Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

LA REMUNERACION COMO FACTOR DE COSTO EN EL PRECIO. LOS ASPECTOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL TRABAJADOR, DEL CONSUMIDOR, DE LAS INCIDENCIAS DE LA POLITICA FISCAL

OSCAR NORBERTO BARBESI

INTRODUCCIÓN

Múltiples son los factores que, directa o indirectamente, inciden en el precio de determinado bien o servicio. Tarea sumamente compleja es poder determinar en qué medida —o relación porcentual sobre el total del precio— incide tal o cual factor.

Sin embargo, ello no obsta para encarar enfoques acerca de la influencia que en el proceso de costos le corresponde a cada uno de los elementos que integran el valor de mercado de un producto o servicio cualquiera.

Nuestra tarea consistirá en determinar la participación del factor trabajo dentro de la estructura de los precios. Para que lo expresado sea más claro, y ejemplificando con un objeto de la vida diaria —por ejemplo un libro cuyo precio fuera de m$n 1.000— trataremos de ver por qué métodos puede llegarse a determinar cuántos pesos, del total de los mil, se han abonado en concepto de mano de obra, para apreciar así la importancia que el trabajo, como factor de costo, tiene en el proceso económico.

Desde otro punto de vista, y manejándonos con cifras y no sólo con métodos, estructuras o sistemas, encararemos el problema desde la posición estadística. En tal evento, nos será posible mostrar de qué modo ha estado presente desde el punto de vista porcentual este elemento de costo en la economía no ya de una empresa o de un determinado grupo o tipo de actividad, sino desde el panorama más amplio de la economía general del país (magnitudes macroeconómicas).

Más adelante estudiaremos el problema desde un ángulo distinto: así analizaremos la estructura del precio desde una posi-

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

ción no externa —o si se prefiere puede denominársela "no particularista", sino ya desde la situación del consumidor, que emplea para la satisfacción de sus necesidades los medios de pago que, a su vez, han tomado parte del precio que ahora habrá de oblar para adquirir determinado producto o utilizar un servicio. Tal enfoque pondrá de relieve una vez más, las íntimas vinculaciones que hay entre lo económico y lo social, y será idóneo para mostrar cómo en la estructura económica de un país no existen zonas aisladas o enquistadas (esto es, sin vinculación con el proceso económico general de la nación), sino que la interdependencia de elementos es tal que cualquier análisis bien encarado de determinado sector debe tener en cuenta, necesariamente, una inmensa cantidad de circunstancias relacionadas con el mismo.

También analizaremos el problema desde el punto de vista de la política fiscal, lo que nos permitirá arribar a ilustrativas conclusiones.

Compleja, pero no por ello menos interesante, es nuestra tarea. Expuesta ya, en sus principales lineamientos, la estructura de nuestro trabajo, pasaremos ahora a la consideración específica de cada uno de los aspectos del mismo.

Encuadramiento del trabajo dentro de la teoría de los factores de la producción

Idea general

En doctrina se considera que, sustancialmente, los factores de la producción son el trabajo, la tierra, el capital y la empresa. La retribución que se abona a tales elementos son, respectivamente, el salario, la renta del suelo, el interés y la utilidad. De tal manera, en el precio siempre están presentes jugando papeles de diversa importancia, pero puede afirmarse que, por mínima que fuere, siempre coexisten tales elementos.

Consecuencias prácticas

Ahora bien: si no es posible, en principio, establecer cartabones fijos de tales incidencias, existen pautas que permiten, en gran medida, afirmar cuál de dichos factores será más predominante en determinado caso. En lo que a la incidencia del factor trabajo se refiere, es dable comprobar que el mismo disminuye sensiblemente en aquellos casos en que hay un alto grado de tecnificación; obviamente, la contrapartida será un incremento en el sector inversiones. Dicho en un ejemplo práctico, resultaría que si en una fábrica de dulces, el proceso de elaboración de los mismos se efectúa principalmente en forma manual, lo mismo que su envasado, el rotulado, el proceso de colocación en cajas,

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

etc., y tal industria emplea cien operarios, tecnificándola, es decir, sustituyendo el concurso del hombre por el de la máquina, podrá comprobarse que tal personal disminuye; quizás unos pocos operarios puedan controlar una línea de fabricación automática, que incluya el envasado, rotulado, encajonamiento, etc., mecánicos. Si antes se abonaban —citemos una cifra arbitraria para simplificar el ejemplo— en concepto de remuneraciones m$n 2.000.000 mensuales, quizás ahora se abonen por el mismo concepto sólo m$n 100.000, pero se habrá invertido en maquinarias, instalaciones, etc., cifras muy considerables.

La incidencia del factor trabajo también disminuye de acuerdo a determinadas circunstancias sociales o ambientales, que permiten disponer de mano de obra de más baja remuneración en algunas zonas geográficas que en otras. Y de tal manera, el mismo producto, con igual índice de calidad o especificaciones técnicas, podrá resultar en un país, o aún dentro de un país en distintas zonas del mismo, mucho más caro que en otro, pese a existir en ambos igual grado de tecnificación o, por lo menos, similares niveles de industrialización.

El ejemplo clásico de lo que afirmamos más arriba es el que brinda la comparación del costo de la mano de obra del Japón —país altamente industrializado, sin embargo— con otros países de similares condiciones de desarrollo: Estados Unidos de América, Italia, Francia, Gran Bretaña, etc. En muchos rubros —es el caso de la industria fotográfica y aún relojera, en los últimos tiempos— ha sido muy intensa la competencia que el país oriental ha hecho en los mercados internacionales a países clásicamente productores de dichos elementos: Alemania y Suiza. En el caso de la industria fotográfica, el avance japonés ha sido tal que, en muchas plazas, clásicamente "consumidoras" de productos alemanes, se han visto "inundadas" por la competencia nipona, que, a la postre, desplazó a su rival. Productos de similares tipificaciones resultan mucho más baratos en el caso de procedencia japonesa; el menor costo de la mano de obra es el responsable de esta consecuencia económica.

Hay otros ejemplos para poner en relieve la importancia del tópico que estamos tratando; consideremos, sin embargo, que el precedentemente glosado es apto para llegar a medir la importancia que en la determinación de un precio tiene el factor trabajo.

El problema desde el ángulo de enfoque de una empresa

Habíamos dicho, al comenzar nuestro trabajo, que haríamos un doble enfoque: el del costo de la mano de obra en una empresa cualquiera y el tratamiento del problema considerándolo en magnitudes macroeconómicas.

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

Desde ya aclaramos que el sistema que estudiaremos en el primer caso no es el único ni el mejor; sin embargo, creemos que puede resultar el más claro, a los efectos de su análisis, sin perjuicio de que, llevado a la práctica, deba necesariamente ser complementado, ajustado o, en algunos aspectos, teniendo en cuenta la actividad a que debiera aplicarse, eventualmente rectificado.

Habida cuenta de estas aclaraciones, digamos en primer término que, siendo la mano de obra un factor importantísimo del costo de producción, en determinados renglones insume una suma mayor que la materia prima.

Su control es difícil y se procura llevarlo al máximo para obtener el más alto rendimiento posible y la mejor calidad de trabajo.

La determinación de la parte del costo que ha de corresponder a cada artículo producido (bien entendido que también puede ser un servicio determinado), puede ser fácil o difícil, dependiendo ello de la índole de la manufactura, del sistema de trabajo y de ciertos otros factores. Como el empleo de la labor humana es indispensable, no obstante el adelanto de la maquinaria moderna, los ingenieros y los contadores de costos y, en fin, todos los especialistas en esta materia, dedican una atención preponderante a este factor; a tal fin, se estudian los más insignificantes movimientos del operario para establecer si el procedimiento que se aplica es el más perfecto, el que insume menos tiempo, y el que más exacta y rápidamente realiza el trabajo encargado.

Un serio problema lo constituye para el cálculo de costos la denominada "mano de obra indirecta", es decir, aquella que no puede adjudicarse a un producto determinado. Hay distintas formas de distribución, más o menos aceptables, dependiendo la más conveniente del tipo de industria y de las circunstancias inherentes al caso especial que se contemple.

El tiempo perdido, o mano de obra improductiva, es otro factor que, ineludiblemente, debe computarse por separado, para buscar incluirlo en el costo, en la forma que mejor corresponda.

La mano de obra; sub-tipos

La mano de obra aplicada a un producto cualquiera, puede ser directa o indirecta. Alguna doctrina económica adjudica un valor relativo a esta discriminación; sin embargo, la hemos adoptado por las consideraciones que hicimos al encarar esta parte del trabajo y que, "brevitatis causa", damos por reproducidas en este lugar.

Se entiende por "mano de obra directa" la que se aplica de

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

modo inmediato a la elaboración y comprende, indistintamente, al jornal que se paga al operario, haga una labor manual o vigile u opere ante una máquina. En ambos casos, las unidades producidas recibirán su proporción de mano de obra directa.

Debe excluirse, de este rubro, lo pagado por sueldo y jornales de personal de vigilancia, a los servicios auxiliares, etc.

Toda vez que se pueda individualizar un desembolso como adjudicable concretamente a un artículo, éste debe soportarlo en su costo; tal es el caso de la "mano de obra directa".

Ahora bien: si un operario cumple una función determinada en un producto, tal programa no ofrece dificultad; si durante el día llena esa función en dos o tres artículos distintos, tendremos que contemplar el problema del tiempo que ha dedicado a cada uno de ellos; si el sistema de remuneración contempla un precio semanal o quincenal a cada obrero, de una sección determinada, colectivamente o en base a unidades producidas, aparecerá otro factor que deberá ser computado en el cálculo del costo.

Es evidente que todo lo que se pague por jornales debe seguir algún proceso de análisis y discriminación para determinar la incidencia de la suma pagada en el costo individual de cada artículo.

El problema fundamental del cómputo de la "mano de obra" directa, radica en la forma en que se remunera al operario, pudiéndose citar los siguientes casos clásicos:

a) Jornal diario: es la situación más simple, pero la que a su vez exige mayor control para llegar a la apropiación exacta de lo pagado a la producción rendida. Se necesita controlar el empleo diario del tiempo de cada obrero y conocer el rendimiento en unidades de producción.

b) Jornal por hora: se presta más que el anterior al control del rendimiento porque las tareas se pueden calcular en unidades de tiempo menores.

c) Jornal a destajo o por pieza: desde el punto de vista de la aplicación al costo, es el sistema más exacto y menos complicado. No es, empero, el más difundido; por el contrario, son contados los casos en los que se aplica debido a razones de índole extra-económico que no son del caso analizar aquí.

d) Planes especiales: casi todos ofrecen más o menos dificultades para la correcta determinación del costo.

En resumen: el cómputo de la "mano de obra directa", y su adjudicación al costo sigue un proceso que, en su estructura esencial es el siguiente:

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

1.—Conocimiento anticipado, día por día, de qué personal ha concurrido al trabajo. Esto reviste particular importancia cuando el jornal se ha fijado por día. Los sistemas utilizados por la gran mayoría de industrias —y en forma totalmente generalizada cuando la empresa es de relativa importancia— permiten cumplimentar en forma eficiente, pues por medio de ellos se computa no sólo la asistencia por turnos, sino la hora de llegada y salida de cada operario.

2.—Utilización de sistemas de control de tiempo, por medio de los cuales pueda registrarse el momento en que cada operario cambia de tarea. Esta etapa es de más difícil concreción, no sólo por el costo que significa mantener el plantel técnico que haga dichos controles (lo que hace que sólo grandes empresas puedan utilizarlos), sino por la eventual resistencia por parte del personal a ser controlados en este sentido. Empero, en industrias de gran envergadura se emplea.

3.—La suma total de los que haya de pagarse en un período determinado a todos los operarios, técnicamente deberá igualar al importe total de la distribución de este costo a:

a) Costo directo de producción;

b) Tareas extras de servicios, reparaciones u otras especiales;

c) Tiempo perdido.

En lo que a "mano de obra indirecta" se refiere, digamos, para empezar, que técnicamente resulta un tanto complejo intentar una definición de dicho rubro por la vastedad de elementos que comprende. Por vía de exclusión, y teniendo bien en claro el concepto de "mano de obra directa", puede afirmarse que, dentro del rubro general "mano de obra", todo costo que no corresponda imputar a lo aplicado en forma inmediata a la elaboración del producto deberá ser considerado como "mano de obra indirecta".

Su monto tiende a crecer continuamente, superando a veces el desembolso que ocasiona el de los jornales directamente aplicados a la producción.

Tal es el caso de la retribución a capataces, revisores de control, superintendentes, inspectores, gerentes de fábrica y técnicos. También debe considerarse la retribución a obreros de servicios auxiliares, de aprovechamiento común: producción de fuerza motriz, transporte horizontal o entre pisos, personal permanente de estudio de tiempos y movimientos, de investigaciones, y dentro del amplio rubro de cargas sociales, el que representa los aportes a las cajas de previsión, el mantenimiento de

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

comedores sostenidos por la empresa o principalmente subvencionados, los consultorios médicos o salas de primeros auxilios, las salas-cuna o dispensarios, etc.

Todos los gastos que representan la satisfacción de los servicios enumerados— a título ejemplificativo, ya que una nómina más o menos completa sería interminable— en el párrafo anterior, no pueden ser imputados como de aplicación inmediata a la elaboración del artículo; representan, casi siempre, una proporción preponderante del desembolso semanal o periódico; este desembolso es exigido por la producción y debe ser soportado por ella en su costo; la determinación de tantas funciones y/o servicios con relación a la cantidad de artículos fabricados, al tiempo que cada uno ha exigido en los diferentes procesos unitarios, etc., equivale a un problema en el que se necesita un conocimiento preciso de la técnica industrial y experiencia en la organización y manejo de empresas del tipo que se trate.

La base de distribución deberá ser la producción obtenida, en cifras o en unidades según sea más lógico para el caso particular; a título de ejemplo, digamos que el costo de superintendencia, verbigracia, tendría que seguir el primer método porque, se afirma, ese funcionario controla todos los elementos que intervienen en la producción y elaboración, ya sean departamentos productivos o de servicios; el gasto de capataces será imputable a cada uno de los departamentos donde se desempeñan; el de los inspectores se distribuirá según la cantidad unitaria de productos inspeccionados, etc. De todos modos, este problema será una cuestión eminentemente de hecho, a resolver según los casos particulares.

Lo antedicho puede constituir un panorama más o menos amplio del enfoque del problema a nivel de una empresa. Veamos ahora qué pasa en la economía general de un país o, dicho en otros términos, cómo se enfoca el problema en magnitudes macroeconómicas.

La consideración del problema según magnitudes macroeconómicas

Idea preliminar

En este terreno debemos considerar un par de aspectos previos imprescindibles para la mejor inteligencia del caso.

En primer término, no hablamos de sistemas para obtener un costo sino de guarismos y porcentajes. Ello es posible dado que en este caso no nos referimos a una estructura hipotética (una empresa cualquiera) sino a la concreta realidad económica de nuestro país.

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

En segundo lugar, se hace imprescindible aclarar —aunque, por lo demás, resulta obvio— que las cifras o relaciones porcentuales citadas sólo son idóneas para dar ideas generales de lo que significa la remuneración del factor trabajo, dado que la relación porcentual varía muchísimo de un sector a otro, tal como indicamos al iniciar este trabajo.

Lo antedicho no obsta para tener presente la importancia que este aspecto del estudio reviste; sólo son consideraciones que deben tenerse en cuenta para la correcta comprensión de esta parte de nuestro análisis.

El problema en guarismos

La remuneración del trabajo en relación de dependencia (incluyendo los aportes a las Cajas de Previsión), y su relación porcentual con las cifras del ingreso nacional, ha sufrido oscilaciones de importancia en los últimos veinte años. A los efectos de graficar mejor lo expresado, será ilustrativo el análisis del siguiente cuadro, extraído de los Boletines Estadísticos del Banco Central de la República Argentina, años 1959/61.

(En millones de pesos moneda nacional)			Relación porcentual entre ambos conceptos
Remuneración al trabajo en relación de dependencia (incluyendo aportes a las Cajas de Previsión)		Ingreso Neto Nacional	
1948	19.820	37.762	52 %
1949	26.457	44.483	59 %
1951	41.128	72.710	56 %
1952	50.577	82.811	61 %
1953	56.083	100.079	56 %
1954	64.678	111.024	57 %
1955	72.196	131.257	55 %
1956	86.396	159.971	54 %
1957	105.644	202.116	51 %
1958	153.600	287.908	53 %
1959	248.200	538.400	46 %

En los últimos años esta relación porcentual ha oscilado entre el 42 y 44 %.

El análisis de estas cifras revela que la participación directa del factor trabajo dentro del ingreso neto nacional sufre un sos-

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

tenido incremento entre 1948 (52 %) a 1952 (61 %), para luego sufrir una caída que, sin mayores alternativas, continúa hasta hace algunos años, en que tal porcentual parece haberse estabilizado entre el 42 y 44 %.

El problema desde el punto de vista del consumidor

En la vida de relación de una comunidad, el rol que cada individuo tiene en ella no es único sino, por el contrario, múltiple.

En efecto: dijimos en el introito del presente trabajo que analizaríamos la incidencia de la mano de obra, en función de factor de la producción, desde una posición "no externa", sino desde la situación del consumidor.

El operario o el empleado reciben una determinada remuneración. Quizás pueda ser ahorrada una parte de la misma pero, sustancialmente, se empleará la casi totalidad de ella para satisfacer sus necesidades de alimentación, vestimenta, educación de sus hijos, vivienda, etc.

Entonces, ese operario o empleado desempeña ahora el rol de consumidor. Y será principalmente aquí donde la correlación permanente y necesaria que hay entre lo social y lo económico se pondrá en evidencia; donde veremos cómo no puede concebirse la existencia de compartimientos aislados o enquistados; donde la mínima acción de un elemento, en un sector cualquiera, producirá su reacción en todos los otros sectores. Por ello, previo el análisis teórico de rigor, un esquema gráfico que transcribiremos, con las más actualizadas cifras, ratificará y ejemplificará, a la vez, cuanto aquí exponemos.

La faz teórica del problema

El salario es factor de costo de todos los bienes o servicios, tal como vimos y, simultáneamente, medio de subsistencia para el trabajador y su familia. Si se da preferencia al aspecto económico (limitar los costos) o al aspecto social (satisfacer las necesidades), la política de salarios tendrá determinado signo. Y en último término, según sea la tendencia, se sostendrá el criterio tradicional, que liga el salario a la productividad, o el nuevo principio social que establece su sustancia con independencia de aquélla. Desde ya es fácil advertir que la solución requiera la evaluación y consideración de múltiples implicancias y factores socio-económicos y que el camino hacia una determinada política en este sentido está erizado de dificultades. La experiencia del último cuarto de siglo en nuestro país así lo prueba.

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

En la práctica, aparte de la alegación de mayores salarios en grupos de actividad similar o de ganancias excepcionales por parte de los empresarios, el motivo que más induce a exigir salarios más altos es el del aumento del costo de la vida. Pero con frecuencia, el alza en cuestión significa que la demanda de mercaderías excede la oferta de las mismas y en estas condiciones el aumento de los salarios determina todavía mayor presión sobre los consumos sin un compensador incremento de disponibilidades.

Si cada vez que el costo de la vida sube los sindicatos piden aumentos para contrarrestar la caída de los salarios reales, y si, como suele suceder, todos los grupos intentan prevenir esta caída pidiendo más salario a medida que asciende el costo de la vida, los aumentos agravan el problema en vez de corregirlo, pues traen como inmediata consecuencia que la demanda supere todavía más a la producción.

La ley del mercado y el salario posible

Los economistas demuestran numéricamente un hecho de general observación y que nos ha sido dable comprobar a través de lo que llevamos expuesto: la modificación porcentual del salario (mano de obra en relación de dependencia) con respecto al ingreso nacional, de un año a otro, es relativamente módico.

Y a este respecto es oportuno repetir que las ventajas excepcionales o "revolucionarias" que los trabajadores puedan obtener suelen provenir de una deducción de la parte de otros sectores. ¿Por qué? Teóricamente, la principal explicación parece ser que cuando los salarios en moneda se elevan más que la productividad de la mano de obra, y que de ello resulta un costo más alto del factor trabajo, el exceso del aumento monetario sobre el crecimento de la productividad del trabajo se ve siempre compensado por la suba de precios. Si los precios son determinados por la utilidad marginal y los salarios son el resultado de aquéllos, lo que se puede pagar por el trabajo del obrero está fijado por lo que el consumidor desea pagar por el producto determinado.

Ahora bien: si los salarios no pueden ser aumentados con exceso sin desanimar al consumidor, tampoco las ganancias, como es lógico, pueden ser excesivamente restringidas sin desanimar al empresario. Pues si, a consecuencia de una presión gubernamental o sindical se hacen caer los precios por debajo de su punto de equilibrio, la consiguiente reducción o supresión de los beneficios disminuirá las inversiones y con ello el número de empresas nuevas. Amén de lo expuesto, hay que tener en cuenta, con relación a las industrias en funcionamiento, que los

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

efectos de tales reducciones o supresiones serían, necesariamente, el cierre de fuentes de trabajo por falta de interés del capital privado o, lo que es más grave aún, la quiebra, en más de un caso. También en este aspecto la experiencia argentina de los últimos años es suficientemente elocuente.

El proceso es bien conocido en esta "carrera" de precios y salarios: cada aumento de salarios que no esté compensado por un aumento de la productividad, acrece el costo de la producción. Si el Estado controla los precios o impide aumentarlos, quita su beneficio a los productores marginales y los elimina de los negocios, lo cual reduce finalmente la producción y aumenta el desempleo, o se produce el incumplimiento de la disposición que establece los topes de precios.

Sin embargo, aún en el caso de no controlar los precios, permitiéndose el aumento de los mismos según la evolución del mercado, la carestía desalienta finalmente al comprador, contrae la demanda y conduce también al paro.

Al considerar este tópico, es menester tener en cuenta una objeción que, con frecuencia, suele hacerse: según ella, por ser el aumento de los salarios uno solo de los varios factores que componen el costo, ha de hacer variar los precios en el correspondiente porcentaje. En efecto, según hemos visto, el costo de un salario en el conjunto de la producción de una unidad, es sólo una parte del costo total y si, por ejemplo, es una tercera parte, un salario aumentado en un 30 % requeriría una compensación en los precios de sólo un 10 %.

Pero se desvanece el aparente engaño en cuanto se reconoce que los otros gastos de la producción de una actividad dada (materiales, alquileres, transportes, promoción para las ventas, etc.) se reparten en los salarios aumentados por las otras industrias. En otras palabras: dichos gastos son también influídos en su costo por el nuevo salario aumentado de las industrias que proporcionan esos bienes y servicios.

El auge de los salarios y la expansión comercial

Si admitimos que la rentabilidad de las empresas no es el único factor en la cuestión enunciada y que debe considerarse la repercusión del alza de los salarios sobre la marcha de los negocios, debemos considerar a la "teoría del poder de compra" tan en boga últimamente entre los sindicatos. Según ella, el aumento de los ingresos de los trabajadores contribuye al auge de la economía, pues la depresión es debida a la insuficiencia de mercados y, en particular, a la insuficiencia del poder adquisitivo del asalariado.

Las políticas de salarios son sustancialmente dos: aquellas

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

que tienden a mantenerlos en su carácter de gastos de producción, directos y variables, y aquellas que los consideran gastos generales, indirectos y fijos.

La primera categoría obedece al principio de estrecha relación salario-productividad. Ello implicaría, en cierta forma, una participación en los beneficios: la que consiste en hacer variar el salario de los obreros con la productividad global de la empresa, hecha abstracción de la productividad individual de cada trabajador.

La segunda categoría obedece al principio de aflojar el lazo que une salario y productividad. Habría aquí un diluimiento de la ley de concurrencia ante la ley política: la de la mayoría de los asalariados. Es el imperio de la denominada "tarifa sindical" fijada en los convenios colectivos de trabajo.

Cabe llegar a la conclusión de que los salarios son a la vez gastos de producción y gastos generales. El costo de producción del factor trabajo entra, tal como hemos visto, íntegramente en el costo del objeto producido. Los gastos fijos, generales, representan el costo obrero, al que hay que asegurar la existencia con trabajo, si lo hay, y eventualmente sin él, tal como las orientaciones contemporáneas del derecho del trabajo nos enseñan.

Lo expuesto tiene significado para una formulación de orden teórico. Sin embargo, juzgamos imprescindible complementar esta parte de nuestra exposición con un cuadro que muestre el aumento del costo de la vida desde 1960 hasta marzo de 1967, y su correlación con el aumento de los salarios en igual período en la Capital Federal.

La total dependencia de tales conceptos mostrados en la gráfica probará, una vez más, lo afirmado tantas veces a lo largo de este trabajo sobre las interrelaciones entre lo económico y lo social. La fuente del cuadro es el Boletín de Estadística (1967, enero-marzo) de la Dirección Nacional de Estadística y Censos.

La incidencia de la política fiscal

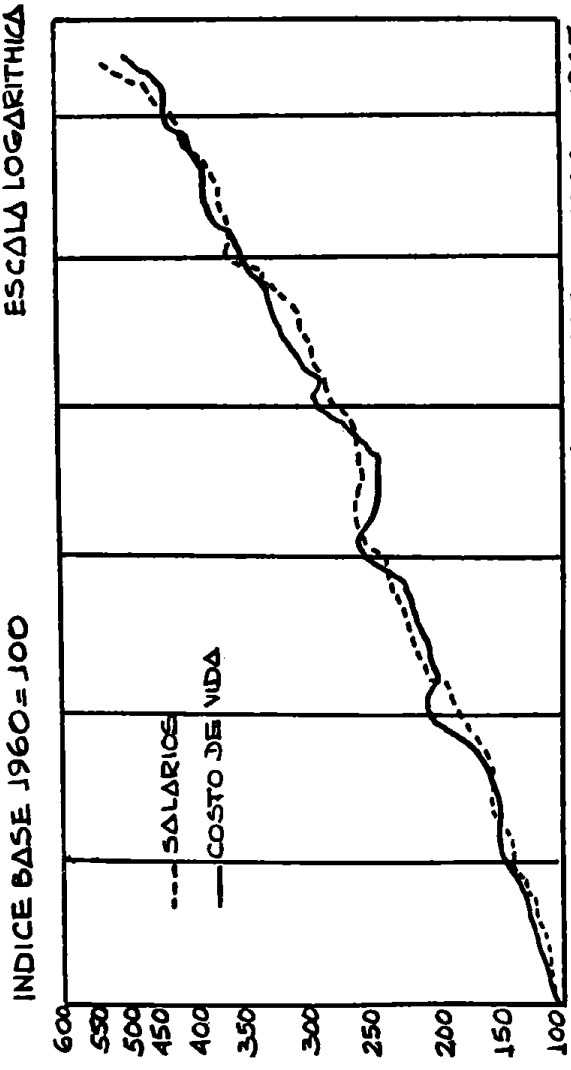
Ubicación del problema

Este es otro aspecto que, por sus implicancias, debe considerarse dentro del tema que estamos desarrollando.

Es obvio que, dada la naturaleza de nuestro trabajo, excedería sus límites lógicos hacer aquí un estudio de la intervención del impuesto en el proceso de formación de costos. La vastedad del problema podría ser objeto de varios trabajos monográficos; por otra parte, tal enfoque se alejaría de los límites de nuestra tarea.

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx



Agradecemos la colaboración prestada por los Arquitectos Alberto G. Goldvarg y Carlos M. Hernández para la confección de este cuadro.

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

Sin embargo, es obvio que pueden haber —y de hecho las hay— importantes vinculaciones entre la política fiscal y la política de salarios.

La actuación fiscal

El Estado, en el ejercicio de sus poderes tributarios, grava distintos aspectos y etapas en la actividad económica de un país. De toda esa gama de actividades impositivas nos interesan, en este caso, las que de un modo u otro se vinculen con la retribución al factor trabajo. Veamos qué formas puede adoptar la política tributaria que puedan estar relacionadas con nuestro análisis.

En más de una ocasión la política impositiva de un país puede tender a estimular el establecimiento de industrias en general (caso de zonas despobladas o escasamente pobladas, como nuestra Patagonia) o en particular (éste sería el caso de estímulo a industrias especiales cuyo desarrollo interesa al país en general o a determinada zona geográfica). Por ejemplo, la instalación de industrias que tiendan a aprovechar recursos naturales de la zona geográfica.

La actitud del Estado en dichos casos puede consistir en conceder desgravaciones impositivas, que alentarán al capital privado a establecerse en tales zonas.

En este orden de ideas no será difícil concluir que por dichas vías, al establecerse nuevas industrias se habrá creado una nueva fuente de trabajo. Es decir: nuestras posibilidades de remuneración establecidas a través de los resortes de la política fiscal de un país.

Empero, el caso que con mayor relevancia puede interesarnos analizar será diverso del reseñado en el párrafo anterior.

Hay, principalmente, dos casos en los que la actividad tributaria estatal puede tener en cuenta, como objeto del gravamen, el trabajo en relación de dependencia.

El primer caso es el que surge de gravar, en forma directa, la remuneración al trabajo en relación de dependencia. Normalmente, el Estado establecerá un "mínimo no gravado" —denominado técnicamente "mínimo no imponible"— y permitirá la deducción de las llamadas "cargas de familia" y otras. Pero si tales caracteres son comunes, en sus lineamientos generales, a todos los sistemas impositivos aplicables a la remuneración al trabajo en relación de dependencia, la política fiscal podrá establecer mayor o menor presión, según los casos, y permitir, de tal suerte, la inclusión —o no— de mayor número de cargas, o el establecimiento de un "mínimo" más o menos alto.

De acuerdo con la presión tributaria en este aspecto, el sala-

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

rio real podrá variar y, consecuentemente, su incidencia en el precio del producto del cual la retribución al factor trabajo es muy importante.

También cabe otro aspecto en este análisis: es el impuesto aplicado al empleador en función de la mano de obra que tiene empleada. Un ejemplo podría ser el impuesto llamado de "educación técnica".

De acuerdo a cual sea la política en este tipo de impuesto, podrá incidir finalmente sobre el total de la mano de obra ocupada o, eventualmente, sobre el nivel de salarios y/o de precios. Vuelve a mostrarse aquí la interrelación entre lo económico y lo social. Nos apresuramos a aclarar que, normalmente, la incidencia de este impuesto será pequeña; sin embargo, la señalamos, a los efectos de no descuidar aspecto alguno que pueda tener vinculación con el tema.

Conclusiones

Hemos analizado, a lo largo de este trabajo, la incidencia que la remuneración tiene como factor de costo en el precio. Nos ha sido dado encarar el tema en su faz teórica, a la par que hemos expuesto, en algunos casos, las conclusiones prácticas a que arribábamos. A modo de corolario, y en apretada síntesis de lo que aquí se ha expuesto, digamos que:

a) si bien los procedimientos para la determinación de la incidencia del factor trabajo en una empresa determinada son varios, entendemos que, por su claridad conceptual y aplicabilidad más generalizada, puede ser útil emplear el sistema de determinación de costo discriminado entre "mano de obra directa" y "mano de obra indirecta";

b) a magnitudes macroeconómicas puede apreciarse que la incidencia del factor mencionado tuvo su máxima importancia en nuestro país entre los años 1950-1952, habiendo luego descendido y tendiendo a mantenerse, en la actualidad, entre el 42-44% del ingreso neto nacional;

c) desde la iniciación del proceso inflacionario que sufre el país desde hace veintitrés años, las aparentes mejoras salariales sólo han sido paliativos momentáneos que perdieron su eficacia ante el incesante aumento del costo de la vida;

d) la política fiscal es un factor que, en un análisis de esta naturaleza, debe necesariamente ser tenido en cuenta en forma muy especial.

Estas son, a nuestro criterio, las principales consecuencias que, a través del desarrollo del tema, han surgido.

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires

Esta revista forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx http://biblio.juridicas.unam.mx

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina, años 1959/60/61.

Boletín de Estadística - Dirección Nacional de Estadística y Censos, enero/marzo 1967.

Revista Internacional del Trabajo, Vol. LVI, núm. 6, dic. 57.

Revista del Trabajo, octubre-noviembre de 1958.

A. AMIGO y O. H. BORDARAMPE: Costos de Producción, Bs. As.. 1959.

MARCAL PASCUCHI: Política de Salarios. Buenos Aires, 1957.

Técnica Económica - Año II, núm. 1-2. Madrid, 1957.

Boletín Mensual del First National City Bank of New York, Nueva York, abril de 1962.

SAMUELSON, PAUL: Curso de Economía Moderna. Madrid, 1961.

Revista Interamericana de Seguridad Social - Nº ', 1966.

GIULIANI FONROUGE, CARLOS M.: Derecho Financiero, Bs. As., 1962.

DR © 1969. Facultad de Derecho
Universidad de Buenos Aires