

LAS DIFERENCIAS SALARIALES EN AMÉRICA LATINA EN LA DÉCADA DEL SESENTA:

Argentina, Brasil, Chile, México y República Dominicana

RAIMUNDO ARROIO
IRIS SANTACRUZ

INTRODUCCIÓN

Tres son los temas que desarrollaremos a lo largo de este ensayo: *a*) conocer las diferencias y la evolución de los salarios en algunos países de América Latina; *b*) estudiar las condiciones en que se da la reproducción fisiológica de la fuerza de trabajo en estos países, y *c*) señalar algunas líneas de investigación para el análisis de los determinantes de los salarios y del valor de la fuerza de trabajo.

Por lo que se refiere al primer punto, consideramos que la evolución del modo de producción capitalista en nuestras sociedades, al hacer más compleja su estructura social, agudizó ciertas diferencias en el seno de las clases. En este sentido, uno de los puntos de referencia para el análisis de esta heterogeneidad sería conocer las diferencias salariales entre algunos países, así como su evolución en términos reales.

Abordaremos el problema desde dos ángulos: primero, las diferencias entre salarios industriales promedio y, segundo, por rama industrial. Este segundo aspecto nos permitirá conocer tanto las disparidades entre los países como en su interior.

El estudio de las condiciones de la reproducción fisiológica complementará lo anterior y nos permitirá comprobar la hipótesis de que, en términos generales, ésta se da con dificultades cada vez mayores, que se expresan en el aumento de las horas de trabajo necesarias para comprar la misma cantidad de alimentos. Este deterioro se da, aunque de manera menos acentuada, incluso en países capitalistas desarrollados como Estados Unidos.

Por sus características y fines, este trabajo adolece de una serie de limitaciones que sólo podrán ser superadas a través de otras investigaciones, de carácter colectivo e interdisciplinario, por lo que nos permitiremos señalar algunas líneas que pudieran ser seguidas.

I. SEÑALAMIENTOS TEÓRICOS

a) *Acumulación de capital y nivel salarial*

No es nuestra intención elaborar una teoría sobre la determinación de los salarios ni de los demás aspectos que inciden en este proceso; sin embargo, consideramos importante hacer algunos señalamientos generales que nos permitan entender su comportamiento y ciertas particularidades que éste asume en los países capitalistas subdesarrollados.

Consideramos dos niveles de análisis básicos: uno que se ubica dentro del proceso de acumulación capitalista y otro que integra los elementos políticos. Si bien ambos niveles son diferentes, están estrechamente vinculados y representan esferas distintas del mismo proceso global de desarrollo. Empezaremos por desarrollar el primer aspecto.

Marx distingue entre el valor y el precio de la fuerza de trabajo. El precio es el salario y por lo tanto depende fundamentalmente de la oferta y demanda del mercado laboral; el valor es una magnitud media que tiende a equipararse con el salario efectivamente pagado. Analicemos los determinantes de ambos elementos.

El valor de la fuerza de trabajo se determina, al igual que otras mercancías, por sus costos de producción; en este caso, por la cantidad de tiempo de trabajo contenida en los medios de vida necesarios para mantener al trabajador como tal y para perpetuar la clase obrera. Al respecto Marx señala que:

el valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. Su límite mínimo está determinado por el elemento físico; es decir, que para poder mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse. (. . .) Además de este elemento puramente físico en la determinación del valor del tra-

bajo entra el nivel de vida tradicional en cada país. No se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres (...). Este elemento histórico o social que entra en el valor del trabajo puede dilatarse o contraerse e incluso extinguirse del todo, de tal modo que sólo quede en pie el límite físico (...). Si comparáis los salarios o valores de trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que el valor del trabajo no es, por sí mismo, una magnitud constante sino variable, aún suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos (...). Ahora bien, por lo que se refiere a la ganancia, no existe ninguna ley que le trace un mínimo. No puede decirse cuál es el límite extremo de su baja. ¿Y por qué no puede establecerse este límite? Porque si podemos fijar el salario mínimo, no podemos, en cambio, fijar el salario máximo. Lo único que podemos decir es que, dados los límites de la jornada de trabajo, el máximo de ganancia corresponde al mínimo físico del salario, y que, partiendo de salarios dados, el máximo de ganancia corresponde a la prolongación de la jornada de trabajo, en la medida en que sea compatible con las fuerzas físicas del obrero. Por tanto, el máximo de ganancia se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo (...). La determinación de su grado efectivo se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo; el capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario.¹

De aquí podemos desprender, en primer lugar, que las necesidades imprescindibles, así como su satisfacción son un producto histórico;² y,

¹ Marx, Carlos, "Salario, precio y ganancia", pp. 429-431, en *Obras Escogidas*, Moscú, Progreso.

² Es necesario tener presente, como señala Rowthorn, que: "Marx defines the value of labour-power in three different ways, basing himself successively on: (1) the cost of production of labour-power under given historical conditions; (2) the traditional standard of life to which workers are accustomed, and (3) the standar of living which prevails in non capitalist modes or forms of production. Although they may sometimes coincide in practice, these definitions are not conceptually equivalent to each other, and no single one of them can be regarded as the unique and authentic expression of Marx's views." Rowthorn. *Bob. Capitalism, conflict and inflation. Essays in Political Economy*, London, Lawrence and Wishart, p. 210.

en segundo lugar, que no existe una separación estricta entre el nivel económico y el político-social. Es obvio, como señala Singer, que

... ambos niveles se interfieren totalmente: la lucha entre capital y trabajo se entabla también en el nivel económico, más precisamente en el mercado de trabajo, y las fluctuaciones de la demanda, y la oferta de la fuerza de trabajo deben ser entendidas como elementos de esta lucha, de la misma forma que el grado de conciencia de clase de los trabajadores, el poderío de su organización sindical, las reglas institucionales que establecen y limitan los derechos de reunión, expresión, huelga, etc.³

Éstas son las condiciones bajo las cuales se reproduce la fuerza de trabajo incorporada al MPC. Los demás factores que intervienen en este proceso, como la participación del Estado, serán analizados posteriormente.

En cuanto al salario, cabe mencionar que tanto la oferta como la demanda de la fuerza de trabajo están determinadas por los movimientos del capital. En la medida en que el empleo aumenta, el salario real tenderá a crecer hasta llegar al grado en que se equiparará al producto real, haciendo que el excedente desaparezca; pero el papel del ejército industrial de reserva es contrarrestar esta tendencia. El incremento de la acumulación capitalista se expresa en una creciente proletarización de la sociedad y, en consecuencia, en un incremento de la oferta de fuerza de trabajo. Otro elemento que incide en este proceso es el crecimiento demográfico. Si la población crece, la oferta de la fuerza de trabajo se amplía, retardando así el momento en que el aumento del empleo induce al crecimiento del nivel de los salarios.

Al mismo tiempo que el incremento en la acumulación expande la demanda de fuerza de trabajo, ésta se hace de tal modo que la composición orgánica del capital aumenta permitiendo emplear menos mano de obra por unidad de capital y disminuir el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo. La primera consecuencia amplía la oferta de la fuerza de trabajo por encima de la demanda y la segunda, en la medida en que incrementa el plusvalor relativo, permite que los salarios aumenten e incluso que se eleve el empleo sin afectar la ganancia capitalista.

³ Singer, Paul, *Economía Política del Trabajo*, elementos para un análisis histórico-estructural del empleo y de la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista. México, Siglo XXI, 1980, p. 161.

Desde el punto de vista del capital, la disponibilidad de fuerza de trabajo es el principal límite a su expansión, ya que es la explotación del trabajo social lo que permite la acumulación siendo, por lo tanto, la expansión del mismo otra faceta de éste.

Bajo determinadas condiciones cuyo análisis no es objeto de este trabajo, la acumulación del capital se amplía progresivamente, aumentando, aunque no siempre en la misma proporción, el volumen de trabajo social. Ahora bien, hemos visto cómo esta fuerza de trabajo, que el capital explota se reproduce, tanto en la manutención del trabajador como tal, como generacionalmente; también mencionamos cómo el crecimiento demográfico incrementa la oferta de fuerza de trabajo.⁴ Pero además es necesario considerar que el capitalismo, al expandirse, destruye ramos dominados por otros modos de producción al tiempo que reorganiza otros concentrando el capital y aumentando su composición orgánica; esto viene a *producir* una oferta de fuerza de trabajo que se agrega a la que resulta de la *reproducción* de la población ya ocupada por el capital.

En el caso de América Latina, en donde las modalidades de la acumulación capitalista asumen ciertas características específicas, el análisis de las condiciones de producción y reproducción de la fuerza de trabajo debe considerar las particularidades de los elementos histórico-sociales que entran en la determinación salarial. La disponibilidad de grandes núcleos de población que se insertan en modos de producción no capitalistas constituye un elemento de gran importancia, ya que si bien una parte considerable de la formación de la fuerza de trabajo resulta de la reproducción de los ya integrados al capitalismo, la producción de dicha mano de obra, vía la penetración o destrucción de formas de producción no capitalistas, tienden a superar las necesidades de demanda y producir un excedente, convirtiéndose entonces en un factor clave para entender los problemas del empleo y de la determinación de los salarios.

Por último, las características de la difusión tecnológica, así como de la utilización de una técnica importada cuyas características no corresponden a las de estos países, limitan la incorporación de la fuerza de trabajo liberada por el proceso señalado anteriormente incrementando aún más el ejército industria de reserva, y en última instancia, afectando las modalidades de la reproducción de la clase obrera en América Latina.

⁴ *Vid' supra*, pp. 28-31.

b) *El elemento político en la determinación de los salarios*

Como señalamos anteriormente, existen dos campos fundamentales para estudiar los determinantes de los niveles salariales. Uno relacionado con el proceso de acumulación de capital y otro ligado al análisis de la política económica y de las organizaciones gremiales. En la medida en que interactúan y se sintetizan en el proceso de cambio social, estos dos campos son inseparables. Las perspectivas de ganancia (y por lo tanto los niveles de inversión) se modifican con los conflictos sociales y éstos, a su vez, varían con los cambios en la esfera directamente productiva.

b-1) *El papel del Estado*

En los países capitalistas desarrollados la injerencia estatal en la determinación de los niveles salariales y condiciones de trabajo parece acompañar el agotamiento del proceso de *producción* de la fuerza de trabajo, es decir,

a partir del momento en que el capital pasa a depender de los hijos de los trabajadores para reabastecer y ampliar el ejército industrial, es natural que el Estado burgués pase a fijar los límites de la explotación, a modo de obligar a los capitalistas a no desperdiciar la capacidad de trabajo efectiva y potencial de que dispone la sociedad.⁵

Este cambio en las relaciones entre el capital y el trabajo parece “adelantarse” en los países subdesarrollados en la medida en que la intervención estatal se da cuando el crecimiento de sus ejércitos industriales depende más de la *producción* que de la *reproducción* de la fuerza de trabajo. La causa fundamental es que “la industrialización tardía tiene como modelo a los países capitalistas desarrollados, no sólo en lo que se refiere al desarrollo de las fuerzas productivas sino también en lo que concierne a las relaciones de producción”.⁶ Esto se traduce en la adopción, en el plano jurídico, de medidas tendientes a proteger la reproducción de la fuerza de trabajo. Estas disposiciones, aún no cumpliendo cabalmente con sus funciones, sí afectan a una importante parcela del proletariado. En segundo lugar hay que considerar que en los

⁵ Singer, P., *op. cit.*, p. 181.

⁶ Singer, P., *op. cit.*, p. 184.

países subdesarrollados, la reproducción dependerá más que en los industrializados de circunstancias políticas. Aquéllos se caracterizan por una fuerte inestabilidad (con pocas excepciones) que conducen a una indefinición en las relaciones entre capital y trabajo que, según Singer, resulta de la contradicción entre “la importación de formas de consumo de los países industrializados” y la imposibilidad de realizarla debido a que “la productividad del trabajo en los países no desarrollados es sustancialmente menor que en los desarrollados”.⁷

Sin embargo, habría que puntualizar este segundo argumento, pues como señala Trajtenberg, el elemento motor de las inversiones extranjeras en el Tercer Mundo es la “mayor capacidad de obtener ganancias mediante el pago de salarios inferiores a trabajadores de producción comparable (o mediando una diferencia mayor entre salarios que entre productividad) . . .”.⁸

Si en América Latina el elemento político adquiere una particular importancia se debe a las condiciones mismas en que se dio su proceso de industrialización que por su carácter tardío y subordinado conduce a una “precoz” intervención estatal, no solamente en el campo de la reproducción de la fuerza de trabajo sino también en la del capital en su conjunto.

Esta intervención sobrepasa la esfera de la política económica en la medida en que se relaciona con la formación misma de las organizaciones gremiales, de fundamental importancia en la determinación de los salarios en países con una oferta de mano de obra prácticamente ilimitada, para los niveles existentes de acumulación de capital.

b-2) *Las organizaciones gremiales*

El papel jugado por los sindicatos en la determinación del precio de la mano de obra fue en un primer momento subestimado por el propio Marx cuando señalaba que “los movimientos generales del salario son regulados exclusivamente por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, los cuales se rigen, a su vez, por la alteración de periodos que se opera en el ciclo industrial”.⁹

En este sentido y como señala Rowthorn, “. . . si el movimiento gene-

⁷ Singer, P., *op. cit.*, pp. 185-86.

⁸ Trajtenberg, Raúl, *Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia. Tendencias recientes en la internacionalización de la producción*, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1978, p. 25.

⁹ Marx, K., *Das Kapital*, *cit.*, tomo I, p. 671, citado en Singer, *op. cit.*, p. 170.

ral de los salarios está *exclusivamente* regulado por lo que sucede al ejército industrial de reserva, entonces los sindicatos no pueden incidir sobre el nivel salarial promedio, aunque puedan hacerlo sobre el patrón de diferencias entre un grupo de trabajadores y otro".¹⁰

Posteriormente, en "Salario, precio y ganancia", Marx modifica su esquema competitivo de la determinación de los salarios y nos señala diferentes circunstancias bajo las cuales la acción sindical podría ser fundamental:

... cuando los precios aumentan (los sindicatos) pueden defender el nivel de vida a través de aumentos compensatorios en el salario monetario; cuando la productividad aumenta ellos pueden obtener un aumento correspondiente en el salario real y por lo tanto mantener lo que Marx llama la "posición social relativa" de los trabajadores; cuando los capitalistas extienden la duración de la jornada de trabajo, o aumentan su intensidad, los sindicatos los pueden obligar a pagar salarios más altos en compensación; y generalmente, ellos pueden resistir a los intentos de reducción salarial durante un periodo de depresión. Todas éstas son luchas *defensivas* en las cuales los trabajadores reaccionan "en contra de acciones previas del capital".¹¹

Uno de los elementos fundamentales de la acción sindical será su capacidad para reducir la competencia entre trabajadores, empleados y desempleados, es decir, su capacidad para establecer cierto grado de monopolio en el mercado de trabajo. A todas luces la importancia de esta función es mayor en países como los nuestros, que cuentan con una abundante oferta de mano de obra.

Los organismos gremiales patronales por su lado, también desempeñan un importante papel en la determinación de los niveles salariales al intentar, por diversos medios de contrarrestar la influencia sindical: fijación de salarios realmente mínimos, incrementos muy reducidos fren-

¹⁰ Rowthorn, Bob, *op. cit.*, p. 213.

¹¹ Rowthorn, *op. cit.*, p. 214; la última cita es de Marx, K. "Wages, Price and Profit" en Marx-Engels, *Selected Works*, Moscow, 1967, vol. I, p. 441. Si bajo las condiciones del capitalismo competitivo, la fijación de los precios no depende de la voluntad de los capitalistas, estas condiciones varían en el capitalismo monopólico. Sin embargo, para los obreros y sus organizaciones resulta difícil incidir sobre el nivel de los precios. En este sentido los incrementos de costos provenientes de aumentos en los salarios pueden ser trasladados a los mismos trabajadores vía precios, dejando intacta a la tasa de plusvalor, y los sindicatos por lo general están muy limitados para incidir en la fijación del nivel de precios.

te a los de la productividad, traspaso para el Estado de ciertos costos básicos de la reproducción como vivienda, educación y salud, etc. Los organismos patronales buscan también frenar la competencia por la mano de obra calificada impidiendo que ésta obtenga una remuneración en función de su habilidad y escasez. Este aspecto se vuelve más importante conforme la economía se acerca al pleno empleo parcial, que ocurre mucho antes de que el ejército industrial se agote, pero cuando escasean “las reservas de mano de obra en determinados tipos o en determinadas áreas del territorio”.¹² Además, es necesario considerar un elemento básico: los empresarios nacionales y extranjeros poderosos en lo económico y organizados políticamente, tienen una influencia creciente en la determinación de las medidas de política económica.

II. LAS DIFERENCIAS SALARIALES EN AMÉRICA LATINA

a) *Características del patrón de acumulación en América Latina*

Aunque las acentuadas diferencias entre algunos países latinoamericanos nos impide hacer tabla rasa de su formación histórica y sus actuales estructuras productivas y sociales podemos, sin embargo, señalar ciertas características comunes a los países de la región, relacionadas con las formas específicas de inserción de América Latina en el sistema capitalista internacional, que se expresan en una acentuada heterogeneidad estructural conformada por diversos estratos,¹³ que no representan compartimientos aislados de la economía, sino que se vinculan estrechamente por mecanismos con la relación de precios de intercambio de bienes primarios por manufacturados, la transferencia de excedentes financieros hacia el sector “moderno”, la desproporción en el reparto de las inversiones públicas y privadas, etc.

Se podría afirmar que esta heterogeneidad depende de cómo se difunde el progreso técnico en la región, donde subsisten diferentes etapas

¹² Singer, *op. cit.*, p. 184 (edición en portugués).

¹³ “...tres grandes estratos, el llamado ‘primitivo’, cuyos niveles de productividad e ingreso por habitante probablemente son semejantes... a los que privaban en la economía colonial... En el otro extremo, un ‘polo moderno’, compuesto por las actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan a niveles de productividad semejantes a los promedios de las economías desarrolladas y, finalmente, el ‘intermedio’, que, de cierta manera, corresponde más cercanamente a la productividad media del sistema nacional”. Pinto, A. “Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente de la América Latina” en *Inflación: raíces estructurales*, Lecturas núm. 3, México, FCE, 1973, p. 196.

de desarrollo del modo de producción capitalista, y formaciones aparentemente precapitalistas. Esta heterogeneidad será la base misma de tres importantes aspectos que coinciden en la caracterización de las diferentes economías de la región: acentuada concentración del ingreso, marginación económica y social de amplios sectores de la población, y un creciente proceso de desnacionalización de las actividades más dinámicas.

Dados los fines de nuestro trabajo, nos centraremos en el primer elemento, comparando la estructura de la distribución del ingreso de América Latina con la de Estados Unidos.

CUADRO 1. *La distribución del ingreso en América Latina y Estados Unidos (1965-1970)*

<i>Grupos de ingresos</i>	<i>% del ingreso total Am.-Lot.</i>	<i>Ingreso promedio (promedio A.L. = 100)</i>	<i>% del ingreso total, EU.</i>
20% más pobre	3.1	15.5	4.6
30% Inferior a la mediana	10.3	34.0	18.8
30% Superior a la mediana	20.1	80.0	31.1
15% Inferior al 5% más alto	29.2	195.0	25.5
5% Más alto	33.4	670.0	20.0

FUENTE: Naciones Unidas, CEPAL, *La distribución del ingreso en América Latina*, ONU, Septiembre de 1970, pp. 33 y 34.

Salta a la vista la acentuada diferencia entre lo percibido por la mitad inferior de la población (13.4% del ingreso total) y la superior (82.7%), así como el contraste con la distribución en Estados Unidos. Estas estimaciones muestran, según la CEPAL, que “la desigualdad es apreciablemente mayor en América Latina que en la mayoría de los países industrializados. El coeficiente de concentración es mucho más alto...”¹⁴ y “cuando se considera América Latina en su totalidad, la desigualdad de la distribución del ingreso es aún mayor que la que se observa en los distintos países de la región”.¹⁵

Esta acentuada concentración, resultado y promotora de la misma acumulación de capital, sentará las bases de un proceso de industrialización que, además de dependiente en lo financiero y tecnológico, nunca

¹⁴ CEPAL, *La distribución del ingreso en América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1970, p. 5.

¹⁵ CEPAL, *op. cit.*, p. 33.

se ha dirigido a satisfacer las necesidades básicas de la gran mayoría de la población.

El pilar de este proceso es el bajísimo nivel salarial en todos los países latinoamericanos y en prácticamente todas sus ramas industriales, acompañado de una productividad que se equipara, la mayoría de las veces, en estos sectores, con la de los países desarrollados. Esto conduce a la obtención de altísimas tasas de ganancia que incrementan aún más los niveles de concentración en la medida que avanza el proceso de industrialización. Las perspectivas cepalinas de los años cincuenta que postulaban que este proceso conduciría a una más “justa” distribución tuvieron que ser modificadas posteriormente ante la evidencia de la creciente desigualdad; ni la “periferia” se acercó al “centro” ni los “de abajo” se aproximaron a los “de arriba”.

b) *La evolución de los salarios en la industria de transformación*

Ya señalamos que uno de los elementos más importantes y característicos del proceso de industrialización es el bajísimo nivel de salarios en América Latina. En el siguiente cuadro se detalla esta situación.

CUADRO 2. *Salario promedio por hora en la industria manufacturera, en dólares*

<i>País</i>	<i>1970</i>	<i>1974</i>	<i>1977</i>
Argentina	4.44	0.84	0.33
Brasil	0.39	0.65	0.93
Chile	0.47	0.39	0.52
México	0.59	1.10	1.24
R. Dominicana ¹	0.36	0.43	0.69
EU	3.35	4.42	5.68

¹ Incluye empleados.

FUENTE: Todos los países, excepto Brasil en 1970 y 1974: Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1979, o rr. Brasil (1970 y 1974): Anuario de Estadísticas do Brasil, 1974 y 1978. Tasas de cambio: International Financial Statistics, FMI, vols. xxvii, xxxi y xxxiii, tasa promedio del periodo.

Del cuadro podemos desprender que, aunque en todos los países se pagan bajos salarios en comparación con Estados Unidos, la situación entre ellos y su evolución difiere.

A lo largo del periodo estudiado, el trabajador mexicano fue el relativamente mejor pagado: en 1970 su salario era 26% superior al chi-

leno, 34 más que el argentino, 51 más que el brasileño y 64 más que el dominicano. Casi al final de la década estas diferencias se acentúan grandemente (con excepción del caso brasileño) y pasa a ser 80% superior al dominicano, 138% al chileno y casi tres veces el salario promedio en Argentina. Sin embargo, persisten las acentuadas desproporcionalidades con el promedio de Estados Unidos, que en 1970 es 9 veces superior al más bajo de los estudiados (República Dominicana) y en 1977, más de 16 veces superior al de Argentina.

Al estudiar las diferencias y la evolución en términos reales, veremos que en muchos casos la desproporción se incrementa.

CUADRO 3. *Salario real promedio por hora en la industria manufacturera (dólares de 1970)*

<i>País</i>	<i>1970</i>	<i>1974</i>	<i>1977</i>
Argentina	0.44	0.47	0.20
Brasil	0.39	0.50	0.55
Chile	0.49	0.36	0.62
México	0.59	0.73	0.86
R. Dominicana ¹	0.36	0.29	0.34
EU	3.35	3.48	3.64

¹ Incluye empleados.

Deflactor: Índice de Precios al Consumidor, Anuario de Estadística del Trabajo, ort, 1979.

FUENTE: Los mismos del Cuadro 2.

El primer elemento a señalar es la acentuada disminución del salario real en Argentina entre 1974 y 1977 (53%) y en Chile entre 1970 y 1974 (24%). Ambos casos son precedidos por golpes militares que impidieron la acción organizada de los trabajadores. Esta disminución hace que se acentúen tanto las diferencias salariales entre países latino-americanos como en relación a Estados Unidos.

Los 86 centavos de dólar que recibía, en promedio, un obrero de la industria manufacturera en México en 1977, era 39% superior al percibido por el obrero chileno, 56% más que el brasileño, 80% más que el dominicano y 330% superior al argentino.

Cabe aclarar que la diferencia con el salario dominicano debe ser aún más aguda en la medida en que este último promedio incluye también los sueldos percibidos por los empleados.

La diferencia con Estados Unidos aumenta en el caso argentino (que es 17 veces inferior) y el dominicano (10 veces inferior), pero disminu-

CUADRO 4. Salario promedio por hora, por rama industrial,
en dólares

	ALIMENTOS						TEXTIL					
	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.
1970	0.41	0.27	0.41	0.52	0.30	3.16	0.42	0.31	0.43	0.63	0.67	2.45
1974	0.81	0.42	0.37	1.00	0.33	4.19	0.83	0.50	0.35	1.11	0.73	3.20
1977	0.35	0.60	0.52	0.86	0.57	5.37	0.32	0.71	0.44	1.14	0.83	3.98
	VESTIDO						QUÍMICA					
	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.
1970	0.39	0.25	0.42	0.41	0.36	2.39	0.58	0.63	0.48	0.59	1.03	3.69
1974	0.76	0.41	0.30	0.82	0.51	2.97	0.91	1.00	0.40	1.18	1.17	4.68
1977	0.33	0.58	0.44	0.94 ²	0.56	3.62	0.31	1.42	0.68	1.26	1.30	6.43
	METALÚRGICA						TRANSPORTE					
	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.
1970	0.46	0.45	0.79	0.64	0.89	3.93	0.53	0.62	0.44	0.67	0.65	4.06
1974	0.95	0.75	0.57	1.17	0.95	5.60	1.03	0.89	0.32	1.21	0.80	5.54
1977	0.32	1.06	0.75	1.47	1.60	7.40	0.36	1.27	0.38	1.60	0.31	7.28

¹ 1970: Censo Industrial do Brasil, FIBOE. 1974: Anuario Estadístico do Brasil, FIBOE.

² 1976

³ Incluye empleados.

FUENTE: Anuario de Estadísticas del Trabajo-1979, corr. Tasas de cambio: International Financial Statistics, *op. cit.*

ye ligeramente en los demás casos. Si en 1970 era 759% mayor que el brasileño, 612% que el chileno y 468% que el mexicano, en 1977 estas diferencias pasan a 562, 487 y 323% respectivamente.

Para conocer la magnitud real de las diferencias entre los países es necesario comparar los precios y los tiempos de trabajo necesarios para adquirir ciertos productos básicos en la alimentación del trabajador. Sin embargo, antes de pasar a este análisis veamos cuáles fueron las principales tendencias en el comportamiento de los salarios en algunas de las ramas industriales más importantes en estos países.

c) El comportamiento de los salarios por ramas industriales

En términos generales podríamos señalar que las diferencias salariales tienden a ser mayores entre países que entre las ramas de un mismo país, como puede desprenderse del cuadro 4.

Es interesante señalar también que en todos los países, inclusive Estados Unidos, los salarios tienden a ser superiores en las industrias más "dinámicas", como la química, la metalúrgica y la de material de transporte que en las más "tradicionales" como la alimenticia, la textil y la del vestido.

En 1970 los salarios más bajos en cuatro de las seis ramas estudiadas eran percibidos por los obreros brasileños, y los más altos (sin considerar a los estadounidenses) por los trabajadores mexicanos y dominicanos. En el caso de estos últimos la comparación no es del todo válida por la inclusión de los sueldos en el promedio, como ya habíamos señalado. Ya para el final de la década, y en términos reales, las diferencias se acentúan, particularmente en relación con los obreros argentinos, cuyo salario resiente una fuerte pérdida de poder adquisitivo, como se puede verificar en el cuadro 5.

En todos los países los salarios por ramas industriales tienden a seguir en el alza a los salarios reales promedio, con excepción de Argentina y de la República Dominicana, donde experimentan un acentuado descenso, y también en Estados Unidos, en la industria del vestido. Veamos la evolución y diferenciación en cada una de las ramas.

1. Industria alimenticia

En los dos primeros años estudiados (1970 y 1974) los trabajadores mexicanos percibieron los mayores salarios, pero en 1977 éstos fueron ligeramente superados por el de los obreros chilenos. Esto se debe al lento

CUADRO 5. Salario real promedio por hora, por rama industrial
en dólares de 1970

	ALIMENTOS						TEXTIL					
	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.
1970	0.41	0.27	0.41	0.52	0.30	3.16	0.42	0.31	0.43	0.63	0.67	2.45
1974	0.44	0.32	0.35	0.66	0.23	3.30	0.46	0.38	0.33	0.73	0.50	2.52
1977	0.21	0.36	0.62	0.59	0.28	3.44	0.19	0.42	0.52	0.79	0.41	2.55
	VESTIDO						QUÍMICA					
	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.
1970	0.39	0.25	0.42	0.41	0.36	2.39	0.58	0.63	0.48	0.59	1.03	3.69
1974	0.42	0.31	0.28	0.54	0.35	2.34	0.51	0.76	0.37	0.78	0.80	3.69
1977	0.20	0.34	0.51	0.56 ³	0.27	2.32	0.19	0.84	0.80	0.85	0.64	4.12
	METALÚRGICA						TRANSPORTE					
	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.	Arg.	Br. ¹	Ch.	Méx.	R. Dom. ³	EU.
1970	0.46	0.43	0.79	0.64	0.89	3.93	0.53	0.62	0.44	0.67	0.65	4.06
1974	0.53	0.57	0.54	0.77	0.65	4.41	0.57	0.67	0.29	0.80	0.55	4.36
1977	0.19	0.63	0.88	1.01	0.78	4.74	0.21	0.75	0.45	1.10	0.15	4.66

¹ 1970: Censo Industrial do Brasil, FIBGE. 1974: Anuario Estadístico do Brasil, FIBGE.

² 1976.

³ Incluye empleados.

FUENTE: Anuario de Estadística del Trabajo, 1979, ort. Tasa de Cambio: International ..., *op. cit.*

crecimiento del salario real (alrededor de 1% al año) en el periodo, comparado con el fuerte crecimiento tanto en Chile (6.5%) como en Brasil (4%).

En 1970 el obrero mejor pagado de los países estudiados en América Latina, recibía la quinta parte de lo percibido por un trabajador estadounidense de esta rama, diferencia que se mantiene casi idéntica en 1977. Por otro lado, la diferencia entre el obrero peor pagado y el estadounidense se incrementa de 11.7 veces a 16.4, es decir, en este último año, el trabajador argentino recibió alrededor de 6% del salario promedio pagado en la industria alimenticia de Estados Unidos.

2. *Industria textil*

En esta rama y durante todo el periodo, los salarios más altos de la región se pagaron en México, si bien los obreros brasileños obtuvieron la mayor tasa de incremento (35%) en términos reales).

Las diferencias entre los países se acentuaron debido a la disminución ocurrida en Argentina y República Dominicana. Si en 1970 el salario en México era 50% superior al de Argentina, en 1977 esta diferencia llega a 315%.

En relación a Estados Unidos el salario más alto en América Latina era tres veces inferior tanto en 1970 como en 1977, pero la diferencia con el más bajo aumenta de 8 a 13.4 veces.

3. *Industria del vestido*

Análogamente al caso anterior, los salarios más altos se pagaron en México (en 1970 es prácticamente igual al chileno) y también allí se da la mayor tasa de crecimiento (37%). Es evidente la profunda diferenciación entre los países con variaciones que van de 20 centavos la hora hasta 56 centavos. Sin embargo, es en esta rama donde el margen frente a Estados Unidos es más estrecho; ésta es la única rama donde se da una disminución del salario real en este país.

4. *Industria química*

Es en esta rama donde existe una mayor homogeneidad de los salarios entre países, con excepción de Argentina. En 1977 se pagaba 64 centavos de dólar la hora a los dominicanos, 80 a los chilenos, 84 a los brasileños y 85 a los mexicanos. Sin embargo, el margen frente a Estados

Unidos se mantiene muy amplio ya que estos "altos" salarios representaban solamente 20% de lo pagado allá.

5. *Industria metalúrgica*

Contrariamente al caso de la industria química, el abanico salarial en esta rama es muy amplio con variaciones desde 19 centavos hasta un dólar la hora. En 1970 los trabajadores mejor pagados eran los dominicanos, y en 1974 y 1977 los mexicanos. La diferencia frente a los estadounidenses se mantuvo también muy elevada en todo el periodo (alrededor de 4.5 veces para el más alto y 25 veces para el más bajo).

6. *Industria de material de transporte*

En los tres años estudiados, los trabajadores relativamente mejor pagados fueron los mexicanos, siendo también los que tuvieron el mayor incremento de salario real (64%). El abanico aquí es el más amplio, ya que las variaciones van desde 15 centavos de dólar hasta 1.10. El segundo mayor salario era el del obrero brasileño, quien percibía 47% menos que el mexicano y 67 más que el chileno, lo que confirma la fuerte diferenciación entre los países.

Este salario de 1.10, el más alto de todas las ramas industriales es, sin embargo, sólo la cuarta parte del de Estados Unidos que a su vez, es 31 veces superior al de la República Dominicana.

Como hemos visto, existe una acentuada heterogeneidad salarial tanto entre ramas industriales de un mismo país como entre los diferentes países, conformando un amplio abanico de remuneraciones. En términos generales, éstas tendieron a incrementarse, excepto en Argentina y República Dominicana, donde disminuyó el salario real en las seis ramas estudiadas. Por otro lado, en la mayoría de ellas los trabajadores mejor pagados fueron los mexicanos quienes, sin embargo, siguieron percibiendo solamente entre la quinta y la cuarta parte de lo pagado en Estados Unidos.

d) *Las condiciones de reproducción fisiológica de la fuerza de trabajo*

Según veíamos, al analizar el funcionamiento de las economías latinoamericanas, el patrón de acumulación lleva a una creciente concentración del ingreso en determinados estratos y a una marginación en otros.

Además de las características de la distribución del ingreso, el creciente deterioro de la condición general del conjunto de la clase trabajadora ilustra esta situación.

Los datos que a continuación presentamos ejemplifican un fuerte incremento en el tiempo de trabajo necesario para adquirir ciertos ali-

CUADRO 6. *Tiempo de trabajo necesario para comprar ciertos alimentos 1970¹*

Artículo	U. M.	Argentina	Brasil	Chile	México	R. Domi- nicana	EU.
Aceite	lt.	1.23	1.55	1.20	1.05	1.30	0.20
Arroz	Kg.	0.48	0.25	0.26	0.28	0.50	0.07
Azúcar	"	0.53	0.26	0.35	0.17	0.32	0.05
Café	"	9.48	1.00	4.16	1.54	4.07	0.33
Carne res	"	1.50	1.38	1.14	2.43	4.27	0.26
Carne cerdo	"	—	1.44	2.40	2.41	3.15	0.30
Frijol	"	—	0.43	0.26	0.28	1.10	0.07
Harina	"	0.27	0.37	1.32	0.14	—	0.03
Huevo	Docena	0.52	1.00	2.15	0.59	2.02	0.22
Leche	lt.	0.14	0.18	0.10	0.19	0.28	0.05
Mantequilla	Kg.	—	3.16	3.48	3.26	3.52	0.31
Pan	"	0.23	0.52	0.17	0.20	—	0.09
Papas	"	0.04	0.18	0.09	0.23	0.30	0.03
Pescado	"	0.55	1.08	1.09	2.07	3.33	0.23
Pollo	"	1.03	1.31	4.59	—	2.23	0.15
Queso	"	3.34	2.58	4.41	2.24	—	0.18
Subtotal ²		16.47	12.08	11.34	9.57	14.09	2.24
Total tiempo		22.14	19.49	39.57	19.48	28.49	4.17

¹ Cuadro calculado a partir de los precios promedios de los artículos entre el salario promedio de la industria manufacturera por hora. Ver Apéndice Estadístico.

² Subtotal: incluye solamente aquellos productos en que existen datos para todos los países.

mentos de consumo básico. Si bien no se trata de una canasta de consumo familiar que contemple las diferencias nacionales, sí pone en evidencia el bajo poder adquisitivo del salario en términos absolutos y que se podría reducir aún más al tomar en cuenta que no se están incluyendo otro tipo de gastos necesarios como vivienda, vestido, salud o educación.

Según se desprende del cuadro 6, para adquirir el mismo número de artículos de consumo básico en los distintos países en el año de 1970,

el tiempo de trabajo necesario presenta fuertes desigualdades, siendo la diferencia más significativa la de México y Argentina: entre estos dos países mediaba un espacio de 7 horas más para este último. La diferencia de tiempo es mayor cuando comparamos este país con Estados Unidos, ya que para obtener la misma canasta en Argentina se debía

CUADRO 7. *Tiempo de trabajo necesario para comprar ciertos alimentos 1974¹*

Artículo	U. M.	Argentina	Brasil	Chile	México	R. Dominicana	EU.
Aceite	lt.	1.11	1.48	5.20	1.36	2.54	0.29
Arroz	Kg.	1.06	0.42	4.38	0.49	1.31	0.12
Azúcar	"	1.06	0.23	3.24	0.14	1.02	0.09
Café	"	7.11	2.27	35.09	2.05	7.29	0.33
Carne res	"	3.23	3.05	19.20	3.48	9.23	0.28
Carne cerdo	"	—	3.03	4.43	3.48	6.54	0.32
Frijol	"	—	0.53	0.07	0.45	2.19	0.19
Harina	"	0.34	0.30	2.42	0.21	—	0.04
Huevo	Docena	1.36	0.58	3.58	1.08	3.17	0.21
Leche	lt.	0.26	0.19	1.03	0.22	0.52	0.06
Mantequilla	Kg.	—	3.44	12.03	3.17	8.46	0.26
Pan	"	0.38	0.44	1.05	0.22	—	0.09
Papas	"	0.18	0.31	0.58	0.21	0.56	0.04
Pescado	"	1.29	1.58	2.37	3.08	7.29	0.29
Pollo	"	2.40	1.52	8.41	—	4.39	0.15
Queso	"	3.46	4.08	8.18	3.23	—	0.20
Subtotal ²		17.56	12.14	77.27	14.31	35.03	2.51
Total tiempo		25.24	27.08	114.06	26.27	57.31	4.56

¹ Vid Cuadro 6.

² Vid Cuadro 6.

trabajar 14 horas más. Estableciendo esta misma comparación, la mejor condición del caso mexicano es relativa ya que un trabajador de este país debería trabajar 7 horas más que uno estadounidense para obtener lo mismo.

Para el año de 1974, como ilustra el cuadro 7, en Brasil es menor el tiempo de trabajo necesario para asegurar la satisfacción de las necesidades básicas que en el resto de los países, siendo Chile en el que el tiempo es más alto. La brecha entre los países viene a significar 6 veces más tiempo en Chile que en Brasil. En comparación con Estados Uni-

dos, la escalada en el costo de la vida obrera es más evidente ya que fue necesario trabajar casi 5 veces más en Brasil, 6 en México, 7 en Argentina, 14 en República Dominicana y 30 veces más en Chile que en aquel país para obtener la misma cantidad de productos.

Ya para 1977, entre Brasil y Argentina, cuyos tiempos de trabajo

CUADRO 8. *Tiempo de trabajo necesario para comprar ciertos alimentos 1977¹*

Artículo	U. M.	Argentina	Brasil	Chile	México	R. Dominicana	EU.
Aceite	lt.	5.12	1.36	2.23	1.01	3.05	0.23
Arroz	Kg.	1.48	0.30	0.57	0.33	1.42	0.08
Azúcar	"	4.12	0.21	0.59	0.07	1.05	0.05
Café	"	46.45	3.46	19.05	2.03	8.26	1.13
Carne res	"	10.09	1.56	6.44	2.23	9.07	0.19
Carne cerdo	"	—	2.39	2.33	2.40	6.41	0.29
Frijol	"	—	0.37	0.55	0.45	2.25	0.09
Harina	"	1.58	0.16	1.28	0.17	—	0.03
Huevo	Docena	5.06	0.48	1.45	0.41	4.11	0.17
Leche	lt.	0.51	0.16	0.35	0.17	0.58	0.09
Mantequilla	Kg.	—	2.58	6.33	2.57	7.55	0.28
Pan	"	2.10	0.28	0.43	0.22	—	0.08
Papas	"	0.48	0.25	0.24	0.13	1.00	0.03
Pescado	"	3.27	1.10	2.05	2.54	7.18	0.35
Pollo	"	7.10	1.15	4.24	—	4.56	0.13
Queso	"	8.02	4.14	4.30	2.37	—	0.18
Subtotal ²		78.18	10.58	35.35	13.09	36.56	3.04
Total tiempo		97.38	23.25	56.41	19.50	58.49	5.00

¹ Vid Cuadro 6.

² Vid Cuadro 6.

eran respectivamente el menor y el superior, la diferencia era de 7 veces, mientras que entre Argentina y Estados Unidos era de 25 veces; siendo de 12 en República Dominicana, 11 en Chile, 4 en México y 3 en Brasil.

Las diferencias entre países a lo largo de estos años se relativizan conforme introducimos una lista mayor de productos para comparar algunos países en particular. Por ejemplo, el caso de Brasil y México, donde observamos que, excepto en el año de 1974, por una pequeña

diferencia, el tiempo de trabajo necesario para adquirir los mismos productos en ambos países es menor en México.

Para apreciar el proceso de reproducción fisiológica de la fuerza de trabajo, o al menos uno de sus aspectos, en cada país a lo largo del tiempo, es necesario detenernos a analizar la diferencia en el tiempo de trabajo necesario en el periodo considerado.

En el caso argentino, la escalada sobre el costo de la vida se manifiesta en que para adquirir los mismos bienes, fue necesario incrementar 4 veces el tiempo de trabajo, lo que significa que si en 1970 era necesario trabajar más de 2 jornadas (suponiendo la jornada normal de 8 horas) para adquirir un mínimo de productos alimenticios, ya en 1977, para los mismos productos, eran necesarias casi dos semanas de trabajo.

Entre 1970 y 1977, en Brasil, el tiempo de trabajo se incrementa en más de dos horas, mientras que en Chile y la República Dominicana el tiempo se duplica pasando de casi 30 horas a 60 aproximadamente.

Los países que sufren una menor modificación a lo largo del periodo considerado son Estados Unidos y México. En el primero, la desigualdad representa 45 minutos; mientras que en el segundo caso es notable que el tiempo necesario se incrementara sólo 2 minutos; si bien el año de 1974 muestra un incremento de 35%, para 1977 el tiempo desciende.

En general, es visible el aumento del tiempo de trabajo para que la clase obrera pudiera adquirir los productos señalados. El año de 1974 es el más crítico para los trabajadores chilenos, cuando el tiempo necesario se incrementa casi 4 veces respecto a 1970 y el año de 1977 lo es para los trabajadores argentinos, ya que entre 1970 y 1977 ven quintuplicado el tiempo de trabajo requerido para adquirir los mismos alimentos básicos.

En todos los casos, incluyendo Estados Unidos, el tiempo de trabajo aumenta, aunque no en la misma proporción. Las crecientes dificultades que confronta el consumo de productos alimenticios por el obrero (a excepción del caso mexicano), son notables. Esto resulta más evidente si se establece una comparación con Estados Unidos, ya que, en el mejor de los casos, en América Latina el tiempo de trabajo representa el triple respecto a aquel país (caso de Brasil en 1977), si bien las diferencias oscilan entre este nivel y hasta 26 veces más, como por ejemplo en Argentina para 1977. Es decir, que aun dentro de los países considerados, las condiciones de reproducción de la clase obrera presentan agudas diferencias y particularidades.

CONCLUSIONES

Uno de los aspectos más importantes en la determinación de los niveles salariales, en países en que la producción de fuerza de trabajo es aún determinante y por lo tanto existe una abundante oferta de mano de obra, es el elemento de carácter político.

Los movimientos salariales y el cambio en la correlación de fuerzas afectará directamente las condiciones de la reproducción obrera: se dio en Brasil después del golpe de 1964, donde los salarios mínimos reales disminuyen en más de 50% en menos de seis años; se dio en Chile en 1973 y posteriormente en Argentina, donde el mismo fenómeno está presente.

En este sentido, no solamente la variable histórica en el nivel salarial depende de la situación social, sino que también el mínimo fisiológico deja de ser una magnitud nutricional y pasa a depender también de lo que sucede en el campo de la lucha de clases. Se puede producir un profundo abatimiento en la calidad del consumo obrero, y por lo tanto empeoramiento en sus condiciones generales de reproducción sin que esto conduzca a la eliminación física, pero sí a un acentuado debilitamiento de su capacidad física y mental para el trabajo. Así, el mínimo fisiológico, para el capital, pasaría a darse cuando la disminución social de la productividad del trabajo, consecuencia de la pérdida de capacidad física por inanición, se igualara al incremento del plusvalor que el capitalista obtiene a través de la disminución absoluta del nivel salarial. A partir de este momento la inanición obrera producirá más pérdidas para el capitalista, por concepto de productividad, que ganancias por concepto de disminución del fondo de salarios.

Es obvio que solamente una gran derrota del movimiento obrero permitiría que el capital actuara de esta manera, y esto parece ser lo que realmente sucedió, durante un determinado periodo, en los países recién mencionados.

En países como México, por ejemplo, la relativa estabilidad institucional acompañada por la importancia que tiene el movimiento obrero organizado en el cuadro político y social del país, han permitido que los niveles salariales sean ligeramente superiores a los demás países de América Latina. Sin embargo, habría que hacer al menos dos señalamientos: los índices de desocupación abierta en las principales zonas industriales del país son muy altos (alrededor de 8% en 1978-1979) y más aún los de subocupación (cerca de 40%); esto significa que los trabajadores con salarios superiores al mínimo pertenecen a una mino-

ría de la clase obrera. Por otro lado, a partir de 1977 se da un cambio en la tendencia salarial, y en diciembre de 1979 los salarios mínimos reales ya eran 20% inferiores a los de octubre de 1976. Esto afectó también a los trabajadores con salarios superiores pues éstos “han visto incrementados sus ingresos (nominales) anuales, prácticamente en la misma proporción en que lo han hecho los perceptores de salarios mínimos”.¹⁶

En este sentido, la desocupación y la reciente disminución del salario real tienden a equiparar la situación económica de los obreros mexicanos con la de los otros países, aunque esto no significa que se alcance el bajísimo nivel de Argentina o de la República Dominicana.

Otro aspecto que nos parece importante señalar es la aparente contradicción entre el crecimiento de los salarios promedios reales en cuatro de los seis países latinoamericanos estudiados, y paralelamente el incremento en el tiempo de trabajo necesario para obtener una mínima canasta de bienes. Sabemos que el índice de precios al consumidor es una ponderación de diferentes índices como los de alimentación, vivienda, ropa, gastos generales y otros. Sin embargo, la distribución del gasto de una persona varía directamente con el nivel de su ingreso y la tendencia es que cuanto menor sea éste, mayor será la producción que se dedique a los alimentos. Si el deflactor salarial que utilizamos hace una ponderación diferente a la correspondiente a los niveles de ingresos estudiados, entonces podrán ocurrir ciertas distorsiones en los resultados finales. Lo más adecuado sería la aplicación de un índice que correspondiera al estrato salarial objeto de análisis, pero éstos no existen para todos los países y por lo tanto tuvimos que optar por uno común para todos.

Sin embargo, creemos que el problema no es solamente de carácter técnico. Si aceptamos que los demás componentes de la canasta obrera (vivienda, salud, educación, transporte) también pasan por acentuados incrementos de precios, es probable que el tiempo de trabajo necesario para adquirirlos se haya incrementado. Esto significaría una probable disminución del salario aparentemente encubierta con índices de precios que subestiman la realidad de los mismos. La dificultad para detectar esta diferencia se debe, en gran parte, a la ausencia de índices elaborados por los propios trabajadores y sus organizaciones (con raras excepciones como la del Departamento Intersindical de Estudios Econó-

¹⁶ Tello, Carlos, “Las utilidades, los precios y los salarios: los años recientes”, *mimeo* Facultad de Economía, UNAM, 1979, p. 4. Los datos citados en el párrafo provienen de la misma fuente.

micos y Sociales —DIEESE— de Brasil), lo que obliga a recurrir a las fuentes oficiales. Como uno de los elementos fundamentales de la negociación salarial es el índice mismo del costo de la vida, y como por otro lado los diferentes gobiernos han intentado combatir los procesos inflacionarios vía contención de salarios, es muy probable que estos índices no sean del todo correctos.

Los aumentos en los tiempos de trabajo necesario para obtener ciertos bienes fundamentales para la reproducción de una familia de trabajadores acarrea una serie de consecuencias negativas para ésta, tales como: *a*) la eliminación del consumo de ciertos bienes con altos valores proteínicos (como la carne, que desaparece de las estadísticas chilenas y que se vuelve prácticamente inaccesible para la mayoría de los argentinos) y su sustitución por otros (como el frijol) que no compensan satisfactoriamente la eliminación de ciertas vitaminas; es decir, se da un empeoramiento en la calidad del consumo obrero; *b*) que los trabajadores se vean obligados a laborar horas extra a fin de obtener un salario que en realidad debería ser el correspondiente a la jornada normal. Esto conduce a una extensión de la jornada de trabajo, agotamiento prematuro de la fuerza de trabajo e incremento en la masa y tasa de plusvalor; *c*) que la mujer y los hijos de los trabajadores se vean obligados a ingresar al mercado de trabajo con el objeto de que el aumento en el ingreso familiar compense la pérdida del salario individual. Esto no sólo aumenta la oferta de la fuerza de trabajo, lo que permite presionar aún más los salarios, sino también afecta negativamente a toda la reproducción, particularmente en lo que se relaciona con la educación y la salud de los niños de las familias obreras.

Por último, desearíamos señalar algunas líneas de investigación que consideramos fundamentales para el análisis de las condiciones de vida de los trabajadores.

En primer lugar es necesario conocer a fondo las diferentes capas en que se subdivide la población trabajadora. Esta estratificación se da en dos niveles: en función de su ubicación en el proceso productivo (trabajadores rurales, del sector servicios, marginados y subempleados, etc.) y en función de sus condiciones de trabajo y de reproducción (salario) en el interior de este proceso. La desigual distribución del ingreso en la sociedad parece reproducirse entre los propios obreros en donde un gran número obtiene salarios inferiores, iguales o un poco más arriba del mínimo, mientras que en el otro extremo algunos pocos perciben elevados ingresos en términos relativos. Esta estratificación salarial no puede ser simplemente identificada con la formación de una "aristo-

cracia obrera", pues esta última categoría se relaciona mucho más con cierto tipo de acción política de estos sectores que con su posición económica. Incluso, por lo general, hay una tendencia de que los contingentes obreros más combativos son aquellos que relativamente obtienen mejores remuneraciones. La acción política, la posición en la producción y la estratificación económica se relacionan de muy diferentes maneras, y nuestros conocimientos sobre éstas son todavía muy parciales.

Otro importante aspecto se refiere al estudio del comportamiento de la productividad y de la ganancia. Teóricamente no se puede identificar bajos salarios con altas ganancias. Esta relación deberá estar intermediada por la productividad del trabajo. La misma heterogeneidad del MPC en nuestras sociedades conduce a la existencia de diversos niveles de productividad entre y en el interior de los sectores productivos. Aquí también los estudios son muy generales, llegando incluso a conclusiones totalmente opuestas.

¿En qué medida la existencia de muy diferentes niveles de productividad, de composición orgánica del capital y de salarios nos permiten hablar de una tasa media de ganancia o incluso de dos (una para el sector competitivo y otra para el oligopólico)? Solamente a través de análisis intersectoriales para cada país, podríamos intentar dar respuestas que no fueran de carácter general.

Por otro lado, uno de los problemas para el análisis del comportamiento de los salarios es el de los índices de precios utilizados para deflactarlos, como ya habíamos mencionado. Aquí se presentan varios problemas, tales como: la amplitud de la muestra, la composición de la canasta, la ponderación de los diferentes renglones del gasto relacionándolos con el abanico salarial, etc. En general las remuneraciones no están estratificadas, las canastas no está actualizadas y todos los datos provienen de fuentes exclusivamente oficiales con los problemas que esto significa.

Desearíamos indicar también la importancia y la relativa escasez de los análisis sobre la intensidad y la extensión de las jornadas laborales, así como los relacionados con el trabajo de las mujeres y de los niños, ambos como resultado del empeoramiento de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

Por último, creemos que el elemento clave en la determinación de las condiciones de la reproducción es la acción política de las organizaciones de clase. De ahí la enorme importancia que adquiere el estudio a todos los niveles (por ramas, regiones, países e incluso a nivel continental o internacional) de la conformación, evolución y situación actual

de las organizaciones que representan intereses tanto patronales como de trabajadores. Mucho se ha avanzado en los últimos años sobre esta problemática, pero todavía existe una fuerte escasez tanto de trabajos empíricos como teóricos, lo que nos permite señalar a ésta como una de las más importantes líneas de investigación para los proyectos relacionados con la reproducción de la fuerza de trabajo.

La realización de esta labor no es una tarea individual ni tampoco de un pequeño grupo de investigadores. Sólo la acción interdisciplinaria vinculada estrechamente a las organizaciones obreras permitirá un avance real en esta dirección.

ANEXOS

a) NOTA METODOLÓGICA

En todo trabajo de esta naturaleza una limitante fundamental es la información disponible. El presente trabajo no escapa de esta restricción; sin embargo, intentamos ajustar dicha información a criterios que estimamos importantes.

Los países examinados son: Argentina, Brasil, México, Chile, República Dominicana y Estados Unidos. Consideramos que tales casos permiten ejemplificar diversos niveles de desarrollo económico, particularmente en cuanto al grado de industrialización. Los tres primeros ilustrarían el caso de los países con un proceso de industrialización mayor, Chile está en una situación intermedia, República Dominicana posee un escaso grado de industrialización y finalmente Estados Unidos es el punto de referencia respecto a un país altamente industrializado.

En cuanto al análisis del salario, cabe hacer dos señalamientos; primero, en la medida en que se refiere a los salarios industriales, es obvio que no toma en consideración a la clase obrera no industrial cuyas condiciones de vida están, probablemente, por debajo de las de la clase obrera industrial; segundo, sabemos que el salario promedio esconde una aguda polarización en el interior de la población trabajadora por lo que hace a sus niveles de ingreso; pese a ello, consideramos que refleja las condiciones de vida de una gran parte de la clase obrera dentro del contexto del desarrollo capitalista de estos países de América Latina.

El primer paso de este análisis fue la obtención del salario promedio por hora en la industria manufacturera. Para ello, en el caso de los países en los que no disponíamos de información, partimos de una aproximación del salario promedio mensual, considerando una jornada diaria de 8 horas y en consecuencia una mensual de 200 horas. Para tener una serie comparable entre los distintos países, este salario promedio fue convertido a dólares, según las tasas de cambio promedio del año de cada moneda nacional.

Para obtener un indicador de las características del desarrollo capitalista y de las condiciones de vida obrera transformamos este salario promedio en salario promedio real, deflactándolo por el índice de precios al consumidor por cada país en el año considerado.

Por su parte, el salario real promedio en dólares fue hecho tomando en cuenta la tasa de cambio de cada moneda en dólares del año base

(1970), ya que de otra manera equivaldría a una doble deflación, una con el índice de precios y otra al aplicar la tasa de cambio de cada año.

Por razones que atañen al tipo de información disponible, no estudiamos las características de la estructura del consumo obrero ni elaboramos una dieta familiar que permitiera ilustrar claramente el poder adquisitivo de la clase obrera. Sin embargo, la lista de productos alimenticios que consideramos de consumo básico ejemplifica, en alguna medida, las características de la reproducción fisiológica de la fuerza de trabajo. Estamos conscientes de que existen fuertes diferencias nacionales en cuanto al consumo de la clase obrera y en consecuencia en cuanto a las características de la reproducción de la fuerza de trabajo, pero creemos que de alguna manera la transformación de los precios de estos artículos a tiempo de trabajo necesario para adquirirlos, muestra los niveles de vida de la clase obrera latinoamericana, sobre todo en comparación con Estados Unidos.

Para obtener el dato del tiempo de trabajo necesario para adquirir dichos bienes, partimos del precio promedio en el año y del salario promedio por hora. Estas cifras nos permiten comparar el precio de los diversos artículos y el tiempo de trabajo necesario para adquirirlos. Presentamos dos tipos de datos: un subtotal que incluye sólo aquellos productos comunes a todos los países, y un total que incluye todos los productos de cada país. El primero permite una comparación entre países y el segundo el análisis de la evolución de cada nación a lo largo del tiempo.

b) CUADROS ESTADÍSTICOS

CUADRO 1. *Porcentaje de la población incluido en diferentes múltiplos de ingreso medio nacional (1965-1970)*

<i>País</i>	<i>Ingresos inferiores al promedio nacional</i>	<i>Ingresos entre una y dos veces el promedio</i>	<i>Ingresos superiores al doble del promedio</i>
Argentina	75.5	18.0	6.5
Brasil	75.0	21.0	6.0
Colombia	76.0	14.0	10.0
Costa Rica	77.0	13.5	9.0
El Salvador	70.5	18.5	10.5
México	71.5	16.5	12.0
Panamá	78.5	13.5	8.0
Venezuela	68.5	19.5	11.0
EU.	61.5	31.0	7.5

NOTA: Por problemas de aproximación los porcentajes por país no suman exactamente 100%.

FUENTE: Naciones Unidas, *op. cit.*, p. 9.

CUADRO 2. *Composición de los grupos principales de ingresos por países*

<i>País</i>	<i>20% más pobre</i>	<i>30% inferior a la mediana</i>	<i>30% superior a la mediana</i>	<i>15% inferior a la mediana</i>	<i>5% más alto</i>
Arg. y Urug.	—	3.9	12.9	36.6	23.6
Brasil	49.6	40.8	35.5	11.8	20.0
Colombia	3.9	13.0	7.8	2.6	7.8
Chile	—	2.6	5.2	7.9	7.8
México	9.1	18.1	20.1	26.1	18.0
Perú	2.5	5.8	5.2	4.6	5.0
Venezuela	1.8	2.5	4.9	4.9	7.6
Otros países ^a	33.2	13.3	8.4	5.5	10.2
Total:	100	100	100	100	100

^a Países de América Central (excepto Cuba), Bolivia, Ecuador y Paraguay.

FUENTE: Naciones Unidas, *op. cit.*, p. 37.

CUADRO 3. *Salario promedio por hora en la industria manufacturera*
(*Monedas nacionales*)

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	—	1.65	2.27	3.31	5.82	7.49	20.33	62.31	138.98	—	—
Brasil ¹	2.14	1.74	3.35	4.25	5.25	4.48	9.69	14.22	13.15	—	—
Chile ²	0.0036	0.0052	0.0074	0.012	0.036	0.229	1.028	4.027	11.29	19.43	—
México	6.82	7.32	7.94	8.68	10.64	13.80	15.44	22.16	28.10	32.37	36.21
R. Dom. ³	0.372	0.36	0.366	0.391	0.372	0.426	0.601	6.81	0.694	—	—
EU.	3.19	3.35	3.57	3.82	4.09	4.42	4.83	5.22	5.68	6.17	6.66

¹ Para todos los años con excepción de 1970, 1974 y 1977, los promedios incluyen a los empleados, es decir, sueldos y salarios; el último dato se obtuvo de la tasa de crecimiento promedio anual de los salarios a partir de 1974.

² Pesos (1 000 escudos = 1 peso a partir de septiembre de 1975).

³ Incluye empleados.

FUENTE: Para todos los países, excepto Brasil en 1970, 1974 y 1977, Anuario de Estadística del Trabajo, OIT, Ginebra, 1979. Para Brasil, Censo Industrial de 1970 y Anuario Estadístico de Brasil, 1978, FJBOE.

CUADRO 4. *Salario promedio por hora en la industria manufacturera*
(*Dólares estadounidenses*)¹

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	—	0.44	0.49	0.41	0.62	0.84	0.74	0.41	0.33	—	—
Brasil	0.53	0.39	0.63	0.71	0.86	0.65	1.18	1.32	0.93	—	—
México	0.40	0.47	0.62	0.57	0.50	0.39	0.20	0.30	0.52	0.61	—
Chile	0.55	0.59	0.64	0.69	0.85	1.10	1.24	1.44	1.24	1.42	1.59
R. Dom.	0.37	0.36	0.37	0.39	0.37	0.43	0.60	0.68	0.69	—	—
EU.	3.19	3.35	3.57	3.82	4.09	4.42	4.83	5.22	5.68	6.17	6.66

Las mismas fuentes y observaciones que el cuadro anterior.

¹ Se convirtieron las monedas nacionales con la tasa de cambio promedio del año; ver cuadro 9 de este anexo.

CUADRO 5. *Salario real promedio por hora en la industria manufacturera
(monedas nacionales; precios de 1970)¹*

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	—	1.65	1.68	1.55	1.69	1.76	1.69	0.96	0.74	—	—
Brasil	2.61	1.74	2.79	3.03	3.32	2.23	3.73	3.86	2.48	—	—
Chile	0.0048	0.0052	0.0062	0.0056	0.0037	0.0040	0.0037	0.0047	0.0068	0.0083	—
México	7.17	7.32	7.50	7.88	8.62	9.12	8.73	10.79	10.70	10.49	10.15
R. Dom.	0.39	0.36	0.35	0.35	0.29	0.29	0.36	0.38	0.34	—	—
EU	3.38	3.35	3.42	3.55	3.58	3.48	3.48	3.56	3.64	3.67	3.57

¹ Deflactado con el índice de precios al consumidor de cada país.

Las mismas observaciones del cuadro 3.

FUENTE: International Financial Statistics, FMI (ver cuadro 10 de este anexo).

CUADRO 6. *Salario real promedio en la industria manufacturera
por hora en dólares (US) de 1970*

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	—	0.44	0.44	0.41	0.45	0.47	0.45	0.25	0.20	—	—
Brasil	0.58	0.39	0.62	0.67	0.74	0.50	0.83	0.86	0.55	—	—
Chile	0.44	0.47	0.56	0.51	0.34	0.36	0.34	0.43	0.62	—	—
México	0.57	0.59	0.60	0.63	0.69	0.73	0.70	0.86	0.86	0.75	—
R. Dom.	0.39	0.36	0.35	0.35	0.29	0.29	0.36	0.38	0.34	0.84	0.81
EU	3.38	3.35	3.42	3.55	3.58	3.48	3.48	3.56	3.64	3.67	3.57

Las mismas fuentes y observaciones del cuadro 3.

CUADRO 7. Precio promedio de artículos alimenticios
en monedas nacionales

Artículo	UM.	Argentina ¹ (Pesos)			Brasil ⁴ (Cr)			Chile ⁶ (Pesos)		
		1970	1974	1977 ³	1970	1974	1977	1970	1974	1977
Aceite	lt.	2.30 ²	4.99	422.03	3.37	8.07	20.96	.00697 ⁷	1.22 ⁸	26.90
Arroz	Kg.	1.33	4.63	147.35	0.72	3.16	6.59	.00226	1.06	10.70
Azúcar	"	1.46 ²	4.61	340.65	0.78	1.69	4.55	.00303	.78	11.10
Café	"	16.28 ²	30.00	3809.30	1.77	10.95	49.62	.02217	8.05 ⁹	215.54
Carne res	"	3.08 ²	14.10	823.33	2.86	13.86	25.42	.00641	4.47	75.99 ⁹
Carne cerdo	"	—	—	—	3.07	13.70	34.84	.01384	1.08	28.84
Frijol	"	—	—	—	1.25	3.96	8.13	.00226	.0026	10.40
Harina	"	0.77 ²	2.26	156.06	1.05 ⁵	2.27	3.51	.00796	.62	16.61
Huevo	Docena	1.43	6.65	417.69	1.72	4.31	10.50	.01172	0.91	19.80
Leche	lt.	0.39 ²	1.76	70.38	0.53	1.43	3.47	.00090	.24	6.50
Mantequilla	Kg.	—	—	—	5.78	16.71	38.92	.01974	2.76	74.00
Pan	"	0.66 ²	2.66	173.48	1.51 ⁵	3.25	6.07	.00151	.25	8.10
Papas	"	0.13	1.22	65.08	0.52	2.23	5.53	.00076	.22	4.50
Pescado	"	1.50	6.20	280.65	1.98	8.79	15.45	.00597	6.20	
Pollo	"	1.75	8.40		2.65	8.40	16.39	.02596	1.99	49.70
Queso	"	5.99	15.72	646.15	5.23	18.52	55.62	.02438	1.90	50.87

¹ FUENTE: INDEC, Fascículo Índice de Precios al Consumidor y Salarios Industriales, diciembre 1975, 1976, mayo 1977 y noviembre 1977. Datos para Gran Buenos Aires.

² Precios de 1976 deflactados con el índice de precios de la alimentación correspondiente, ver cuadro 11.

³ Precios de marzo de 1977 deflactados por el índice de precios de noviembre del mismo año.

⁴ FUENTE: Anuario Estadístico do Brasil, Secretaría de planejamento, 1973, 1974, 1978. Datos Río do Janeiro.

⁵ Precios de 1974 deflactados por el índice correspondiente.

⁶ FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas, Chile, Boletín núms. 7-12 Año XLI, Sinopsis 1968. Documentos y materiales Económicos, Unidad Popular, Años 1975-1979.

⁷ Precios de 1968 en escudos, con el índice correspondiente

⁹ Se refiere al café soluble.

CUADRO 7 (a). *Precio promedio de artículos alimenticios en monedas nacionales*

Artículo	UM.	México ¹ (Pesos)			R. Dominicana ² (Pesos)			EU. ⁴ (Dólares)		
		1970	1974	1977	1970	1974	1977	1970	1974	1977
Aceite	lt.	8.01	14.61	19.13 ²	.539	.837	1.047	1.13	2.14	2.14
Arroz	Kg.	3.49	7.55	10.83	.298	.441	.579	.38	.88	.71
Azúcar	"	2.15	2.15	2.15	.188	.304	.365	.26	.65	.43
Café	"	14.00	19.05	39.67	1.478	2.171	2.872	1.82	2.46	6.94
Carne res	"	19.94	34.62	49.78	1.596	2.721	3.101	1.45	2.04	1.84
Carne cerdo	"	19.73	34.69	51.75	1.170	1.997	2.274	1.65	2.33	2.71
Frijol	"	3.53	6.92	14.77	.420	.668	.816	.38	1.38	.84
Harina	"	1.78	3.12	5.50	—	—	—	.17	.29	.24
Huevo	Docena	7.20	9.24	13.28	.732	.950	1.422	1.23	1.57	1.65
Leche	lt.	2.32	3.40	5.68	.168	.253	.326	.03	.41	.88
Mantequilla	Kg.	25.36	39.14	57.25	1.386	2.541	2.693	1.73	1.89	2.66
Pan	"	2.50	3.56	6.97	—	—	—	.49	.69	.71
Papas	"	2.82	3.22	3.96	.176	.273	.342	.18	.33	.30
Pescado	"	15.57	28.66	56.25	1.276	2.168	2.479	1.28	2.16	3.36
Pollo	"	—	—	—	.864	1.345	1.679	.82	1.12	1.20
Queso	"	17.70	30.85	50.51	—	—	—	1.01	1.46	1.72

¹ FUENTE: SPP Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1972-1974, 1975-1976.

² Precios de 1976.

³ República Dominicana en cifras, Oficina Nacional de Estadística 1971, Vol. vi. Todos los precios para la R.D. corresponden a 1970 por el índice de precios.

⁴ FUENTE: US Department of Commerce Statistical Abstract of the us, Washington, D.C., 1979.

CUADRO 8. *Precio promedio de artículos alimenticios en dólares 1970¹*

<i>Artículo</i>	UM.	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>R. Domini- cana</i>	EU
Aceite	lt.	.61	.75	.63	.64	.54	1.03
Arroz	Kg.	.35	.16	.21	.28	.30	.38
Azúcar	"	.39	.17	.28	.17	.19	.26
Café	"	4.31	.39	2.02	1.12	1.48	1.82
Carne res	"	.81	.64	.58	1.60	1.60	1.45
Carne cerdo	"	—	.68	1.26	1.58	1.17	1.65
Frijol	"	—	.28	.21	.28	.42	.38
Harina	"	.20	.24	.72	.14		.17
Huevo	Docena	.38	.38	1.07	.58	.73	1.23
Leche	lt.	.10	.12	.08	.19	.17	.30
Mantequilla	Kg.	—	1.27	1.79	2.03	1.39	1.73
Pan	"	.17	.34	.14	.20	—	.49
Papas	"	.03	.12	.07	.23	.18	.18
Pescado	"	.40	.44	.54	1.25	1.28	1.28
Pollo	"	.46	.59	2.36	—	.86	.82
Queso	"	1.58	1.16	2.22	1.42	—	1.01

FUENTES: Las mismas de los cuadros 7, 7^a y 9.

CUADRO 8 (a). *Precio promedio de artículos alimenticios en dólares 1974*

<i>Artículo</i>	<i>um.</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>R. Domini- cana</i>	<i>EU</i>
Aceite	lt.	0.56	1.18	2.06	1.17	0.84	2.14
Arroz	Kg.	0.52	0.46	1.79	0.60	0.44	0.88
Azúcar	"	0.52	0.25	1.32	0.17	0.30	0.65
Café	"	3.38	1.60	13.58	1.52	2.17	2.46
Carne res	"	1.59	2.03	7.54	2.77	2.72	2.04
Carne cerdo	"	—	2.00	1.82	2.78	2.00	2.33
Frijol	"	—	0.58	0.005	0.55	0.67	1.38
Harina	"	0.27	0.33	1.05	0.25	—	0.29
Huevo	Docena	0.75	0.63	1.53	0.74	0.95	1.57
Leche	lt.	0.20	0.21	0.40	0.27	0.25	0.41
Mantequilla	Kg.	—	2.44	4.65	3.13	2.54	1.89
Pan	"	0.30	0.47	0.42	0.28	—	0.69
Papas	"	0.14	0.34	0.37	0.26	0.27	0.33
Pescado	"	0.70	1.28	1.01	2.29	2.17	2.16
Pollo	"	1.25	1.23	3.36	—	1.35	1.12
Queso	"	1.77	2.71	3.20	2.47	—	1.46

FUENTES: Las mismas de los cuadros 7, 7^a y 9.

CUADRO 8 (b). *Precio promedio de artículos alimenticios en dólares 1977*

<i>Artículo</i>	<i>UM.</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>R. Domini- cana</i>	<i>EU</i>
Aceite	lt.	1.04	1.48	1.25	0.87	1.05	2.14
Arroz	Kg.	0.36	0.47	0.50	0.48	0.58	0.71
Azúcar	"	0.84	0.32	0.52	0.10	0.37	0.43
Café	"	9.35	3.51	10.01	1.76	2.87	6.94
Carne res	"	2.03	1.80	3.53	2.05	3.10	1.94
Carne cerdo		—	2.46	1.34	2.29	2.27	2.71
Frijol	"	—	0.57	0.48	0.65	0.82	0.84
Harina	"	0.39	0.25	0.77	0.24	—	0.24
Huevo	Docena	1.02	0.74	0.92	0.59	1.42	1.65
Leche	lt.	0.17	0.25	0.30	0.25	0.33	0.88
Mantequilla	Kg.	—	2.75	3.44	2.54	2.69	2.66
Pan	"	0.43	0.43	0.38	0.31	—	0.71
Papas	"	0.16	0.39	0.21	0.18	0.34	0.30
Pescado	"	0.69	1.09	1.10	2.49	2.48	3.36
Pollo	"	1.42	1.16	2.31	—	1.68	1.20
Queso	"	0.84	0.32	0.52	0.10	0.37	0.43

FUENTES: Las mismas de los cuadros 7, 7^a y 9.

CUADRO 9. *Tasas de cambio*¹
(moneda nacional por dólar)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	3.50	3.50	3.78	4.62	8.17	9.35	8.87	27.39	149.67	407.6	795.8	1317.0
Brasil	3.183	4.025	4.494	5.304	5.960	6.128	8.843	8.204	10.770	14.144	18.070	26.955
Chile ²	0.007	0.009	0.011	0.012	0.021	0.072	0.593	5.193	13.273	21.529	31.656	37.246
México	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	15.426	22.573	22.767	22.805
Rep. Dom.	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

¹ Promedio del periodo.

² Pesos; a partir de septiembre de 1975, 1 000 escudos = 1 peso.

FUENTE: International Financial Statistics; FMI, Vols. xxvii, xxxi y xxxiii.

CUADRO 10. *Índice de precios al consumidor*

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	82	88	100	135	213	344	420	1200	6517	18.002	45.592	140393 ¹
Brasil	67	82	100	120	140	158	201	260	368	530.68	736.09	1123.76
Chile	58	75	100	119	213	962	5797	27518	85835	166250	232889	310667
México	91.7	95.1	100	105.8	110.2	123.5	151.3	176.8	205.3	262.55	308.52	356.85 ²
Rep. Dominicana	95.5	96.3	100	104.3	112.5	129.5	146.5	167.8	180.8	204.23	211.44	223.93 ²
EU ³	—	94.4	100	104.3	107.7	114.4	127.0	138.6	146.6	156.1	167.9	186.5

¹ Hasta noviembre.

² Promedio de los tres primeros trimestres.

³ Anuario de Estadística del Trabajo, 1979, oit.

FUENTE: International Financial Statistics, FMI, vols. xxvii y xxxi.

CUADRO 11. *Índice de precios de la alimentación*

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina ¹	86	100	142	231	359	413	1197	6632	18610	48982	124111
Brasil ²	85.3	100	123.9	140 ⁶	168.14	215.18	278.24	373.94	520.24	731.50	1004.5 ⁷
Chile ³	74	100	124	267	1270	7793	35821	112040	208672	280924	347768
México ⁴	95.2	100	104.7	108.9	126.1	163.8	184.4	207.9	267.3	311.4	361.22
Rep. Dominicana ⁵	94.85	100	105.05	111.46	131.97	155.31	182.86	177.70	194.32	183.43	207.26
EU	94.8	100	103.0	107.5	123.1	140.7	152.7	157.4	167.3	179.5	199.6

¹ Buenos Aires; ² Sao Paulo; ³ Santiago; ⁴ D.F.; ⁵ Santo Domingo; ⁶ Corresponde al Índice General de Precios; ⁷ Mayo.
FUENTE: Anuario de Estadística del Trabajo, 1979, ort.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Artículos y Textos:

- CEPAL, *La Distribución del Ingreso en América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1970.
- Marx, K., "Salario, Precio y Ganancia", en *Obras Escogidas*, México, Ed. Progreso.
- Pinto, A. *Inflación, raíces estructurales*, México, Lecturas núm. 3, FCE, 1973.
- Rowthorn, Bob, *Capitalism, conflict and inflation*. Essays in Political Economy, Londres, Lawrence and Wishart, 1980.
- Singer, Paul, *Economía Política del Trabajo*, elementos para un análisis histórico-estructural del empleo y de la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista, México, Siglo XXI, 1980.
- Tello, Carlos, "Las utilidades, los precios y los salarios: los años recientes", *mimeo*, Facultad de Economía, UNAM, 1979.
- Trajtenberg, Raúl, *Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia*. Tendencias recientes en la internacionalización de la producción, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1978.

Fuentes estadísticas:

— generales:

- Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1979, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- Anuario Estadístico de América Latina, 1978, Nueva York, Naciones Unidas.
- International Financial Statistics, Estados Unidos, Fondo Monetario Internacional, vols. xxvii, xxxi y xxxiii.

— por países:

Argentina

- Boletín de Estadística, Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno, Instituto Nacional de Estadísticas y Anexos, 1971 y 1972.
- Fascículo Índice de Precios al Consumidor y Salarios Industriales. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 1975, 1976 y 1977.

Brasil

Anuario Estadístico do Brasil, Secretaría de Planejamento, Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estadística, 1973, 1974 y 1978.
Censo Industrial do Brasil, Secretaría de Planejamento, FIBGE, 1970.

Chile

Sinopsis 1968, Instituto Nacional de Estadísticas.
Documentos y materiales económicos, Unidad Popular, Secretaría Ejecutiva, Área Económica, varios números.

México

Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1972-1974 y 1975-1976, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1978 y 1979.
Estadística Industrial Mensual, 1977, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, octubre de 1978.

República Dominicana

República Dominicana en Cifras, Secretariado Técnico de la Presidencia, Oficina Nacional de Estadísticas, vol. vi, 1971.

Estados Unidos

Statistical Abstract of the U.S. Department of Commerce, Washington, D.C., 1979.