la fase de expansión de cada ciclo industrial.

EL CASO DE BRASIL

La tasa de salarios en la industria brasileña

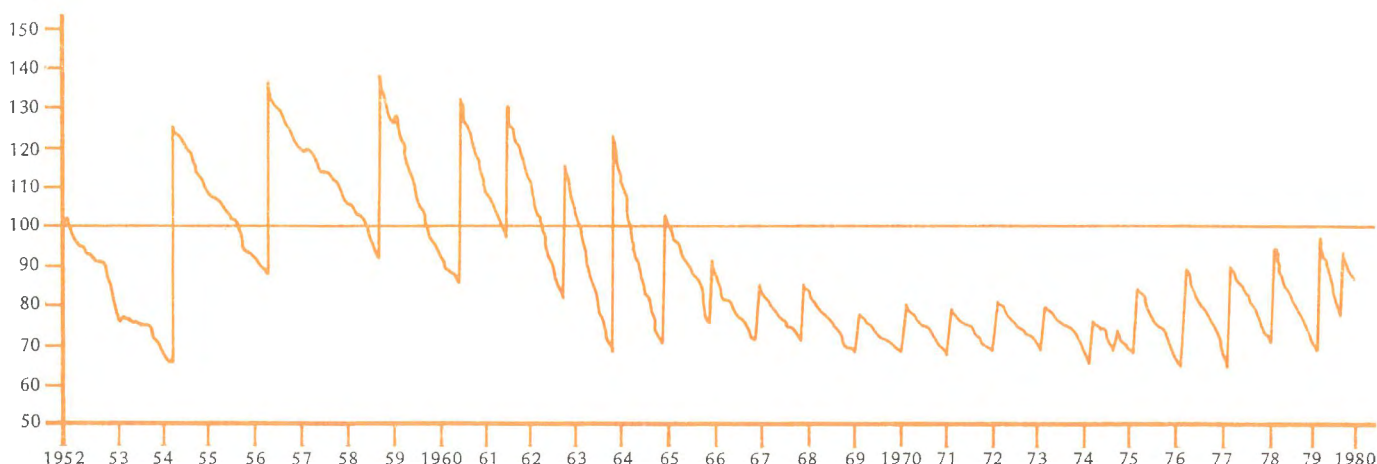
Es preciso separar los factores que determinan la tasa de salarios de los mecanismos que los explican. Así, todos los mencionados en la primera parte de este trabajo tienen vigencia implícita, aun cuando la fijación de un nivel salarial determinado sea obra, aparentemente, sólo de la negociación entre empresarios y sindicatos. Por otro lado, en el caso brasileño y de muchos países llamados subdesarrollados, el Estado cumple un papel importantísimo en la fijación de la tasa de salarios, mediante la política de salarios mínimos. Obviamente, el Estado no dispone de un “sistema de informaciones” tan perfecto que le permita establecer *justamente* el nivel que sea compatible con el conjunto de factores. Un nivel fijado en un momento dado puede o no ser compatible. Si lo fuera, tendrá vigencia durante un período; si no, lo modificarán las variaciones en los precios, por efecto de crisis económicas que interrumpen el proceso de acumulación, o incluso el surgimiento de movimientos reivindicativos de los trabajadores.¹⁴

13. Esta conclusión está apoyada en investigaciones empíricas sobre la estructura industrial realizadas recientemente en Brasil, en UNICAMP y FINEP con la orientación de M.C. Tavares (véase Gonçalves, 1976; Possas, 1977; Baltar, 1977; Tavares, Façanha y Possas, 1978). En el caso brasileño, en el grupo de las industrias metalmecánicas y químicas se observa un aumento del salario medio más próximo al aumento de la productividad —a costa de una mayor dispersión de las remuneraciones de la mano de obra—, no sólo por calificación, sino, sobre todo, por la conformación de las estructuras jerarquizadas que están relacionadas con la presencia de grandes empresas públicas e internacionales en los sectores principales. En industrias de bienes de consumo, como las de alimentos, cigarrillos, bebidas y textiles, el tamaño no está asociado con diferencias en la productividad, y mucho menos en los salarios. El crecimiento de la productividad media no está acompañado por un aumento similar de la tasa media de salarios; la dispersión de salarios es menor y la concentración de los trabajadores cerca del salario de base más acentuada.

14. Es importante destacar que no afirmamos que las crisis o la inflación sean causados por un nivel inadecuado de la tasa de salarios. Simplemente decimos que esos dos factores puedan alterar las tasas de salario fijadas (sea por el Gobierno, sea por la negociación) cuando no son adecuadas al proceso de acumulación.

GRAFICA 1

*Evolución del salario mínimo real en São Paulo, 1952-1979^a
(Índices base, enero de 1952 = 100)*



a. Valores mensuales deflactados por el índice del costo de la vida de la Fundación Getulio Vargas. A partir de 1962 se incluyó un decimotercer mes de salario, agregando un doceavo del valor real de diciembre de cada año al salario real de cada mes.
Fuente: elaboración: DEPE/UNICAMP, Programa de Investigaciones sobre el Mercado de Trabajo en Brasil.

Las evidencias disponibles en el caso brasileño muestran que el salario mínimo legal puede ser considerado como la tasa de salarios de base en la industria durante los últimos tres decenios. En la gráfica 1 se muestra su evolución real en el período 1952-1979; se advierte una variación significativa en el período de crisis de la economía, al inicio de los años sesenta, y su reducción como resultado de la política impuesta por los gobiernos militares desde 1964. En consecuencia, se puede concluir que el nivel del salario mínimo pasó de un escalón relativamente alto en la segunda mitad de los años cincuenta a otro 40% más bajo a partir de 1967, para empezar un lento crecimiento en 1974.

Por otro lado, las cifras del cuadro 3 permiten apreciar cómo los niveles inferiores de los salarios de una categoría sindical específica, los trabajadores metalúrgicos del municipio de São Paulo, repitió perfectamente esta gran variación en el salario mínimo. De la misma forma, se puede comprobar que algunas de las grandes industrias de un sector tan moderno como el automovilístico tiene, en la actualidad, una estructura de salarios en la que 25% de sus trabajadores recibe entre 1 y 2 medio salario mínimos. Esta evidencia, junto con la caída del mínimo durante los años sesenta, muestra que éste es importante para determinar el piso salarial, incluso en la gran industria.¹⁵ En un trabajo reciente, un economista del Instituto de Planeamiento Econômico e

CUADRO 3

Salario mínimo y salario de los no calificados en la categoría de los metalúrgicos de São Paulo

	1956	1961	1966	1971	1976
Salario mínimo Marzo ^a (índice 1961 = 100)	82.5	100.0	76.0	56.4	55.4
Primer decil con relación al mínimo ^b	1.00	0.99	1.00	1.00	1.18
Segundo decil con relación al mínimo ^b	1.13	0.99	1.00	1.00	1.31
Tercer decil con relación al mínimo ^b	1.20	0.99	1.00	1.07	1.35
Cuarto decil con relación al mínimo ^b	1.20	1.05	1.00	1.12	1.50
Quinto decil con relación al mínimo ^b	1.29	1.08	1.05	1.21	1.58

a. Índice de salario real, base 1961 = 100.
b. Se trata de la relación entre el salario que fija los límites superiores de los deciles y el salario mínimo vigente.
Fuente: DIEESE, 1978, citado por Souza y Baltar, 1979.

Social (IPEA) demostró que los niveles de salario de los grupos de trabajadores con menor remuneración en la industria manufacturera de Brasil eran iguales a los del salario mínimo en el período de auge (1970-1974), que corresponde al llamado "milagro brasileño".¹⁶ En estos años, el alto ritmo de crecimiento de la demanda de mano de obra debería haber conducido —según la interpretación orto-

15. Bacha y Taylor (1978) midieron el coeficiente de elasticidad entre variaciones del salario mínimo y la media de los salarios industriales en Río de Janeiro, llegando a un coeficiente de 0.5 para el período 1952-1975. En una situación en la que la estructura salarial se abrió en abanico, en especial a partir de mediados de los años sesenta, este coeficiente refuerza el argumento de que el salario mínimo cumplió, de hecho, el papel de fijar la tasa de salarios industriales de Brasil.

16. Véase a este respecto Considera (1979).

doxa— a la separación de la base salarial y un salario mínimo que se mantuvo constante en términos reales.

La escuela ortodoxa en el pensamiento económico latinoamericano en general, y brasileño en particular, se debate entre dos posiciones extremas en relación con la importancia de la política de salario mínimo para el funcionamiento del mercado de trabajo. Unas veces se argumenta que el mínimo eleva “artificialmente” el costo de la mano de obra en relación con su “precio sombra”; otras veces se argumenta lo contrario, postulando la ineficacia del mínimo para fijar los salarios, dado que el mercado se encargaría de hacerlo. El primer argumento se puede rebatir con la simple comprobación de que el mínimo fue rebajado a lo largo del período reciente en Brasil, lo cual sugiere que la fijación tiene un efecto *ordenador* sobre la tasa de salarios: puede servir para elevarla o disminuirla. El segundo ya fue respondido implícitamente. De hecho, la evidencia empírica en la que se basaba el argumento ortodoxo se refiere a la reducción de la proporción de personas que reciben salarios cercanos al mínimo, hecho que en el caso brasileño se observa a lo largo del decenio de los setenta. Ahora bien, esta evidencia no se contraponen a lo antes señalado, dado que mientras el mínimo siguió a la base del salario industrial, las diferencias salariales, crecieron de manera notable.

*El salario y medio y la diferenciación
de la estructura industrial*

El salario medio de la industria tuvo una evolución diferente a la del mínimo. En general a lo largo del período 1952-1974 se nota una clara tendencia al distanciamiento de las dos variables. En el cuadro 4 se ilustra el punto, al señalar las diferencias entre los índices de salario medio y del mínimo, ambos con las mismas bases.

Sin embargo, podemos observar que existen algunos períodos en los cuales el comportamiento es muy diferente. Durante el decenio de los años cincuenta, cuando el salario mínimo estaba fijado en un nivel relativamente elevado, resultado de un poder sindical razonablemente ejercido (al menos en términos brasileños), los salarios medios industriales acompañaban la tendencia de evolución del mínimo.¹⁷ De cualquier manera, este comportamiento es muy variable en las distintas ramas productivas.

En varias industrias metalmecánicas que se instalaron en los años cincuenta, como es el caso del material de transporte y del material eléctrico, la evolución del salario medio fue francamente desfavorable en relación con la del mínimo a pesar de que en términos absolutos son industrias de “salarios altos”. Lo mismo ocurre con la mecánica y la metalúrgica que, junto con las otras dos, en Brasil integran un sola categoría sindical. Esta evolución desfavorable sugiere que el poder reivindicativo de los “metalúrgicos” era, al contrario de lo que ocurre ahora, mucho más débil que el de las otras categorías de trabajadores. La mayor expansión del salario medio en este período ocurre en la química, el tabaco, la industria alimentaria, el papel y cartón, y la gráfica. En el caso de la química, del tabaco y, en cierta

17. Debe recordarse que empleamos índices de evolución que no miden las diferencias absolutas entre salarios medios y el mínimo.

CUADRO 4

Brasil, industria de transformación: indicador de distanciamiento entre las curvas de los índices de salario medio real por ramas y el salario mínimo real de São Paulo^a

	Distanciamiento entre las curvas por período			
	1952- 1974 ^b	1952- 1959 ^b	1962- 1967 ^c	1968- 1970 ^d
<i>Industria de transformación (media total)</i>	628.7	33.0	124.2	74.6
Metalúrgica	465.4	8.4	149.7	52.2
Mecánica	484.7	— 20.0	139.1	125.0
Material de transporte	363.4	— 113.6	145.2	111.5
Material eléctrico y de comunicaciones	368.9	— 1.7	197.4	84.1
Química y farmacéutica	1 239.8	155.0	211.3	91.5
Papel y cartón	637.4	50.0	98.7	98.5
Minerales no metálicos	402.6	10.8	108.9	82.0
Productos alimenticios	582.7	95.7	89.5	59.4
Bebidas	497.6	2.0	84.8	88.2
Tabaco	966.9	112.3	174.3	96.8
Textil	436.2	37.5	69.1	86.7
Vestido, calzado y artículos tejidos	146.2	5.9	80.5	34.3
Cueros, pieles y similares	362.8	31.5	33.9	71.1
Madera	96.4	— 44.3	75.2	101.7
Muebles	21.1	— 56.0	106.6	72.2
Caucho	77.9	— 127.9	201.6	92.8
Editorial y gráfica	433.3	55.3	116.5	115.4
Diversas	450.0	87.4	122.1	136.5

a. Corresponde al área entre las curvas, calculada por la sumatoria de las diferencias entre los índices.

b. Base 1952 = 100.

c. Base 1962 = 100.

d. Base 1968 = 100.

Fuente: de datos básicos: FIBGE, Censos e Pesquisas Industriais. Deflactor: índice del costo de la vida de la ciudad de São Paulo.

medida, del papel, se observó un proceso de rápido crecimiento y concentración industrial, que claramente tendió a diversificar la estructura del empleo, elevando los salarios medios e introduciendo una amplia diferenciación en la estructura de las remuneraciones.¹⁸ En los casos de las industrias más antiguas —alimentos y gráfica— tenemos la presencia de “viejos” sindicatos que en ese período se caracterizaron por el poder político de su actuación.

En el lapso 1962-1967, caracterizado por la crisis económica, por la reducción del piso salarial y por la quiebra del poder sindical (a partir de 1964), se observa un claro distanciamiento entre las curvas de los salarios medio y mínimo. En los años del “milagro económico” el distanciamiento entre el medio y el mínimo ganó nuevo impulso, a pesar de que la base salarial estaba “pegada” al mínimo. Es apreciable el crecimiento del salario medio en algunas ramas del grupo metalmecánico, en la química y farmacéutica, el

18. Petrobrás, por ejemplo, fue creada en 1954, pertenece al grupo de la química y posee, además de eso, uno de los sindicatos más poderosos.

papel y cartón y el tabaco, que registraron un alto ritmo de crecimiento y procesos rápidos de concentración de la estructura industrial, con la penetración de nuevos grupos internacionales (caso típico de las industrias de automóviles y del tabaco).

En general, los salarios medios no acompañaron el índice de aumento de la productividad. Las recetas de regresión de las series de los índices de producto y de salario por obrero, para el período 1952-1974, tienen coeficientes angulares bastante diferentes: 9.1 y 3.9 respectivamente (véase el cuadro 5). Además de eso, las industrias que presentan los mayores índices de crecimiento de la productividad no son necesariamente las que tuvieron los mayores aumentos de salarios medios. Empero, en general las industrias que tuvieron un crecimiento lento de la productividad fueron las que aumentaron más lentamente sus salarios medios (algunas industrias "tradicionales", como vestido, cueros y pieles, madera y muebles). Hay tres excepciones claras, las industrias que se instalaron y desarrollaron en el período: la de material de transporte, la del caucho y la de material eléctrico, que empezaron con altos índices de productividad, y registraron después un lento crecimiento en esta variable. Este menor crecimiento aparente de la productividad no parece deberse a razones tecnológicas, ya que hubo un aumento significativo de las escalas. Se debe, eso sí, al carácter fuertemente competitivo de las empresas internacionales líderes (de distinta procedencia) en la búsqueda por ampliar su participación relativa en el mercado, lo que les obligó a transferir el incremento de productividad a los precios.¹⁹

El aumento de la escala en estas industrias produjo una estructura ocupacional crecientemente diversificada, y la presencia de grandes empresas internacionales de montaje impulsó una mayor diversificación salarial interna. Por esta razón, las diferencias entre los coeficientes de las rectas de productividad y de salarios de esas tres industrias fueron las menores de todas las ramas.

La relación entre el crecimiento de la productividad y de los salarios medios se puede apreciar con más claridad mediante el examen de los coeficientes angulares de las rectas de regresión para los períodos 1952-1959, 1962-1967 y 1968-1974 (véase el cuadro 5).

En el primer período, correspondiente a los años cincuenta, el crecimiento medio de la productividad no fue muy elevado y tuvo un bajo grado de dispersión entre las distintas ramas industriales. Las excepciones más notables aparecen en los sectores de trabajo, química y farmacéutica, productos alimenticios y diversas ramas, en las cuales se verificó un pronunciado aumento del grado de concentración, lo que permitió aumentar el poder de mercado y del *mark-up*. Ello contribuyó a elevar la productividad media aparente de esas industrias.²⁰ Los coeficientes angulares de las rectas de

salario medio en ese período confirman nuestras observaciones sobre las diferencias entre los salarios medio y mínimo.²¹

Así, en las ramas donde creció el grado de concentración también aumentó el salario medio, a ritmos superiores al promedio de la industria.

El segundo período, caracterizado por la desaceleración del crecimiento industrial, presenta una gran dispersión de los coeficientes angulares de las rectas de productividad, con un promedio menor al del período anterior. En contraposición, el salario medio de la industria mantiene su ritmo de crecimiento, con alteraciones significativas con respecto al período anterior, en las posiciones relativas de las ramas industriales en cuanto al ritmo en que aumentaron sus salarios. Estos crecieron más rápidamente en las industrias más "dinámicas", que registraron acentuadas transformaciones en su estructura productiva a comienzos de los sesenta. Eso se puede observar, por ejemplo, en las industrias mecánicas, de material de transporte, de material eléctrico y de comunicaciones y del caucho. Tenemos, así, el ejemplo de un aumento de los salarios medios concomitante con la caída del mínimo y la quiebra del poder sindical. Dicho aumento parece deberse, por lo tanto, solamente a la diversificación de la estructura ocupacional de las grandes empresas internacionales que encabezan estos sectores, en un ambiente de reducción del piso salarial.

El período 1968-1974, finalmente, corresponde al de mayor crecimiento de la producción, el empleo y la productividad. Los salarios promedios experimentaron un nuevo impulso de crecimiento, situándose, con todo, muy por debajo del aumento medio de la productividad. Las únicas excepciones se observan en la industria mecánica, la del caucho y las industrias diversas. La primera y las últimas se caracterizan por una expansión desmesurada de la pequeña y mediana empresa en ese período, las que, no obstante, acompañan los patrones salariales de las respectivas ramas, establecidos por la evolución de los "mercados internos de trabajo" de las grandes empresas. En el caucho, rama extremadamente concentrada, el ritmo de crecimiento del salario acompañó tanto el promedio de la industria de transformación como de los patrones salariales de la gran empresa internacional que domina el sector. La productividad media, sin embargo, creció muy por debajo del promedio de la industria de transformación.

Todo ese crecimiento diferenciado de salarios y productividad ocurrió en condiciones de estabilidad del salario mínimo real, como se observa en la gráfica 1.

Algunas conclusiones

No hay por qué suponer, en principio, que la productividad y los salarios tengan que seguir caminos paralelos. En verdad, el "grado de monopolio" de la industria, explicado tanto por el poder de mercado de las grandes empresas, cuanto por el poder sindical, no tiende a mantenerse estable en industrias

19. En efecto, hubo una caída acentuada de los precios relativos de los bienes duraderos de consumo que fue, a la vez, causa y consecuencia de la fuerte expansión del mercado consumidor.

20. Esta situación corresponde a la desnacionalización de sectores importantes de esas industrias por *take over* de antiguas empresas internacionales presentes en las ramas desde hacía varios decenios.

21. La discrepancia entre el análisis de regresión y de diferencia entre el mínimo y el medio aparece solamente en la industria gráfica.

CUADRO 5

Brasil, industria de transformación: valor de los coeficientes angulares de las rectas de regresión de los índices del producto por obrero y del salario medio reales (1952-1974)

Ramas industriales	1952-1974 ^a			1952-1959 ^d			1952-1967 ^b			1968-1974 ^c		
	Recta producción (1)	Recta salario medio (2)	Diferencia (1) (2)	Recta producción (3)	Recta salario medio (4)	Diferencia (3) (4)	Recta producción (5)	Recta salario medio (6)	Diferencia (5) (6)	Recta producción (7)	Recta salario medio (8)	Diferencia (7) (8)
Industria de transformación	9.1	3.9	5.2	6.4	3.1	3.3	5.5	3.1	2.4	9.9	5.9	4.0
Metalúrgica	20.1	3.0	17.1	4.2	2.2	2.0	8.9	4.9	4.0	10.5	4.4	6.1
Mecánica	8.8	4.4	4.4	5.0	1.3	3.7	16.9	5.2	11.7	4.5	8.3	-3.8
Material de transporte	2.8	4.1	-1.3	1.6	0.1	1.5	0.6	3.2	-2.6	6.4	3.9	2.5
Material eléctrico y de comunicaciones	4.8	2.9	1.8	4.3	1.5	2.8	2.3	6.5	-4.2	5.8	4.0	1.8
Química y farmacéutica	11.5	6.3	5.1	9.9	10.0	-0.1	8.9	4.6	4.3	10.6	5.3	5.3
Papel y cartón	7.8	3.5	4.3	3.8	3.5	0.3	5.4	0.4	5.0	18.1	6.2	11.9
Minerales no metálicos	7.1	0.6	6.5	2.8	1.7	1.1	8.7	1.1	7.6	9.9	6.5	3.4
Productos alimenticios	7.3	2.2	5.1	8.4	4.8	3.6	7.6	0.4	7.2	6.0	4.9	1.1
Bebidas	8.3	3.3	5.0	5.3	4.1	1.2	1.7	1.2	0.5	14.3	5.1	9.2
Tabaco	12.5	4.9	7.6	11.4	6.0	5.4	-4.8	3.9	-8.7	10.4	3.5	6.9
Textil	11.1	2.7	8.4	3.2	3.2	0.0	5.0	0.9	4.1	18.2	7.0	11.2
Vestido, calzado y artículos tejidos	4.6	0.6	4.0	3.9	1.4	2.5	1.1	0.3	0.8	7.4	4.3	3.1
Madera	6.8	1.2	6.6	4.0	1.6	2.4	2.3	1.2	1.1	14.2	6.7	7.5
Muebles	5.9	0.3	5.1	4.3	0.5	3.9	2.4	0.02	2.38	10.8	5.6	5.2
Caucho	1.8	1.6	0.2	2.0	-0.9	2.9	5.6	5.4	0.2	4.6	5.6	-1.0
Editorial y gráfica	7.7	4.2	3.5	3.1	0.3	2.8	5.3	2.6	2.7	16.5	6.4	10.1
Diversas	11.0	2.9	9.1	10.4	4.4	6.0	7.5	3.4	4.1	6.4	12.1	-5.7
Cueros, pieles y similares	4.9	2.0	2.9	3.0	3.5	-0.5	3.3	-0.4	3.7	11.2	5.4	5.8

a. Índices de salario y de producto medio, base 1952 = 100.

b. Índices de salario y de producto medio, base 1962 = 100.

c. Índices de salario y de producto medio, base 1968 = 100.

Fuente de los datos originales: FIBGE, Censos e Pesquisas Industriais; Deflactor: índice de precios industriales de la Fundación Getúlio Vargas.

de crecimiento acelerado, gran diversificación estructural y acentuadas fluctuaciones cíclicas. Justamente por ello, en el caso de la economía brasileña, no podemos dar una explicación única ni de la evolución de la productividad ni de la de los salarios, que cubra a todo el período analizado.

En lo que conciere a la evolución de los salarios, las modificaciones fundamentales parecen deberse tanto a la quiebra del poder sindical después de 1964, cuanto al cambio en la política oficial de fijación de reajustes del mínimo vital y de las tasas de indización *a posteriori*, por parte del Ministerio de Trabajo, a partir del mismo año.

Hasta 1964 Brasil tenía un poder sindical más o menos activo, y hasta 1959 un elevado piso salarial. Estos dos factores contribuyeron ciertamente a conformar una estructura de salarios poco diversificada, lo cual significa que los aumentos de salario medio traducían de hecho aumentos generales en todos los niveles de salario. Ello se manifestó en una estrecha vinculación entre las variaciones del mínimo y del salario medio industrial. Por otro lado, las categorías de trabajadores más activos en esta época pertenecían a los "viejos" sindicatos de algunas industrias "tradicionales", como la gráfica, la de alimentos, la textil, etc. No es por otra razón que las tendencias de aumento en sus salarios eran

superiores a las de otros grupos menos organizados, como la metalmecánica.

En el período de crisis tuvimos la reducción del piso salarial y la quiebra del poder sindical, con lo que las diferenciaciones internas a la industria se pudieron ampliar, sancionando las escalas jerárquicas y burocráticas. Las ramas donde hubo un crecimiento acentuado del salario medio en ese período fueron justamente las caracterizadas por estructuras ocupacionales diversificadas y por la "convivencia" entre grandes, medianas y pequeñas empresas (grupo metalmeccánico).

En el período 1968-1974, el crecimiento de la producción alcanzó cifras realmente elevadas. Se observó también un crecimiento de los salarios medios en prácticamente todas las ramas industriales, con índices mayores en las que tienen una estructura ocupacional diversificada. Recuérdesse que la base salarial se mantuvo al nivel de salario mínimo. Las disparidades de salario, en contrapartida, alcanzaron índices muy elevados, si se considera el corto lapso en que ocurrieron. En el cuadro 6 se reúne información sobre las grandes industrias de São Paulo, y se muestra que de 1969 a 1975 los salarios bajos crecieron 16% mientras que los medios lo hicieron 35%. Los sueldos altos, en cambio, crecieron 63%. Por otro

lado, el trabajo de Considera (1979) muestra que de 1970 a 1974 los salarios altos en la industria crecieron 45% más que los bajos.

CUADRO 6

São Paulo: índices de salarios reales para diversas categorías de trabajadores en la gran industria, 1969-1975

Categoría de trabajadores	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Salarios bajos (media de 27 posiciones)	100	106	110	107	107	110	116
Salarios medios (media de 28 posiciones)	100	109	114	120	123	132	135
Sueldos medios (media de 20 posiciones)	100	105	117	128	129	133	142
Sueldos altos (media de 24 posiciones)	100	118	127	136	142	150	163

Fuente: Diversas investigaciones salariales por empresas especializadas, citadas por Suplicy (1977), p. 74.

La ampliación de las diferenciaciones salariales, juntamente con la caída de los precios relativos de los bienes duraderos de consumo, permitió ajustar una distribución desigual del ingreso con los nuevos patrones de consumo. Estos, a su vez, se diferenciaron progresivamente para los estratos de altos ingresos y se extendieron a las capas medias-bajas por el aumento considerable de su capacidad de endeudamiento, estimulado por los nuevos y muy dinámicos— desarrollos del sistema financiero. Así, la lógica de expansión del mercado para las industrias se hizo explícita por medio de las características de la distribución personal del ingreso, los esquemas de endeudamiento y el patrón de consumo, lo cual configuró, a este nivel más concreto, el patrón general de acumulación de la economía brasileña en el período reciente.

BIBLIOGRAFIA

- Bacha, E. y L. Taylor, "Brazilian Income Distribution in the 1960's: Facts; Model Results and the Controversy", en *Journal of Development Studies*, vol. 14, núm. 3, abril de 1978, pp. 271-279.
- Baltar, Paulo E. de Andrade, *Diferenças de salário e produtividade na estrutura industrial brasileira (1970)*, Campinas, 1977 (tesis mimeografiada).
- Bain, J.S., *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, 1956.
- Cardoso, F.H., "Sobre-población relativa y marginalidad", en *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 1-2, Santiago, junio-diciembre de 1971.
- CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, E-EN-12-716 Rev. 1, Santiago, 1966.
- Considera, C., *Estrutura e Evolução dos Lucros e dos Salários na Indústria de Transformação*, ANTEC, São Paulo, 1979.
- DEPE/UNICAMP, *Relatório de Pesquisa sobre o Mercado de Trabalho no Brasil*, Campinas, 1980 (en prensa).
- DIEESE, *Distribuição Salarial em São Paulo segundo as Guias de contribuição Sindical*, São Paulo, 1978 (mimeo).
- Doellinger, C. von, *Salário e Política Salarial*, IPEA, Brasília, 1979 (mimeo).
- Doeringer, P. y M. Piore, *Internal Labour Market and Manpower Analysis*, D.C. Heath and Co., Lexington, Mass., 1971.
- Ferguson, C.E., *The neoclassical theory of production and distribution*, Cambridge University Press, 1971.
- Conçalves, C.E.N., *A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira (1949-1970)*, UNICAMP, Campinas, 1976 (tesis de doctorado, mimeo.).
- Kaldor, N., "Alternative Theories of Distribution", en *Review of Economic Studies*, vol. XXIII, 1956.
- Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, George Allen and Unwin, Londres, 1954. Trad.: *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica (FCE), México, 1977.
- Labini, S., *Oligopolio y progreso técnico*, Giulio Einaudi Ed., Turín, 1964.
- Leontieff, V., *The Structure of American Economy*, 2a. ed., Oxford University Press, Londres, 1952.
- Lewis, L.A., *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, Manchester School, mayo de 1954.
- Nun, J., "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, núm. 2, Buenos Aires, 1969.
- Nun, J., "Marginalidad y otras cuestiones", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, 1971.
- Pinto, A., "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano" en *El Trimestre Económico*, vol. XXXVII (125), México, enero-marzo de 1965.
- Pinto, A., "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina", en *El Trimestre Económico*, vol. XXXVII (145), México, enero-marzo de 1970.
- Possas, M., *Estrutura industrial brasileira: sectores productivos e liderança de mercado: 1970*, UNICAMP, Campinas, 1970 (tesis, mimeo.).
- Possas, M. y P. Baltar, *Demanda Efetiva e Dinâmica em Kalecki*, ANPEC, São Paulo, 1979.
- Prealc, *Asalariados de bajos ingresos y salario mínimo en América Latina*, Santiago, 1979 (mimeo.).
- Prebisch, R., *Transformación y desarrollo, la gran tarea de América Latina*, FCE, México, 1970.
- Ramos, J., "An heterodoxical interpretation of the employment problem in Latin America", en *World Development*, vol. 2, núm. 7, julio de 1974, pp. 47-58.
- Rubery, J., "Structural Labour Markets, Worker Organization and Low Pay", en *Cambridge Journal of Economics*, núm. 2, 1978, pp. 17-36.
- Simonsen, M.H., *A Inflação Brasileira e atual Política Anti-inflacionária*, Pronunciamento en el Senado Federal, 31 de mayo de 1979, Secretaria do Planejamento, Brasília, 1979 (mimeo.).
- Souza, P.R., "Disparidades e Salários en el mercado de trabajo urbano", en *Revista de la CEPAL*, núm. 5, Santiago 1978 (a).
- Souza, P.R., *Salário e Mão de Obra Excedente*, ANPEC, Gramado, 1978 (b).
- Souza, P.R., *A determinação dos salários e do emprego em economias atrasadas*, UNICAMP, 1980 (tesis de doctorado, mimeo.).
- Souza, P.R. y P.E. Baltar, "Salário Mínimo e Taxa de Salários no Brasil", en *Pesquisa e Planejamento Economico*, IPEA, Río de Janeiro, diciembre de 1979.
- Souza, P.R. y V.E. Tokman, "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", en *El Trimestre Económico*, vol. XLV (3), México, julio-septiembre de 1978.
- Steindl, J., *Small and Big Business*, Basil Blackwell and Mott Ltd., Londres, 1946.
- Suplicy, E.M., *Política Económica Brasileira e Internacional*, Vozes Ed., Petrópolis, 1977.
- Svencionil, I., *Growth and Stagnation in European Economy*, Comisión Económica para Europa, ONU, Ginebra, 1954.
- Tavares, M.C., "Distribuição de Renda, acumulação e padrões de industrialização: un ensaio preliminar", en R. Tolipan y A.C. Tinelli (coord.), *A controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*, Zahar Ed., Río de Janeiro, 1975.
- Tavares, M.C., *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*, UFRJ, Río de Janeiro, 1974 (tesis de libre docencia, mimeo.).
- Tavares, M.C., *Ciclo e Crise: O Movimento Recente da Industrialização Brasileira*, UFRJ, Río de Janeiro, 1979 (tesis de profesor titular, mimeo.).
- Tavares, M.C., O. Façanha, y M. Possas, *Estrutura Industrial e Empresas Líderes*, FINEP, Río de Janeiro, 1978.
- Tavares, M.C. y J. Serra, "Más allá del estancamiento. Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente del Brasil", en *El Trimestre Económico*, vol. XXXVIII (152), México, octubre-diciembre de 1971.
- Vuskovic, P., "Distribución del ingreso y opciones de desarrollo", en *Cuadernos de la Realidad Nacional*, núm. 5, Santiago, 1970. □