

RESULTADOS DEL PROYECTO UBACYT INVESTIGADORES JÓVENES

Programación Científica 2013 – 2016

*La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad.
Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas
de cuantificación*

DEBATES EN TORNO A LAS CONDICIONES ACTUALES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO ARGENTINA EN PERSPECTIVA HISTÓRICA

ISBN: 978-950-29-1726-9

DAMIÁN KENNEDY (COMPILADOR)

Nicolás Águila
Agustín Arakaki
Fernando Cazón
Fernando Boffi
Juan M. Graña
Florencia Jaccoud
Damián Kennedy
Diego Kozlowski
Facundo Lastra
Ezequiel Monteforte
Laura Pacífico
Matías Sánchez

CEPED
Centro de Estudios sobre
Población, Empleo y Desarrollo



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



CENTRO DE ESTUDIOS SOBRE POBLACIÓN, EMPLEO Y DESARROLLO (CEPED)

Av. Córdoba 2122. Primer piso.

C1120AAQ. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina

Telefax: (54 11) 5285-6636

http://www.economicas.uba.ar/institutos_y_centros/ceped/

Kennedy, Damián

Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica / Damián Kennedy ; compilado por Damián Kennedy. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Secretaría de Investigación, 2018.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga

ISBN 978-950-29-1726-9

1. Condiciones de Empleo. 2. Salarios. 3. Argentina. I. Kennedy, Damián, comp. II. Título. CDD 331.09



Hecho el depósito que marca la Ley 11.723

INDICE

PRESENTACIÓN.....	1
--------------------------	----------

SECCIÓN I. ASPECTOS GENERALES DE LAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO.....	11
--	-----------

CAPÍTULO I. EL ROL DEL DETERIORO ESTRUCTURAL DEL SALARIO REAL ARGENTINO DESDE MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA.....	13
--	-----------

DAMIAN KENNEDY

1. BREVES CONSIDERACIONES EN TORNO AL EJE DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ARGENTINA.....	15
1.1. <i>El capital como relación social y la problemática de la renta de la tierra.....</i>	<i>15</i>
1.2. <i>La unidad mundial del capitalismo y la especificidad argentina como fragmento nacional de acumulación</i>	<i>19</i>
2. EL REZAGO PRODUCTIVO COMO VEHÍCULO DEL REFLUJO DE LA RENTA DE LA TIERRA.....	22
3. LA EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL A LA LUZ DEL EJE DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL NACIONAL: TRANSFORMACIONES DESDE MEDIADOS DE LOS SETENTA	25
3.1. <i>El salario real en el marco de los ciclos de la acumulación bajo la división internacional clásica del trabajo.....</i>	<i>25</i>
3.2. <i>La emergencia de nuevas fuentes de compensación ante el estancamiento de la escala de la acumulación: endeudamiento público externo y deterioro del salario</i>	<i>30</i>
3.3. <i>El renovado protagonismo de la renta de la tierra en la post-convertibilidad.....</i>	<i>35</i>
4. A MODO DE CIERRE: LA EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL DESDE MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA Y LA CUESTIÓN DEL EJE DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL NACIONAL.....	38
5. ANEXO I. BREVES CONSIDERACIONES EN TORNO A LOS MECANISMOS DE APROPIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DE LA TIERRA.....	40
6. ANEXO II. ENTORNO AL GRADO DE VALUACIÓN DE LA MONEDA NACIONAL.....	46
6.1. <i>El tipo de cambio como vehículo de apropiación y distribución de la riqueza social, y su aplicación a la Argentina</i>	<i>46</i>
6.2. <i>El doble carácter del producto social y su evolución.....</i>	<i>56</i>

CAPÍTULO II. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO Y ESTADOUNIDENSE, ENTRE EL REZAGO PRODUCTIVO Y EL DETERIORO SALARIAL	59
--	-----------

JUAN M. GRAÑA

1. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO	59
1.1. <i>Evolución general del sector y su importancia.....</i>	<i>60</i>
1.2. <i>Distribución funcional, productividad y salarios</i>	<i>64</i>
1.3. <i>Estructura sectorial</i>	<i>69</i>
2. APORTES PARA COMPRENDER SU EVOLUCIÓN	73
2.1. <i>Breves apuntes teóricos</i>	<i>73</i>
2.2. <i>Evidencias empíricas del rezago productivo</i>	<i>76</i>
3. REFLEXIONES FINALES.....	80

CAPÍTULO III. EXCEDENTE E INVERSIÓN: LA REPRODUCCION AMPLIADA DEL CAPITAL EN ARGENTINA (1970 - 2012).....83

FERNANDO BOFFI

1. EL ABORDAJE HABITUAL DE LA INVERSIÓN: LA IBIF COMO PORCIÓN DEL PIB 83
2. HACIA UNA MIRADA ALTERNATIVA DE LA INVERSIÓN: LA CENTRALIDAD DEL CONCEPTO DE PLUSVALOR..... 86
3. LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL: EL DESEMBOLSO DE PLUSVALOR EN NUEVO CAPITAL (CONSTANTE Y VARIABLE) 90
 - 3.1. *Capital que se desembolsa bajo la forma de Inversión bruta interna fija (IBIF)*..... 90
 - 3.2. *Desembolso en nuevo capital variable*..... 91
 - 3.3. *¿Qué porción del plusvalor se desembolsa como nuevo capital?*..... 94
4. CONCLUSIONES 96

SECCIÓN II. LAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO SEGÚN DIFERENTES PORCIONES DE LA MISMA99

CAPÍTULO IV. HACIA UN MARCO GENERAL PARA EL ANÁLISIS DE LA DIFERENCIACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ARGENTINA.....101

FERNANDO CAZÓN, JUAN M. GRAÑA, DIEGO KOZLOWSKI Y FACUNDO LASTRA

1. LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO 101
2. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y SOBREPOBLACIÓN RELATIVA 104
3. LA DIFERENCIACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ARGENTINA COMO EXPRESIÓN DE LA ESPECIFICIDAD DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL 108
4. CONCLUSIONES 113

CAPÍTULO V. EMPLEO Y SALARIOS EN LA INDUSTRIA ARGENTINA. 2002-2012.115

AGUSTÍN ARAKAKI, FLORENCIA JACCOUD, EZEQUIEL MONTEFORTE Y LAURA PACÍFICO

1. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA..... 116
 - 1.1. *Evolución del volumen de empleo industrial total, asalariado, y asalariado protegido y precario*..... 116
 - 1.2. *Composición del universo de asalariados protegidos y precarios*..... 119
 - 1.3. *Salario y brecha* 122
2. EL REZAGO INDUSTRIAL Y LA VENTA DE LA FUERZA DE TRABAJO POR DEBAJO DE SU VALOR. 124
 - 2.1. *Diferencias entre ramas al interior de la industria manufacturera* 127
 - 2.2. *Sobre quiénes apelan a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor*..... 131
3. LA ACUMULACION EN SU UNIDAD MUNDIAL, LA FRAGMENTACION DEL OBRERO COLECTIVO BAJO EL DESARROLLO DE LA BASE TÉCNICA ACTUAL Y LA ESPECIFICIDAD NACIONAL..... 133
 - 3.1. *De la universalización a la fragmentación del colectivo obrero como necesidad de la base técnica actual*..... 134
 - 3.2. *La especificidad nacional y la profundización de la fragmentación obrera*..... 138
4. COMENTARIOS FINALES: LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO NACIONAL A LA LUZ DE LAS DETERMINACIONES GENERALES Y ESPECIFICAS DESARROLLADAS 141

**CAPÍTULO VI. REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ARGENTINA:
ANÁLISIS COMPARATIVO RESPECTO DE ESTADOS UNIDOS Y EUROPA (2003 - 2013).....143**

DIEGO KOSLOWSKI

1. SÍNTESIS METODOLÓGICA	144
2. EL SALARIO EN LA ARGENTINA DE HOY EN PERSPECTIVA INTERNACIONAL	146
3. DETERMINACIÓN CUANTITATIVA DEL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO EN SUS LÍMITES MÁXIMOS Y MÍNIMOS.	151
4. DIFERENCIAS EN LAS FORMAS DE CONSUMO.	153
5. CONCLUSIONES	156

**CAPÍTULO VII. LA APROPIACIÓN DE RIQUEZA POR PARTE DE LOS TRABAJADORES
ASALARIADOS Y SU HETEROGENEIDAD DE ACUERDO A ALGUNOS DE SUS
ATRIBUTOS MÁS EVIDENTES. ARGENTINA 1997-2013159**

MATÍAS A. SÁNCHEZ

1. EL ANÁLISIS DE LARGO PLAZO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN ARGENTINA Y EL ROL DEL DETERIORO DEL SALARIO REAL.....	161
2. LA MASA SALARIAL AL INTERIOR DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS	164
2.1. Construcción de los grupos de asalariados	164
2.2. La composición de la masa salarial urbana argentina en el período 1997-2013.....	166
2.3. Una aproximación a los problemas de la EPH como fuente de estimación de la masa salarial	175
3. CONSIDERACIONES FINALES	180

**CAPÍTULO VIII. EL INGRESO DE LAS MUJERES AL MERCADO LABORAL:
RELEVANCIA, EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DEL INGRESO FAMILIAR EN
ARGENTINA DESDE 1974183**

NICOLÁS ÁGUILA

1. TRANSFORMACIONES EN EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO: EL PASAJE DE UNA DETERMINACIÓN FAMILIAR SIMPLE A UNA DETERMINACIÓN FAMILIAR COMPUESTA.....	185
1.1. Determinación de la división sexual clásica del trabajo y valor de la fuerza de trabajo	185
1.2. Determinación del valor de la fuerza de trabajo a partir de la incorporación de la maquinaria	190
1.3. Transformaciones concretas de la determinación del valor de la fuerza de trabajo a partir de la conformación de la Nueva División Internacional del Trabajo.....	191
2. LA INCORPORACIÓN DE LAS MUJERES AL MERCADO LABORAL ARGENTINO.....	194
2.1. Breves consideraciones metodológicas.....	194
2.2. La evolución de largo plazo	195
2.3. Explicaciones tradicionales y particularidades de la evolución en la post-convertibilidad	197
3. DE LA DETERMINACIÓN INDIVIDUAL A LA DETERMINACIÓN FAMILIAR DEL SALARIO. RASGOS GENERALES DEL CASO ARGENTINO	204
3.1. La evolución de la participación de la mujer en el ingreso del hogar	204
3.2. La evolución de los ingresos reales del hogar en Argentina	205
4. CONCLUSIONES	209

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....211

ACERCA DE LOS AUTORES Y LAS AUTORAS222

PRESENTACIÓN

EN CUANTO AL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

El presente Libro tiene por objeto principal sintetizar los principales resultados de trabajo desarrollado en el marco del Proyecto UBACyT *La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad. Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas de cuantificación* (Categoría Investigadores Jóvenes – Programación Científica 2013 – 2015), bajo la dirección de **Damián Kennedy**, con vigencia entre el 01/07/2013 y el 31/12/2015. El mismo estuvo asentado en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (CEPED - FCE - UBA), y es dirigido desde su creación (1993) por **Javier Lindenboim**.

Además del Director, dicho Proyecto estuvo integrado por los siguientes miembros del CEPED: **Juan M. Graña** (Becario Postdoctoral / Investigador Asistente – CONICET), **Florencia Jaccoud** (Ayudante de Primera con Dedicación Exclusiva - desde septiembre 2014-), **Pilar Piqué** (Ayudante de Primera con Dedicación Exclusiva – hasta agosto 2014), **Nicolás Águila** (Pasante de investigación PROPAI -FCE/UBA-), **Fernando Boffi** (Becario UBACyT Estímulo – hasta enero 2015), **Diego Kozlowski** (Becario UBACyT Estímulo – desde septiembre 2014), Ezequiel Monteforte y Matías Sánchez (ambos como Colaboradores Externos). Hacia el final del Proyecto se incorporaron **Candelaria Botto** (Pasante de investigación PROPAI -FCE/UBA-) y **Estefanía Dileo** (Becaria UBACyT Doctorado). A la vez, cabe mencionar que, sin tener como lugar de trabajo el CEPED, hasta diciembre de 2013 también formaron parte del Proyecto **Nicolás Bonofiglio y Federico Bekerman** (ambos con Beca Postgrado Tipo II CONICET).

La labor desarrollada en el marco del Proyecto en cuestión se realizó en estrecho vínculo con otros Proyectos de Investigación vigentes en el CEPED a lo largo de su duración; en efecto, algunos de los integrantes del presente Proyecto formaron parte también de algunos de dichos proyectos, que se detallan a continuación:

- Proyecto UBACyT *Estructura productiva y mercado de trabajo. Análisis de sus vínculos en la experiencia argentina reciente y comparación con otras experiencias regionales* (Programación 2014-2017 – Categoría Grupos Consolidados). Director: Javier Lindenboim
- Proyecto ANPCyT-FONCyT *Estructura productiva, mercado laboral, distribución del ingreso y marginalidad económica en el contexto de post-reformas neoliberales* (Categoría Tipo A (vigencia 2011-2014). Director: Javier Lindenboim. Codirector: Agustín Salvia
- Proyecto UBACyT *Estructura productiva, mercado laboral, distribución del ingreso y marginalidad económica en el contexto post-reformas neoliberales. Un estudio comparado de estructuras macroeconómicas y procesos microsociales* (Programación 2011-2014 – Categoría Grupo Consolidado Interdisciplinario). Director: Javier Lindenboim. Codirector: Agustín Salvia.

En este contexto, el trabajo realizado bajo el Proyecto en cuestión se plasmó, estrictamente en lo que a Publicaciones respecta, en 30 (treinta) trabajos académicos (considerando Artículos de Revista, Capítulos de Libro, Ponencias en Jornadas/Congresos y Documentos de Trabajo), en

donde puede observarse también el trabajo conjunto con miembros de Proyectos no asentados en el CEPED. Estos trabajos constituyen el sustento de los Capítulos que integran el presente Libro. A continuación listamos los referidos trabajos desarrollados en el Proyecto :

Artículos de Revista

1. Águila, Nicolás y Damián Kennedy (2016 - *Presentado a evaluación en 2015*-): "El deterioro de las condiciones de reproducción de la familia trabajadora argentina desde mediados de los años setenta", *Realidad Económica*, N° 297, IADE, Buenos Aires, enero - febrero.
2. Cazón, Fernando, Damián Kennedy y Facundo Lastra (2016 - *Presentado para su publicación en 2015*-): "Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70", *Revista Trabajo y Sociedad*, Instituto de Estudios para el Desarrollo Social - Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero. Aceptado para su publicación.
3. Graña, Juan M. (2015a): "Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial", *Revista H-industri@*, N° 17 (9), AESIAL, Buenos Aires, segundo semestre.
4. Jaccoud, Florencia, Agustín Arakaki, Ezequiel Monteforte, Laura Pacífico, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2015): "Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina", *Cuadernos de Economía Crítica*, N° 2, SEC, La Plata, mayo.
5. Kennedy, Damián (2014a): "Producción y apropiación de valor en Argentina: el rol del deprimido salario real", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*; vol. 45 - N° 176, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México DF, enero - marzo.
6. Kennedy, Damián (2014b): "Las tensiones actuales de la economía argentina como resultado de la evolución de los determinantes estructurales de su ciclo económico", *Revista Ensayos de Economía*, vol. 24 - N° 45, Facultad de Ciencias Humanas y Económicas, Universidad Nacional de Colombia - Sede Medellín, Medellín, julio - diciembre.
7. Kennedy, Damián (2016 -*Aceptado para su publicación en 2015*-): "Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor", *Cuadernos de Economía*, vol. 35 - N° 68, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, enero - junio.
8. Kennedy, Damián y Ezequiel Monteforte (2016 - *Presentado para su publicación en 2015*-): "El rol del tipo de cambio en la reproducción de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina en la última década", presentado para su evaluación a la Revista Razón y Revolución, CEICS, Buenos Aires.
9. Kozlowski, Diego (2016- *Presentado para su evaluación en 2015*-): "Rupturas y continuidades del salario y reproducción de la fuerza de trabajo en la Argentina", *Realidad Económica*, IADE, Buenos Aires. Aceptado para su publicación.
10. Sánchez, Matías y Damián Kennedy (2013): "La composición de la masa salarial urbana argentina en el período 1997-2011 en el marco de la evolución de largo plazo de la distribución funcional del ingreso", *Realidad Económicas*, N° 280, IADE, Buenos Aires, noviembre - diciembre.

Capítulos de Libro

11. Graña, Juan M. (2015b): "Los problemas productivos de las empresas y su vinculación con el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores", en Lindenboim y Salvia (comp.) *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002 - 2014*, EUDEBA, Buenos Aires.
12. Jaccoud, Florencia, Ezequiel Monteforte y Laura Pacífico (2015): "Evolución y fundamentos del movimiento del mercado de trabajo en la Posconvertibilidad en perspectiva histórica", en Lindenboim y Salvia (comp.) *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002 - 2014*, EUDEBA, Buenos Aires.
13. Kennedy, Damián (2015): "Las fuentes de compensación desde la perspectiva de la contabilidad social y su rol en el ciclo económico. Convertibilidad y post-convertibilidad en perspectiva histórica", en Lindenboim y Salvia (comp.) *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002 - 2014*, EUDEBA, Buenos Aires.

Ponencias en Congresos

14. Águila, Nicolás (2015): "Tendencias contrapuestas en la participación de las mujeres en el mercado laboral argentino: desagregando la tasa de empleo femenina para el período 2002-2014", 12° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, FCE-UBA, agosto.
15. Boffi, Fernando (2014): "¿Qué relación hay entre el excedente y la inversión? Un análisis empírico de la inversión en Argentina en perspectiva histórica (1970-actualidad) e internacional", VII Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de La Plata, La Plata, octubre
16. Bonofiglio, Nicolás y Damián Kennedy (2013): "Elementos y problemas para la discusión en torno a la determinación de la evolución del tipo de cambio desde la perspectiva de la unidad mundial de la producción social", VI Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, agosto
17. Cazón, Fernando; Juan M. Graña , Diego Kozłowski y Facundo Lastra (2015a): "Contenido y formas de la población sobrante y aproximaciones a su determinación cuantitativa en la Argentina a comienzos del siglo XXI", VIII Jornada de Economía Crítica, SEC, Río Cuarto, septiembre.
18. Cazón, Fernando; Juan M. Graña , Diego Kozłowski y Facundo Lastra (2015b): "Nueva división internacional del trabajo, diferenciación y superpoblación relativa: un análisis de sus relaciones y determinaciones", VIII Jornada de Economía Crítica, SEC, Río Cuarto, septiembre.
19. Cazón. Fernando, Luisa Iñigo, Damián Kennedy y Facundo Lastra (2014): "Las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70", VII Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de La Plata, La Plata, octubre.
20. Graña, Juan M. (2015c): "Hacia una teoría unificada de la precariedad laboral", 12° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, FCE-UBA, agosto.
21. Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2015a): "Determinantes de la distribución funcional del ingreso en América Latina", Segundo Seminario - Taller "Estructura productiva, instituciones y dinámica económica", Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Buenos Aires, agosto.
22. Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2015b): "Límites del nuevo desarrollo de América Latina: la vigencia de los determinantes estructurales de la economía argentina", III

Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales, FLACSO - Ecuador, Quito, agosto.

23. Kennedy, Damián (2013): "Contabilidad social y Teoría de la (nueva) riqueza social: una medida complementaria al producto a precios constantes. Argentina. 1935-2010", XIV Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia, Depto. de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, octubre
24. Kozlowski, Diego (2014): "El salario de los trabajadores argentinos según la composición de empleo en perspectiva internacional en el período 2003-2013. Marco General del problema y perspectiva de investigación", VII Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de La Plata, La Plata, octubre.
25. Kozlowski, Diego (2015a): "Diferenciación mundial de la subjetividad productiva y venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor en Argentina en perspectiva internacional en los comienzos del siglo XXI", XI Jornadas de Sociología, FSOC-UBA, julio.
26. Monteforte, Ezequiel y Sebastián Bonals (2014): "La Nueva División del Trabajo y sus Consecuencia en la Producción y en el Mercado de Trabajo Argentino. 1970-2013", I Congreso Internacional de Economía Política, Universidad Nacional de Moreno, noviembre.
27. Monteforte, Ezequiel, Laura Pacífico y Florencia Jaccoud (2014): "La reproducción de la especificidad de Argentina y las condiciones de venta de la fuerza de trabajo bajo la deslocalización del proceso productivo a escala global. Convertibilidad y Posconvertibilidad en perspectiva"; VII Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de La Plata, La Plata, octubre.
28. Sánchez, Matías (2013a): "La distribución del ingreso hacia el interior del universo asalariado argentino (1997-2011)", VI Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, agosto
29. Sánchez, Matías (2013b): "Tendencias y cambios hacia el interior del universo asalariado. Una mirada a la luz de la distribución funcional del ingreso (1997-2011)", X Jornadas de Sociología de la UBA, FSOC-UBA, Buenos Aires, julio.

Documentos de Trabajo

30. Kozlowski, Diego (2015b): *Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa. 2003-2013. Metodología de estimación y análisis de la información*, Documento de Trabajo N° 19, CEPED - IIE - FCE - UBA, Buenos Aires.

EN CUANTO AL CONTENIDO DE LA PRESENTE PUBLICACIÓN

Como ha sido ampliamente estudiado, hasta mediados de la década del setenta las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo argentina han seguido, aunque de manera marcadamente oscilante, una tendencia al mejoramiento, encontrándose por encima de la media regional, lo cual se reflejaba a su vez en el mayor nivel de homogeneidad que la sociedad argentina presentaba entonces respecto de la mayor parte de los países de la región. En abierta oposición, a partir de la dictadura militar que irrumpió en el poder en 1976 se observa un deterioro sustancial del entramado social. En primer lugar, desde entonces y durante la década del ochenta, se observa una creciente incidencia del denominado Sector Informal Urbano en su rol de "empleo refugio", que cumplió por tanto una función morigeradora del deterioro generalizado del mercado de trabajo. En segundo lugar, bajo la vigencia del régimen de convertibilidad, el mercado laboral pasa a estar caracterizado por nuevos "techos" respecto de

la tasa de desocupación, de subocupación y de población con ingresos por debajo la línea de pobreza, y alcanza nuevos “pisos” históricos del salario real, en el marco de una marcada diferenciación de la población trabajadora en activo con eje en la precarización del vínculo salarial. La crisis final del régimen convertible en 2001/2002 implicó un brutal empeoramiento de dichas condiciones, situación expresada crudamente en una tasa de desempleo superior al 20% y más de la mitad de la población bajo la línea de pobreza.

A partir de entonces, se observa una importante reversión de las referidas tendencias del mercado laboral, implicando una recuperación del deterioro evidenciado bajo el régimen convertible, aunque estancándose –en términos generales y con oscilaciones- hacia 2011/2012. Así, en la actualidad los principales indicadores en cuestión refleja una situación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo significativamente peor que la vigente hacia comienzos de los años setenta.

En este contexto, el hilo que une a los distintos Capítulos (y que le da sentido al hecho de incluirlos en un mismo Libro) es que, cada uno abordando distintas particularidades, se proponen realizar contribuciones al debate respecto de la situación y evolución de las referidas condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina desde mediados de la década del setenta. Como comentaremos más adelante, cada uno de dichos capítulos constituye un trabajo independiente, aunque todos comparten el enfoque según el cual el “mercado de trabajo” no es una esfera aislada a la cual le “afectan” las condiciones generales de la economía, sino que constituye una de las caras en las que se reflejan las particularidades de la acumulación de capital en nuestro país. En otros términos, comparten la pregunta respecto de qué papel tienen las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en la unidad de la acumulación de capital en nuestro país.

En este sentido, más allá que de modo general los años más recientes queden fuera del alcance de los Capítulos (de modo general concluyen, según sea el caso, entre los años 2012 y 2015, lo que se explica por diversas razones, entre ellas la demora propia en la edición final del Libro), creemos que en los mismos se aportan diversos argumentos y herramientas que trascienden el lapso de estudio específico y que brindan las bases, por tanto, para la continuidad del estudio en torno a la evolución de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. De ser así, este Libro habrá logrado su principal cometido.

§

Procuramos aquí presentar modo muy breve la estructura del Libro, así como el contenido general de cada uno de los capítulos. Obviamente, los mismos tienen un alcance mucho mayor al que aquí sintetizamos exclusivamente a los fines de presentar una “hoja de ruta”.

El Libro se estructura en dos secciones, contando respectivamente con tres y cinco capítulos. En el Capítulo 1 se procura presentar algunos elementos que contribuyan a la discusión respecto de los determinantes generales de la evolución de largo plazo del salario real en la unidad de la reproducción del proceso de acumulación de capital nacional como parte integrante de la división internacional del trabajo, encontrando que la venta de la fuerza de

trabajo por debajo de su valor se ha convertido desde mediados de la década del setenta en una condición estructural de la misma, más allá de su diferente importancia en distintos lapsos históricos. En el Capítulo 2, por su parte, se arriba a conclusiones similares a partir de un análisis pormenorizado de la evolución de la industrialización argentina y sus ciclos, a partir de la comparación con otros países y/o el reconocimiento de los cambios en las formas de la acumulación de capital a nivel mundial. Las conclusiones alcanzadas en ambos capítulos, de carácter absolutamente general, constituyen la base para el desarrollo de un conjunto no menor de discusiones particularmente relevantes en torno a las determinaciones de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo nacional y su creciente diferenciación, muchas de las cuales constituyen el objeto de estudio principal de los capítulos integrantes de la segunda sección del presente Libro.

La Sección es complementada por el Capítulo 3, el cual se propone abordar el estudio empírico de la inversión para la Argentina en perspectiva internacional, considerando dentro de la misma no sólo el desembolso anual en nuevos medios de producción sino también la variación de la masa salarial. La conclusión principal es que la masa de nueva riqueza social que se convierte en nuevo capital es menor en nuestro país, situación explicada no por el desembolso de capital en nuevos medios de producción sino por el menor desembolso en nuevo capital variable, el cual evidencia, a su vez, particularmente errático, atado al devenir de los ciclos económicos.

La Segunda Sección consta de cinco capítulos. En el Capítulo 4 se procura poner en relación la especificidad del capitalismo argentino con las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo a partir de un análisis crítico sobre cómo la problemática de la “sobrepoblación relativa” o la “población obrera sobrante” fue analizada por Marx, con el objetivo de brindar un marco general para el análisis de la diferenciación de la fuerza de trabajo en Argentina. El Capítulo 5, por su parte, se aborda (para el caso de los asalariados industriales en el proceso desarrollado luego de la salida del régimen convertible) en concreto aspectos vinculados a las condiciones diferenciales de contratación de la fuerza de trabajo para distintos fragmentos, encontrando que algunos trabajadores se pueden ver casi ajenos a la determinación general de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, a la vez que entre los que no corren esta suerte, la intensidad con la que se presenta el fenómeno puede variar. La hipótesis principal es que dicha situación se debe a la confluencia de dos procesos: por un lado, la fragmentación generalizada y de corte horizontal en todos los espacios de acumulación de capital como resultado de la vigencia plena de la base técnica actual de la producción; por el otro, la que brota de la propia polarización de los capitales individuales en capitales medios fragmentados y pequeños capitales, determinados a su vez por un profundo carácter cíclico.

En esta línea, el Capítulo 6 procura desarrollar una comparación internacional del salario nacional (en términos de paridad de poder adquisitivo) en función de los distintos tipos de fuerza de trabajo, teniendo presente su diferencia entre los asalariados protegidos (aquellos con vínculo laboral registrado) y los asalariados precarios (aquellos que no), así como la calificación necesaria y la jerarquía del puesto. La conclusión principal es que las diferencias en el salario promedio entre Argentina y dicho conjunto de países no son explicables por la diferente

calificación de los puestos de trabajo al interior de cada país, sino que, con sus matices dichas diferencias persisten.

En estrecha relación con el anterior, el Capítulo 7 se propone analizar la evolución de la composición de la masa salarial según el rol que los asalariados desempeñan en la organización y ejecución del proceso productivo, conjuntamente con sus condiciones laborales, para Argentina a lo largo del período 1997-2013, con el objetivo de discutir la hipótesis según la cual la masa salarial de los trabajadores asalariados vinculados a la dirección, gerencia o conducción del proceso productivo muestre una evolución más favorable que la del resto de los asalariados, tanto en períodos de estancamiento como de expansión, a la par que un mayor salario relativo para dichos trabajadores. Como hemos observado en el presente capítulo, siendo lo segundo absolutamente cierto a lo largo del período bajo estudio, no ocurrió lo previsto en términos de evolución de la participación de la masa salarial en el total. De hecho, mientras que en el período de estancamiento y depresión la misma tuvo una dinámica similar a la del resto de los grupos de asalariados, en el período de expansión económica y del empleo de la post-convertibilidad, la participación de la masa salarial de los Directivos, gerentes y jefes ha retrocedido. A partir de ello, y considerando el freno a las mejoras evidenciados desde 2011 conjuntamente con los hallazgos encontrados en los capítulos precedentes, se plantea que dichas mejoras constituyen sólo un “pico” dentro del mencionado deterioro, que a la vez encierra la profundización en la diferenciación y heterogeneidad de la fuerza de trabajo.

Finalmente, en el Capítulo 8 se propone analizar características coyunturales y estructurales de la inserción de las mujeres al mercado laboral en el marco de las determinaciones generales de la acumulación de capital en nuestro país, concluyendo que desde mediados de los años setenta ha cobrado importancia la determinación familiar del salario (en detrimento de la relevancia de la reproducción del hogar portada exclusivamente en el salario individual del varón adulto), constituyendo el “efecto trabajador adicional” como vehículo para la conformación efectiva de las mujeres en vendedoras de fuerza de trabajo.

§

Los Capítulos que componen la presente publicación constituyen un trabajo original, toda vez que los autores no sólo han sintetizado y/o reorganizado lo plasmado en los trabajos referidos previamente, sino que también han desarrollado sobre dicha base nuevos argumentos, han actualizado información empírica y han planteado nuevas preguntas de investigación. La única excepción a dicha generalidad la constituye el Capítulo II, que es una reproducción de un artículo de revista. Tomando lo anterior en consideración, en el siguiente cuadro se identifica base de qué Capítulo/s del Libro es cada uno de dichos trabajos (listados en el mismo orden en el que se presentaron previamente):

TRABAJOS REALIZADOS EN EL PROYECTO	CAPÍTULO LIBRO
1. Águila, Nicolás y Damián Kennedy (2016)	IX
2. Cazón, Fernando, Damián Kennedy y Facundo Lastra (2016)	I y IV
3. Graña, Juan M. (2015a)	II
4. Jaccoud, Florencia, Agustín Arakaki, Ezequiel Monteforte, Laura Pacífico, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2015)	I y V
5. Kennedy, Damián (2014a)	I
6. Kennedy, Damián (2014b)	I
7. Kennedy, Damián (2016)	I
8. Kennedy, Damián y Ezequiel Monteforte (2016)	I y V
9. Kozlowski, Diego (2016)	VI
10. Sánchez, Matías y Damián Kennedy (2013)	VII
11. Graña, Juan M. (2015b)	
12. Jaccoud, Florencia, Ezequiel Monteforte y Laura Pacífico (2015)	V
13. Kennedy, Damián (2015)	I
14. Águila, Nicolás (2015)	VIII
15. Boffi, Fernando (2014)	III
16. Bonofiglio, Nicolás y Damián Kennedy (2013)	I
17. Cazón, Fernando; Juan M. Graña , Diego Kozlowski y Facundo Lastra (2015a)	IV
18. Cazón, Fernando; Juan M. Graña , Diego Kozlowski y Facundo Lastra (2015b)	IV
19. Cazón. Fernando, Luisa Iñigo, Damián Kennedy y Facundo Lastra (2014)	I y IV
20. Graña, Juan M. (2015c)	
21. Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2015a)	
22. Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2015b)	I y II
23. Kennedy, Damián (2013)	I
24. Kozlowski, Diego (2014)	VI
25. Kozlowski, Diego (2015a).	VI
26. Monteforte, Ezequiel y Sebastián Bonals (2014).	V
27. Monteforte, Ezequiel, Laura Pacífico y Florencia Jaccoud (2014)	V
28. Sánchez, Matías (2013a)	VII
29. Sánchez, Matías (2013b)	VII
30. Kozlowski, Diego (2015b)	VII

En este contexto, resulta de importancia remarcar que cada Capítulo constituye en sí mismo un trabajo independiente, hecho del que se derivan algunas consideraciones que

conviene poner de manifiesto. En primer lugar, que cada Capítulo conserva el estilo de escritura del autor / los autores, de modo que no se encontrará a lo largo del Libro una redacción homogénea. En segundo lugar, que en tanto los autores comparten, aunque con matices, un enfoque general respecto de las determinaciones de la acumulación de capital en Argentina y su evolución, inevitablemente se encontrarán a lo largo del Libro varias repeticiones de argumentos y series estadísticas, repeticiones que se han intentado reducir al mínimo, reemplazándolas en la medida de lo posible por referencias entre los Capítulos.

En tercer lugar, que si bien todos los Capítulos procuran aportar al conocimiento de las transformaciones en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país desde mediados de la década del setenta, el período de análisis varía en cada uno de aquellos, en función del fenómeno concreto a analizar y/o la disponibilidad de información estadística. Como situación particular dentro de esta generalidad, y tal como se mencionó previamente, se notará que el último año bajo análisis difiere entre los capítulos, situación explicada fundamentalmente por el hecho que cada uno de los mismos se concluyó en distintos momentos de los últimos dos años (2016 y 2017).

En cuarto lugar, aunque no de modo generalizado y sin que lleve a conclusiones divergentes, se encontrarán entre los Capítulos algunas diferencias en la información estadística presentada,. Ello tiene una primera explicación general en el hecho que el autor / los autores de cada Capítulo utilizan las fuentes de información que consideran más apropiadas en función de sus objetivos. Pero la cuestión no se agota allí. Como es de público conocimiento, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) ha estado intervenido en el lapso 2007-2015, de modo que la información estadística publicada en ese lapso ha sido (y continúa siendo) objeto de cuestionamiento. Creemos conveniente detenernos en tres aspectos particulares de esta cuestión, en tanto se encuentran presentes en prácticamente la totalidad de los Capítulos del presente Libro.

Por un lado, la serie oficial de Índice de Precios al Consumidor (IPC) indudablemente carece de toda representatividad, de modo que en ningún caso ha sido considerada, siendo de modo general reemplazada por el índice alternativo construido por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA – CTA). Por el otro, en lo que respecta a la información de Cuentas Nacionales, existieron para tres series oficiales diferentes para los años posteriores a 2004 (independientemente que en la actualidad la información publicada en el período 2007-2015 no se considere estrictamente oficial): la base 1993 para el lapso 2004-2012, la base 2004 publicada en 2014 para el período 2004-2014, y la base 2004 publicada en 2016 para el lapso 2004-2016. De modo general, la serie publicada en 2014 corrige en buena medida los desvíos evidenciados en la serie anterior desde el inicio de la intervención, aunque fue publicada bajo la misma. En lo que al presente Libro respecta, es importante aclarar que algunos de los Capítulos que hacen uso de dicha información llegaron a incorporar las series publicadas en 2016, mientras que otros han trabajado con la información publicada en 2014. En cualquier caso, es importante remarcar que las diferencias que se observan entre dichas series resultan marcadas en la comparación vis a vis, aunque resultan prácticamente insignificantes cuando se considera la tendencia de largo plazo de la economía nacional. Finalmente, en lo que respecta a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), la información provista por la misma es

irremplazable, a la vez que por sus propias características no se cuenta ni se podrá contar con información revisada para el lapso de la intervención. De esta forma, en los Capítulos en que el fenómeno bajo estudio lo demande se ha utilizado dicha información, a sabiendas de la dudosa calidad de la misma. En cualquier caso, resulta importante mencionar que a la luz de los resultados de la EPH bajo la nueva gestión del INDEC y considerando la mirada de largo plazo propuesta en los Capítulos de este Libro, no parece implicar una marcada distorsión de la realidad su utilización.

Sin perjuicio del carácter independiente de cada Capítulo, a los fines de evitar superposiciones y facilitar su rápida identificación, las referencias bibliográficas se listan una única vez, al final del Libro.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quiero agradecer a la Universidad de Buenos Aires por la posibilidad de desarrollar el Proyecto en el marco de la Programación UBACyT 2013 – 2016.

En segundo lugar, a la Facultad de Ciencias Económicas, la cual brinda el espacio para el desarrollo de las actividades de investigación del CEPED.

En tercer lugar, a todos aquellos investigadores con los que, no formando parte específica del presente Proyecto, se han desarrollado fructíferos debates, muchos de los cuales se encuentran plasmados tanto en los trabajos del Proyecto como en los Capítulos del Libro. Este reconocimiento corresponde especialmente a los compañeros del CEPED que no formaron parte inmediata del Grupo de Investigación del Proyecto: Agustín Arakaki, Sebastián Bonals, Paula Cesana, Javier Lindenboim, Laura Pacífico, Pilar Piqué, Santiago Salinas y Guido Weksler. A esta lista debe indudablemente sumarse el agradecimiento a Andrea Tonón, Secretaria del CEPED.

En cuarto lugar, y por una razón diferente a la referida previamente, especialmente quiero agradecer a Javier Lindenboim, Director del CEPED, por su estímulo permanente a la investigación y el trabajo colectivo, sin por ello cercenar en nada la posibilidad de plantear puntos de vista propios

Damián Kennedy, julio de 2018

SECCIÓN I. ASPECTOS GENERALES DE LAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

CAPÍTULO I. EL ROL DEL DETERIORO ESTRUCTURAL DEL SALARIO REAL ARGENTINO DESDE MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA

Damián Kennedy^{1,2}

Considerando una mirada de largo plazo, la evolución del salario real argentino (entendido como expresión sintética de la evolución de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo) presenta dos rasgos fundamentales. En primer lugar, en la etapa de la denominada “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI), se destaca una tendencia creciente del mismo, la cual es completamente revertida en el cuarto de siglo siguiente, al punto que en 2002 - luego del estallido de la convertibilidad- el mismo presentaba un nivel similar al de comienzos de la década del cuarenta. A partir de allí, el salario real muestra una dinámica fuertemente positiva hasta 2013, momento en el que apenas alcanza el poder adquisitivo vigente a comienzos de los años setenta, y a partir del cual comienza a evidenciar signos de un nuevo retroceso. El segundo rasgo relevante que evidencia el salario real argentino es su elevada volatilidad, tanto en momentos de crecimiento como de retroceso.

Si bien buena parte de los estudios sobre el mercado de trabajo argentino en general, y la evolución del salario real en particular, tienden a concentrarse en el análisis de corto o mediano plazo, la pregunta respecto de los determinantes generales de los mencionados rasgos del salario real ha estado presente en la literatura. Más aún, en los últimos tiempos han sido publicados importantes trabajos que procuran dar cuenta de ambas problemáticas, en los cuales –con miradas diferentes– la relación inversa existente entre el resultado de las cuentas externas de la economía y el nivel y evolución del salario real (Canitrot, 1983) juega el papel central. En este sentido, y expresados de forma extremadamente simplificada, dos son los enfoques que suelen prevalecer.

Por un lado, aquel que encuentra en el patrón de acumulación vigente en cada etapa la razón determinante de la evolución del salario real. Más específicamente, se sostiene que la vigencia de la ISI implicaba una fuerte demanda de empleo (sustentada a su vez en el crecimiento del empleo industrial) lo que, consecuentemente, conllevaba al incremento de la fortaleza de los trabajadores en su capacidad de negociación y, por tanto, al incremento salarial. Exactamente lo contrario ocurre a partir de la instauración del modelo de valorización financiera y su consecuente desindustrialización, resultado del triunfo de una estrategia política que, inaugurada por la violenta dictadura en 1976, procuró debilitar el poder de negociación de los trabajadores y transformar productivamente la economía. En este sentido, la emergencia luego del estallido de la convertibilidad de un patrón de acumulación de características similares a la ISI (conjuntamente con un gobierno que estimuló fuertemente las negociaciones paritarias) constituye la explicación fundamental del fuerte crecimiento del salario real evidenciado en la última década (Amico, 2015; Basualdo, 2008; González, 2012). En este contexto, particularmente en los procesos de industrialización, la volatilidad del salario real estaría explicada por los reconocidos ciclos de *stop and go* propios de las economías con una estructura productiva

¹ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

² CONICET. Buenos Aires, Argentina.

desequilibrada, donde el deterioro circunstancial del salario real constituye un momento necesario del restablecimiento del equilibrio externo, habida cuenta de la emergencia cíclica de la restricción externa (Diamand, 1972).

La otra explicación más difundida en torno a la evolución del salario real en el largo plazo, que puede considerarse para dar cuenta tanto de su tendencia general en los tres grandes lapsos mencionados como de su marcada volatilidad, tiene que ver con la identificación de un elevado nivel de conflicto distributivo propio de la sociedad argentina, entendido como la discrepancia entre las posibilidades productivas de la economía nacional y las aspiraciones salariales arraigadas en la sociedad, que conducen a una repetida inconsistencia entre el tipo de cambio real de equilibrio macroeconómico (que permite simultáneamente lograr niveles de pleno empleo y una balanza de pagos sostenible) y el tipo de cambio real de equilibrio social (a partir del cual los trabajadores alcanzarían el salario real al que aspiran) (Gerchunoff y Rapetti, 2015). En este sentido, la restricción externa de la economía no emergería originariamente del desfasaje entre el ritmo de crecimiento de la oferta de divisas por parte del sector agrario y la demanda de divisas requerida por el proceso de industrialización, sino de las políticas de carácter populista de los gobiernos que llevan al salario real por encima del de equilibrio, aprovechando circunstancias externas particularmente favorables pero comprometiendo a la larga el equilibrio macroeconómico, el cual debe ser recompuesto a través de un retroceso del salario real al nivel correspondiente a dicho equilibrio. Bajo tal dinámica, los gobiernos que llevan a cabo dicho ajuste generalmente apelan (en la medida de lo posible) al endeudamiento externo, como forma de paliar al menos parcialmente el necesario retroceso del salario real.

En este contexto, en el presente capítulo procuramos desarrollar un enfoque particular (complementario a los anteriores) respecto de las determinaciones generales de la evolución del salario real argentino, en tanto expresión de las particularidades del proceso de acumulación de capital de nuestro país como parte integrante de la división internacional del trabajo. Planteado el objetivo general, nos interesa remarcar desde el comienzo dos aspectos relacionados con el abordaje propuesto, fundamentalmente para delimitar los alcances del mismo. Por un lado, su carácter estrictamente general, en tanto procuramos sintetizar la unidad de una línea de investigación que arranca en las determinaciones generales del capitalismo en tanto relación social universal de organizar la producción y avanza hacia sus manifestaciones en nuestro país, en pos de identificar ciertos pilares estructurales de su proceso de acumulación que consideramos relevantes tomar en cuenta para el estudio de los determinantes generales del salario real. Por el otro, que nos centraremos fundamentalmente en los determinantes de carácter económico del proceso de acumulación de capital, haciendo abstracción (con algunas excepciones) de las relaciones políticas antagónicas bajo las cuales los mismos cobran existencia (instrumentos de política económica, negociación colectiva, etc.). Ello se sustenta en un enfoque particular respecto a la unidad entre las relaciones económicas y relaciones políticas (Caligaris y Fitzimons, 2012), según el cual los determinantes económicos del proceso de organización del trabajo social no se manifiestan automáticamente en cuanto tales sino bajo la forma de relaciones de carácter político, las cuales (por ello mismo) no se consideran como algo “exógeno” al proceso de producción social.

A tales fines, en el primer apartado nos abocamos a presentar del modo más sintético posible nuestra mirada sobre las determinaciones que de la división internacional del trabajo brotan para la acumulación de capital en Argentina para, en el segundo, focalizando en el rol de la renta de la tierra como fuente de compensación del rezago productivo de la economía nacional. Sobre esa base, en el tercer apartado avanzamos en el análisis de la evolución de largo plazo del salario real, con énfasis en su rol (junto al endeudamiento externo) como nueva fuente de compensación en el marco de la denominada “nueva división internacional del trabajo”. Finalmente, en el último apartado la quinta sección sintetizamos los principales hallazgos con vistas a aportar tanto a la contextualización de los restantes capítulos del libro como a la reflexión sobre la situación actual de la acumulación de capital en nuestro país. En los Anexos nos detenemos en algunas cuestiones que, a fines expositivos, son tratadas con poco detenimiento en el texto principal.

1. BREVES CONSIDERACIONES EN TORNO AL EJE DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ARGENTINA³

1.1. El capital como relación social y la problemática de la renta de la tierra

Lo que distingue específicamente al ser humano es que, para su reproducción, transforma al medio de manera creciente para apropiarse de éste, mediante el gasto de su cuerpo (cerebro, músculo, nervios, etc.) de manera consciente y voluntaria; esto es, mediante un proceso de trabajo. Si bien el trabajo es un proceso individual portado en las distintas fuerzas de trabajo, su creciente potencia transformadora es atributo del trabajo social, del cual los distintos trabajos individuales son partes constitutivas. De esta forma, la capacidad de transformar al medio de la que dispone la sociedad debe ser asignada a las distintas fuerzas de trabajo que la componen. Ello obliga a dirigir la mirada al carácter específico que tenga en cada momento del tiempo la genérica división social del trabajo.

En el capitalismo, el trabajo social toma la forma específica de producciones privadas e independientes unas de las otras (esto es, de trabajo privado), de modo que se trata de una sociedad que organiza su proceso global de producción en ausencia de relaciones sociales directas. Como contracara, los trabajos por aquéllos desplegados no son directamente parte del trabajo total de la sociedad. Así, la unidad del trabajo social no se establece directamente entre los productores, sino de modo indirecto a partir de la relación social de los productos del trabajo, que se vinculan como valores de cambio en tanto materializaciones de una porción del trabajo social. Desde el punto de vista de la unidad de la organización social de la producción, dicho trabajo materializado interesa, en términos cualitativos, en su aspecto abstracto y, en términos cuantitativos, en el tiempo socialmente necesario para la producción del valor de uso en cuestión.

En consecuencia, la pertenencia de cada trabajo privado al trabajo total de la sociedad (y el grado de la misma) está sujeta a la realización del cambio; sólo en ese caso el valor de uso en cuestión habrá logrado ser una efectiva materialización de una porción de trabajo social y, por

³ El presente apartado constituye una reconstrucción sintética propia que tiene como base los desarrollos presentados en Marx (1995, 2000 y 2005) e Iñigo Carrera (2007a y 2008b).

tanto, de la relación social de su productor. De esta forma, en el capitalismo los productos del trabajo no son simplemente valores de uso, sino que también se constituyen en los portadores de la relación social indirecta (y, por tanto, potencial) que los productores privados no establecen directamente entre sí; en otros términos, la organización de la producción social no es un atributo inmediato de los productores, sino de los productos de sus trabajos. Estrictamente en este sentido es que los mismos presentan el carácter de valor y, en la unidad de valores de uso y valor, la forma histórica específica de mercancía⁴.

En este sentido, cada fragmento privado de trabajo social, para reproducirse como tal, no debe simplemente producir valores de uso, y tampoco alcanza con hacerlo en el tiempo de trabajo socialmente necesario, sino que en cuanto tales deben tener la capacidad de atraer al resto de los elementos de la riqueza social en el cambio; en otras palabras, deben encontrar una demanda social solvente⁵. La producción social no tiene así por necesidad primaria la abstracta producción de valores de uso (tal como enuncia la “definición” convencional de la ciencia económica), sino que sólo se producen valores de uso a condición de producir valor.

Sobre esta base, cabe avanzar sobre la forma específica que en el capitalismo se desarrolla la apropiación creciente del medio. De modo genérico, para lograr tal resultado se requiere que una porción creciente del resultado del trabajo social desplegado en un ciclo productivo no produzca medios de vida (esto es, valores de uso cuyo destino es ser consumidos inmediatamente) sino medios de producción, potenciadores de la apropiación del medio, lo cual encuentra su base en el hecho que el ser humano puede desplegar su capacidad de trabajar por un tiempo mayor al requerido para la producción de los medios de vida necesarios para su reproducción. Específicamente en el modo de producción capitalista, el referido proceso ocurre al producirse la generalidad de las mercancías bajo la forma de capital, esto es, con el objeto de cerrar su ciclo de producción con un valor cada vez mayor que el desembolsado para el mismo; esto es, con un plusvalor. Siendo que la capacidad de trabajar existe como mercancía, el plusvalor (como forma específica del trabajo excedente) se origina en el hecho de que la referida mercancía tiene como valor de uso la capacidad de crear más valor que el encerrado en los medios de vida necesarios para su propia existencia, representados en el salario⁶.

⁴ El valor no puede expresarse directamente, sino que lo hace de modo relativo bajo la forma del valor de cambio, cuya forma general es el precio. Esto no implica sostener que las mercancías se cambien inmediatamente por sus valores. Por el contrario, se trata de la determinación más general, abstracta, del precio de las mercancías, en tanto regulación indirecta de la organización del proceso de trabajo social. Hemos desarrollado en detalle esta cuestión en Kennedy (2012). Aclarado este punto, a lo largo del presente capítulo continuaremos haciendo referencia al valor de las mercancías.

⁵ Esta determinación cobra real magnitud al considerar que en el capitalismo se producen valores de uso bajo la forma de plusvalía relativa, esto es, encerrando la contradicción de que se produce como si no hubiera límite a la absorción de riqueza social, bajo la forma de una reducción relativa sistemática de la capacidad de consumo de la misma. Volveremos más adelante sobre este punto.

⁶ Corresponde remarcar aquí que el valor de la fuerza de trabajo no resulta simplemente de la subsistencia fisiológica del trabajador en tanto individuo vivo (como en muchas ocasiones se plantea), sino que debe asegurar la conservación de todas las condiciones para poner en ejercicio su capacidad de trabajo, incluyendo el valor de los medios de vida suficientes para perpetuar la clase de los trabajadores y para sostener su vida natural una vez agotada su capacidad productiva. Un análisis detallado de las determinaciones del valor de la fuerza de trabajo se desarrollará en el Capítulo VII del presente Libro, a la vez que puede encontrarse en Iñigo (2012). A la vez, la compra-venta de la fuerza de trabajo toma forma concreta en una relación jurídica pública, esto es, una relación política, la lucha de clases, cuyo resultado es “sancionado” por el representante político del capital total, esto es, el estado. En el

En cuanto tal, el proceso de producción de plusvalor encierra en sí mismo la necesidad de su constante renovación, tomando la forma específica de acumulación de capital. De este modo, no sólo la producción social se organiza de manera indirecta a partir del carácter de valor de los productos del trabajo, sino también que la producción de valor encierra a su vez la necesidad de producción ampliada de plusvalor, esto es, de una creciente capacidad de organizar indirectamente la producción social (y no de una abstracta producción de valores de uso para la satisfacción de necesidades humanas). Es en este sentido que sostenemos aquí que el capital se constituye como la relación general de producción bajo la cual, sobre la base de la formación de la tasa general de ganancia, se organiza en la actualidad el trabajo social^{7,8}.

La producción ampliada de plusvalor no puede tener por forma más potente de realizarse su modalidad absoluta ni la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. De modo general, la primera (pues encuentra como límite la propia posibilidad de despliegue de fuerza de trabajo a lo largo del día y/o la cantidad absoluta de portadores de fuerza de trabajo, mientras que la segunda implicaría la aniquilación de la fuerza de trabajo y, por tanto, de la sociedad misma⁹). La producción ampliada de plusvalor encuentra su modalidad más potente, entonces, en su forma relativa: el incremento de la productividad reduce el valor de la generalidad de los valores de uso de modo que, en cuanto toca a los medios de vida encerrados en la fuerza de trabajo, reduce el valor de esta, incrementándose la porción de la jornada de trabajo que cobra la forma de plusvalor¹⁰. De esta forma, el modo de producción capitalista encierra como determinación general el desarrollo constante de las fuerzas productivas del trabajo social¹¹.

Capítulo VI se avanzará específicamente sobre esta problemática, de la cual un desarrollo completo puede encontrarse –como se indicó previamente– en Caligaris y Fitzsimons (2012).

⁷ Así, desde nuestro punto de vista “capital” no es uno de los elementos materiales que participan del proceso de trabajo, pero tampoco ni un “sector” particular de la sociedad ni la simple suma de capitalistas individuales, sino la relación social indirecta bajo la cual se organiza en la actualidad la producción.

⁸ En este punto, resulta de particular interés a los fines del presente capítulo remarcar que desde nuestro punto de vista la formación de la tasa general de ganancia no implica que la tasa de ganancia concreta de cada capital individual se corresponda inmediatamente con la tasa general; por el contrario, y como todas las leyes de la producción capitalista, se plantea como un proceso necesario en la regulación indirecta de la organización del trabajo social. En efecto, la vigencia de la formación de la tasa media de ganancia se trata de un aspecto en el cual, siempre en el marco de las determinaciones generales del capitalismo y aún con puntos de vista opuesto al respecto, coinciden la mayoría de las escuelas de pensamiento económico. Esto resulta así aún cuando distintos capitales individuales obtengan sostenidamente una tasa de ganancia por encima o por debajo de la tasa general; en tales casos, siempre que tales capitales desarrollen las condiciones sociales medias de producción vigentes en cada caso (esto es, si la razón de una menor tasa de ganancia individual no se encuentra en una productividad menor a dichas condiciones sociales medias), aquella diferencia con la tasa general se corresponde con una distribución en la circulación de riqueza social ya producida en tanto valor. En tales circunstancias emerge la pregunta respecto de cuál es el origen del plusvalor adicional que en el primer caso se estarían apropiando o el destino que en el segundo se estaría perdiendo. Esta problemática reaparecerá en varias ocasiones, tanto en el presente capítulo como en otros que componen el libro.

⁹ Ello no quita, claro está, que ambas constituyan modalidades de producción de plusvalía en lo concreto. En efecto, más adelante analizaremos la segunda de ellas como forma concreta de la acumulación de capital en nuestro país.

¹⁰ En el Capítulo II del presente Libro se expone cómo esta determinación toma forma concreta a partir de la competencia entre los capitales individuales.

¹¹ En este punto resulta de importancia aclarar que con desarrollo de las fuerzas productivas hacemos referencia a la multiplicación de la capacidad humana de apropiarse del medio, lo cual cobra por forma general la creciente importancia del conocimiento científico en el proceso de trabajo y su organización, y su objetivación en la maquinaria. En este sentido, el desarrollo del proceso de producción de plusvalía

Ahora bien, el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social se enfrenta a las determinaciones particulares que surgen de la intervención en el proceso productivo de condiciones de producción no reproducibles –en un momento determinado del tiempo– por el trabajo humano. En otros términos, la apropiación creciente del medio por parte del trabajo humano no implica que el mismo haya alcanzado el control absoluto de la totalidad de las condiciones materiales de producción. Ello corresponde, de modo general, a la producción agraria (a la que nos referiremos expositivamente en lo que sigue) y minera. Si bien los propietarios de todas las tierras demandan una renta por el alquiler de su parcela por la simple propiedad jurídica, el punto central radica en el hecho de que las distintas parcelas tienen calidad variada, de modo que la aplicación de idéntica magnitud de trabajo resulta en diferente cantidad de valores de uso, ocurriendo lo mismo con las aplicaciones sucesivas de trabajo en una misma parcela. Así, a medida que se ponen en producción tierras crecientemente menos fértiles, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los valores de uso en cuestión se incrementa (en tanto el mayor costo en la tierra menos fértil repercute en todas las tierras), situación que, dada la propiedad privada de la tierra, da lugar al origen de renta diferencial en todas aquellas que no son la tierra peor, de diferente magnitud en función de la productividad del trabajo correspondiente en cada caso (Ricardo, 2004).

Como consecuencia de lo anterior, el valor de las mercancías en donde juegan un papel central las condiciones de producción no reproducibles por el trabajo humano se encuentra determinado por las circunstancias vigentes en la condición de producción peor, tal que dicho valor encierra no solo el equivalente a los medios de producción, al valor de la fuerza de trabajo y al plusvalor, sino también una masa de renta de la tierra, de significancia variable en el valor de cada mercancía en función de la productividad del trabajo aplicado en la tierra en donde se originó. En tanto no es fruto directo del trabajo sino que brota “simplemente” de la propiedad privada de una porción de tierra de mejores condiciones que la peor tierra puesta en producción, la renta de la tierra (diferencial y absoluta) es un “falso valor social”. De esta forma, en la pureza del fenómeno la fuente de la renta de la tierra es una porción del plusvalor, ocurra ello de modo directo (esto es, adquiriendo un capital individual para su acumulación mercancías portadoras de renta) o de modo indirecto (es decir, aún cuando las mercancías en cuestión formen parte del consumo asalariado, dicha renta debe estar primeramente incluida en el valor de la fuerza de trabajo –con las determinaciones planteadas previamente–)¹². Así las cosas, de no mediar ninguna modificación en su curso concreto, la renta de la tierra constituye

relativa encierra una creciente fragmentación de la fuerza de trabajo, al implicar que una parte de ella realice un trabajo crecientemente simplificado y otra un trabajo crecientemente complejo, a la par que determina a una tercera porción con sobrante para las necesidades de la acumulación. En los Capítulos IV y V puede encontrarse un análisis más pormenorizado de estas problemáticas.

¹² Existe en este punto un extenso debate respecto a la fuente del valor materializado en la renta de la tierra, sostenido particularmente entre Juan Iñigo Carrera y Rolando Astarita. El argumento de este último (siendo el caso de la renta de la tierra un caso particular de una situación de diferencia de productividad al interior de una rama), expresado de modo extremadamente sintético, es que aquel productor que tiene una productividad individual mayor produce más valor por unidad de tiempo que los otros productores de la rama, de modo que su trabajo se ha potenciado. Como resultado de ello, la fuente de valor que se materializa en la renta de la tierra no provendría –tal como lo hemos planteado aquí– de plusvalía generada en otras ramas de la producción, sino que la misma sería generada por los trabajadores potenciados del sector (Astarita, 2010). Para un estudio pormenorizado de la cuestión y de los debates ver Caligaris (2014).

una disminución de la potencialidad del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social¹³.

1.2. La unidad mundial del capitalismo y la especificidad argentina como fragmento nacional de acumulación

En tanto la organización de la producción social es un atributo de la mercancía (que rompe los diques locales de la producción), y en tanto estas constituyen el vehículo de la producción de plusvalía relativa (tal que se producen como si no existiera un límite para su posterior absorción), dicha organización del trabajo social adquiere un carácter universal. Al respecto, creemos que resulta interesante recuperar la siguiente referencia de Marx plasmada en los *Grundrisse*:

Las relaciones de dependencia personal (al comienzo sobre una base del todo natural) son las primeras formas sociales, en las que la productividad humana se desarrolla solamente en un ámbito restringido y en lugares aislados. La dependencia personal fundada en la dependencia **respecto de las cosas** es la segunda forma importante en la que llega a constituirse un sistema de metabolismo social general, un sistema de relaciones universales, de necesidades universales y de capacidades universales. La libre individualidad, fundada en el desarrollo universal de los individuos y en la subordinación de su productividad colectiva, social, como patrimonio social, constituye el tercer estadio" (Marx, 2005: 85, resaltado del original)¹⁴.

En consecuencia, desde nuestro punto de vista, la producción capitalista es un proceso de *contenido* mundial (a diferencia de los modos de producción previos), que se realiza (justamente como una modalidad concreta del carácter privado del trabajo) bajo la *forma* de un conjunto de naciones que se interrelacionan como fragmentos del trabajo total de la sociedad. Obviamente, esta determinación no se ha manifestado directamente en cuanto tal a lo largo de la historia del capitalismo; por el contrario, es a partir del propio desarrollo histórico que dicho contenido logra creciente expresión concreta.

Sobre esta base, nos interesa destacar dos cuestiones que consideramos de relevancia a los fines del presente texto. Por un lado, que de la consideración del carácter mundial del capitalismo se deriva que las más arriba referidas condiciones sociales medias de producción que determinan de modo general el valor de las mercancías son las condiciones mundiales o, en otras palabras, la determinación del valor es mundial, más allá de que el mismo se exprese en signos de valor de carácter nacionales.

Por el otro, y con un carácter más general, creemos que es posible señalar que si se parte del planteo según el cual los países constituyen unidades de acumulación en sí mismas (que *luego* se interrelacionan en el mercado mundial), se considerará que todo fragmento nacional tiene la potencialidad de desarrollar en su interior de manera inmediata la unidad de las leyes generales

¹³ En este sentido, resulta ilustrativo recordar que en su formulación original, Ricardo (2004) alertaba sobre la tendencia al estancamiento que implicaba que el valor total creado tuviera una creciente participación de renta de la tierra, la cual iba a parar a manos de la clase terrateniente, "improductiva" por naturaleza.

¹⁴ Esta referencia no elimina el hecho de que en algunos pasajes de *El Capital* Marx parece no ser consecuente con él mismo: en ocasiones explícitamente o implícitamente genera la impresión de que considera que las determinaciones del valor que va descubriendo se limitan a un país.

de la acumulación, tal que en cada momento del tiempo todos los países se encontrarían en un mismo camino, pero en una instancia distinta. En contraposición, de la consideración de la unidad mundial de la organización del proceso de producción brota la pregunta acerca de la especificidad de la acumulación de capital de los distintos países, como forma de desarrollarse la relación social de producción de alcance mundial. En otros términos, ello implica enfocar lo que ocurre en cada fragmento nacional de acumulación a partir de la pregunta respecto del papel que el mismo tiene en la unidad de la división internacional del trabajo.

En este sentido, suelen identificarse en la literatura dos grandes conformaciones históricas de la denominada “división internacional del trabajo”. La división internacional clásica del trabajo (DICT) se destaca fundamentalmente por la existencia de países “clásicos”, en los cuales se produce para el mercado mundial la generalidad de las mercancías en las condiciones sociales medias de producción, de países que producen para el mercado mundial mercancías de origen agrario y minero, y países reservorios de sobrepoblación relativa latente.

Ahora bien, predominantemente hacia mediados de la década del setenta se consolidan a nivel mundial un conjunto de transformaciones en las condiciones materiales de los procesos de trabajo, con centro en la computarización del proceso de ajuste de la maquinaria, la robotización de la línea de montaje y el desarrollo de las telecomunicaciones y el transporte. En primer lugar, ello trae consigo una marcada profundización en la necesidad de diferenciación de la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo (y la consecuente diferenciación de las condiciones de vida de los trabajadores), al implicar un mayor desarrollo de los atributos productivos de aquella porción de la fuerza de trabajo que realiza el trabajo complejo y una disminución de aquellos necesarios para la realización del trabajo simple. En segundo lugar, potencia la posibilidad de la fragmentación material de la producción. Como consecuencia, desde entonces ocurre de manera general un profundo y creciente proceso de deslocalización de las etapas más sencillas de los procesos de producción (o de la producción de bienes con procesos de trabajo sencillos) fundamentalmente hacia el sudeste y este asiático, donde puede encontrarse fuerza de trabajo capaz de desarrollar el trabajo simplificado a un costo sustancialmente menor que en los países “clásicos”, permaneciendo los procesos que implican la realización de trabajo complejo en el ámbito de estos últimos (Fröbel et al., 1980). En consecuencia, se produce un trastocamiento a nivel mundial que da lugar a la “nueva división internacional del trabajo” (NDIT), en la cual el rol de aquellos países de nuestra región que en la DICT proveían al mercado mundial mercancías de origen agrario y minero no se ve centralmente modificado, con México como particular excepción (Cimoli *et al.*, 2005)¹⁵.

En lo fundamental, desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital, corresponde ubicar a Argentina dentro de este grupo de países (más allá que, como profundizaremos seguidamente, su estructura productiva se caracterice también por la producción de mercancías industriales centralmente para el mercado interno). Desde nuestro punto de vista, este hecho no encuentra su fundamento en una abstracta “especialización en las ventajas comparativas”, sino en que el trabajo aplicado a la tierra en Argentina tiene una productividad sustancialmente mayor tal que, a una necesidad social solvente por mercancías

¹⁵ Los orígenes, características e implicancias de la conformación de la NDTI serán analizados con más detalle tanto en el Capítulo II como en el Capítulo IV del presente libro.

agrarias dada la puesta en producción de dichas tierras, abarata el valor de las mercancías en cuestión. Específicamente, siendo que se trata de mercancías que se incluyen en buena medida en el valor de la fuerza de trabajo, su producción en espacios nacionales como la Argentina implica el abaratamiento de la fuerza de trabajo para el capital en su conjunto, potenciando consecuentemente el proceso de producción de plusvalía relativa a escala global¹⁶. Ahora bien, por idéntica razón cuando Argentina vende mercancías de origen agrario al mercado mundial, fluye hacia el país, portada en el precio de las mercancías, una determinada masa de renta de la tierra, que tiene como fuente plusvalía producida por los capitales que directa o indirectamente (vía el valor de la fuerza de trabajo) las compran.

Así, como parte del mismo proceso que implica la potenciación del proceso de producción de plusvalía relativa en los países clásicos, fluye a nuestro país una masa de “falso valor social”, esto es, una fuente extraordinaria de plusvalía. En cuanto tiene por destino a los terratenientes, se convierte en una masa de riqueza social se les escapa a los capitales de los espacios nacionales que están a la cabeza del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social (en el sentido expresado más arriba en el presente capítulo), restándole potencialidad, por tanto, a la acumulación general (mundial) de capital. En otros términos, actúa a contramano de la determinación más general del modo de producción capitalista.

Sobre esta base, creemos que es posible afirmar que, en su determinación más general, la potencialidad de la renta de la tierra que ingresa a la Argentina es la de refluir -al menos en alguna porción- al “pozo” de plusvalía del cual originariamente constituyó una detracción. Sin dudas, no es esta la única posibilidad, toda vez que -considerando los dos polos posibles- dicha renta podría ser apropiada íntegramente por los terratenientes (su destino “natural”) o por el estado nacional.. Ahora bien, como procuraremos poner de manifiesto seguidamente, aquella determinación general es la que mayormente se realizó en el curso concreto de los hechos. En consecuencia, creemos que es posible identificar que la especificidad (no exclusiva) de la acumulación de capital en Argentina está dada por el reflujo de al menos parte de la renta de la tierra¹⁷.

Con lo anterior no pretendemos afirmar que tal contenido general se realiza bajo la misma forma en todo momento; por el contrario, implica considerar a los distintos “modelos de acumulación” que habitualmente se diferencian en la historia económica de nuestro país como formas particulares de realizarse dicho contenido. En efecto, el uso del término “eje” en el título

¹⁶ El proceso previamente referido de realización concreta de la unidad mundial de la acumulación tiene como origen excluyente, como es sabido, la expansión de los países clásicos (países en los cuales, justamente por su carácter de originarios en la producción capitalista, las leyes de la acumulación tienden a presentarse de manera inmediata, aspecto que probablemente refuerce la idea de que el capitalismo tiene una esencia de carácter nacional). Dicho proceso tiene como uno de sus elementos fundamentales la búsqueda de la provisión de mercancías agrarias y mineras a un valor sustancialmente menor al vigente en el mercado mundial, lo cual da lugar al engendramiento político de espacios nacionales de acumulación como proveedores mundiales de dichas mercancías. Tal es el caso, entre otros, de Argentina; en efecto, su “inserción” en la relación social capitalista puede ser considerada un momento en el proceso de producción de plusvalía relativa de los capitales que producen en los países clásicos (en particular, Gran Bretaña).

¹⁷ En efecto, esta cuestión general y muchas de las consideraciones a realizar en lo que sigue pueden corresponder también a varios países de la región. Para el caso de Brasil, ver Grinberg (2003) y Piqué (2010). Para el caso de Venezuela, Kornblihtt y Dachevsky (2016).

del presente apartado tiene por intención identificar el núcleo central que le da unidad al movimiento concreto de la economía nacional en la historia, lo que no implica pretender reducir todos los aspectos de dicho movimiento concreto al eje en cuestión. En este sentido, al abordar en las páginas siguientes los vehículos a partir de los cuales la renta de la tierra refluye en parte a los espacios nacionales de origen, procuramos articular de una manera específica (con base en lo desarrollado en este apartado) fenómenos concretos extensamente estudiados en la literatura (y, en algunos casos, articulados de una manera diferente).

2. EL REZAGO PRODUCTIVO COMO VEHÍCULO DEL REFLUJO DE LA RENTA DE LA TIERRA¹⁸

Como anticipamos previamente, de modo adicional a la producción de mercancías de origen agrario para el mercado mundial, la estructura productiva argentina se caracteriza por la producción para el mercado interno de mercancías no portadoras de renta de la tierra (al menos en magnitud significativa). De modo extremadamente simplificado, cabe distinguir en dicha estructura dos tipos de capitales: aquellos que, hacia el interior del espacio nacional, logran reproducirse en el tiempo de un modo relativamente normal, y aquellos que en determinados momentos históricos tienen un particular auge y, posteriormente, tienden a un profundo achicamiento o directamente a la desaparición. Desde el punto de vista del fragmento nacional de la acumulación de capital, los primeros tienden a identificarse como “grandes capitales” (con fuerte presencia de capitales individuales de origen extranjero que en otros ámbitos nacionales producen para el mercado mundial), mientras que los segundos constituyen el conglomerado de las denominadas “pequeñas y medianas empresas” (PyMES), mayoritariamente de origen nacional¹⁹. Considerando el proceso histórico de gestación de esta estructura, la misma es resultado del denominado proceso de industrialización por sustitución de importaciones, dentro del cual cabe identificar una primera etapa (desde la crisis del '30 -particularmente, desde la segunda posguerra- hasta mediados de la década del '50) de proliferación del segundo tipo de capitales, que redundó en que algunos se conformen en el primer tipo de capitales, para ocupar dicho lugar junto con los capitales extranjeros que ingresan fuertemente al país bajo el denominado “desarrollismo”.

Ahora bien, desde el punto de vista de la unidad mundial del modo de producción capitalista es importante notar que ambos tipos de capitales comparten un rasgo en común: su producción en escala restringida para el mercado interno implica que los mismos de modo general no ponen en acción las condiciones sociales medias de producción, lo cual se refleja en la unánimemente reconocida menor productividad de la economía nacional (más allá de la razón que se encuentre para ello) (Cimillo *et al*, 1973; Diamand, 1972; Gerchunoff y Llach, 2003; Graña, 2013a). Es por esto que, siempre en términos generales, es posible identificar al conjunto de capitales que producen en el país como pequeños capitales, de modo diferente a las denominaciones habituales de “medianos” o “grandes”.

¹⁸ El presente apartado constituye una reconstrucción sintética propia que tiene como base los desarrollos presentados en Iñigo Carrera (1998 y 2007b).

¹⁹ Esta cuestión general y muchas de las consideraciones a realizar en lo que sigue constituyen una caracterización muy gruesa, que no desconoce la posibilidad de movimientos de capitales individuales entre los dos grandes grupos identificados.

Sin perjuicio de ello, resulta de especial interés poner el foco en los capitales extranjeros que producen en el país: se trata en general de capitales que operan en otros países con la escala normal necesaria para vender en el mercado mundial y localizan en Argentina fragmentos de sí mismos para producir en una escala restringida, utilizando para ello medios de producción que *en cada momento del tiempo* resultan obsoletos en relación al desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social²⁰, lo que no anula el hecho de que *en el tiempo* mejoran respecto de sí mismo. Dada esta particularidad, los identificamos como “fragmentos de capitales medios”. Esto no anula que, tal como mencionamos previamente, algunos pequeños capitales nacionales pueden alcanzar la escala de un capital medio fragmentado (o, excepcionalmente, de capitales medios). Así, capitales medios fragmentados y capitales nacionales de tamaño equivalente (sintéticamente, capitales medios fragmentados), por un lado, y un *degradé* de pequeños capitales nacionales propiamente dichos (sintéticamente, pequeños capitales), por el otro, es el modo al que nos referiremos a partir de aquí a los dos grandes grupos de capitales identificados al comienzo del presente apartado.

En cualquiera de los casos, escala restringida y su correspondiente menor productividad tienen, como contracara, mayores costos, lo que en principio implica la imposibilidad de obtener la tasa general de ganancia sobre la base simple de la apropiación del plusvalor que producen los trabajadores que emplean dichos capitales. En otros términos, dicha condición implica que se trata de capitales que, como resultado de la competencia, deberían tarde o temprano resultar expulsados de la producción²¹. En este contexto, desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital surge una pregunta fundamental: sobre qué base adicional a la plusvalía “ordinaria” a) los capitales medios fragmentados logran reproducirse de una forma relativamente similar a la normalidad de los capitales medios, y b) los pequeños capitales presentan ciclos de particular auge. En otros términos, surge la pregunta en torno a la existencia de fuentes extraordinarias de plusvalía que actúen como compensación del rezago productivo y, en segunda instancia, en torno al rol que los pequeños capitales propiamente dicho juegan en la unidad de la acumulación de capital nacional, en tanto una buena parte son luego arrasados por el proceso de concentración y centralización del capital.

En este sentido, en el apartado anterior hemos planteado que nuestro país cuenta de modo estructural (independientemente de los cambios en su magnitud en el tiempo, aspecto no menor al que nos referiremos más adelante) con una determinada masa de plusvalía extraordinaria, bajo la forma de renta de la tierra. Así, a partir de lo desarrollado en el presente apartado, cobra especial relevancia identificar los principales mecanismos a partir de los cuales al menos parte de la renta de la tierra tiene un destino diferente al de su curso aparentemente “natural”, esto es, los terratenientes. Ello implica considerar los mecanismos que le dan curso tanto a la *apropiación* de dicha porción de riqueza social como su *distribución* con destino a la compensación del rezago productivo²². Mencionamos aquí de modo extremadamente sintético

²⁰ Esta es una característica existente desde la radicación de los primeros capitales extranjeros en el país, tal como se analiza en detalle en Cimillo *et al* (1973).

²¹ En el Capítulo II del presente libro se analiza extensamente esta cuestión.

²² En rigor, sólo sería correcto hablar de apropiación considerando el movimiento completo (esto es, considerando el sujeto que finalmente se apropia de porciones de renta de la tierra). Ahora bien, expositivamente resulta relevante distinguir entre el momento en el cual los terratenientes “dejan de percibir” una porción de la renta de la tierra y el momento en el cual efectivamente pasa a manos de

los principales aspectos de la problemática, recomendando la lectura del Anexo I, donde abordamos con mayor detenimiento esta cuestión²³.

Una primera forma de interrumpir el flujo de parte de la renta de la tierra hacia los terratenientes es el establecimiento de retenciones a las exportaciones, que luego se constituyen en fuente de exenciones impositivas, subsidios y generación de demanda solvente a partir de la expansión del consumo público. Un segundo mecanismo de *apropiación* se basa en la sobrevaluación de la moneda nacional, al implicar que la exportación (mercancías preponderantemente portadoras de renta de la tierra) recibe en moneda nacional una porción de riqueza social menor a la que se correspondería con el nivel de paridad del tipo de cambio, riqueza cuya distribución efectiva ocurre con la compra de divisas abarataadas (específicamente, importaciones y remesas de utilidades -y fuga de capitales en general-)²⁴. Un tercer mecanismo de apropiación de renta de la tierra tiene su base en la existencia sostenida de un tasa de interés real negativa, siendo los terratenientes los principales colocadores de capital prestado a interés y los capitales industriales los tomadores²⁵.

Hasta aquí, la renta actúa como fuente de compensación de la generalidad de los capitales que producen en el país. Corresponde ahora considerar la situación diferencial de los mismos identificada a comienzos del presente apartado. Específicamente, la valorización de los pequeños capitales (no simplemente en nuestro país sino por su condición de pequeños

otros sujetos sociales. Por esta razón, identificamos en el texto entre “apropiación” (en referencia al primer momento) y “distribución” (en relación al segundo momento).

²³ Tanto aquí como en el Anexo I presentaremos la naturaleza de cada uno de los mecanismos, lo que no implica sostener que ocurren todos al mismo tiempo y/o en todo momento del tiempo con idéntica importancia. En efecto, la propia existencia de los mismos tiene como sustento la existencia de la renta de la tierra, de modo que de manera general tendrán en conjunto más fuerza (esto es, más posibilidad de existencia) cuanto mayor sea la magnitud de aquella, retrocediendo ante su ausencia. A la vez, y en relación a lo comentado en la Introducción respecto a la unidad de las relaciones económicas y las relaciones políticas, dicha activación no tiene forma de cobrar existencia como no sea bajo la forma de “la política” (estrictamente, de relaciones de carácter político, antagónicas “por naturaleza”), a la vez que la propia posibilidad de existencia (independientemente de su grado) de “la política” no es un hecho abstracto sino que tiene su sustento en “lo económico”. Lo mismo se plantea, claro está, para los momentos en donde deben “desactivarse” alguno o todos de los referidos mecanismos.

²⁴ Es habitual que se destaque unilateralmente un aspecto de la sobrevaluación: la sobreexposición a la competencia externa, impidiendo la producción interna que no pueda hacer frente a ella. Sin embargo, en relación a las importaciones la sobrevaluación también implica el abaratamiento de las mismas, lo cual -siendo que en buena medida las constituyen insumos y medios de producción necesarios para la operación de los capitales individuales- conlleva de modo general una disminución de los costos de producción. Es por estas razones que, en ciertas ocasiones la sobrevaluación viene acompañada con trabas a la importación (prohibiciones, cuotas, impuestos) de mercancías que se producen localmente. A la vez, resulta importante destacar que la sobrevaluación de la moneda nacional como mecanismo de apropiación de renta impone una profunda restricción a la exportación nacional, que se adiciona a la ya referida menor productividad relativa; en efecto, sólo pueden exportarse en buena medida de forma independiente a la sobrevaluación aquellas mercancías que portan renta de la tierra y cuya producción, por tanto, no ve afectada su normal valorización por la pérdida de riqueza social en la mediación cambiaria.

²⁵ Sobre esta base es posible afirmar que la inflación está lejos de constituir una “desgracia caída del cielo”. Muy por el contrario, se trata de uno de los instrumentos que transfieren riqueza social entre distintos sectores sociales. Habitualmente suele reconocerse este rol cuando afecta al salario, siempre que los aumentos nominales de salario no logren alcanzar el nivel de la inflación. Sin embargo, no le cabría ningún papel cuando en un contexto inflacionario el salario real crece o, cuanto menos, se mantiene estable. Por lo previamente planteado, la inflación también juega un papel en la transferencia de renta de la tierra, bien como vehículo de la sobrevaluación, bien como vehículo de la tasa de interés real negativa.

capitales) se encuentra regida por la tasa de interés (y no por la tasa de ganancia), de modo que siempre que los mismos produzcan plusvalía más allá de su precio de costo más dicha tasa los capitales medios fragmentados encuentran la posibilidad de apropiarse plusvalía en la circulación (Shaikh, 2006). Ahora bien, en tanto los pequeños capitales en nuestro país son, al menos en parte, fruto de la redistribución de renta de la tierra (y, no en vano, su primer ciclo de profundo florecimiento ocurrió en momentos de gran multiplicación de renta de la tierra en el contexto del fin de la Segunda Guerra Mundial), en la medida en que liberan plusvalía (o cuando directamente son absorbidos en los procesos de concentración y centralización del capital), se constituyen en un mecanismo más de distribución de la renta hacia los capitales medios fragmentados.

De esta forma, en buena medida la parte de la renta que no sigue su curso “natural” culmina su ciclo en manos de los capitales medios fragmentados, compensando sus mayores costos fruto de su rezago productivo. A partir de allí, el curso *ahora* natural es tanto la fuga de capitales como la reinversión local a los fines de reproducirse sin estar a la cabeza del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo *social* (lo cual pueden lograr a partir de la ampliación *local* de las fuerzas productivas). Así, el rezago productivo general de la economía nacional, al ponerlo en la perspectiva de la unidad mundial de la acumulación de capital, aparece de una manera diferente a la habitual. Cuando el rezago es atribuible a los fragmentos de capitales que en otros países producen para el mercado mundial (y a los nacionales de tamaño equivalente), la redistribución de la renta compensa los mayores costos en que incurren por el uso de tecnología obsoleta. Cuando corresponde a los pequeños capitales, los mismos son desde este punto de vista un vehículo indirecto de compensación de los anteriores. El rezago aparece así como una forma de realizarse el reflujo de al menos parte de la renta de la tierra a los espacios nacionales a los que se les escapa con la compra de las mercancías agrarias. Tal como procuramos poner de manifiesto al final del apartado previo, con lo afirmado no pretendemos plantear que terratenientes o valorización normal de capitales medios fragmentados constituyen los únicos cursos posibles de la renta de la tierra, aunque sí se presentan como los cursos que más potentemente se realizaron en lo concreto.

3. LA EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL A LA LUZ DEL EJE DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL NACIONAL: TRANSFORMACIONES DESDE MEDIADOS DE LOS SETENTA

3.1. El salario real en el marco de los ciclos de la acumulación bajo la división internacional clásica del trabajo

Como ha sido ampliamente estudiado, la acumulación de capital tiene, por su propia esencia, un comportamiento cíclico. Dadas las determinaciones generales de la acumulación de capital en Argentina presentadas previamente creemos que es posible afirmar que tanto la escala de la producción social como el ciclo de la misma tienen en nuestro país una primera determinación específica: la magnitud y evolución de la renta de la tierra (y sus formas de apropiación) *en*

relación a la magnitud y evolución de la necesidad por la misma para la compensación del rezago de productividad²⁶.

La magnitud de la renta de la tierra (el primer término de la enunciación precedente), la misma depende fundamentalmente de las cantidades de mercancías agrarias exportadas y de sus precios en el mercado mundial, ambos factores particularmente volátiles, tanto por la ocurrencia de sucesos naturales específicos como por determinaciones de la unidad mundial de la acumulación de capital y sus ciclos (desde su mayor o menor necesidad de dichos bienes para el consumo obrero –situación general que incluye la inclusión de grandes masas de población a la producción capitalista-, alimento animal o producción de energía hasta la especulación existente sobre los mismos y, en momentos particulares, el ejercicio del monopolio sobre la propiedad de la tierra –pasando en tales momentos a jugar la renta absoluta un papel fundamental-).

De esta forma, la magnitud de renta de la tierra que fluye a la Argentina escapa absolutamente al control de nuestro país, a la par que tiende a presentar un comportamiento relativamente inestable en el tiempo, con lapsos de profundo crecimiento o violenta caída. Así, de modo general creemos que es posible afirmar que tras el carácter particularmente volátil de la acumulación de capital en Argentina (aspecto unánimemente reconocido en la literatura) se encuentra el carácter particularmente volátil de la renta de la tierra, siempre tomando en consideración la mediación de los mecanismos de *apropiación y distribución* previamente referidos²⁷. En este sentido, es posible plantear que cuando fluye renta de la tierra al país hay sustento material para la “activación” (la “puesta en movimiento”) de los mecanismos de *apropiación y distribución* de la misma, lo cual tiene su reflejo en un florecimiento de la acumulación (un ciclo económico expansivo). Por el contrario, cuando la renta se contrae o resulta insuficiente respecto de su necesidad creciente, algunos o todos los mecanismos evidenciados manifestarán una tendencia contraria (se “desactivan”), reflejándose en una contracción económica²⁸. A partir de allí, y siempre en términos generales, la época de expansión económica (cumpliendo de modo predominante la renta de la tierra el papel de compensación del rezago productivo) implicará una mayor demanda de empleo y, consecuentemente, una tendencia positiva del salario real (al disminuir el ejército de reserva, siempre bajo la forma de un mayor poder de la clase obrera en la lucha sindical). Con la reversión del ciclo, es de esperar que suceda lo contrario.

²⁶ Al respecto, debe tenerse en cuenta que en términos generales el avance de la acumulación requiere de una mayor necesidad de compensación aún si el rezago de productividad se mantiene constante, pues crece la magnitud de los capitales individuales y, por tanto, la masa de ganancia. Si la brecha de productividad se expande, la necesidad aparece, claro está, amplificada.

²⁷ En este sentido, aunque desde una óptica diferente, en Cimoli *et al* (2005) se hace referencia a la particularmente elevada vulnerabilidad del crecimiento de las economías basadas en factures abundantes frente a cambios en la economía internacional y los patrones de demanda

²⁸ Como se desprende de lo afirmado a lo largo del capítulo, no procuramos plantear ni que tales mecanismos ocurran en idéntico orden, magnitud, ni que verifique una relación inmediata en cada momento del tiempo entre renta y ciclo económico. En este sentido, puede destacarse tanto que una porción de renta de la tierra puede quedar materializada en un determinado lapso como reservas de la autoridad monetaria, así como también que el papel de los pequeños capitales como vehículos de la renta de la tierra no ocurre, por su propia naturaleza, inmediata y linealmente en el tiempo.

En este sentido, lo expuesto en el Gráfico 1 puede considerarse indicativo del papel de la renta de la tierra como fuente de compensación que le da sustento al ciclo económico positivo evidenciado hasta mediados de los años setenta, el cual ocurre, a tono con lo señalado en el apartado anterior, en dos fases generales marcadamente diferentes. En primer lugar, hasta fines de la década del cincuenta, la asociación es directa, plasmándose en la proliferación de los pequeños capitales propia de la denominada “ISI fácil”. En segundo lugar, desde entonces el ciclo económico expansivo en el marco de una magnitud de renta de la tierra no tan significativa se explicaría por el ingreso masivo de capitales medios fragmentados y la consecuente liberación de plusvalía en la circulación por parte de los pequeños capitales generados en la fase anterior^{29,30,31}.

En este contexto, tal como se observa en el Gráfico 2, hasta comienzos de los años setenta el salario real presenta una tendencia de largo plazo creciente, en la cual puede observarse un particular volatilidad tanto en momentos de crecimiento como de retroceso³². En este extenso proceso corresponde remarcar que el salario real evidencia dos etapas de crecimiento. La primera de ellas ocurre en la segunda mitad de los años cuarenta, donde da un auténtico “salto de nivel” del mismo, que implicó el crecimiento del salario del orden del 56% entre 1945 y 1948; de hecho, si se compara el salario de comienzos de los años setenta con el de 1947, el crecimiento resulta del 16%. Ello ocurre en momentos donde la renta de la tierra evidencia uno de sus picos históricos de participación en el producto, que se traduce (como ya hemos puesto de manifiesto) en el florecimiento de la industria nacional, que requiere como sustento una población trabajadora con crecientes atributos productivos. Similares consideraciones pueden realizarse respecto de la también ya referida instalación de los capitales medios fragmentados, lo cual se refleja en la segunda etapa de crecimiento del salario real bajo la ISI (desde comienzos de los años sesenta a comienzos de los setenta).

²⁹ En este sentido, y desde un punto de vista diferente al aquí sostenido, en Cimillo *et al* (1973) puede encontrarse un minucioso análisis de las fuentes de valorización del capital extranjero.

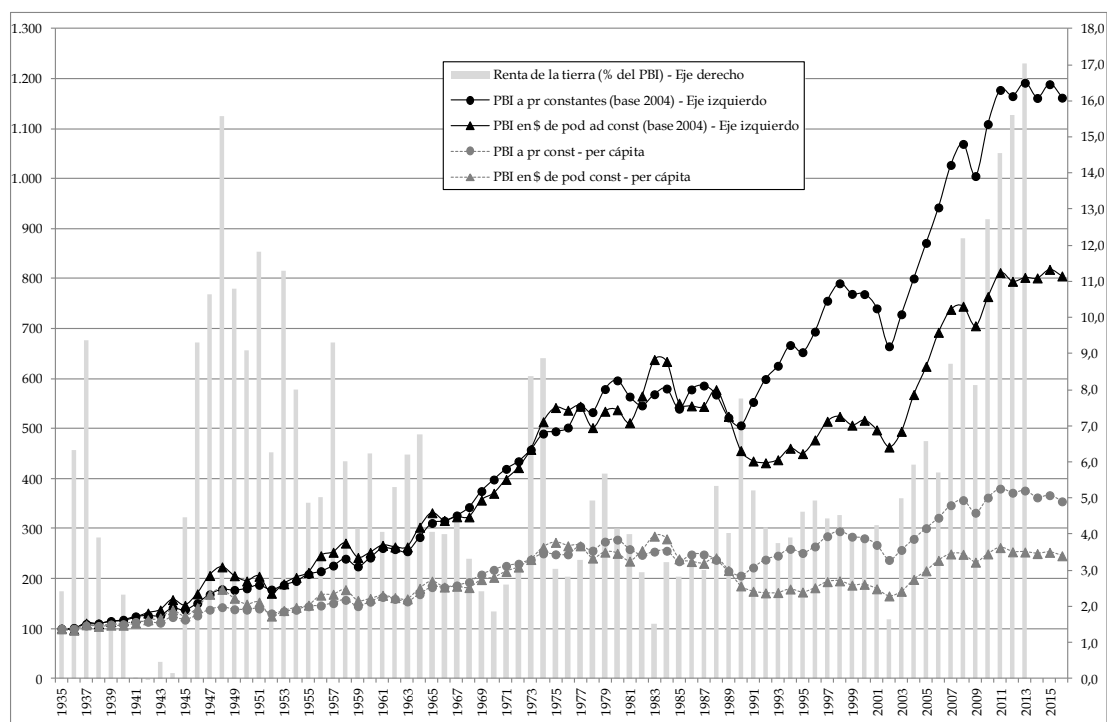
³⁰ A la vez, resulta de interés destacar que, en comparación con Estados Unidos (país al que tomamos como referencia simple de un proceso nacional en el cual las tendencias esperables de la producción capitalista -de cualquier signo que ellas sean- se manifiestan de manera relativamente inmediata -Cimoli *et al*, 2005-) la evolución del producto social hasta mediados de la década del setenta ambos agregados presenta para nuestro país una evolución relativamente similar, aunque indudablemente más volátil. En efecto, bajo la “vigencia plena” del denominado modelo ISI, la tasa de crecimiento del producto material nacional presenta un promedio mayor (4% vs 3,2%), aunque con una variabilidad también mayor (en términos de desvío estándar, 4,3 vs 3,9).

³¹ Una mirada más de corto plazo de los vaivenes del ciclo económico y la renta de la tierra, así como también un análisis cuantitativo del proceso de liberación de plusvalía por parte de los pequeños capitales, quedan pendientes para futuros trabajos.

³² Si bien, para simplificar la visualización de los gráficos omitimos en ellos la evolución de las variables correspondientes a Estados Unidos, en lo que respecta al salario real debe destacarse que la tendencia general evidenciada en nuestro país en el período de referencia resulta, en buena medida, similar a la de dicho país, aunque en el mismo la volatilidad resulta marcadamente menor (en términos de desvío estándar, 9.2 vs. 2.3).

GRÁFICO 1.

PBI a precios de mercado constantes y en moneda con poder adquisitivo constante³³. Total y per cápita. 1935 – 2016. Evolución. 1935 = 100 (eje izquierdo). Renta de la tierra. 1935 – 2013. Participación en el PBI. En porcentaje (eje derecho). Argentina



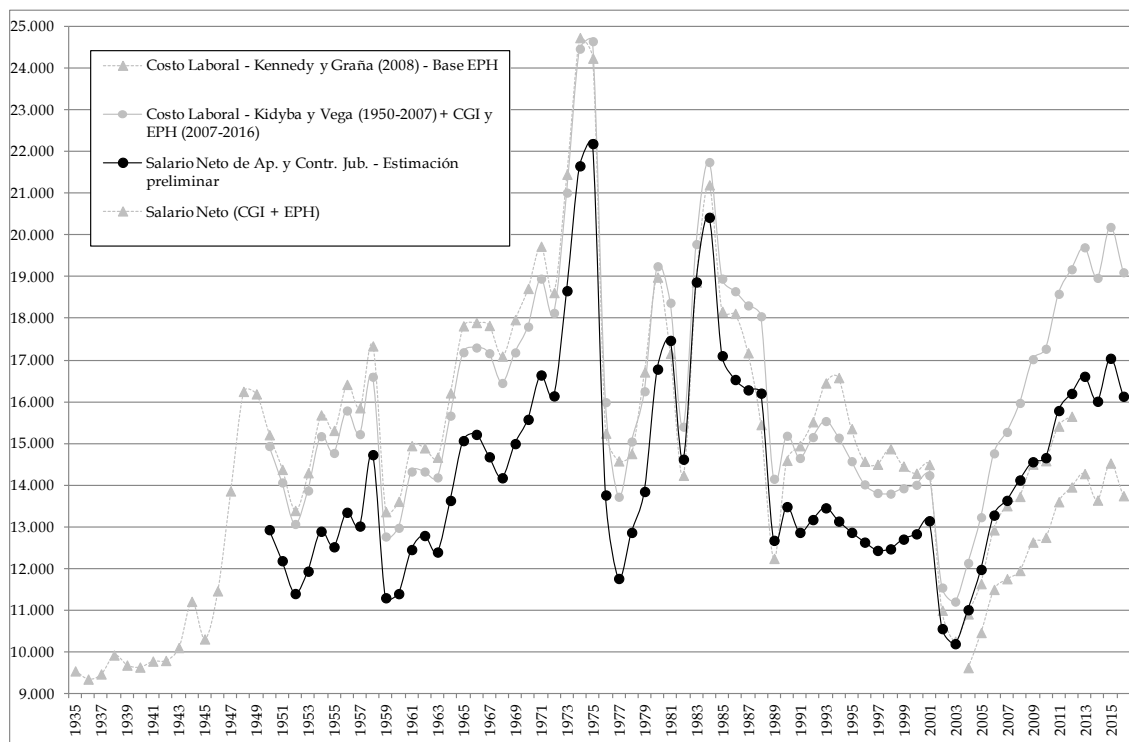
Fuentes: elaboración propia sobre la base de SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), INDEC – Cuentas Nacionales, CIFRA (2012, para el lapso 2007-2015) e Iñigo Carrera (2007b) (datos actualizados a 2013).

Nota: Para el caso argentino se ha considerado la información recientemente publicada correspondiente a la revisión de la base 2004 de las Cuentas Nacionales. A partir de allí, la serie del producto a precios constantes se obtiene a partir del empalme de las series de las distintas bases por tasa de variación, según lo expuesto en Graña y Kennedy (2008). Por su parte, en lo que respecta al producto en pesos de poder adquisitivo constante se considera el “método de interpolación lineal con reparto geométrico de las diferencias entre los años base”, según lo expuesto en Kidyba y Vega (2015). En este caso, habida cuenta del enorme “salto” que implicó la base 1986 respecto de la información provista por la base 1970, se aplicó el procedimiento hasta 1979, para luego aplicar la divergencia surgida en 1980 (base 1986) desde 1960 (Kennedy, Pacífico y Sánchez, 2017). La serie resultante se deflacta por el IPC de modo de expresarla en moneda de poder adquisitivo constante. Para el empalme del producto a precios constantes no se consideró el método tradicional de “tasa de variación”, pues constituye la estimación “de mínima” de la evolución de las cantidades, dado que la totalidad de la diferencia a precios corrientes resulta absorbida por el Índice de Precios Implícitos -IPI-. Por esa razón, complementariamente se obtuvo el PBI a precios constantes a partir de deflactar el producto a precios corrientes obtenido por “interpolación” con la serie empalmada del IPI obtenida por tasa de variación que constituye por tanto la estimación “de máxima” de la evolución del producto a precios constantes.

³³ En el Anexo II se desarrolla con algún detalle la problemática asociada al doble carácter del producto social y la cuantificación de su evolución.

GRÁFICO 2

Salario real promedio. Argentina. 1935-2016. En \$ de poder adquisitivo de 2016.



Fuente: Para Argentina, Graña y Kennedy (2008) (datos actualizados a 2012), Kydiba y Vega (2015), INDEC - IPC y Estadísticas de Registros Laborales, Ministerio de Hacienda - Empleo e Ingresos, Ferreres (2005) y CIFRA (2012, para el lapso 2007-2015).

Notas: a) La serie identificada como Graña y Kennedy (2008) tiene por fuente básica la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) desde 1987, obteniéndose la información correspondiente a los años previos a partir de las bases de Cuentas Nacionales y el trabajo de Llach y Sánchez (1984); b) La serie identificada como Kidyba y Vega (2015) surge de la información de Retribución Bruta al Trabajo Asalariado y el total de puestos de trabajo allí informados, resultantes del empalme de las bases de Cuentas Nacionales para el lapso 1950 - 2007 (último año de la Cuenta Generación del Ingreso en la base 1993). La serie ha sido actualizada con la información provista por el Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas (para el caso de los asalariados registrados) y la EPH (para los asalariados no registrados), respetando el criterio general considerado en la Cuenta Generación del Ingreso. El resultado puede estar en alguna medida sobreestimado, al no considerar la evolución salarial de los asalariados públicos registrados no incluidos en el Sistema Integrado de Previsión Argentino (SIPA), aunque dicha sobreestimación no sería sustancial. La brecha de salario real que se observa en los años más recientes de la serie encuentra su razón fundamental en la brecha de salario correspondiente a los asalariados registrados según sea la fuente la EPH o el SIPA³⁴; c) La serie correspondiente al Salario Neto de Aportes y Contribuciones Jubilatorias surge del cociente entre la Masa de Costo Laboral descontados dichos conceptos (obtenidos de BCRA -1975, Ferreres -2005- y Ministerio de Hacienda) y el total de Asalariados; y d) La serie correspondiente al Salario Neto (CGI - EPH) surge de considerar el promedio ponderado del salario neto publicado por INDEC - Cuenta Generación del Ingreso para el caso de los Asalariados Privados Registrados, una estimación propia para los Asalariados Públicos a partir de la CGI base 1993 y el salario de EPH para los Asalariados Precarios.

Si se observan los movimientos más inmediatos del salario real (siempre considerando que no se plantea una relación directa e inmediata entre las variables en consideración -aunque sí se intenta responder por la fuente de posibilidad de los movimientos concretos), tras las

³⁴ Un análisis detallado de esta problemática puede encontrarse en Sánchez, Pacífico y Kennedy (2016).

importantes caídas del mismo hacia finales del “primer peronismo” (17%) y en 1958-1959 (23%) puede observarse también un brusco descenso de la renta de la tierra, a la par que los crecimientos de 1952-1954 y 1959-1964 se dan “en paralelo” a un incremento del peso de la misma en el producto. Por su parte, el movimiento (positivo en este caso) de 1968-1971 no encontraría como uno de sus fundamentos generales la evolución inmediata de la renta de la tierra (aunque cabe recordar lo previamente mencionado respecto de la posible valorización de los capitales extranjeros con fuente en la plusvalía liberada por los pequeños capitales nacionales)

Observando nuevamente el período en su conjunto, y como se desprende de lo anterior, ya desde finales de la década del cuarenta comienza a avizorarse que el salario real juega un papel de “ajuste”. Si bien dicha determinación es propia del modo de producción capitalista, el argentino (aunque no exclusivamente) se trata de un proceso de acumulación con la capacidad de cargar con particular crudeza sobre la espalda (en dicho período particularmente bajo la forma política de dictaduras militares y suspensión de los mecanismos institucionales de negociación salarial) de los asalariados sus propios vaivenes dada la reproducción de su eje específico. Así, es posible concluir que las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país se encuentran particularmente atadas (con todas las mediaciones ya comentadas a lo largo del texto) al nivel y los ciclos de la renta de la tierra, siempre en relación a la necesidad por la misma en función del grado de rezago productivo³⁵.

En este sentido, el marcado crecimiento del salario real entre 1972 y 1974, superior al 35% y, por tanto, comparable en buena medida al ocurrido a inicios del “primer peronismo”, ocurre en momentos en el cual la renta de la tierra evidencia un notable crecimiento, que triplica su participación en el producto. Comparando con el nivel de 1945, el salario real de 1974 resulta 140% mayor. Ahora bien, este crecimiento de 1972-1974 es el preludio de un derrumbe sin precedentes: con un retroceso de la participación de la renta de la tierra a niveles similares a los de comienzos de los años setenta como telón de fondo, y bajo la forma concreta primero del “Rodrigazo” y, sustancialmente, de la sangrienta dictadura militar que irrumpió en el poder en 1976 (con un saldo de 30.000 detenidos-desaparecidos, especialmente concentrados en representantes gremiales y políticos de la clase obrera), entre 1974 y 1977 el deterioro del salario real resulta del 41%, llevando al mismo a representar un 77% del vigente hacia 1970 (esto es, sin considerar el particular crecimiento de 1973-1974). Llegados a este punto, creemos que es importante volver la mirada a las transformaciones que estaban ocurriendo en la unidad mundial del capitalismo.

3.2. La emergencia de nuevas fuentes de compensación ante el estancamiento de la escala de la acumulación: endeudamiento público externo y deterioro del salario

Previamente afirmamos que la participación de Argentina en la división internacional del trabajo no cambia sustancialmente en el marco de la NDTI, la cual sigue signada fundamentalmente por la provisión al mercado mundial de mercancías de origen agrario y la

³⁵ Aunque con una razón diferente, Diamand (1972) también identifica el retroceso del salario real como elemento clave en momentos del retroceso económico, toda vez que constituye la forma de restablecerse el equilibrio externo.

oscilante producción de mercancías en general en escala restringida para el mercado interno. Así, al no participar del avance en el desarrollo de las fuerzas productivas que toma forma a nivel mundial, se incrementa aún más la brecha de productividad de la economía nacional respecto de las condiciones sociales medias de producción (Cimoli *et al*, 2005; Graña, 2013a)³⁶. Si a ello le sumamos la ya señalada creciente participación en el mercado mundial de mercancías producidas con bajos salarios, resulta que la necesidad de compensación del rezago de la economía nacional no sólo persiste sino que resulta redoblada. Y esto ocurre en un contexto en el cual, luego del gran retroceso de 1975, la renta de la tierra muestra, en promedio, un nivel similar al de la etapa previa, hasta mediados de la primera década del siglo actual (Gráfico 1). Como consecuencia de lo anterior, y como se observa en el mismo gráfico, la escala de la acumulación nacional tiende a estancarse. En efecto, en términos de producción material agregada, es a comienzos de la década del noventa que se supera los niveles alcanzados hacia mediados de los setenta, a la par que en términos de valor lo propio ocurre a mediados de la primera década del siglo XXI.

Dicho estancamiento general de la acumulación de capital en nuestro país tuvo por forma concreta dos movimientos contrapuestos. De un lado, el proceso (ocurrido con particular violencia en los años noventa) de destrucción de buena parte del entramado de las denominadas PyMES y la consecuente concentración y centralización del capital (Basualdo, 2000; Kulfas y Schorr, 2000). Del otro lado, la relativamente normal continuidad de la acumulación de capital de los capitales medios fragmentados. En este sentido, los mismos contaron con una fuente adicional de valorización: tal como se analiza en detalle en Basualdo *et al* (2015), el capital oligopólico local (grupos económicos locales e intereses extranjeros radicados en el país, que en nuestro desarrollo constituyen representantes del capital medio fragmentado) contrajo deuda externa para realizar colocaciones en activos financieros en el mercado interno aprovechando el diferencial de tasas de interés interna e internacional, para luego fugarlo al exterior³⁷.

Ahora bien, por un lado, bajo la dictadura militar el ciclo de endeudamiento tuvo un abrupto final hacia comienzo de los años ochenta (cuando la crisis de la deuda recorrió a toda la región, con el incremento de la tasa de interés internacional como detonante), contexto en el cual la deuda privada externa fue estatizada en 1982, a través del mecanismo de los seguros de cambio. Por el otro, bajo la convertibilidad, si bien en términos dinámicos el endeudamiento externo privado continuó siendo el de mayor crecimiento (en buena medida por comenzar el lapso con un bajo nivel de endeudamiento, dada la referida estatización), por la magnitud adquirida se destaca principalmente la multiplicación del endeudamiento externo público, de modo que, considerando lo anterior conjuntamente con la privatización de empresas públicas, se constituyó en fuente para el drenaje de divisas del sector privado (que realizó un aporte negativo a la formación de reservas) y la formación de reservas internacionales (Basualdo *et al*, 2015; Damill, 2000; Damill, Frenkel y Juvenal, 2003; Frenkel, 2003; Müller, 2016). Sobre esta base,

³⁶ En el Capítulo II del presente Libro puede encontrarse un análisis detallado de la evolución de la productividad industrial de nuestro país en relación a la economía estadounidense.

³⁷ Justamente por esta razón el autor denomina “valorización financiera” al modelo de acumulación vigente durante la etapa comprendida entre la irrupción de la dictadura militar y el estallido de la convertibilidad.

y en función de lo desarrollado a lo largo del presente capítulo, creemos que es posible afirmar que fue el endeudamiento público externo, cuyo crecimiento resultó en principio absolutamente disociado de la capacidad de la economía nacional de generar el plusvalor necesario para su repago (y mayormente a elevadas tasas de interés), el que se constituyó en una fuente extraordinaria de riqueza social que ingresó al país, adicional a la renta de la tierra (que no por encontrarse en niveles bajos históricamente dejó de fluir al país)³⁸. Frente a ello cabe avanzar, en la medida de lo posible, sobre los mecanismos de *apropiación* y *distribución* de la misma.

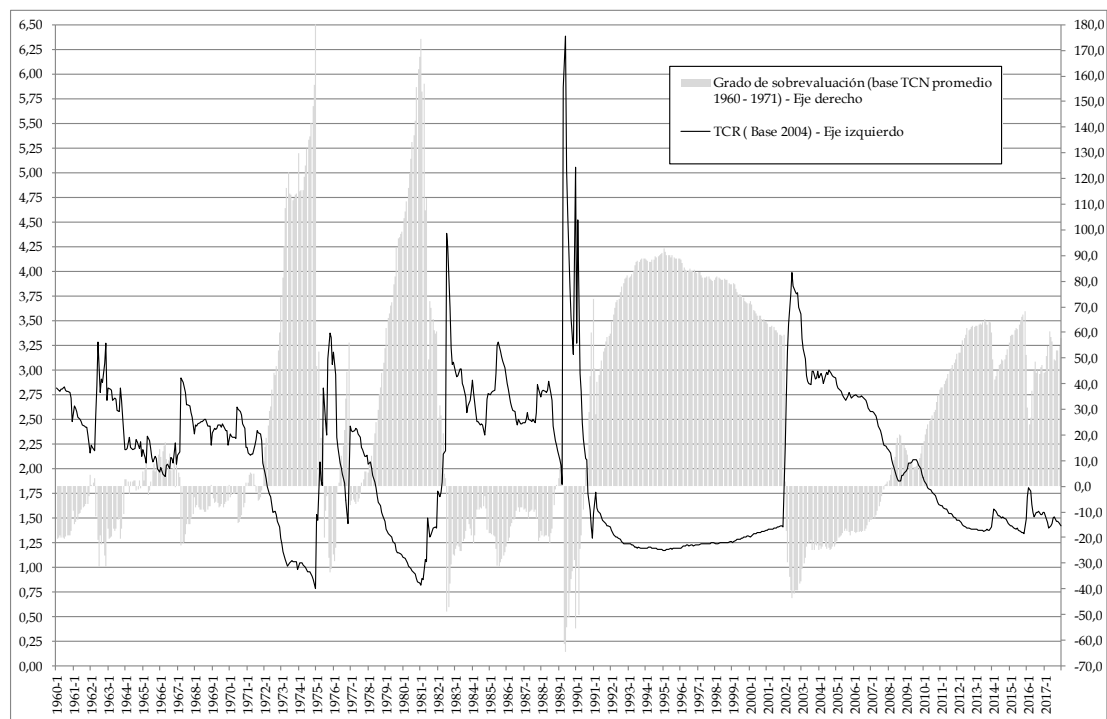
En este sentido, durante los años noventa la valorización de los capitales medios fragmentados tuvo como un mecanismo de compensación fundamental el acceso a dólar profunda y sostenidamente abaratado para las importaciones de insumos, medios de producción (expresión concreta de la denominada “reconversión productiva” ocurrida en esos años), remisión de utilidades y fuga de capitales en general (Gráfico 3). En función de lo planteado más arriba en el presente texto, una de las fuentes de sostenimiento de tal sobrevaluación fue la renta de la tierra. Ahora bien, el permanente resultado negativo del balance de pagos del sector privado resulta indicativo que dicha fuente no resultó suficiente; así, es el endeudamiento público externo el que aporta la otra parte del sostenimiento de dicha sobrevaluación (en tanto es el sector cuyo resultado del balance de pagos es positivo, tal como se mencionó previamente), cumpliendo así específicamente la deuda pública externa su papel de fuente extraordinaria de plusvalía. A la vez, en la medida en que con el mismo se financie en moneda nacional un déficit u obra pública (lo que en principio se correspondería estrictamente con la acumulación de reservas, siempre que no se esterilice la emisión), la misma se constituye en demanda social solvente en el mercado interno. En efecto, el agotamiento progresivo en la capacidad de incrementar el endeudamiento hasta alcanzar la restricción plena concluyó, tal como se observa en el Gráfico 1, en un período de marcada recesión económica (1998-2001), que culminó con la peor crisis de la historia económica argentina (2001-2002). La violenta devaluación de la moneda nacional (Gráfico 3) que constituyó el vehículo de la explosión de la misma puso de manifiesto hasta qué punto era el endeudamiento público externo fuente de la sobrevaluación³⁹.

³⁸ Durante la década del ochenta, el papel de la deuda externa, dado el nivel de la renta de la tierra, se pone de manifiesto por la negativa, en tanto es justamente el profundo racionamiento del crédito externo que el país enfrentó durante dichos años (sumado a las cuantiosas transferencias netas de divisas al exterior impuestas por los organismos multilaterales) la razón que mayormente se destaca tras el estancamiento de la producción material, que le valió el mote de “década perdida” (Basualdo, 2015; Frenkel, 2003; Müller, 2016).

³⁹ Sin perjuicio de lo expresado en el cuerpo del texto, creemos importante remarcar que el endeudamiento externo no necesariamente constituye una fuente *estructural* de compensación, en tanto debe considerarse el efecto neto en el tiempo. Más específicamente, si “a la larga” los egresos de riqueza social en concepto de pago de deuda e intereses equiparan a los ingresos ocurridos en un determinado lapso de tiempo, no habrá constituido una fuente extraordinaria de plusvalía considerada en términos netos la deuda, aunque ello no quita el papel de sostenimiento de la acumulación en una determinada escala en el momento en que se verificaron los ingresos de divisas. Así las cosas, cabría preguntarse por la fuente de dicho reflujo de divisas. Por ejemplo, para el denominado “modelo agroexportador” Iñigo Carrera (1998) plantea que la cancelación de una deuda externa desproporcionada respecto de las capacidades de la acumulación nacional de pagarla, a la par que adquirida a elevadas tasas de interés, fue la forma en la cual ocurrió centralmente el reflujo de renta de la tierra. En esta línea, queda pendiente para futuros trabajos el análisis del papel jugado por el *default* de 2002 y el proceso de renegociación de la deuda en 2005 y 2010. Un análisis respecto de dicho proceso puede encontrarse en Müller (2016).

GRÁFICO 3.

**Tipo de cambio real y grado de valuación de la moneda nacional respecto del dólar.
Argentina. Enero 1960 – diciembre 2017.**



Fuente: Gráfico 1 y Gráfico 3.

Nota: En el Anexo del presente capítulo se presentan los fundamentos del cómputo del grado de valuación de la moneda.

Resulta de interés detenerse al menos brevemente en un aspecto que se nos presenta crucial en la unidad del presente capítulo, relacionado con el papel de la sobrevaluación; en particular, en tanto mecanismo de *apropiación y distribución* de divisas generadas sustancialmente por las mercancías agrarias (esto es, de renta de la tierra) o por el endeudamiento externo⁴⁰. En el primer caso, la sobrevaluación tiende a generarse lenta pero crecientemente en el propio proceso (tal como ocurría bajo la denominada ISI o en la década de los dos mil, como veremos seguidamente), a la par que transcurre como distintas medidas de protección comercial generalmente parciales o acotadas, de modo que su “aspecto negativo” (el habitualmente resaltado en la literatura, esto es, la pérdida de competitividad) va cobrando importancia de modo gradual. Por el contrario, al menos en la experiencia de la convertibilidad, la sobrevaluación fue elevada y sostenida prácticamente desde su propia implementación como plan⁴¹. Si bien queda pendiente la identificación más precisa del vínculo entre endeudamiento y

⁴⁰ Al respecto, Schorr y Wainer (2014) ponen de relieve que según sea la cuenta comercial o la cuenta capital y financiera la que aporte divisas ello implicará un mayor poder político a distintos sujetos económicos: de la cúpula exportadora de *commodities* al capital financiero y acreedores externos.

⁴¹ En este sentido, Serino y González (2003) sostienen que la apreciación cambiaria de los noventa fue el resultado de la combinación entre el establecimiento de una paridad nominal sobrevaluada respecto a los valores promedio del lapso 1983-1988 y la inflación inercial de los primeros años de la convertibilidad.

sobrevaluación sostenida⁴², lo cierto es que en este lapso esta última fue el vehículo para el proceso de valorización “exclusiva” de los capitales medios fragmentados, derivando en el referido proceso concentración y centralización del capital todo lo cual redundó en un inédito incremento del subempleo y desempleo.

Este marcado excedente de fuerza de trabajo respecto a las necesidades de la acumulación nos lleva a volver la mirada a la evolución del salario real. Como se observa en el Gráfico 2, desde mediados de los años setenta y hasta el año 2003 se produce un auténtico quiebre en la tendencia del salario real evidenciada en la etapa previa. Así, el nivel del salario real resultante de la irrupción de la dictadura militar, lejos de constituir un mínimo histórico, se constituyó en uno que reaparece recurrentemente en los momentos más críticos del proceso económico nacional desde entonces (1982, 1989 y 2002-2003); en efecto, con el estallido del régimen de convertibilidad, el salario real representaba alrededor del 60% de su nivel vigente en 1970 (siendo que en 1977 idéntica comparación arrojaba un 77%). A lo largo de este período de 25 años, resulta relevante destacar que mientras que hasta el régimen de convertibilidad el salario real presenta una particular volatilidad, al punto de recuperar en varios momentos el nivel de 1970, a partir de allí -y como expresión concreta de lo señalado en el párrafo anterior- el mismo se presenta relativamente estable, claro que equivalente al 80% de dicho nivel.

Considerando esta evolución, podría plantearse que el deterioro en cuestión refleja una caída lisa y llana del valor de la fuerza de trabajo. Ahora bien, este argumento sólo es sostenible sobre la base de considerar un proceso de descalificación masiva de la fuerza de trabajo en relación a la fuerza de trabajo de los países donde rigen las condiciones sociales medias de producción. Si bien es cierto que un sector de la misma ha sido víctima del despojo de sus capacidades productivas, otro tanto ha adquirido los atributos de la población trabajadora a nivel mundial. Dadas estas dos tendencias contrapuestas, difícilmente el promedio de ellas explique tamaña reducción relativa en el poder de compra asalariado. En segundo lugar, podría pensarse que el nivel del salario real a inicios de la década del setenta se encontraba por encima de su valor, de modo que la reducción observada desde allí en realidad responde a un “ajuste” del salario al verdadero valor de la fuerza de trabajo. Ahora bien, hasta comienzos de los años setenta el salario real muestra una evolución compatible con el proceso económico de nuestro país, donde la creciente industrialización requería un obrero colectivo más calificado y, por tanto, con mayor capacidad de consumo (Graña, 2013a).

En función de lo anterior, creemos que es posible afirmar que dicha evolución del salario real implica, siempre en términos generales, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, por tanto, la emergencia de una nueva fuente extraordinaria de plusvalía como compensación para la generalidad de los capitales que producen internamente, de importancia oscilante en el tiempo^{43,44}. En este sentido, ya no se trataría simplemente del rol de salario real

⁴² Al respecto, Frenkel (2003) sostiene que en momentos de disponibilidad de financiamiento externo, o el tipo de cambio ya se encuentra apreciado o el mismo ingreso de capitales lo empuja en ese sentido.

⁴³ En rigor, no es posible asegurar que la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no constituyera una característica de la economía nacional con anterioridad al punto de inflexión señalado. Ahora bien, la evolución del salario real similar al de los países “clásicos”, así como también el hecho de que su nivel en términos de paridad poder adquisitivo no resultaba inferior al de países como Francia e Italia (Cazón *et al*, 2017), llevan a pensar que aquella característica no estaba presente en la economía nacional, o al menos no tenía una importancia sustantiva. En contraposición, no cabrían dudas que

como variable de ajuste en los momentos de insuficiencia de la renta de la tierra como fuente de compensación (tal como se expuso para el período de la ISI), sino que dicho rol se da primero a niveles sustancialmente menores del salario y, finalmente, consolidándose durante la convertibilidad en un nuevo piso estructural.

3.3. El renovado protagonismo de la renta de la tierra en la post-convertibilidad

El ya referido estallido de la convertibilidad tuvo como consecuencia inmediata un incremento inédito de la tasa de desocupación (que superó el 20%) y un retroceso del salario real del orden del 30%, lo que implicó una *redoblada* función del mismo como fuente extraordinaria de plusvalía. Así, bajo la forma de un “tipo de cambio real competitivo” se generó un espacio de acumulación para diversos capitales, tanto para aquellos que acumulaban capacidad ociosa, como para un renovado conjunto de pequeños capitales. Esta fue la base general sobre la cual se asienta, creemos, el ciclo económico positivo del lapso 2003-2007 (Gráfico 1).

Ahora bien, en dicho proceso, la moneda nacional se fue paulatinamente apreciando (Gráfico 3), a la par que creciendo el salario real (Gráfico 2); más específicamente, hacia 2007/2008 la moneda nacional habría dejado de estar subvaluada, al tiempo que el salario real promedio habría recuperado su nivel vigente antes del estallido de la convertibilidad. En consecuencia, año a año se va “extinguendo” el rol ampliado del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor *en relación* a la etapa de la convertibilidad. Incluso más, como se observa en el mismo gráfico, el salario real continuó su tendencia creciente, de modo que en los últimos años de la serie habría alcanzado (en el mejor de los casos, dadas las observaciones plasmadas en la nota de dicho gráfico) un nivel similar al vigente a comienzos de los años setenta. En consecuencia, si tomáramos (tal como hemos hecho en varios de los trabajos en los cuales el presente capítulo se sustenta) como condición “de mínima” el nivel del poder adquisitivo del salario de comienzos de los años setenta como aquel por debajo del cual la fuerza de trabajo se paga por debajo de su valor, de lo anterior podría derivarse que puntualmente en los últimos años no constituyó esa una base general de la acumulación de capital. Si bien creemos que no es posible afirmar lo anterior de manera contundente (toda vez que se estaría considerando como vara un salario real constante a lo largo de cuatro décadas), lo que sí puede sostenerse es que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor fue perdiendo crecientemente importancia en tal rol. A todo ello debe sumarse que el endeudamiento público externo no jugó el papel

luego de mediados de los años setenta la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor constituye un aspecto fundamental de la reproducción del capital en nuestro país. En este sentido, en futuros trabajos se espera problematizar en qué medida la reducción del salario real para al menos una porción de la fuerza de trabajo se corresponde no con la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor sino con un nuevo valor de la fuerza de trabajo.

⁴⁴ Cabe recordar aquí que tomamos la evolución del salario como una expresión sintética de la evolución de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, de modo que no pretendemos con ello agotar las diversas manifestaciones de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Como ha sido ampliamente estudiado en la literatura, y tal como se abordará a lo largo de diversos capítulos del presente libro, en relación a la situación de mediados de la década del setenta se evidencian nuevos “pisos” de la tasa de desocupación, de subocupación y de población bajo la línea de pobreza, en el marco de una marcada diferenciación de la población trabajadora en activo con eje en la precarización del vínculo salarial (entre otros, Altimir y Beccaria, 2001; Beccaria, 2003; Benza y Calvi, 2003; Lindenboim, 2008; Lindenboim y Salvia, 2015; Poy, 2015).

identificado en la etapa previa⁴⁵. Sin embargo, con la excepción del año 2009, tanto el carácter material como el carácter de valor del producto social continuaron su crecimiento hasta 2011 (Gráfico 1).

En este contexto, creemos que es posible afirmar que la base material que le dio sustento general a la posibilidad de continuidad de dicho ciclo expansivo fue el renovado flujo de renta de la tierra, que evidencia un primer “salto” en los primeros años de la post-convertibilidad, para luego expandirse fuertemente desde 2008. Ahora bien, y tal como ya hemos manifestado en distintas partes del capítulo, para que la existencia de este flujo extraordinario de riqueza social pueda efectivamente cumplir su rol de fuente de compensación (y, en función de ello, de dinamizador del aparato productivo), el mismo debe ser canalizado directa o indirectamente hacia los capitales individuales mediante algunos de los mecanismos previamente identificados.

En este sentido, como consecuencia de lo que se denominó “crisis del campo”, la renta incrementada no logró captarse a partir de una suba de las retenciones a las exportaciones, obstaculizándose por tanto la posibilidad de su redistribución directa, de modo que habría perdido así su papel inmediato como fuente de compensación, impactando consecuentemente en el propio crecimiento económico. Sin embargo, las erogaciones del estado continuaron su ritmo jugando el rol de compensación que, implicando un déficit fiscal cubierto con emisión (Cetrángolo y Gómez Sabaini, 2012; Damill y Frenkel, 2013) -e independientemente de la existencia de otros factores que puedan contribuir en igual sentido⁴⁶-, redundó en mayores tasas de inflación y, con ello, en la creciente sobrevaluación de la moneda nacional (Gráfico 2), la cual jugó crecientemente su rol de “estirar el ciclo” de la acumulación, al abaratar en moneda nacional los precios de las mercancías producidas en el exterior^{47,48}.

⁴⁵ Si bien luego del proceso de renegociación y el pago al Fondo Monetario Internacional, la Deuda Externa del Sector Público No Financiero y Banco Central ascendió de U\$56.144 millones en marzo de 2006 a U\$83.876 millones en diciembre de 2015, mientras que entre 1992 y 2001 el Sector Público realizó un aporte positivo neto del orden de los 34.000 millones de dólares, entre 2002 y 2015 el mismo fue negativo en aproximadamente 27.000 millones de dólares.

⁴⁶ En este sentido, sin ánimos de ser exhaustivos (dado que excede los límites del presente trabajo) y sólo a los fines de identificar los principales argumentos, se han señalado como causas de la aceleración inflacionaria la suba de los precios de exportación no neutralizada por las retenciones, originándose un proceso de puja distributiva (Asiain, 2011; CENDA, 2010) y la estructura oligopólica de la industria nacional (Manzanelli y Schorr, 2013).

⁴⁷ Es interesante mencionar una diferencia sustancial entre las retenciones a las exportaciones y la sobrevaluación en lo que toca a sus formas políticas: este último constituye un mecanismo “menos explícito” de apropiación de renta de la tierra, mientras que en el caso de las retenciones el carácter antagónico de la apropiación en cuestión se pone más inmediatamente de manifiesto el carácter antagónico de la relación social en juego; en efecto, más temprano que tarde las retenciones pasan a ser consideradas una “confiscación”, no ocurriendo lo mismo con la sobrevaluación.

⁴⁸ En efecto, la diferencia entre la conversión de las exportaciones al tipo de cambio oficial y el tipo de cambio de paridad (en el sentido de lo expresado en el Anexo II del presente capítulo) implica una masa de riqueza social que permitió financiar el balance comercial al punto de que, en su ausencia, considerando idéntico volumen de importaciones y haciendo abstracción de cualquier otro movimiento, el déficit comercial hubiera aparecido no 2015 sino en 2010. Con ello no pretendemos afirmar que eso es lo que efectivamente hubiera ocurrido, sino poner de relieve una expresión concreta del rol de la sobrevaluación. En este sentido, creemos que es importante remarcar que de no existir tal “respuesta” frente a la imposibilidad de incrementar las retenciones, la acumulación se hubiera enfrentado antes a su propio techo. Esto se opone al acuerdo existente entre muchos economistas, según el cual el problema de que en la actualidad la economía se enfrente a limitaciones en su crecimiento tiene su origen en el déficit fiscal cubierto con emisión y la sobrevaluación de la moneda. Pero también constituye una mirada alternativa a la idea de que con el incremento de las retenciones no hubiera

Sin embargo, no tardó en aparecer en el Balance de Pagos el reflejo del límite entre la necesidad de la renta de la tierra como fuente de compensación y la disponibilidad de la misma (esto es, la denominada “restricción externa”), más aún considerando la propia sobrevaluación y el estancamiento (y finalmente retroceso) de los precios de las *commodities* en los años más recientes. Más específicamente, desde 2011 (y con excepción de 2014) se registra una Variación de Reservas Internacionales negativa, situación centralmente explicada primeramente por el crecimiento del signo negativo de Rentas de Inversión (sustancialmente, Utilidades y Dividendos) y, luego, por el achicamiento paulatino del superávit comercial⁴⁹. Como consecuencia de ello, desde 2011 el producto social, tanto en su carácter material como en su carácter de valor, entró en un proceso de estancamiento (con oscilaciones), el cual perdura hasta la actualidad (Gráfico 1), lo cual podría estar poniendo de manifiesto que la economía nacional se encuentra chocando contra su límite específico. Incluso más, en dicho gráfico puede observarse que con el crecimiento de la década pasada el producto per cápita en términos de valor apenas alcanza a recuperar los valores vigentes antes de la irrupción de la dictadura militar.

Es en este contexto general en el cual caben considerarse la instrumentación de mecanismos directos de administración del uso de divisas desde 2011, que sustancialmente consistieron en el control estatal de las importaciones (a través de asignación de prioridades) y de la remesa de utilidades, así como también el establecimiento de impuestos y límites para la adquisición de divisas para ahorro y turismo. De esta forma, con el surgimiento de un mercado paralelo como telón de fondo, y tal como suele ocurrir en los momentos más críticos del proceso de acumulación de nuestro país, en la cotización del dólar estadounidense comenzaron a concentrarse crecientemente la mayor parte de las tensiones del mismo. La devaluación de enero de 2014 constituyó una explicitación de esta problemática, aunque hacia diciembre de dicho año la aceleración inflacionaria consumió prácticamente la totalidad del impacto de dicha medida en la valuación real de la moneda.

Ahora bien, a diferencia de momentos previos aquí la inflación jugó su papel más reconocido: el deterioro de la capacidad de compra del salario (Gráfico 2). Así, frente al retroceso de la renta de la tierra (en función de la caída de los precios de las *commodities*) y de imposibilidad de abrir un proceso de masivo endeudamiento (en el marco del conflicto con los denominados “fondos buitres”), vuelve a ponerse en evidencia que el salario real (y, por tanto, las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo) juega el papel de “ajuste” en la reproducción del proceso de acumulación nacional⁵⁰. A partir de allí, el salario real recupera

aparecido el límite, ya que en algún momento la necesidad de una mayor magnitud de fuente de compensación del rezago de productividad tarde o temprano aparecería.

⁴⁹ En Schorr y Wainer (2014) puede encontrarse un detallado análisis de la evolución del Balance de Pagos durante la postconvertibilidad.

⁵⁰ Resulta de interés realizar una mención apenas algo más extendida a los dos enfoques identificados en la introducción, toda vez que presentan una mirada conjunta de la evolución salarial y el endeudamiento externo en perspectiva histórica. Obviamente, una exposición completa de los mismos y, en particular, una comparación de los puntos de similitud y divergencia con lo aquí presentado demanda una profundidad y extensión que excede los límites de este capítulo. De un lado, Gerchunoff y Llach (2003) consideran que bajo el proteccionismo imperante durante la ISI, siempre en el marco de la disyuntiva entre equidad y crecimiento que caracteriza al proceso económico argentino (fruto de una mayor “sensibilidad a la demanda de igualdad” de los argentinos originada en el elevado salario real vigente en el país en momentos previos a la inserción en el mercado mundial, habida cuenta de la menor

en 2015 el nivel de 2013, y vuelve a retroceder en el año siguiente al nivel vigente en 2014. Esto es, hasta dicho momento el salario real, luego de un ciclo económico particularmente positivo, apenas logró alcanzar los niveles vigentes más de cuatro décadas atrás, lapso a lo largo del cual la brecha salarial con los países clásicos se expandió fuertemente (Cazón *et al.*, 2017). En ese contexto, y a tono con lo expresado en el texto, en 2016 se inició un nuevo ciclo de masivo endeudamiento público externo, como forma general de sostener la sobrevaluación de la moneda nacional (Gráfico 3). Como es evidente, este proceso no encierra los mejores augurios para el conjunto de la población trabajadora, a la par que encontró en la actual coalición de gobierno una expresión política particularmente apropiada.

4. A MODO DE CIERRE: LA EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL DESDE MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA Y LA CUESTIÓN DEL EJE DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL NACIONAL

A lo largo del presente capítulo procuramos presentar algunos elementos que contribuyan a la discusión respecto de los determinantes generales de la evolución de largo plazo del salario real en la unidad de la reproducción del proceso de acumulación de capital nacional, sin pretensiones de lograr una explicación acabada o exclusiva de la problemática en cuestión.

disponibilidad del factor trabajo *en relación* al factor tierra), el salario real había alcanzado niveles que pusieron en jaque durante un largo período al crecimiento, generando un conjunto de desequilibrios cuya solución demandaba un proceso de apertura y liberalización económica y, consecuentemente, una reducción salarial. En tal contexto, el sesgo al endeudamiento externo encontraría su razón en el hecho de satisfacer al menos parcialmente las particulares demandas de los trabajadores argentinos; es decir, habida cuenta del retroceso salarial que implica la apertura económica en el marco de la baja competitividad de la economía nacional, con el endeudamiento externo los gobiernos, que “no disfrutaban de su impopularidad”, procuran que la sociedad recupere al menos una parte del poder adquisitivo perdido por la apertura económica. En esta línea, Gerchunoff y Rapetti (2015) han presentado esta divergencia entre las aspiraciones económicas arraigadas en la sociedad y las posibilidades productivas de la economía como la divergencia entre dos niveles de equilibrio del tipo de cambio real: el de equilibrio macroeconómico, que permite el pleno empleo y el equilibrio del balance de pagos pero que implica un nivel de salario real que no es aceptado por los trabajadores, y el de equilibrio social, que implica un salario que satisface la demanda de los trabajadores pero que, dado que es menor que el primero, atenta contra el equilibrio económico general. En este contexto, los gobiernos kirchneristas habrían aprovechado los precios de los bienes de exportación particularmente favorables para satisfacer las demandas particularmente elevadas de la población trabajadora argentina, constituyéndose por tanto en una nueva experiencia de populismo peronista. Desde una perspectiva marcadamente opuesta, en Basualdo *et al.* (2015) se sostiene que la irrupción de la dictadura militar implicó la interrupción del proceso sustitutivo con vistas a la imposición de un nuevo patrón de acumulación con eje en la valorización financiera, el cual implica la multiplicación del endeudamiento externo con vistas a su colocación en el mercado financiero local (dado el diferencial de tasas de interés interna y externa), para luego remitir las ganancias así obtenidas al exterior. La contracara de esta forma de valorización del capital es el brutal retroceso de la participación asalariada en el ingreso en general y del salario real en particular (bajo la forma de una creciente heterogeneización de la fuerza de trabajo – Basualdo, 2008–), alimentada por la menor demanda relativa de empleo que se encierra en un patrón de acumulación orientado a la especialización en las ventajas comparativas del país y el consecuente menor poder de negociación de los trabajadores (González, 2012). En esta línea, la implementación de un patrón de acumulación basado en la producción de bienes en general y en la industria en particular luego del fin de la valorización financiera resulta el pilar en el cual se asienta el proceso de desendeudamiento y mejora de las condiciones de vida de la población, siempre teniendo presente el carácter más heterogéneo de la fuerza de trabajo, al menos en relación a la situación vigente de modo previo a la irrupción de la dictadura militar (Basualdo, 2008; Campos, González y Sacavini, 2010; González, 2012).

En este sentido, hemos planteado que el eje (en tanto la determinación más general de su evolución) de dicho proceso lo constituye el reflujo de al menos parte de la renta de la tierra que el capital total de la sociedad (en su unidad mundial) cede al adquirir mercancías portadoras de renta de la tierra y que, fluyendo hacia los terratenientes, constituiría en su pureza una detracción de su acumulación potencial. Así, la conformación de una estructura productiva heterogénea pero, a la vez, alejada de las condiciones sociales medias de producción, constituye la forma concreta bajo la cual, desde la segunda postguerra, se realiza dicha determinación general, toda vez que la compensación del rezago involucra particularmente a los fragmentos de capitales medios que en nuestro país producen en una escala restringida para el mercado interno. Sobre esta base, la dinámica concreta de la acumulación de capital en nuestro país se encuentra determinada, siempre en términos generales, por los ciclos del flujo de renta y sus posibilidades de *apropiación* y *distribución* bajo distintos mecanismos, siempre en relación a las necesidades de compensación de los capitales individuales. Bajo la denominada “industrialización por sustitución de importaciones” el salario real, como parte de dicha reproducción de la acumulación de capital, presenta una tendencia general creciente, aunque indudablemente ya juega un papel de “ajuste”, en el sentido de que se trata de un proceso de acumulación con la capacidad de cargar sobre la espalda de los asalariados sus propios vaivenes, dada la reproducción de su eje específico.

El distanciamiento de la economía nacional respecto de las condiciones sociales medias de producción y la participación en el mercado mundial de mercancías producidas con salarios particularmente bajos, consecuencia de la conformación de la NDTI, en el contexto de un flujo relativamente estable y bajo en términos históricos, recrudecieron el límite propio de la economía nacional, implicando un estancamiento general de su escala. De un lado, los ciclos de fuerte crecimiento de la deuda pública externa (sustancialmente, dictadura militar y convertibilidad) extendieron dicho límite, posibilitando la continuidad de la valorización de los capitales medios fragmentados sin necesidad de la ampliación general de la acumulación; esto es, sin capacidad de “traccionar” al conjunto del aparato productivo. Del otro, con la irrupción de la dictadura militar como hito fundamental, y como resultado de la menor demanda de fuerza de trabajo (cuya expresión más cruda es el nuevo piso estructural de la tasa de desempleo), se consolidó un nivel de salario real sustancialmente menor al vigente a comienzos de los años setenta, de modo tal que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como nuevo pilar de la acumulación de capital en nuestro país.

Ahora bien, ese reducido nivel del salario real no implicó un cambio en la especificidad de la acumulación de capital en nuestro país; más específicamente, Argentina no se constituyó en una plataforma de exportación de bienes industriales con base en el bajo salario, sino que se convirtió en una nueva condición para darle cuerpo a la reproducción del “eje” de la acumulación de capital en nuestro país⁵¹. En efecto, el salario real (al igual que las condiciones

⁵¹ En este punto, resulta de interés el contrapunto con el caso mexicano. Siendo hasta fines de los años ochenta un país fuertemente exportador de bienes primarios, desde entonces se verificó en el país una gran proliferación de capitales que realizan etapas simples del proceso productivo que constituyeron al país, sobre la base de un bajo nivel salarial, una plataforma de exportación de bienes industriales para el mercado estadounidense (Cimoli *et al*, 2005). Dos menciones merecen realizarse respecto de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. Por un lado, la constitución como plataforma de exportación implicó un brutal deterioro del salario real, a diferencia del caso de los países asiáticos,

del mercado de trabajo en particular y las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en general) muestra importantes mejoras en la etapa más reciente, justamente en momentos de expansión de la renta de la tierra y su traducción en un incremento de la escala de la acumulación en general y en el florecimiento de pequeños capitales nacionales en particular, con su consecuente incremento de la demanda de fuerza de trabajo. Así las cosas, observando la evolución del salario real desde la irrupción de la dictadura militar hasta la actualidad, puede concluirse que éste jugó el mismo papel que el evidenciado bajo la denominada “industrialización por sustitución de importaciones”, claro que con una variabilidad sustancialmente mayor y, sobre todo, en un “escalón” más bajo, cumpliendo el rol de fuente extraordinaria de plusvalía. En esta línea, en los años más recientes, el salario real –que apenas ha logrado alcanzar su nivel de comienzos de los años setenta, siendo que si de salario real se trata es de esperar una tendencia creciente en el tiempo- evidencia un proceso de estancamiento y posterior retroceso, en el marco de la contracción actual del flujo de renta de la tierra (como resultado de la caída de los precios internacionales) y el inicio de un nuevo ciclo de endeudamiento.

Así, todo parece indicar que las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo tocaron un techo. Y ello ocurre en una situación donde un conjunto de indicadores relevantes del mercado de trabajo en particular y de las condiciones de trabajo en general, como ser la tasa de desocupación, de subocupación, de no registro y de pobreza, muestran niveles -si bien indudablemente mejores que los evidenciados bajo la convertibilidad- mayores que en 1974. Ello lleva a reforzar que la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se ha convertido en una condición estructural de la reproducción de la acumulación de capital en nuestro país. Esta conclusión, de carácter absolutamente general, sirve de base para el desarrollo de un conjunto no menor de discusiones particularmente relevantes en torno a las determinaciones de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo nacional y su creciente diferenciación, muchas de las cuales constituyen el objeto de estudio principal de los capítulos integrantes de la segunda sección del presente Libro.

5. ANEXO I. BREVES CONSIDERACIONES EN TORNO A LOS MECANISMOS DE APROPIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DE LA TIERRA

En el presente Anexo procuraremos ampliar algunos aspectos de lo expresado en el segundo apartado del presente capítulo en torno a los principales mecanismos de *apropiación* y *distribución* de la renta de la tierra, debiéndose considerar como un complemento a lo allí expuesto. De modo previo, consideramos relevante realizar cuatro aclaraciones relacionadas al modo en que nos enfrentamos a dichos mecanismos.

En primer lugar, que en cuanto tales, dichos mecanismos son estrictamente instrumentos de política económica, de modo que antes que nada cabe aquí recordar lo mencionado en la Introducción del presente capítulo en lo que respecta a la unidad de las relaciones económicas y relaciones políticas. En tal contexto, respecto de las políticas económicas concretas en cuestión

donde el punto de partida fue el bajo salario. Por el otro, el salario real dejó de tener el comportamiento volátil asociado a los ciclos de la renta de los recursos naturales, justamente por el cambio del rol de México en la división internacional del trabajo (Graña y Kennedy, 2015).

no nos detendremos aquí en la intencionalidad manifestada por aquellos que la formulan y aplican, sino que nos concentraremos en el rol que las mismas efectivamente creemos que juegan en la unidad de la acumulación de capital en nuestro país y, consecuentemente, en su sostenibilidad (toda vez que las políticas en general no implican de modo directo la creación de nueva riqueza sino la distribución de riqueza ya existente)⁵².

En segundo lugar, en estrecha vinculación con lo anterior y tal como lo mencionamos en el texto principal, que presentaremos inicialmente la naturaleza de cada uno de los mecanismos, lo que no implica sostener que ocurren todos al mismo tiempo y/o en todo momento del tiempo con idéntica importancia. En efecto, la propia existencia de los mismos tiene como sustento la renta de la tierra, de modo que de manera general tendrán en conjunto más fuerza (esto es, más posibilidad de existencia) cuanto mayor sea la magnitud de aquella, retrocediendo ante su ausencia. A ello debe sumarse que, independientemente de los ciclos de auge o retroceso de la renta de la tierra, en distintos momentos del tiempo los mismos pueden presentarse con más o menos relevancia.

En tercer lugar, que la distinción entre terratenientes, capitalistas y obreros está vigente aún cuando un mismo sujeto pueda encerrar dos o los tres de dichos roles. En esencia, lo que interesa aquí es que en cada caso la porción de riqueza social tiene una naturaleza absolutamente distinta; así, que un sujeto social apropie una porción de riqueza que incluye porciones de distinta naturaleza no niega la relevancia de la distinción de dichas porciones.

Finalmente, que -en abstracto- la apropiación de renta de la tierra no implica restarle potencialidad de acumulación al “sector agrario”, toda vez que la renta de la tierra es un “falso valor social”. Así, si fuera posible extraer la totalidad de la renta de la tierra de cada parcela (o cada aplicación de capital), ni la valorización normal del capital agrario ni la acumulación de capital en general se verían afectadas. Ahora bien, tal como se desprenderá de los mecanismos generales de apropiación de renta, los mismos tienden a ser indiferenciados según la calidad de la tierra, de modo que cuanto más cerca esté una determinada tierra de la tierra peor en uso, más posibilidad de afectar (en esos casos puntuales) la valorización del capital agrario en cuestión, lo cual tiene como contracara que al resto de los terratenientes no se les apropia la totalidad de la renta. Todo ello para remarcar que la apropiación de renta de la tierra no constituye de por sí una afectación a la acumulación de capital; si bien indudablemente lo puede ser en casos (tierras) y momentos concretos, ello no es sustento para la generalización del argumento.

⁵² Un ejemplo extremadamente simplificado puede ilustrar esta cuestión. Supongamos que la producción de la mercancía X se encuentra protegida de la competencia internacional, dada su menor productividad relativa. Ello implica, por sí mismo, que esa mercancía se produce a un valor individual mayor al valor que rige socialmente. Si consideramos que se trata de una mercancía que forma parte del valor de la fuerza de trabajo, y que la fuerza de trabajo se está vendiendo por su valor, los capitales individuales del país en cuestión debieran pagar un salario más alto, lo cual implicaría una contracción de su tasa de ganancia. Así, para obtener la tasa general de ganancia, debieran estar contando con un flujo de riqueza adicional que compense dicha disminución. La otra alternativa es que sea la fuerza de trabajo la que “aporte” la diferencia. En ambos casos surge la pregunta respecto de la sostenibilidad de la medida original (la protección), en función de la capacidad de disponer del flujo adicional de riqueza en cuestión. Obviamente, con este ejemplo no pretendemos más que poner de manifiesto la relevancia de la pregunta respecto de la sostenibilidad de una política económica determinada, aspecto que no siempre es considerado en el debate.

A los fines de complementar, ahora sí, lo expuesto en el segundo apartado en torno a los mecanismos de *apropiación y distribución* de la renta de la tierra, presentamos a modo exclusivamente ilustrativo el Esquema 1, que comentaremos seguidamente.

Una primera forma de interrumpir el flujo de parte de la renta de la tierra hacia los terratenientes es la regulación directa del comercio exterior (comprando la producción a un precio interno menor al internacional y luego venderla a este último) y las retenciones a las exportaciones. En ambos casos la porción de riqueza social es directamente apropiada por el estado en moneda nacional, y luego fuente de exenciones impositivas, subsidios y generación de demanda a partir de la expansión del consumo público (incluyendo incremento del empleo). De modo adicional, como resultado de la circulación interna de las mercancías agrarias a un precio menor al internacional (siendo que las mismas tienen un peso importante en el consumo de la fuerza de trabajo), la regulación del comercio externo y las retenciones a las exportaciones indirectamente conllevan a un abaratamiento general del valor de la fuerza de trabajo (sin afectar el salario real), lo que implica un menor costo de producción para la generalidad de los capitales individuales. En algunos casos (específicamente, en lo que toca a las tarifas públicas), los subsidios también contribuyen también al abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo.

Un segundo mecanismo de *apropiación* de la renta de la tierra está definido por el nivel del tipo de cambio en relación al que se corresponde con la capacidad de representar valor de la moneda nacional respecto del dólar (en tanto signo de valor reconocido directamente en cuanto tal en el mercado mundial)⁵³. Si el tipo de cambio efectivo diverge sostenidamente del mismo, por arriba o por debajo, ello implica que se disocia el precio interno de las mercancías respecto de su precio internacional, de modo que se le está dando a parte del valor encerrado en tales mercancías un curso particular. En otros términos, el tipo de cambio juega allí el rol de vehículo de apropiación y distribución de la riqueza social, de modo que emerge la pregunta respecto de la fuente y el destino de dicha porción.

En el caso específico de la sobrevaluación de la moneda nacional, ello implica que la exportación (mercancías preponderantemente portadoras de renta de la tierra) recibe en moneda nacional una porción de riqueza social menor a la que se correspondería con el nivel de paridad del tipo de cambio. En términos generales, y al igual que en el caso de las retenciones, esa magnitud de riqueza social no puede afectar ni a la ganancia del capital agrario ni al salario, de modo que tiene como fuente la renta de la tierra. Ahora bien, a diferencia lo que ocurre en el caso de las retenciones, la porción de riqueza social en cuestión no se distribuye de modo directo por el estado nacional, sino que su distribución efectiva ocurre con la compra de divisas abaratadas (dicho en términos sencillos, la mayor capacidad de compra de dólares - “dólar barato” - de la moneda nacional tiene por sustento riqueza no apropiada inmediatamente como renta de la tierra por los terratenientes). Así, la sobrevaluación implica el abaratamiento de las importaciones que, siendo que en buena medida las constituyen insumos y medios de producción (esto es, necesarias para la operación de los capitales individuales), implican de modo general una disminución de los costos de producción. Es por estas razones que,

⁵³ En el Anexo II se presenta con detalle los fundamentos de dicho criterio, el cual –conviene remarcar– resulta en esencia diferente al criterio de equilibrio de balance de pagos y de paridad de poder adquisitivo.

frecuentemente, la sobrevaluación viene acompañada con trabas a la importación (prohibiciones, cuotas, impuestos) de mercancías que se producen localmente. A la vez, la sobrevaluación implica una multiplicación de las remesas de utilidades (y de la fuga de capitales en general), siendo que tales movimientos los realizan sustancialmente los capitales medios fragmentados (Basualdo *et al*, 2015). Finalmente, por la misma razón que las retenciones, la sobrevaluación implica un abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo nacional (sin afectar el salario real).

En el caso de ambos mecanismos, es importante tener presente que limitan el total de renta de la tierra potencial, en tanto operan centralmente reduciendo el precio de las mercancías en cuestión expresados en moneda nacional, lo que limita la puesta en producción de ciertas tierras (o la aplicación de unidades adicionales de capital). Asimismo, nótese que en la medida en que se avance en dichos mecanismos, manteniéndose las demás circunstancias idénticas, se va limitando en el movimiento la producción en ciertas tierras. En otros términos, dada la propiedad privada de la tierra, como mecanismos de apropiación de al menos parte de renta de la tierra, tanto en un momento del tiempo como en términos dinámicos, las retenciones y la sobrevaluación restringen la renta total. Claro que, de no existir tales mecanismos, la totalidad de la renta de la tierra tendría como destino exclusivo los terratenientes.

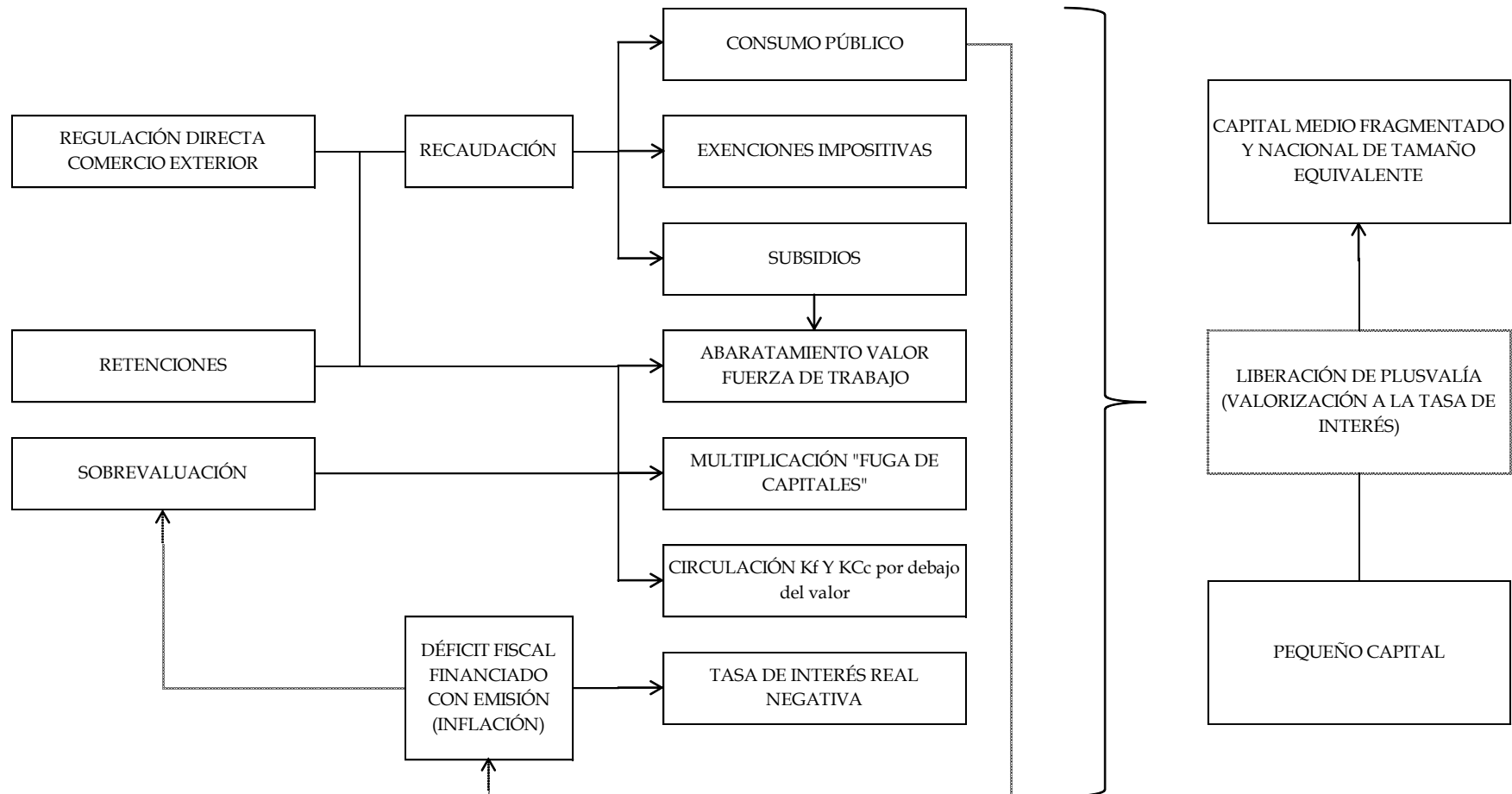
Un tercer mecanismo de apropiación de renta de la tierra tiene su base en la existencia sostenida de un tasa de interés real negativa, siendo los terratenientes los principales colocadores de capital prestado a interés y los capitales industriales los tomadores. Para ello, la tasa de inflación debe resultar mayor que la tasa de interés nominal, cuestión que obliga a preguntarse por el origen de la inflación, tema por demás complejo. En el contexto del presente capítulo interesa detenerse en una de las fuentes de la misma: el déficit fiscal cubierto con emisión monetaria, toda vez que implica lanzar a la circulación una masa de signos de valor mayor a la que se retiró de la misma y, por tanto, una expansión del consumo público como fuente de demanda. Expresado en otros términos, puede afirmarse que la posibilidad de sostenimiento de déficit público financiado con emisión, que conduce a una tasa de inflación que “erosiona” la competitividad, radica en la renta de la tierra, en tanto dicha erosión no afecta (siempre hasta un determinado punto) a la posibilidad de exportación de las mercancías agrarias en general (aunque sí a las que se originan en las tierras menos fértiles, al restringir tanto las retenciones como la sobrevaluación su puesta en producción)⁵⁴.

Hasta este punto, la apropiación y distribución de la renta de la tierra constituye una fuente de compensación de la generalidad de los capitales que producen en el país, independientemente de la pertenencia a alguno de los grupos identificados en el texto principal (esto es, capitales medios fragmentados y pequeños capitales propiamente dichos). Ahora bien, como se puso de manifiesto en el texto principal, en la esfera de la circulación los capitales medios fragmentados encuentran la posibilidad de apropiar plusvalía a los pequeños capitales, al tener estos su valorización regida por la tasa de interés. En este sentido, al ser los pequeños

⁵⁴ Ello no niega, claro está, que cobre creciente incidencia el aspecto más reconocido de la sobrevaluación (esto es, la sobreexposición a la competencia externa); no en vano, hemos marcado en el texto que no en pocas ocasiones los procesos de apreciación de la moneda nacional vienen acompañados de regulaciones al comercio exterior en particular y en torno a la demanda de divisas en general.

capitales, al menos en parte, fruto de la redistribución de renta de la tierra, en la medida en que liberan plusvalía se constituyen en un mecanismo más de distribución de la renta hacia los capitales medios fragmentados (lo que no quita que dicha liberación incluya plusvalía producida por los propios obreros de los pequeños capitales). Así, la renta de la tierra no apropiada por terratenientes tiene como destino final general la valorización de los capitales medios fragmentados.

Esquema 1. Mecanismos de apropiación y distribución de la renta de la tierra.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Iñigo (2007b)

6. ANEXO II. ENTORNO AL GRADO DE VALUACIÓN DE LA MONEDA NACIONAL

6.1. El tipo de cambio como vehículo de apropiación y distribución de la riqueza social, y su aplicación a la Argentina⁵⁵

6.1.a. El origen de la problemática del tipo de cambio

Tal como se mencionó en el primer apartado del presente Capítulo, el valor de las mercancías tiene por forma necesaria de expresarse el valor de cambio, cuya forma general (en el sentido de expresión simultánea de la relación social indirecta existente entre el conjunto de los fragmentos privados de trabajo social) es la expresión en una única de ellas, adoptando ésta la forma dinero y, en consecuencia, el valor de cambio la forma de precio. Habida cuenta de las funciones de medida de valores y medio de circulación que cumple el dinero, el mismo es reemplazado por papel moneda, billetes sin valor intrínseco alguno que actúan, por tanto, como signos de valor, cuya validez social brota, en lo concreto, del curso forzoso que le imprime el estado (Marx, 1995). De esta forma, mientras que el capitalismo es un modo de producción de carácter universal (mundial), el precio de las mercancías se expresa de modo inmediato en signos de valor de carácter nacional.

Surge de allí la problemática del tipo de cambio: por su propio contenido, el mismo constituye antes que nada la relación entre dos signos de valor nacionales en su capacidad de representar valor. O, en otros términos, es el precio de un signo de valor nacional en términos de otro signo de valor nacional, donde la relación está dada por la capacidad de representar valor entre ambos. Ahora bien, en tanto forma de expresión de un contenido diferente de sí mismo, al tipo de cambio le caben las mismas consideraciones del precio respecto a la posibilidad de una incongruencia cuantitativa del contenido de valor y su expresión cuantitativa⁵⁶. Justamente por ello, al enfrentarnos - en el cuerpo principal del Capítulo- con el tipo de cambio, expresamos que al afirmar que su determinación de contenido es el reflejo de la relación entre la capacidad de ambas monedas de representar valor no se está sosteniendo que el tipo de cambio “está siempre” en ese valor, o “tiende” inexorablemente al mismo. Lo que sí se busca poner de manifiesto es que si el tipo de cambio efectivo diverge, por arriba o por debajo, de su determinación cuantitativa de contenido, implica que se le está dando a parte del valor encerrado en las mercancías que circulan al interior del ámbito nacional en cuestión un curso particular o, en otras palabras, el tipo de cambio actúa como un vehículo de apropiación de la riqueza social. De allí que corresponda la pregunta respecto del origen y el destino de dicha riqueza social, así como también de la sostenibilidad de dicho desvío.

En este contexto, el problema que tenemos por delante es la identificación en cada momento del tiempo del nivel del tipo de cambio que se corresponde con la capacidad de representar valor de las monedas en cuestión; en nuestro caso, el peso argentino y el dólar estadounidense,

⁵⁵ Una exposición más detallada puede encontrarse en Bonofiglio y Kennedy (2013) y Kennedy (2012).

⁵⁶ “Pero el que el precio, como exponente de la magnitud de valor de la mercancía, sea el exponente de su *proporción de cambio con el dinero*, no quiere decir, por el contrario, que el exponente de su proporción de cambio con el dinero sea necesariamente el de su *magnitud de valor*. (...). Por tanto, la *forma precio* envuelve ya de suyo la *posibilidad de una incongruencia cuantitativa* entre el precio y la magnitud del valor, es decir, la posibilidad de una desviación entre el primero y la segunda. Y ello no supone un defecto de esta forma; por el contrario, es eso precisamente lo que la capacita para ser la forma adecuada de un régimen de producción en que la norma sólo puede imponerse como un ciego promedio en medio de toda ausencia de normas.” (Marx, 1995: 62-63, resaltado del original).

en tanto signo de valor nacional de reconocimiento mundial inmediato. A tales fines, primeramente nos concentraremos en los determinantes de la *evolución* del tipo de cambio (subapartado 7.1.b), para luego identificar en el caso argentino un año o grupo de años en el cual el tipo de cambio efectivo se encuentra en su nivel de contenido, de modo de estimar el grado de sobre o subvaluación a lo largo de toda la serie bajo estudio (subapartado 7.1.c).

6.1.b. De la evolución de la capacidad de representar valor del signo de valor a las determinaciones de la evolución del tipo de cambio

Determinaciones generales de la evolución de la capacidad del signo de valor de representar valor considerando la existencia de un signo de valor mundial

La expresión más simple de valor es la de una mercancía en el cuerpo de otra mercancía, que cumple el rol de equivalencial. En tanto mercancía, ésta última puede cambiar de valor en función de la evolución de la productividad general del trabajo que la produce y, por tanto, modificando la magnitud de valor en condiciones de expresar. En consecuencia, al observar la expresión de valor de una mercancía en dos momentos del tiempo no es posible saber qué ocurrió con su magnitud de valor (Marx, 1995). El razonamiento se extiende sencillamente a la expresión de valor del conjunto de las mercancías en la mercancía dineraria, en tanto el oro (que a fines expositivos consideramos que ocupa el lugar de equivalente general) no tiene la capacidad de expresar, por idéntica razón, un valor constante en el tiempo.

Ahora bien, como planteamos previamente, la mercancía dineraria es reemplazada por signos de valor, cuya capacidad de representar valor estará determinada por la relación entre la masa de los mismos lanzada a la circulación y la cantidad de mercancía dineraria que efectivamente circularía (determinada ésta por el valor y la cantidad de mercancías, la rotación del dinero, y el valor del oro) (Marx, 1995). Así, siempre que la emisión de billetes reemplace a la cantidad de oro que sin ellos circularía, este reemplazo no agregaría ninguna determinación al problema en cuestión, en tanto que perderán (ganarán) capacidad de representar valor en la proporción en que aquella relación se incremente (disminuya).

De esta forma, el signo de valor que cumple el rol de equivalente general puede modificar su capacidad de representar valor por dos fuentes: los cambios de la magnitud de valor de la mercancía dineraria, y la relación entre la masa de signos de valor y la mercancía dineraria que circularía en su ausencia.

El tratamiento práctico de las fuentes de modificación de la capacidad de representar valor de los signos de valor considerando la existencia de un signo de valor mundial

Las fuentes identificadas previamente son, en términos de contenido, diferentes y, por tanto, aditivas, aunque en la práctica no son distinguibles directa e independientemente. En este sentido, las mismas nos son de utilidad como base de establecimiento de criterios técnicos a partir de los cuales dar cuenta de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor. Tomamos como punto de partida las consideraciones realizadas en Iñigo (2007b: 32-34).

Dada la tendencia general en el modo de producción capitalista al incremento de la capacidad productiva del trabajo, si los signos de valor mantuvieran constante su capacidad de representar valor, la expresión unitaria del valor de las mercancías debiera presentar una tendencia a la disminución. Sin embargo, en la práctica suele observarse, también con carácter general, una tendencia al incremento del nivel de precios. A nuestros fines específicos, desdoblamos a dicho movimiento en dos, donde el punto de quiebre está dado por la constancia en el nivel de precios.

En la pureza del fenómeno, la constancia en el nivel general de precios ante un incremento de la productividad general del trabajo sería una situación equivalente a una mercancía dineraria que incrementa su productividad en la misma proporción que la generalidad de las mercancías, perdiendo por tanto su capacidad de representar valor en dicha proporción. Así, la masa de signos de valor lanzados a la circulación debiera incrementarse, siempre que no se modifique la velocidad de rotación de aquellos, en la proporción en la que se incrementa la productividad general de la economía, pues tal es la proporción en la que se incrementa la cantidad de valores de uso en la circulación, que mantienen constante su precio individual. Es importante notar que no se modifica la relación entre la masa de signos de valor y el oro, pues el incremento de la primera refleja el que debiera ocurrir en el segundo, necesario para expresar igual masa de valor total pero portando individualmente menos valor. De esta forma, la evolución de la productividad general de la economía es el criterio técnico adoptado para medir el cambio en la capacidad de los signos de valor de representar valor atribuible a la primera de las fuentes.

Por su parte, la situación en la cual se verifica un incremento del nivel general de precios con la productividad constante sería equivalente, también en la pureza del fenómeno, al aumento de los signos de valor lanzados a la circulación en relación a la mercancía dineraria que en su ausencia circularía, los cuales pierden capacidad de representar valor en la proporción en que la exceden. A los fines del cómputo, lo que interesa es la evolución del nivel general de precios, que se capta a partir de una canasta de composición constante (tal que dicha evolución no se vea afectada al considerar distintos bienes), pues ello indica justamente la proporción en la que el signo de valor pierde capacidad de representar el valor encerrado en la canasta de bienes⁵⁷. Así, la evolución de dicho índice de precios se constituye en el criterio práctico adoptado para medir el cambio en la capacidad de los signos de valor de representar valor atribuible a la segunda fuente.

De esta forma, y retomando la consideración conjunta de las dos tendencias generales en cuestión, podemos sintetizar lo anterior de la siguiente manera: la suba del precio de una canasta de composición constante muestra la pérdida de la capacidad de representar valor del signo de valor de una masa dada de valor, movimiento al que hay que agregar el efecto en igual sentido del incremento de la productividad que implica, a su vez, que la masa de valor a representar es menor. Por ello, dado nuestro objetivo de expresar el precio de las mercancías en un signo de valor que mantenga constante su capacidad de representar valor, hasta aquí los precios de las mercancías debieran ser ajustados en el tiempo por la evolución de la

⁵⁷ Nótese que con lo anterior no estamos estableciendo una relación de causalidad emisión monetaria – inflación.

productividad general de la economía y del precio de la canasta de composición constante. Como se deduce de lo expuesto, el razonamiento es extensible a todos los casos en los cuales los movimientos de productividad y precios no son los que se consideran en la tendencia general⁵⁸.

La consideración de los signos de valor de carácter nacional: los determinantes de la evolución del tipo de cambio

Hasta aquí presentamos de manera sintética las determinaciones generales respecto de la evolución de la capacidad de los signos de valor de representar valor y su tratamiento práctico “como si existiera” un signo de valor de carácter mundial. Como siguiente paso debemos, entonces, continuar el razonamiento tomando en consideración la unidad mundial del modo de producción capitalista y el carácter nacional de los signos de valor, esto es, considerando la problemática del tipo de cambio. Al respecto, los signos de valor de la mayor parte de los países no son reconocidos directamente como representantes de valor en el mercado mundial, ocurriendo lo contrario con las monedas nacionales de determinados países identificados como “potencias” económicas. Sobre la base de lo desarrollado en el capítulo, desde nuestro punto de vista tal carácter se corresponde con el desarrollo de las condiciones de producción que determinan el valor de la generalidad de las mercancías; en este sentido, las modificaciones en la productividad en estos países se corresponden con cambios en el valor de las mercancías.

Considerando a Estados Unidos como el país que determina el valor de las mercancías y cuya moneda nacional es reconocida directamente como tal en el mercado mundial, y a la Argentina como ámbito nacional que no reúne tales condiciones⁵⁹, nuestra problemática consiste, sobre la base de lo presentado previamente, en presentar las determinaciones de la evolución de la capacidad del peso argentino *en relación* al dólar⁶⁰.

En lo que respecta a la productividad, el peso argentino pierde capacidad de representar valor en la proporción en la que la evolución de su productividad se aleja de la de Estados Unidos, en tanto el trabajo desplegado en Argentina, en promedio, no se está realizando en las condiciones medias (o, alternativamente, se realiza aún más alejado de ellos); en consecuencia, de no sufrir alternaciones, el tipo de cambio efectivo pareciera representar un trabajo social que, en rigor, ya no tiene capacidad de representar. Alternativamente, podríamos plantear lo anterior de la siguiente manera: si existiera efectivamente una mercancía dineraria que mantuviera constante su capacidad de representar valor, los cambios en el valor de las

⁵⁸ No está de más aclarar que esta solución práctica es de carácter general, toda vez que en rigor no será idéntica la masa de signos de valor necesarios para la circulación según se modifique la productividad del trabajo y los precios de manera diferente en las distintas producciones.

⁵⁹ Como se desprende de lo anterior, el razonamiento puede desarrollarse considerando a otros países en cada uno de los dos grupos relevantes.

⁶⁰ En tanto en este punto el dólar se convierte en el patrón de medida, corresponde considerar que no pierde capacidad de representar valor. En otros términos, esto no implica que el dólar no pierde capacidad de representar valor, sino que como dicha pérdida afecta en igual proporción a una y otra moneda, carece de sentido su consideración, pues lo que interesa en el marco de la problemática del tipo de cambio es la relación entre las monedas. Esta última cuestión es específica de la problemática del tipo de cambio; más adelante en este Anexo, al procurar responder acerca de la evolución del carácter de valor del producto social anual de los países, modificaremos en cierta medida esta última cuestión.

mercancías producto de los cambios de productividad en Estados Unidos se reflejarían directamente en el valor de las mercancías producidas por Argentina y, por tanto, en el conjunto de producción: una porción menor del trabajo desplegado en este último sería reconocido como social, pues se alejó de las condiciones sociales medias de producción. Así, al afirmar que el peso argentino pierde capacidad de representar valor en relación al dólar en función de la diferencia de la evolución de la productividad, se procura captar esta determinación. Por su parte, en lo que respecta a la restante fuente de modificación de la capacidad de los signos de valor de representar valor y su tratamiento práctico previamente considerados, la misma implica que el peso nacional pierde capacidad de representar valor en la proporción en que dicha canasta de valores de uso de composición constante modifique su precio en Argentina en relación a Estados Unidos.

De esta forma, y tal como sintetizamos en la siguiente expresión, la evolución de la productividad relativa y de los precios relativos entre ambos países constituyen las dos afectaciones a realizarle al tipo de cambio nominal del año o período base (esto es, el que se corresponde con el nivel de paridad de representar valor de cada una de las moneda, al cual identificamos en la expresión como TCN_b), de modo de obtener por resultado el tipo de cambio nominal que en cada momento se correspondería con dicho nivel (TCN_i (valor) en la expresión), donde el subíndice i indica el correspondiente año:

$$TCN_i \text{ (valor)} = TCN_b * \frac{\text{Indice Precios Canasta Argentina}}{\text{Indice Precios Canasta EE.UU.}} * \frac{\text{Evol. Productividad EE.UU.}}{\text{Evol. Productividad Argentina}}$$

Finalmente la relación entre el TCN (valor) y el TCN efectivo en cada momento del tiempo indicaría el grado de sobre o subvaluación de la moneda en cuestión.

Como puede verse, esta propuesta respecto del tipo de cambio considera la unidad de los dos grandes enfoques existentes al respecto. Más específicamente, se considera al precio como expresión del valor, en lugar de tomarlo como una forma sin contenido (tal como sostiene el criterio de Paridad de Poder Adquisitivo), o como expresión inmediata (o directa) de dicho contenido (tal como sostiene Shaikh, 2000).

A pesar del desarrollo anterior, en este trabajo restringimos la problemática a la primera de las dos afectaciones a realizar al tipo de cambio. En otros términos, al tipo de cambio que se corresponde con el poder adquisitivo de las monedas en cuestión, en tanto “medida intermedia” del representado en la expresión previa. Ello se fundamenta en dos cuestiones. Por un lado, en el hecho de no considerar aún resuelta la problemática respecto de qué productividad considerar para el cómputo (total, de mercancías transables, de la rama industrial, etc.). Por el otro, en las dificultades de estimación de dicha productividad, particularmente en lo que toca a su componente de empleo: las series de empleo disponibles son diferentes según las distintas fuentes, y si bien son de utilidad para analizar la evolución de la productividad relativa en sí misma (en particular, la transformación de la brecha de productividad desde mediados de los años setenta, tal como se expresó más arriba en este capítulo), según cuál de ellas se considere altera sustancialmente los resultados

correspondientes a la valuación relativa de la moneda nacional, que es lo que en este punto nos interesa.

Por su parte, en lo que respecta a la evolución del precio de una canasta de valores de uso de composición constante, utilizamos el Índice de Precios al Consumidor (IPC), en tanto existe un acuerdo generalizado de que es el más apropiado a tales fines (Carrera, Feliz y Panigo, 1998; Nogués 1982).

6.1.c. En torno a la determinación del nivel de paridad del tipo de cambio

En función de lo planteado previamente, queda aún pendiente la identificación de un año o período en el cual el tipo de cambio nominal efectivo se corresponda con la capacidad de representar valor de las monedas en cuestión. Siendo que, tal como expresamos previamente, fuera de su nivel de tal paridad el tipo de cambio actúa como vehículo de apropiación y distribución de la riqueza social, nuestro problema implica la necesidad de encontrar un año o período en el cual no se encuentre jugando dicho papel. Sobre la base de Iñigo Carrera (2007b), presentamos aquí los fundamentos generales de una posible forma de abordar dicha problemática en la práctica.

En el Gráfico A.1 expresamos la evolución del tipo de cambio real (TCR) a lo largo de 80 años, conjuntamente con el peso de la renta de la tierra en el producto social anual. Por lo planteado a lo largo del texto, para mantener una moneda sobrevaluada debe contarse con divisas que puedan ser el sustento de la misma; en efecto, hemos planteado que la sobrevaluación de la moneda se convierte en un vehículo de apropiación y distribución de renta de la tierra y de la riqueza con fuente en el endeudamiento externo. Tal como puede observarse en el referido gráfico, los momentos en el cual el TCR se encuentra en sus niveles más bajos (“dólar barato”), o tiende a ellos, coinciden bien con los momentos de mayor peso de la renta de la tierra en el producto (1945-1954; 1973-1974; 2007-actualidad) o de fuerte endeudamiento (última dictadura militar y convertibilidad). De esta forma, creemos que es posible afirmar que dichos niveles de tipo de cambio se corresponden con una moneda sobrevaluada.

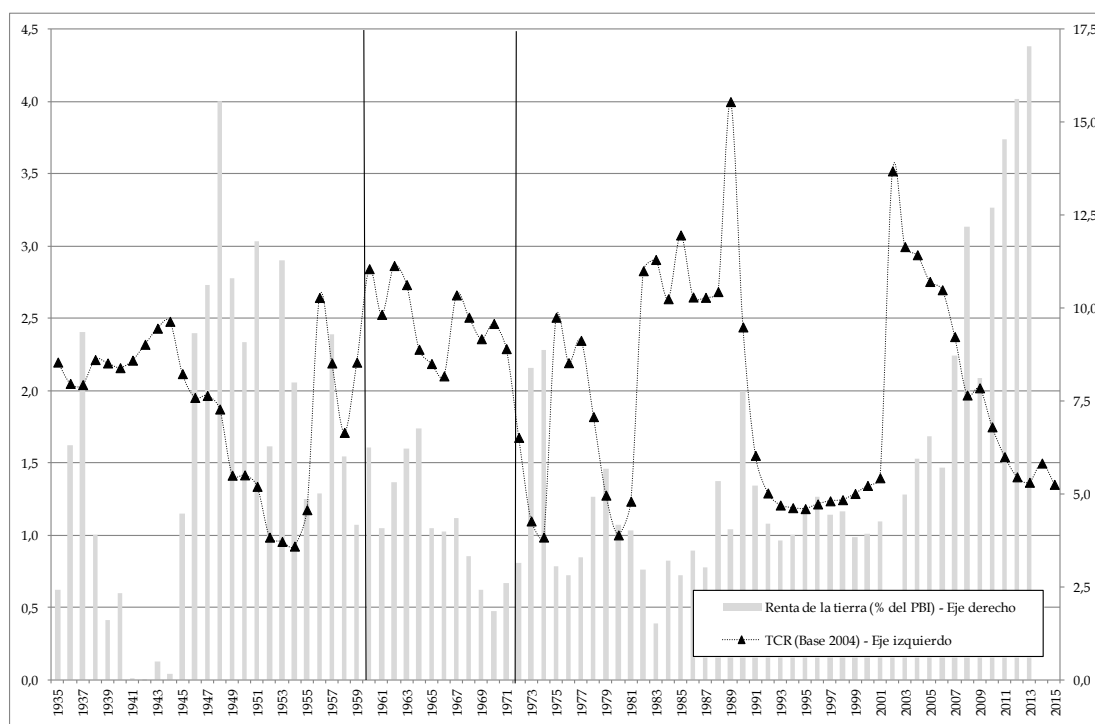
Así como el sostenimiento de una moneda sobrevaluada implica la necesidad de una fuente de riqueza que pase de manos de los oferentes de divisas a los demandantes de la misma, el sostenimiento de una subvaluación implica la necesidad de que año a año una porción de riqueza social se transfiera en sentido contrario, esto es, pase a manos de los terratenientes. Más específicamente, en tal caso en la mediación cambiaria la exportación se apropia de una riqueza adicional que, si bien inicialmente podría implicar una tasa de ganancia extraordinaria para el capital agrario, en la competencia capitalista pasa a manos de los terratenientes (portada en un aumento de los alquileres de la tierra). Así, en estas circunstancias los terratenientes se apropian de una porción de riqueza social mayor a la correspondiente a la renta de la tierra. En términos generales, esa porción podría ser aportada bien por la fuerza de trabajo, bien por el conjunto de los capitales industriales.

En este sentido, como se observa tanto en el Gráfico A.1. como en los Gráficos 1 y 2 del texto principal., el período comprendido entre 1960 y 1971 es un período relativamente extenso donde el TCR presenta un nivel a) relativamente estable, b) elevado en términos históricos, tal

que no está cumpliendo el rol de apropiación y distribución de renta de la tierra y de deuda externa ya comentados (lo cual resulta compatible con el hecho de que en dicho período dichas fuentes de riqueza social no presentan significancia en términos históricos⁶¹) y c) de crecimiento económico y suba del salario real, de modo que no constituiría un nivel de subvaluación de la moneda nacional. Por ello, siendo un período suficientemente extenso, tomamos el tipo de cambio nominal promedio del mismo como referencia del tipo de cambio que se corresponde con la capacidad de representar valor de las monedas en cuestión. Luego, recordando lo mencionado respecto de la productividad, reemplazamos el TCN_b de la expresión anterior por dicho promedio, estimando para cada año el TCN_i (valor). El cociente entre este último y el TCN efectivo en cada momento del tiempo indicará, entonces, el nivel de valuación de la moneda nacional en cada año, pudiendo identificar los lapsos de sobre y subvaluación, tal como se presentó más arriba en el capítulo.

GRÁFICO A.1.

Tipo de cambio real. Base 2004 (eje izquierdo). Renta de la tierra. Participación en el PBI. En porcentaje (eje derecho). Argentina. 1935-2013.



Fuente: INDEC - IPC, Ministerio de Hacienda - Precios, CIFRA (2012), Ferreres (2005) e Iñigo Carrera (2007b) (datos actualizados a 2013).

⁶¹ Resulta de interés destacar que en el caso de la renta hacemos referencia a la relativamente escasa importancia histórica de los flujos de “nueva” renta, siendo que en el texto principal planteamos que en dicho lapso histórico jugó un rol importante la liberación de plusvalía por parte de los pequeños capitales, siendo ellos mismos al menos en parte un cúmulo de renta de la tierra.

6.1.d. *Las diferencias de contenido y empíricas con el criterio de Paridad de Poder Adquisitivo*

En función de lo presentado previamente, resulta particularmente de interés detenerse brevemente en la comparación de lo aquí planteado con el difundido criterio de Paridad de Poder Adquisitivo (PPP), tanto en lo que respecta a sus fundamentos (toda vez que con el mismo no se intenta reflejar ninguna determinación de contenido en lo que respecta al valor de las mercancías) como en sus implicancias empíricas.

La teoría de la PPP tiene como fundamento más profundo la denominada “ley del precio único” (Krugman y Obstfeld, 2001: 408). Haciendo abstracción de los costos de transporte, un mismo bien debe venderse al mismo precio, independientemente del lugar donde se produzca y, por tanto, de la moneda en la cual se encuentra expresado su precio. Así, el tipo de cambio debiera ser tal que el precio del mismo bien en los países implicados sea idénticamente el mismo. Esta ley estaría rigiendo en todo momento, aunque no necesariamente deba cumplirse todo el tiempo y en todo lugar.

Si el rol del dinero lo cumpliera el oro o papel moneda directamente convertible, en la “pureza del fenómeno”, efectivamente las mercancías tendrían el mismo precio, habida cuenta de la determinación mundial de su valor: si el precio de una mercancía en un país se eleva, saldrá oro del mismo con el objetivo de comprar la mercancía en cuestión allí donde se consiga a un menor precio tal que, a la larga (es decir, luego de los desvíos transitorios de mercado), la mercancía dejará de producirse en ese país⁶², la cantidad de oro en cada país se ajusta a las necesidades de la circulación y, en consecuencia, se cumplirá la ley del precio único. Esto es así porque el oro tiene idéntico valor en “todos los puntos del sistema” (Kicillof y Nahón, 2008). En tal contexto, dado que el tipo de cambio tiende a ser único en cada país, la ley de precio único en rigor tendería a presentarse “en promedio”.

Ahora bien, siendo que el valor de las mercancías se expresa no en oro sino en signos de valor nacionales carentes de valor (en principio sin ninguna relación explícita con la mercancía dineraria que reemplaza), en lugar de determinarse el precio por la relación entre el valor de las mercancías en general y el de la mercancía dineraria, sucede que el nivel de precios está determinado por la cantidad de signos de valor lanzados a la circulación. Sin valor intrínseco, y sin ser representación directa de una mercancía con valor intrínseco, la propia idea de que el papel moneda sea representación de valor desaparece, llevándose consigo el propio valor de las mercancías. En este sentido, la moneda interesa exclusivamente como posibilidad de adquirir bienes, en aparente ausencia de todo valor intrínseco (a representar). En consecuencia, las distintas monedas nacionales no pueden más que relacionarse en tanto el poder adquisitivo de cada una de ellas.

En este contexto es donde surge el previamente anunciado criterio de la PPP: el tipo de cambio entre dos monedas tiene que ser igual a la razón de los poderes adquisitivos de esas monedas en cada uno de los países, esto es, a la relación entre los niveles de precios de una canasta de referencia. O sea, el nivel de precios de todos los países se iguala al expresarlo en una

⁶² Esto suponiendo que cada mercancía se produce en idénticas condiciones al interior de un país; bien podría plantearse que dejarán de producirla aquellas empresas que lo hacen a un costo mayor al de referencia.

moneda común, de modo que continúa vigente la “ley del precio único” (Buscaglia, 1997; Krugman y Obstfeld, 2001).

Ahora bien, además de lo que la teoría económica denomina “perturbaciones al libre comercio” (en lo fundamental, cualquier tipo de costo -impuestos y barreras arancelarias o no arancelarias- asociado a la importación o exportación, así como también la existencia de costos de transporte), el criterio de la PPP se enfrenta a diversos problemas. En primer lugar, el hecho de que la proporción de bienes en los distintos países implicados en el tipo de cambio no sea la misma, tal que podría darse el caso que se cumple la ley del precio único “bien a bien” pero no a nivel de la canasta. En segundo lugar, ocurre que los bienes no son en todo el mundo estrictamente homogéneos, con lo cual el arbitraje sobre el cual se fundamenta la PPP no rige estrictamente como tal. En tercer lugar, y en parte como explicación de los anteriores, en los distintos países o regiones existen o bien distintas necesidades, o las mismas necesidades se satisfacen de manera diferente, sea por cuestiones culturales, climáticas, etc.. Incluso más, también nos encontramos con los denominados bienes no transables, los cuales directamente no se encuentran sometidos, por su propio carácter, a arbitraje (aspecto que, Kicillof y Nahón - 2008: 9-10- juzgan como “el inconveniente más grave”). Con la misma lógica previa, el problema se complejiza si se tiene en cuenta la posibilidad de que la proporción de bienes transables y no transables sea diferente entre los países.

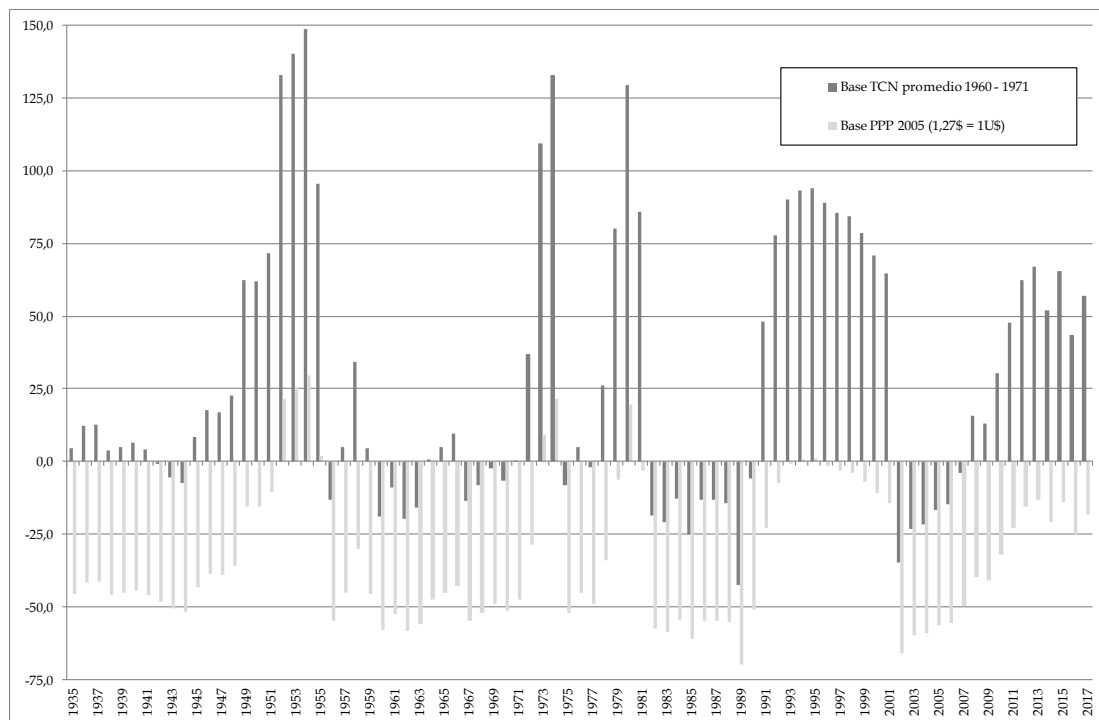
Es justamente en este contexto que surge la noción de la PPP relativa, a partir de una proposición ya contenida en la formulación original de la PPP, que pasa a denominarse, ahora, PPP absoluta. En su formulación simple, la PPP relativa sostiene que la variación porcentual del tipo de cambio entre dos monedas resulta de la variación relativa de los precios de cada uno de los países implicados. De esta forma, constituye una formulación que puede cumplirse aún cuando la versión absoluta no lo haga; para ello, se espera que “...los factores que causen las desviaciones de la PPP absoluta sean más o menos estables a lo largo del tiempo...” (Krugman y Obstfeld, 2001: 411), de modo que si ello ocurre, la versión relativa resulta tan aplicable como si la movilidad de mercancías fuera perfecta (Olivera, 1962). Obviamente, no se espera que automáticamente se produzca el cambio, sino que el propio movimiento económico (sintetizado aquí en la noción de arbitraje) lo conduzca a tal nivel. Así, tomando el tipo de cambio nominal efectivamente vigente en un momento, y comparándolo con el tipo de cambio que refleja la paridad de poder adquisitivo de las monedas, se puede establecer si el primero se encuentra sobre o subvaluado, donde el nivel de la comparación está determinado por el tipo de cambio tomado hasta ahora arbitrariamente como referencia.

Dicho tipo de cambio debiera ser el de un año o período en el cual ambas monedas se encuentre efectivamente en un nivel de paridad de poder adquisitivo, de modo que al aplicarle luego la evolución relativa de los precios se tenga, para todos los años, el tipo de cambio efectivamente de paridad, y no simplemente el tipo de cambio que mantiene una paridad seleccionada arbitrariamente. Esto es lo que se busca con el método utilizado por el Eurostat-OECD PPP Programme y el International Comparison Program del Banco Mundial, que se basa justamente en la comparación de la cantidad de moneda de cada país requerida para comprar una misma canasta de bienes (canasta que tiene en cuenta los bienes representativos del

consumo de cada país, buscando igualmente la máxima comparabilidad posible⁶³), experiencia de la que se nutre el Programa de Comparación Internacional para América del Sur, iniciado en 2003, que considera la estimación de la PPP para 10 países de la región. Para el caso argentino, se encontró que en el año 2005 hacían falta \$1.27 para comprar lo mismo que con U\$1 en Estados Unidos. Siendo que en 2005 el TCN era de \$2.92 por dólar, ello implica que desde este punto de vista se afirmaría que la moneda nacional se encontraba sub-valuada en un 56.5%, nivel que en nuestro cómputo resulta del 16.6%. En el Gráfico A.2. expresamos el grado de valuación de la moneda para cada uno de los métodos.

GRÁFICO A.2.

Grado de valuación de la moneda nacional según distintos métodos de estimación. Argentina. 1935 - 2017. En porcentaje.



Fuente: INDEC - IPC, Ministerio de Hacienda - Precios, CIFRA (IPC 9 Provincias), Ferreres (2005) y OCDESTATS.

En efecto, el principal problema de este método es que los precios pueden estar afectados por la propia sobre o subvaluación de la moneda nacional en cuestión, distorsionando la cuantificación de la PPP absoluta. Para el caso argentino, siendo que desde nuestro enfoque la moneda se encontraba en 2005 subvaluada, en la mediación cambiaria con el dólar se entregaban más pesos que los correspondientes a la paridad, de modo que se podía comprar

⁶³ Al explicar la forma de lograr una canasta única, se afirma allí: “¿qué vestimenta se declara estándar cuando se compara un país de clima cálido con uno de clima frío? ¿Qué régimen alimenticio sirve de referencia cuando se comparan una comunidad costera con una del interior? ¿Cómo se compararan las comunidades donde el fútbol es el deporte más popular con aquellas donde lo es el béisbol? La forma de sortear estos obstáculos es alcanzar un consenso. Se deben elegir productos que por una parte sean comparables y por otra parte sean representativos de los gastos de cada país. (...) La estrategia para minimizar el cuestionamiento a la representatividad de la canasta común es aumentar el número de casos en que las comparaciones son válidas” (Naciones Unidas, 2007: 29).

internamente bienes en mayor cantidad; así, con el criterio de la PPP absoluta se obtiene por resultado una menor cantidad de pesos argentinos necesarios para comprar lo mismo que con U\$1 en Estados Unidos que los que se corresponderían con el criterio por nosotros desarrollado. Así las cosas, el criterio de PPP absoluta es de utilidad a los fines de comparar el poder adquisitivo interno de los ingresos en cada país⁶⁴.

6.2. El doble carácter del producto social y su evolución

El indicador sintético habitualmente utilizado para dar cuenta del devenir del proceso económico de un país es el producto a precios constantes. Ahora bien, en función de lo desarrollado en el presente capítulo respecto a la especificidad de la división social del trabajo en el capitalismo y el contenido mundial del mismo, el producto anual de un país tiene un doble carácter: cúmulo de valores de uso (o producto material) y masa de valor, que se presenta bajo la forma de valor de cambio o precio. Es decir, se trata de extender para el conjunto de las mercancías la idea según la cual “[l]a mercancía como valor de uso satisface una determinada necesidad y constituye un elemento específico de la riqueza material. En cambio, el valor de la mercancía mide el grado de su fuerza de atracción sobre todos los elementos de la riqueza material. Mide, por tanto, la riqueza social de su poseedor” (Marx, 1995: 90).

En este sentido, la medición a precios constantes da cuenta exclusivamente de la evolución del carácter de valor de uso del producto social. Una manera de computar la evolución del carácter de valor del mismo es a partir de lo desarrollado en el sub-apartado anterior, esto es, deflactando el producto a precios corrientes por el tipo de cambio que se corresponda con la capacidad de representar valor (o de poder adquisitivo, en función de lo comentado respecto de la productividad) de las monedas en cuestión. En tal caso, en paralelo a la comparación con otros fragmentos nacionales de la evolución del producto a precios constantes, correspondería la comparación (en nuestro caso) de dicha masa de valor con el producto a precios corrientes estadounidense.

Ahora bien, en tanto interesa en este punto no sólo la comparación internacional sino también la comparación con la evolución del producto a precios constantes, creemos conveniente considerar separadamente la pérdida de capacidad de representar valor con fuente en el poder adquisitivo de las monedas respecto de la que se corresponde con la productividad, toda vez que la primera es una determinación de carácter nacional (dado el carácter nacional de los signos de valor), a diferencia de la productividad, que constituye una determinación de carácter mundial. En este sentido, correspondería para el caso argentino (en general, para las monedas que no son inmediatamente reconocidas como signos de valor en el mercado mundial) afectar la evolución de la capacidad de representar valor de su moneda por la evolución de su índice de precios al consumidor y de su brecha de productividad, en tanto que en el caso estadounidense (en general, en los casos de las monedas reconocidas como signos de valor en el mercado mundial) correspondería considerar exclusivamente la pérdida en la capacidad de representar valor por su índice de precios al consumidor. En la siguiente

⁶⁴ En este sentido, en el Capítulo VI del presente libro se desarrolla la comparación internacional del poder adquisitivo del salario argentino siguiente considerando tal criterio.

expresión sintetizamos lo antedicho, llamando Valor (#) al carácter de valor del producto social en el sentido aquí expuesto:

$$\text{Evolución Valor(\#)} = \frac{\text{Producto precios corrientes}}{\frac{\text{Evol. Productividad EEUU}}{\text{Evol. Productividad Argentina}} * \text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

Sin perjuicio de ello, cabe mencionar que mantenemos en este caso la restricción de no considerar la evolución de la productividad, de modo que el producto social de cada país queda expresado, en cuanto procura dar cuenta de la evolución de su carácter de valor, en una moneda (peso y dólar según corresponda) de poder adquisitivo constante, como indicación complementaria a la evolución del carácter material de dicho producto (evolución captada por el producto a precios constantes). De este modo, la expresión se modifica de la siguiente manera:

$$\text{Evolución Producto en moneda de poder adquisitivo constante} = \frac{\text{Producto a precios corrientes}}{\text{IP Canasta Argentina}} * 100$$

Finalmente, cabe considerar que, como se desprende de lo desarrollado previamente, en términos relativos (esto es, en la comparación entre países) se trata simplemente de un “cambio de escala” respecto de la comparación entre producto a precios corrientes argentinos deflactado por el tipo de cambio “de paridad” y el producto a precios corrientes estadounidense.

CAPÍTULO II. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO Y ESTADOUNIDENSE, ENTRE EL REZAGO PRODUCTIVO Y EL DETERIORO SALARIAL¹

Juan M. Graña^{2,3}

Una porción importante de la literatura sobre desarrollo económico refiere específicamente al rol de la industria manufacturera como eje de tal proceso, ya sea por su capacidad de generar empleo, por los encadenamientos que construye o por su dinámica en la productividad (Smil, 2013). En el debate económico en Argentina este sector tuvo un rol eminente.

Sin embargo, al momento de analizar la evolución de la industrialización argentina y sus ciclos, los estudios se vuelcan a causas exclusivamente nacionales dejando de lado la comparación con otros países y/o el reconocimiento de los cambios en las formas de la acumulación de capital a nivel mundial. En este capítulo, analizaremos la evolución de la industria manufacturera en Argentina desde mediados de la década de 1930 no sólo en si misma sino también en el espejo de las tendencias y características de idéntico sector en Estados Unidos. Consideramos que en esta comparación podremos encontrar algunas pistas adicionales al porqué del devenir de Argentina, cuáles son los rasgos específicos de nuestro país y cuáles son tendencias más generales.

Para ello, en el próximo apartado iremos analizando el devenir de la industria nacional en una serie de variables como producto, empleo, productividad y salarios tanto en comparación con la economía total del país como con respecto a Estados Unidos⁴. En el siguiente apartado intentaremos explicar esa evolución en clave conceptual, agregando evidencia adicional. En el último apartado, las conclusiones, expondremos algunas preguntas y cuestiones para continuar analizando.

1. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO

El estudio histórico de un sector de actividad tan complejo como el industrial es algo que requiere muchísimo más espacio que el de un capítulo de libro. Sin embargo, intentaremos con un repaso de sus características centrales aproximarnos a una idea de la actualidad y pasado de este sector en nuestro país. Para ello, en la primera parte analizaremos la evolución de su valor agregado y su nivel de ocupación. Luego, estudiaremos la distribución funcional del ingreso en el sector y sus determinantes, la productividad y los salarios. Por último, y simplemente para tratar de captar otra de las múltiples aristas de un proceso de industrialización, observaremos su composición interna.

¹ El presente capítulo constituye una versión levemente ajustada del artículo publicado en la *Revista H-industri@*, N° 17 (9). Agradezco la autorización para volcarlo aquí.

² Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

³ CONICET. Buenos Aires, Argentina.

⁴ La metodología seguida para obtener las series se explica pormenorizadamente en Graña y Kennedy (2008).

1.1. Evolución general del sector y su importancia

Aunque la literatura reconoce el inicio de la industrialización argentina ya durante el “modelo agroexportador” -vinculado particularmente al aprestamiento de las mercancías para la exportación (frigoríficos, talleres ferroviarios, etc.) y a los sectores en los cuales por características técnicas es muy costoso importar (cemento, alimentos, etc.)- es de manera posterior a la crisis de 1929 cuando este sector comienza a ganar relevancia (Villanueva, 1972). Primero de manera coyuntural ante la situación excepcional de crisis y luego como política de desarrollo esbozada de manera crecientemente clara. Es en ese momento, mitad de los años treinta, cuando disponemos de datos comparables para desarrollar nuestro análisis.

En el Gráfico 1 se observa la evolución del producto industrial argentino desde 1935. Claramente, a pesar de su ciclo acentuado, la etapa de la Industrialización Sustitutiva (en adelante, ISI) es un período de fuerte crecimiento, cuando el sector crece un 532% (1935-1974). En esta larga etapa positiva, se observan momentos de estancamiento o caída como 1948-1952, 1959, 1963 y 1966. El período “neoliberal”, por el contrario, muestra mayores oscilaciones como forma de un estancamiento completo: entre 1974 -máximo de la ISI- y 1991, el producto industrial se reduce un 16%, y si comparamos con el 2001 un 10%. Desde la crisis de 2001-2002, el sector crece continuamente hasta 2011, alcanzando un producto un 83% mayor, estancándose en ese nivel para 2012. Entre puntas, 1935-2012, entonces, el valor agregado por el sector industrial crece un 945%.

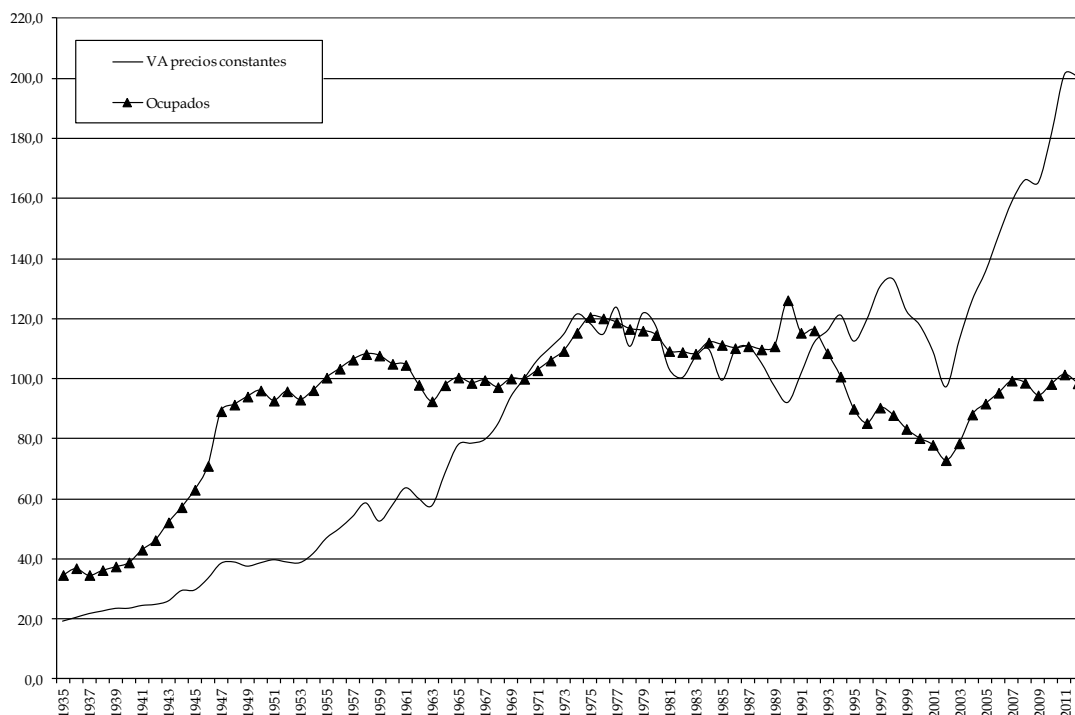
La situación en torno al empleo en el sector es un poco diferente. Mientras exhibe un crecimiento muy acelerado en los primeros años, luego crece más lentamente durante el resto de la ISI. Entre 1935 y 1947, eleva su empleo un 157% mientras que en todo el período -1935-1974- crece un 232%. Ahora bien, el estancamiento industrial hasta la década del noventa -que ya reseñamos- también se observó en términos de empleo (una caída del 0,004%) pero, si incorporamos los efectos de la década del noventa, los planteles industriales se reducen un 32%. Después de la crisis, y con la evolución de la última década, el empleo industrial se recupera un 26%, hasta un nivel similar al de fines de los años sesenta. Durante todo el período, 1935-2012, el sector industrial ocupa un 135% más de trabajadores.

Si pasamos a analizar el caso estadounidense veremos que la producción industrial durante la crisis de 1930 cayó violentamente, cerca de un 40% entre el pico de 1929 y 1932, para luego comenzar a recuperarse⁵. Los niveles pre-crisis sólo se superan en el año 1940, a partir de las preparaciones para la participación de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Hacia el final de la misma, los niveles de producción comienzan a caer y se estancan durante el resto de la década a niveles comparables a los de 1940 (Gráfico 2). A partir de la década del cincuenta, el valor agregado por la industria presenta una tendencia claramente ascendente pero con marcados momentos de crisis: 1958, 1970, 1974-75, 1980-82, 1990-91, 2001 y 2008. Estos momentos son, en muchos casos, episodios de crisis que superan a la economía estadounidense y se reproducen a escala global como fueron ambas crisis de petróleo o la última crisis mundial (de la que aún no se ha repuesto Europa).

⁵ Para una reseña del sector manufacturero estadounidense que llega a nuestros días, ver Smil (2013).

GRÁFICO 1.

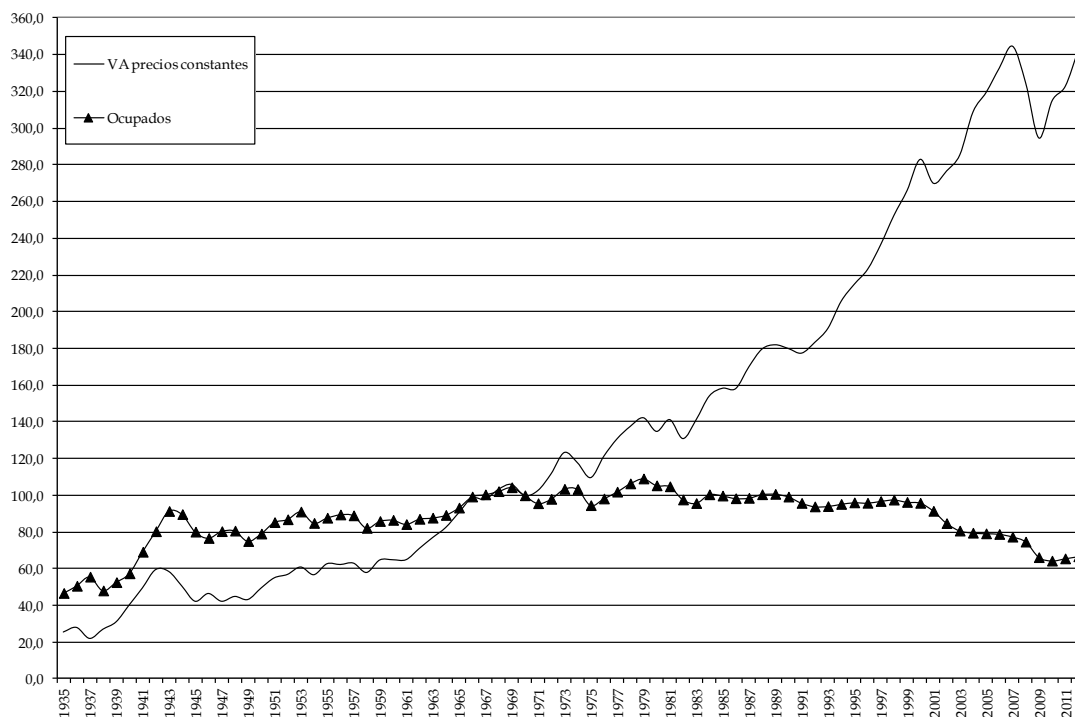
Valor agregado industrial y ocupados industriales. Argentina. 1935-2012. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013a), EPH - INDEC (período 1987-2012), CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984), Iñigo Carrera (2007b), SCN Base 93 y Empalme 1980-1993 (DNCN - INDEC), BCRA (1975), SAE (1955), CEPAL (1958).

GRÁFICO 2.

Valor agregado industrial y ocupados industriales. Estados Unidos. 1935-2012. 1970=100.



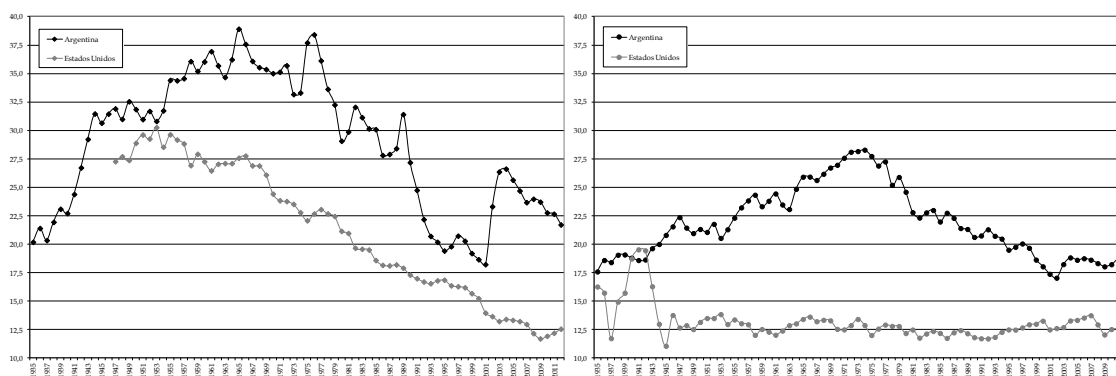
Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013a), Bureau of Economic Analysis (BEA) e Iñigo Carrera (2007b).

Lo interesante de esta evolución es lo que ha ocurrido con el empleo en el sector. Mientras la tendencia de largo plazo del producto es creciente, el volumen de ocupación industrial presenta otro panorama. Desde 1935 -es decir desde el pozo de la crisis- y el pico de producción del año 1943, la ocupación crece aceleradamente, casi duplicándose (95,4%). Sin embargo, luego de la caída en la inmediata posguerra, el largo proceso de crecimiento posterior se logra con casi idénticos planteles ya que recién se supera ese nivel para 1965, alcanzando, en 1969, un volumen de ocupación apenas 14% por encima del máximo anterior. Luego de la crisis de los años setenta, se elevará a su máximo histórico en 1979, unos 20 millones de ocupados. A partir de allí, más allá de los ciclos internos del producto industrial estadounidense, el empleo en el sector se va reduciendo hasta llegar en 2012 a acumular una caída del 38% respecto a 1979⁶.

Ahora bien, a pesar de las evoluciones absolutas de los sectores industriales de cada país, también es interesante observar qué ocurrió comparativamente con el total de la economía. Para ello construimos los Gráficos 3A y B.

GRÁFICO 3.

Participación del valor agregado industrial en el Producto total: A) precios corrientes y B) constantes. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012. En porcentaje.



Fuente: ídem Gráfico 1 y 2.

En el Gráfico 3A se puede observar que en Argentina la importancia del sector industrial creció ininterrumpidamente hasta bien entrada la ISI: en términos corrientes su participación máxima se alcanza en 1966 cuando el producto industrial representa un 38,9% del total, mientras que a precios constantes su máximo es en 1974, 28,4%. A partir de allí, su importancia cae de manera suave en términos constantes y con marcados ciclos en términos corrientes en función de los cambios en precios relativos generados por los sucesivos procesos de devaluación y sobrevaluación de la moneda nacional.

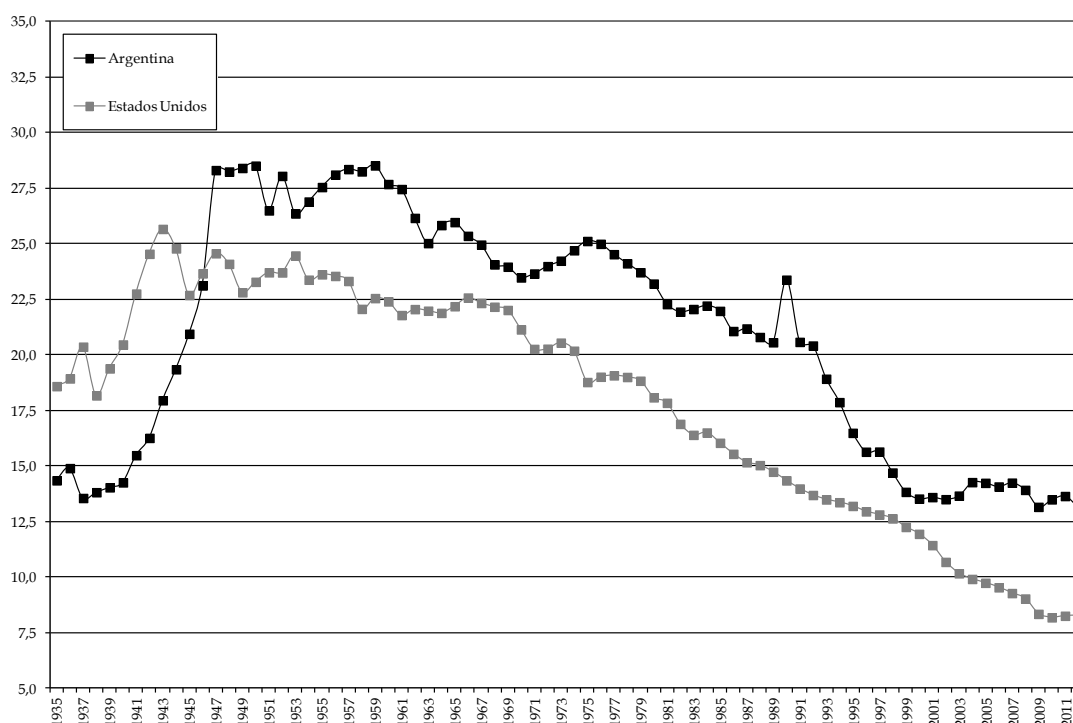
En Estados Unidos, en cambio, la máxima relevancia del sector industrial se logra durante la Segunda Guerra Mundial, con un producto industrial a precios constantes que representaba un 20% del total. A partir de allí, su importancia en términos corrientes se reduce de manera

⁶ En este proceso cabe destacar 3 cuestiones: 1) el aumento de productividad -que analizaremos más adelante-; 2) el proceso de tercerización que estadísticamente modifica el sector de pertenencia de los ocupados y 3) el proceso de deslocalización de la producción industrial a otros países (Marshall, 2010)

continúa, hasta un valor actual del 12,6%, y se mantiene constante en términos de cantidades a un nivel del 13%.

Sin embargo, si analizamos la importancia de la ocupación industrial veremos que ésta alcanza su máxima relevancia, en ambos países, hacia mitad de siglo pasado. En Argentina su pico se encuentra en 1950 con 28,5% del empleo total, importancia que se repite en 1959. A partir de ese momento cae continuamente hasta un valor, en la última década, cercano al 13%. En Estados Unidos, su nivel máximo se alcanza en 1943 con un 25,7% de los ocupados para luego reducirse su relevancia en la actualidad al 8,3% (Gráfico 4)^{7,8}.

GRÁFICO 4.
Participación de los ocupados industriales en el total. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012.
En porcentaje.



Fuente: idem Gráfico 1 y 2.

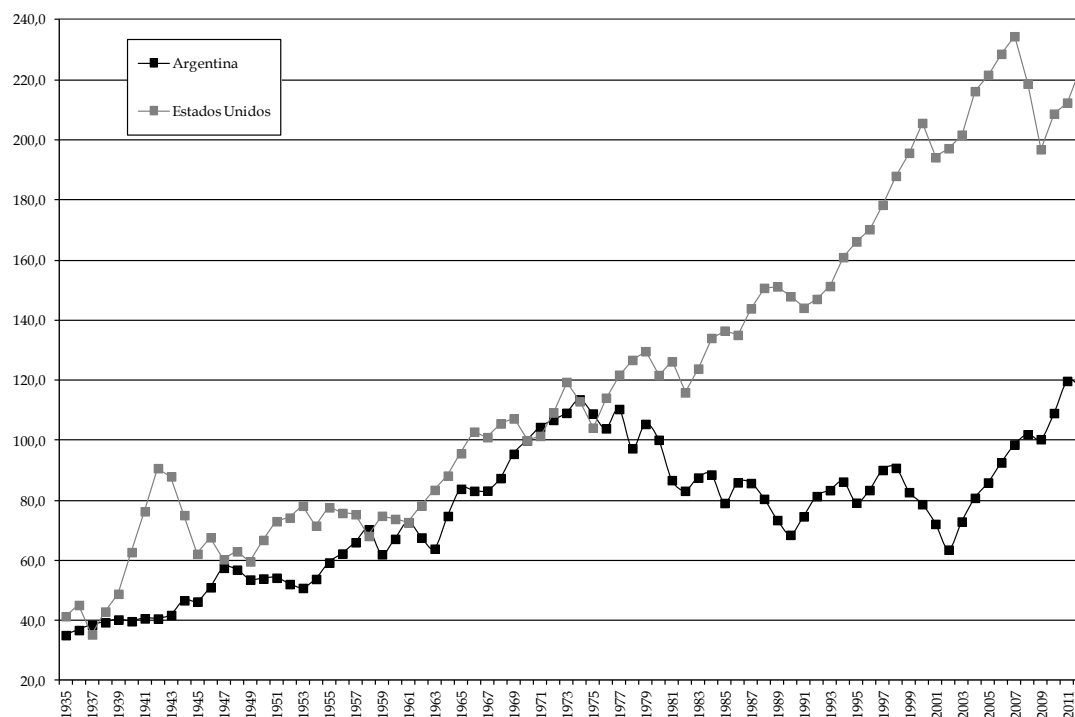
Fuera de ello, lo que se observa en el Gráfico 5 es que la magnitud de la producción de mercancías industriales, aproximadas por su VAB a precios constantes en relación a su población, ha crecido durante el período. Ahora bien, no sólo el desempeño estadounidense ha sido mejor, sino que en Argentina si no hubiera sido por la evolución en la última década, la evolución habría sido negativa

⁷ Aunque aquí analizamos únicamente los casos de Argentina y Estados Unidos, el comportamiento de las series es muy similar al experimentado también por España, Francia, Italia y Japón (Kennedy y Graña, 2010)

⁸ Como veremos en el siguiente apartado, esta caída en el empleo industrial estadounidense se vincula a los cambios en la estructura productiva en el marco de la deslocalización (Sachs *et al*, 1994)

GRÁFICO 5.

Evolución del VAB industrial per cápita. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012. 1970=100.



Fuente: idem Gráfico 1 y 2.

1.2. Distribución funcional, productividad y salarios

Analicemos ahora la evolución histórica de la distribución del ingreso generado en el sector. En este caso, el eje central se encuentra en la evolución de la participación asalariada en el valor agregado y, luego, en sus determinantes principales: la productividad laboral y los salarios reales (Lindenboim *et al*, 2010).

En el Gráfico 6 hemos presentado la evolución de ese indicador tanto para la economía agregada como para el sector manufacturero⁹. Con un mínimo conocimiento de la historia argentina, la evolución de la participación asalariada en nuestro país se vuelve muy sencilla de comprender. Desde 1935 y hasta 1954, este indicador presenta un crecimiento muy importante que alcanza su pico de 48,7%, vinculado al establecimiento de legislaciones laborales más protectoras, la ampliación del sistema de seguridad social y el impulso a los salarios dado por la demanda laboral y las organizaciones obreras.

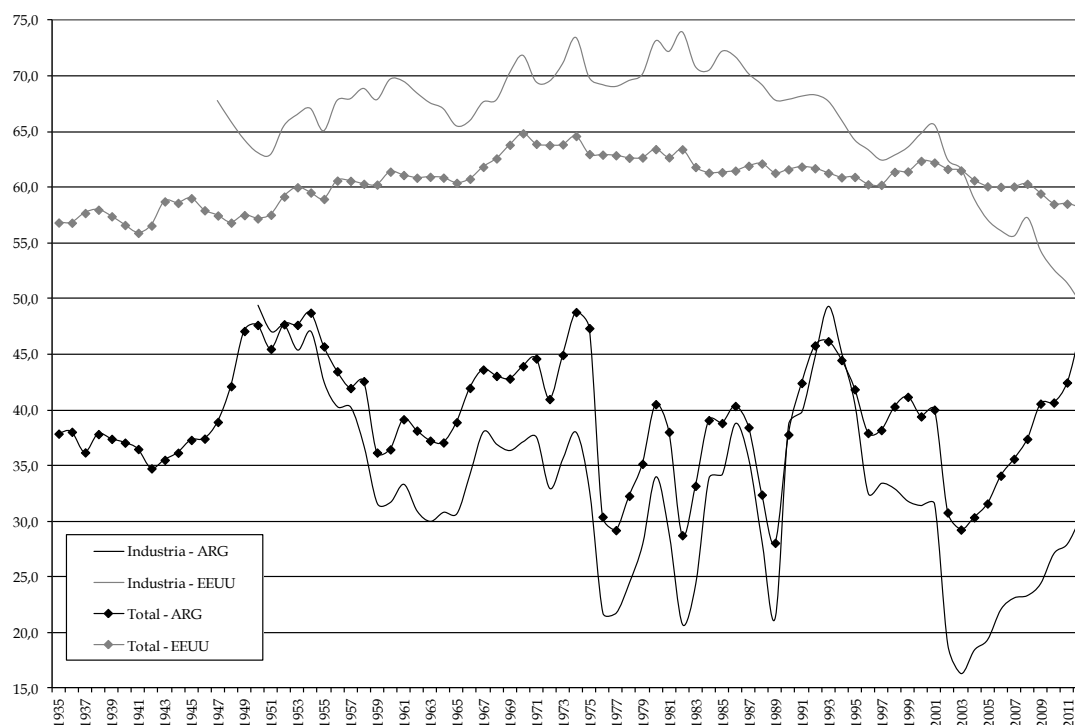
El período que sigue, hasta la vuelta del peronismo al gobierno en 1973, está marcado por marcados vaivenes vinculados a coyunturas económicas malas como 1959 -donde retoma valores similares a los de 1935, 36,2%- pero también a procesos políticos abiertamente represivos. Así y todo, durante la segunda mitad de los sesenta la participación asalariada comienza a recuperarse hasta alcanzar un nuevo pico en 1974, 48,8%. El Rodrigazo y la última

⁹ Como hemos señalado en otro lado (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2011), las economías “desarrolladas” suelen presentar niveles más elevados y constantes de participación salarial frente a las economías subdesarrolladas donde ocurre lo contrario.

dictadura militar hundieron nuevamente la participación asalariada hasta niveles no vistos hasta allí (29%) a los que vuelve en el marco de crisis económicas muy agudas, como en 1982 y 1989. En el mismo sentido, la estabilización de comienzos de los noventa eleva coyunturalmente la participación a niveles históricamente altos pero luego la precarización, la desocupación y finalmente la explosión de la onvertibilidad la devuelven a esos mismos valores. La última década logra recuperar niveles elevados recién hacia 2012, con una participación cercana al 47%.

GRÁFICO 6.

Participación asalariada en la Industria manufacturera y en el total de la economía. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013c), gráfico 3, INDEC - EPH, Bureau of Economic Analysis (BEA), CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) e Iñigo Carrera (2007b).

En el caso de la Industria manufacturera, de la cual se cuenta con datos únicamente desde 1950, la evolución muestra idénticos vaivenes; sin embargo su evolución es más errática y su tendencia exhibe un resultado distributivo menos progresivo, particularmente desde los años sesenta. Mientras que la participación en la economía agregada recupera los niveles de 1954 en 1974, en la industria la diferencia entre ambos años alcanza los 10pp. Esta brecha se mantiene inalterada hasta 1984, donde en función de la política de ingresos aplicada por el gobierno alfonsinista la participación asalariada en el sector manufacturero se acerca al nivel agregado. Luego, esa brecha se revierte en 1993 donde la participación en el sector es más elevada que la total, pero luego la pésima evolución sectorial genera un nuevo distanciamiento que, luego de la crisis de 2002, alcanza los 15pp.

El caso estadounidense es evidentemente diferente. Mientras presenta para la economía total una participación más elevada y estable que en Argentina –cercana al 60%- igualmente exhibe una dinámica alcista hasta la década del setenta y una negativa desde entonces¹⁰. Ahora bien, en el caso industrial la particularidad es que la participación es más elevada que la total –cercana al 70%- pero presenta una tendencia sumamente negativa desde 1974 –máximo de la serie- a la actualidad donde alcanza un nivel cercano al 49%, es decir 24 puntos porcentuales (en adelante, pp) menos que su máximo.

Ahora bien, ¿a qué se deben estas evoluciones? Para ello presentamos el Gráfico 7. Como se puede observar, en Argentina la evolución de la productividad industrial es bastante pobre durante la primera etapa de la ISI, en función del importante crecimiento de la ocupación, siendo que recién recupera el nivel observado en 1935 para 1960. Luego, comienza a crecer de manera acelerada hasta 1974, donde la productividad laboral es un 90% mayor a la de 1935, y un 160% en relación al nivel mínimo de la serie relevado en 1950 (Borgoglio y Odisio, 2012). A partir de la instauración del “neoliberalismo” los niveles de productividad de la industria manufacturera se van deteriorando al punto que, para 1989, se reduce un 16,6%. La convertibilidad, en función de la reducción de los planteles de las empresas públicas privatizadas, el desmantelamiento del aparato productivo de Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) y la modernización encarada por las grandes empresas en virtud de la sobrevaluación cambiaria (Cimoli y Katz, 2003; Iñigo Carrera, 1998; Kulfas y Schorr, 2000), eleva de manera marcada el rendimiento, duplicando los niveles de 1990 hacia 1998. Luego de la caída vinculada a la crisis, la productividad crece alcanzando un nivel un 34% mayor al de 1998, que es el doble (103%) del de 1970 y un 268% por encima de 1935.

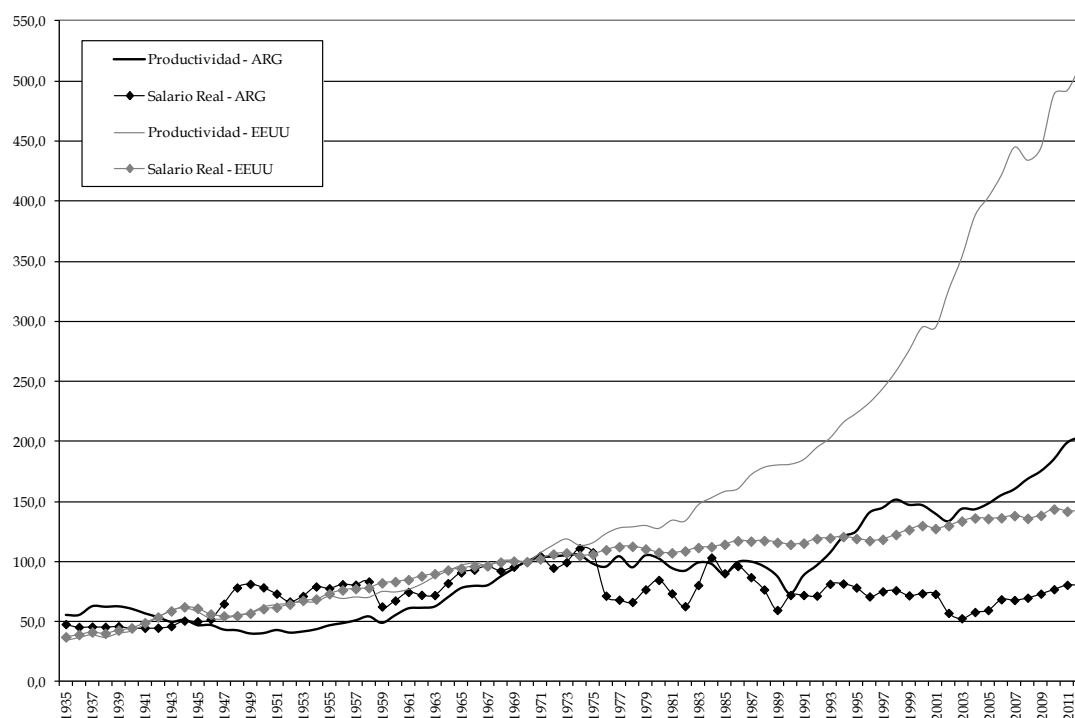
Frente a esto, las remuneraciones reales –el otro determinante de la participación asalariada- presentan una evolución diferente. Mientras que duplican su nivel entre 1935 y 1949, luego crecen más lentamente hasta su máximo histórico en 1974 (un 131% por encima del de 1935) con importante deterioros en momentos de crisis económica (1952 y 1959). A partir de allí -nuevamente el Rodrigazo, el plan de ajuste de la dictadura y su brutal represión a los trabajadores- el poder adquisitivo de los trabajadores se reduce un 40% hasta 1978, a un nivel similar al de 1947. La inestabilidad económica posterior lleva a que recuperaciones importantes de los salarios –como la de 1984- se pierdan en la siguiente crisis económica, lo que implica que en 1989 las remuneraciones reales presenten un nivel un 46% menor a las de 1974. Durante la convertibilidad los salarios crecen pero nunca alcanzan los máximos anteriores pero su crisis, en cambio, hunde el salario a su nivel de 50 años antes: para 2003 el poder adquisitivo era similar al de 1946. Lamentablemente, el importante crecimiento de los últimos años apenas alcanza a recuperar los niveles máximos de los años noventa pero, en 2012, el salario real aún se encontraba un 27,7% por debajo de 1974.

En este contexto, en Argentina lo que se puede concluir es que, dado el lento crecimiento de la productividad, la evolución de la participación asalariada en la industria –al igual que en la economía agregada- se determina principalmente por las tendencias en las remuneraciones. Ahora bien, desde la convertibilidad el incremento de la productividad no transferido a salarios comienza a jugar un rol no despreciable.

¹⁰ Esta tendencia también es compartida por todas las economías “desarrolladas” (Kennedy y Graña, 2010)

GRÁFICO 7.

Evolución de la productividad laboral y salario real en la Industria manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012. 1970=100.



Fuente: Idem gráficos 1, 2, 3 y 7.

En Estados Unidos, en cambio, la evolución de ambas series es mucho más constante. Mientras que la productividad muestra una tendencia positiva de largo plazo, debemos notar que desde mediados de los setenta comienza a acelerarse. Esto estaría más vinculado al proceso deslocalización que eleva el promedio industrial –al eliminar las ramas estructuralmente de menor productividad- que a un efectivo despegue productivo generalizado en todas las ramas, aunque algo de este desempeño también ocurrió (Houseman *et al.*, 2011). De esta manera mientras que entre 1935 y 1970 la productividad se multiplica por tres, desde entonces se cuadruplica. En cuanto al salario real, ocurre lo contrario. Mientras que entre 1935 y 1970 las remuneraciones crecen un 167%, desde entonces apenas han crecido un 42% (Gráfico 7)¹¹.

En este sentido, en Estados Unidos la brutal caída de la participación asalariada se debe, casi exclusivamente, a la acelerada dinámica de la productividad laboral no transferida a salarios. Los cuales, a diferencia de Argentina, no se reducen como tendencia de largo plazo.

En conjunto, encontramos que a pesar de compartir una dinámica similar –la caída desde los años setenta en la participación asalariada en el valor agregado industrial-, ésta esconde dos

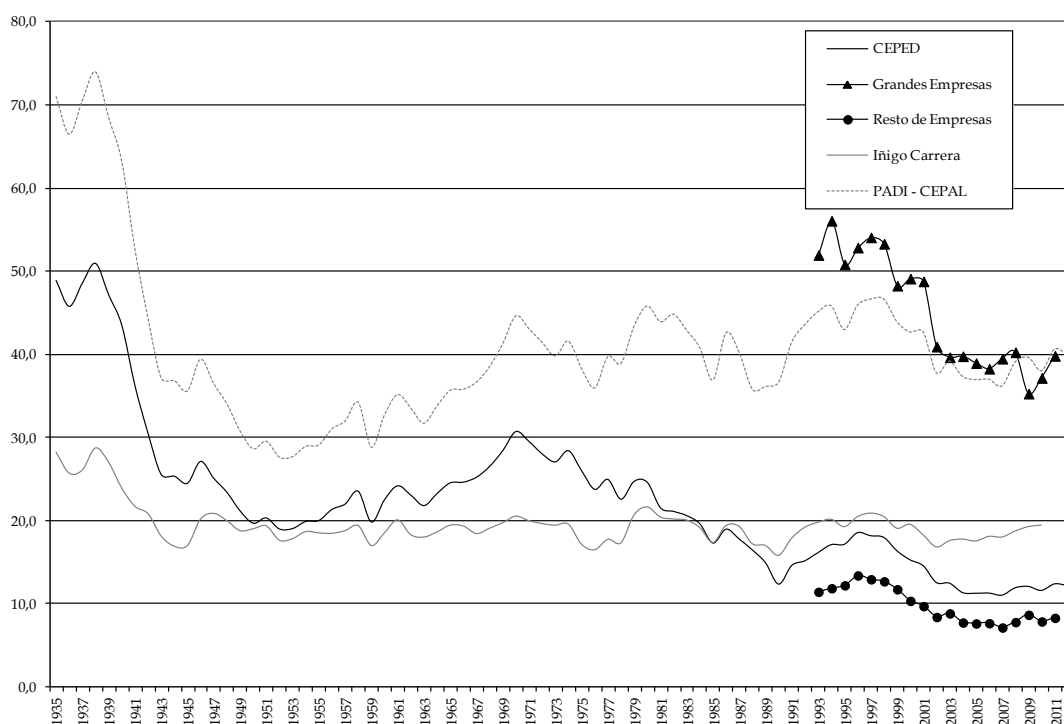
¹¹ Nótese dos cuestiones. Por un lado, la magnitud de la diferencia que se presenta entre la evolución de la productividad y de las remuneraciones. Por el otro, que el proceso de heterogeneización de los trabajadores que se produjo en Argentina, ha sido un rasgo de todos los países de la década del setenta; por lo cual tal incremento no representa correctamente al conjunto. Es más, en el mismo período el salario promedio de los trabajadores de producción cayó un 10% (Iñigo Carrera, 2007b).

procesos contrapuestos: estancamiento productivo y caída de las remuneraciones, para nuestro país, y aumento de la productividad mucho mayor a los salarios, en Estados Unidos.

Ahora bien, ¿cómo ha evolucionado relativamente la productividad entre ambos sectores industriales? Para observarlo construimos el Gráfico 8, donde se presentan tres series de productividad relativa: la denominada CEPED (elaborada por nosotros), la de PADI-CEPAL y la de Iñigo Carrera. Como vemos allí la productividad relativa de la industria nacional se reduce marcadamente con el inicio de la ISI a partir de la creación de nuevos sectores que abastecen al mercado interno –a niveles bajos de productividad- pero también dada la imposibilidad de abastecerse de maquinarias modernas en función de la crisis externa y la segunda guerra mundial. En este sentido, la industria argentina ponía en movimiento una productividad que se encontraba en un 50% de la estadounidense, nivel que se reduce a un 20% a fines de los años cuarenta.

GRÁFICO 8.

Productividad industrial, Grandes Empresas y Resto de Empresas Argentina/Estados Unidos. 1935-2012. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013a), gráficos 1, 2, 3 y 7 e INDEC - ENGE.

Nota: La serie CEPED utiliza los datos de productividad volcados en los gráficos anteriores con el tipo de cambio de paridad calculado por Iñigo Carrera 2007b). La segunda, que es presentada por CEPAL para el período 1970-2007, se extendió hacia atrás y adelante en función de la evolución de nuestros datos de productividad. La diferencia en la evolución de la productividad entre la serie CEPED y la de Iñigo Carrera se explica porque en aquella se utiliza el volumen total de ocupación y en ésta el volumen de obreros de producción. La diferencia con CEPAL reside tanto en el tipo de cambio utilizado (menor en esta que en Iñigo Carrera) como en el volumen de ocupación. Para clarificar en el texto sólo nos referiremos al dato CEPED pero eso no quita la relevancia de las otras dos.

Desde la década del cincuenta y hasta los setenta, la productividad nacional crece más aceleradamente que la estadounidense de manera que la brecha se reduce al 30%. El estancamiento posterior de la industria entre la dictadura militar y la década del noventa, incrementa la brecha, hundiéndola a un nivel cercano al 15%. A pesar del incremento ocurrido en la década del noventa la brecha no se reduce marcadamente –dado el incremento ocurrido en Estados Unidos– y luego se estanca –hasta 2012– en niveles similares, cercano al 12%.

Un caso particular de tal evolución es lo que se observa entre las empresas más grandes del país y el resto en comparación con el promedio estadounidense¹². Mientras las empresas industriales más grandes del país –cuya amplia mayoría son extranjeras– poseen una productividad que no supera el 60% del promedio estadounidense –y cae al 40% para 2012–, el resto de las empresas apenas alcanza un rendimiento de su fuerza de trabajo cercana al 10%¹³.

Es decir, que esa menor dinámica que observamos en la productividad industrial argentina que analizamos antes implica un rezago cada vez mayor respecto a las condiciones de producción en Estados Unidos.

1.3. Estructura sectorial

Hasta aquí analizamos la evolución agregada de la industria y su importancia cuantitativa en la economía. Ahora bien, no podemos dejar de reseñar las modificaciones internas que experimentó el sector a lo largo del tiempo. Para ello, analizaremos rápidamente la composición sectorial de la industria manufacturera para encontrar similitudes y diferencias en las dinámicas entre Argentina y Estados Unidos.

Como se observa en el Gráfico 9, hacia fines de la década del veinte, la economía se organizaba en torno a las actividades exportadoras de materias primas. Sin embargo, la literatura marca que –ya para ese momento– un conjunto de capitales en el sector industrial habían comenzado a participar de manera relevante en la provisión de mercancías al mercado interno, particularmente en alimentos y textiles (Schvarzer, 1996). En aquella época también comienzan a instalarse plantas de producción de insumos de uso difundido como el petróleo, el cemento y el papel. Aunque novedosos para Argentina, estos subsectores no señalan un quiebre en la ligazón entre la industria manufacturera y el procesamiento de materias primas. De esta manera, el subsector Alimentos, bebidas y tabaco representa un 35% del producto industrial, Textiles, confecciones y cuero un 15%, mientras que el resto de los sectores presentan una importancia menor.

A partir de la crisis y la caída de los precios internacionales se genera la imposibilidad de hacer frente a la deuda externa y las importaciones, lo que conduce a una devaluación de la moneda nacional. Sobre esa base, y ante la invariabilidad de las tasas aduaneras, el sector

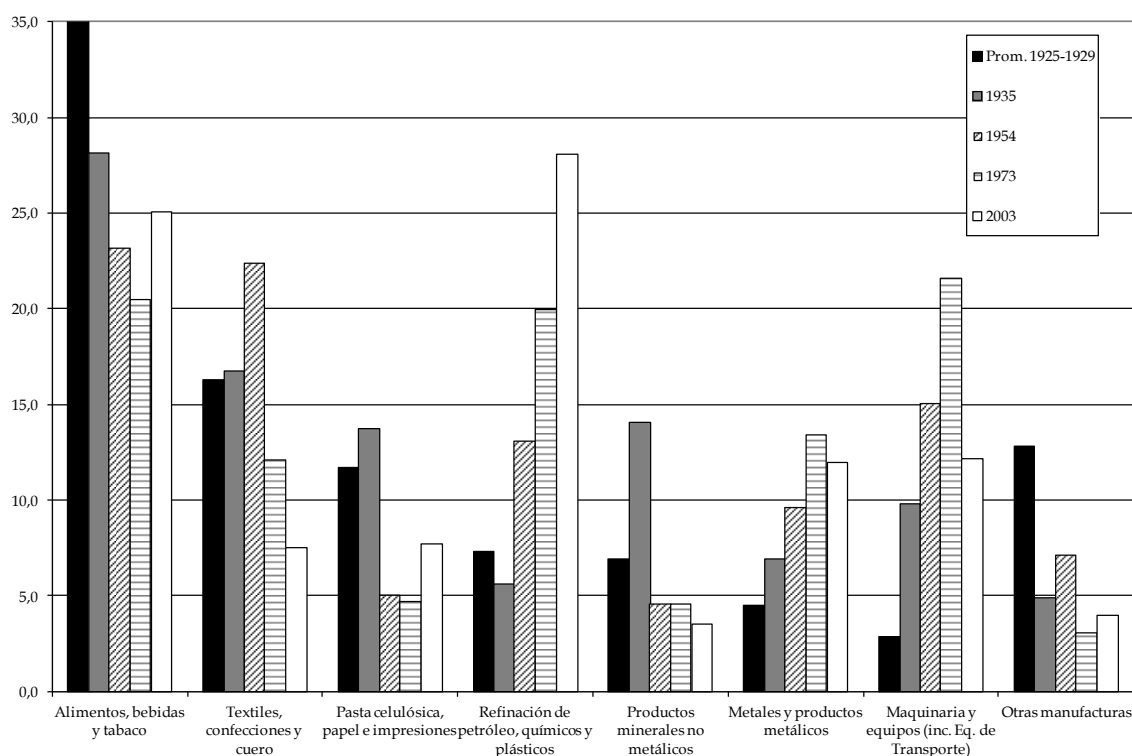
¹² Para obtener el dato de “Resto de Empresas” se aplica al dato CEPED la relación respecto al promedio de la economía que surge de los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (INDEC), obteniéndolo así como residuo.

¹³ Esto no implica que el sector industrial estadounidense sea completamente homogéneo, pero su heterogeneidad interna es marcadamente menor. Desde los años noventa, allí promedia una brecha de 2,35 veces entre las Grandes y Resto mientras que aquí la brecha es de 4,6 veces.

industrial comienza a expandirse a ramas antes inexistentes, abasteciendo todo tipo de productos (Díaz Alejandro, 1975; Di Tella y Zymelman, 1967). Como puede observarse en el Gráfico 9, el punto de partida del sector industrial en la ISI implica una participación del 28% en Alimentos, bebidas y tabaco, mientras que Textiles, confecciones y cuero supera el 15% mientras que Papel e impresiones y Manufacturas metálicas se encuentran cerca de ese nivel.

GRÁFICO 9.

Composición del producto industrial. Argentina. Promedio 1925-1929, 1935, 1954, 1973, 2003. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a Díaz Alejandro (1975), Dorfman (1942) y Censos Económicos 1954, 1974 y 2004 – INDEC.

En una segunda etapa, a veces denominada “ISI fácil”, la política económica se caracterizó por un conjunto de medidas tendientes a reducir el coeficiente de importaciones por medio de la promoción de “industrias livianas”, o sea, de bienes de consumo no durables. En este caso, los ejes principales de acción se caracterizaron principalmente por el cierre del mercado interno para esos productos con elevadas tarifas aduaneras o inclusive la prohibición de importación (Díaz Alejandro, 1975; Di Tella y Zymelman, 1967). En este contexto, la Industria Manufacturera continuaría avanzando en línea con las tendencias observadas en la subetapa anterior. Mientras sigue cayendo la importancia de la producción de Alimentos y Bebidas -el primer sector industrial históricamente relevante- y comienza a estancarse la producción textil -expresión máxima de esos años- el sector de Productos metálicos y el Metalmecánico comienza a ganar dinamismo.

La última etapa de la ISI (1962-1975) tiende a ser la más explícita respecto al impulso del sector industrial. Por un lado, se alienta una oleada de inversiones extranjeras en sectores no desarrollados en la Argentina, particularmente en los bienes de consumo durables. Por el otro, el Estado Nacional ejecuta planes de promoción para la instalación de grandes plantas productoras de insumos de uso difundido. Como resultado de todos estos procesos el sector industrial a mediados de la década del setenta poseía características diferentes respecto a aquel de fines de los años cincuenta. Su composición muestra un incremento relevante en la participación de los sectores metalmecánico, automotriz y químico. Tanto por la implantación de las plantas mencionadas como por las demandas derivadas de ellas sobre los proveedores.

Con el abandono de la ISI y la implementación del neoliberalismo, cuya primera experiencia es el Rodrigazo, la industria manufacturera exhibiría un comportamiento diferente en el marco de su achicamiento y desarticulación (Azpiazu y Schorr, 2010; Nochteff, 1991). En ese sentido, actuó tanto la eliminación progresiva de los mecanismos que lo promocionaban como la apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria. En ese marco, los sectores más complejos, aquellos a los que la ISI había alcanzado último -como los de maquinaria y equipo y la electrónica-, fueron los primeros en sucumbir. Luego comenzaron a derrumbarse aquellos que abastecían al mercado interno ante la pérdida de posiciones en favor de la importación desde países que competían a partir de bajos salarios que comenzaban a incorporarse al mercado mundial en esas épocas. Luego, comenzaron a sucumbir las empresas de otros sectores industriales debido al achicamiento del mismo mercado interno. En este sentido, para 2003, la composición del sector mostraba una concentración alrededor de las ramas más vinculadas a la producción de *commodities* industriales vinculados a los Alimentos y Bebidas (que recupera una importancia cercana al 25%) y a la Refinación de petróleo y químicos (cercana al 28%). Ambos son sectores caracterizados por un bajo coeficiente de valor agregado y reducidos impactos en términos de empleo¹⁴.

Para contrastar tal evolución, en el Gráfico 10 presentamos la evolución de la estructura interna de la industria manufacturera en Estados Unidos. La primera característica es su estructura más balanceada, al menos durante la primera mitad del siglo XX.

Para 1927, los subsectores más relevantes eran Textiles, Metales y sus productos y Maquinaria y equipos poseían una participación del orden del 17%, 12% y 11%. Ahora bien, ya para 1954 la situación se había modificado de manera relevante. El sector Textil vio caer su participación en 8pp hasta el 10%, mientras que los demás sectores destacados en 1927 continúan creciendo en participación: Metales y sus productos (14,5%) y Maquinaria y Equipos (16,5%). Por otro lado, se observa el incremento en el sector Alimentos, Bebidas y Tabaco, en Refinación de Petróleo, Químicos y Plásticos y en Equipo de Transporte.

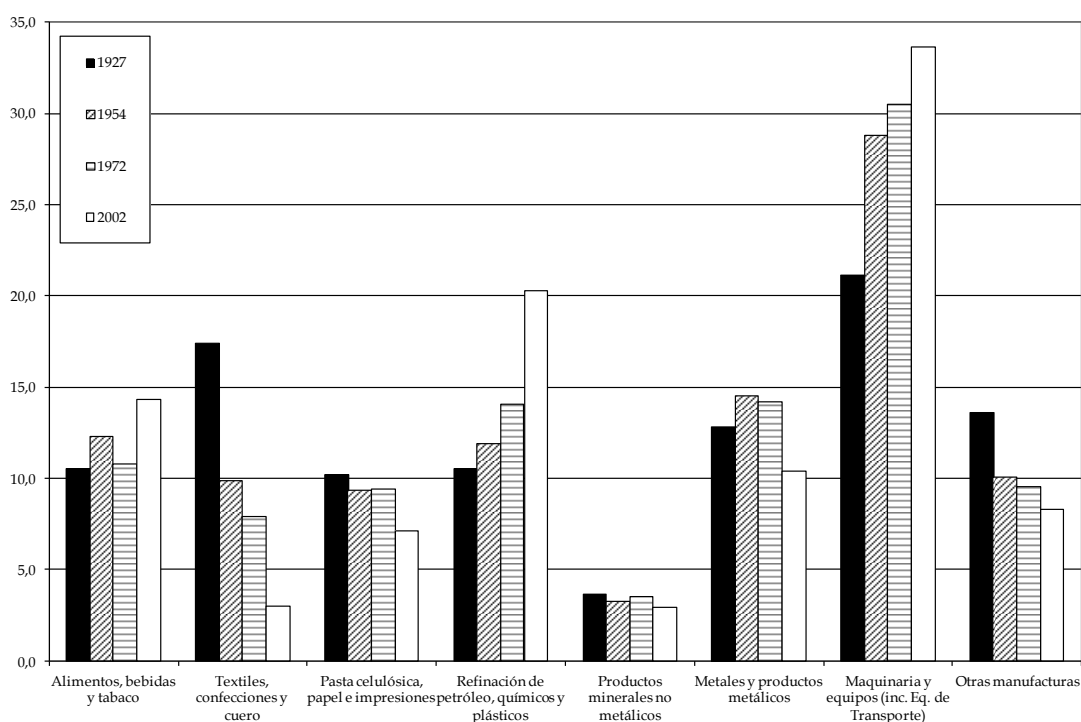
Para 1972, ya con las primeras expresiones del agotamiento del modelo fordista, la estructura interna de la industria estadounidense comienza un proceso de especialización en dos ramas en particular: Maquinaria y Equipo (que alcanza una participación de 19,2%) y Refinación de petróleo, químicos y plásticos (con un 14,1%). Contemporáneamente al

¹⁴ En el crecimiento post-crisis, o sea de manera posterior al Censo Económico 2004, la composición sectorial se modifica alcanzando mayor relevancia sectores como el Textil y confecciones y minerales no metálicos (Herrera y Tavošnanska, 2011).

crecimiento de estos rubros se observa una caída en la relevancia de los sectores Alimentos, Bebidas y Tabaco y Textiles. Hacia 2002, ese proceso de especialización se acelera dando como resultado que las subramas Refinación de petróleo, químicos y plásticos y Maquinaria y Equipo alcanzan ambas una relevancia del 20,1%. Estos sectores han logrado crecer en función de la menor penetración de importaciones en general, y de los países de bajos salarios en particular (Bernard *et al*, 2005; Sachs *et al*, 1994). En su interior, se encuentra Computación y productos electrónicos uno de los sectores que mejor tendencia exhiben (Houseman *et al*, 2011). Si a esas dos sumamos la evolución de Alimentos, Bebidas y Tabaco (14,3%) y Equipo de Transporte (13,9%), encontramos casi el 70% del aparato industrial estadounidense. En contrapartida, el sector textil acelera su caída y apenas alcanza a representar el 3%.

GRÁFICO 10.

Composición del producto industrial. Estados Unidos. 1927, 1954, 1972, 2002. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a Bureau of Census (1930; 1957-1958; 1976 y 2002).

Como vimos, entonces, la industria argentina inició durante la ISI un camino que se alejaba crecientemente de su especialización, lo que condujo a una mayor diversidad y complejidad industrial. Lamentablemente, la implementación del neoliberalismo se llevó consigo gran parte de esos avances y, como resultado, la industria tendió nuevamente a una especialización más cercana a sus “ventajas comparativas”: el procesamiento de recursos naturales (tanto agropecuarios como petróleo). En el caso estadounidense, en cambio, su mayor madurez industrial previa a la crisis de 1929 lleva también a un proceso de especialización durante el siglo XX pero en el sentido inverso: hacia sectores comúnmente denominados “intensivos en

ingeniería” cuyos beneficios asociados a los salarios bajos son menores, de allí su menor tendencia a la deslocalización (por lo menos de sus etapas finales).

φ

Evidentemente, la evolución de la industria argentina es sumamente peculiar en sí misma. De ser uno de los países dónde mayor éxito había logrado la estrategia sustitutiva a uno donde de manera más fuerte reinó el neoliberalismo desindustrializador. Pero esto se torna aún más complejo si lo comparamos en el espejo estadounidense.

El sector experimentó tres décadas de desarrollo que elevaron su peso en la economía argentina y con elevados salarios pero con reducida dinámica en su productividad. Luego, la desarticulación productiva redujo su importancia al tiempo que se simplificaba su estructura, volviendo a una especialización más vinculada a las “ventajas comparativas”, con caídas del empleo y los salarios. Pero, nuevamente, escaso aumento de la productividad. Todo lo cual llevó a un rezago productivo -expresado en su productividad relativa- creciente.

En el próximo apartado cambiaremos el eje del capítulo de manera de aportar algunas ideas que podrían dar “sentido” a la evolución observada. Luego de esos aportes conceptuales brindaremos evidencia adicional sobre las condiciones productivas de las empresas industriales que operan en Argentina que sostienen estas interpretaciones.

2. APORTES PARA COMPRENDER SU EVOLUCIÓN

2.1. *Breves apuntes teóricos*¹⁵

En la competencia capitalista, la empresa individual busca maximizar su ganancia lo que implica, al mismo tiempo, no sucumbir ante los demás (Marx, 1995). Para ello, busca permanentemente reducir sus costos de producción lo que se logra -en general- al aumentar la escala de producción. Si amplía su producción, para lograr vender esa mayor cantidad de valores de uso -y dado que no controla la magnitud de la demanda solvente- debe reducir un poco el precio individual al que los vende. Si esa reducción en el precio es menor a la lograda en sus costos, realiza una ganancia extraordinaria por unidad. Cuando el resto de las empresas ven reducidas sus ventas y/o sus márgenes, deberán seguir idéntico camino -para recuperar sus ganancias- o retirarse de ese mercado.

Sin embargo, como no controlan el volumen de la demanda puede que ésta no crezca al ritmo necesario para absorber el incremento de producción de todas las empresas. En este sentido, el “mercado” no podría cobijar a todas las empresas que competían originalmente, razón por la cual sólo algunas podrán concentrarse (las “líderes”¹⁶) y continuar su expansión mientras que otras (las “rezagadas”) no. De este modo, dado que la competencia conlleva al crecimiento de la escala media de las empresas la diferenciación entre éstas es un resultado ineludible.

¹⁵ Este apartado es una apretada síntesis del planteo teórico realizado en Graña (2013a)

¹⁶ Utilizamos el nombre de “líderes” por ser más intuitivo. Sin embargo, el desarrollo teórico que lo sustenta es similar al de Iñigo Carrera (2007b), que los denomina “capitales medios”, y de Shaikh (2006), que los rotula “capitales reguladores”.

Cuando ya está presente la diferenciación, se ponen en movimiento mecanismos que aseguran que las empresas “líderes” tiendan a separarse crecientemente de las demás. El principal de tales mecanismos es la menor dinámica en la productividad del trabajo que logran las empresas rezagadas. Al tener menor escala, logran menores beneficios de la cooperación, la división del trabajo y la maquinización, todo lo cual redundará en mayores costos. Esto determina una menor tasa de ganancia lo que, a su vez, retroalimenta las dificultades para mantener el ritmo de las empresas “líderes”. Pero también existen otros factores en la lucha competitiva que reconocen un carácter diferencial por tamaño como el crédito, la red comercial o la innovación (Baran y Sweezy, 1968; Chandler, 1994; Dosi, 1988; Hilferding, 1985; Kalecki, 1977; Levin, 1997; Schumpeter, [1946] 1971).

Las empresas utilizan el crédito para poder ampliar su escala de producción ya que les evita tener que esperar a que su propia valorización les genere suficiente capital como para invertir. Si el acceso a éste es diferencial tanto en magnitud del capital prestado como en costo -lo que efectivamente ocurre-, éste se convertirá en una fuente adicional de diferenciación entre empresas. Por su parte, la red comercial también juega un rol en la diferenciación del capital. Dado que existen economías de escala en la distribución y comercialización tanto como en la producción, la empresa que posea la mejor cadena de distribución disfrutará de los menores costos de comercialización. A su vez, y más allá de los menores costos, la empresa con el sistema de ventas y publicidad más desarrollado es la que puede aprovechar en mayor grado los beneficios extraordinarios que el lanzamiento de un nuevo producto puede generar.

La innovación tecnológica también cumple un rol diferenciador de los capitales. En primer lugar, ésta presenta importantes economías de escala. Las empresas líderes, al poseer un capital mayor, pueden emprender los proyectos de investigación y desarrollo más costosos, al tiempo que manejan una cartera más amplia de éstos lo que le asegura minimizar su riesgo individual. Una segunda característica diferencial se vincula a la posibilidad de apropiarse de sus beneficios por medio de patentes y derechos (ciertamente elevados) y las ventajas en términos de productividad y costos que produce aplicar las mejoras primero. A su vez, dado el carácter acumulativo de la innovación y de los umbrales mínimos de conocimiento que se requieren para poder copiarlas, las empresas más grandes tienden a apropiarse mejor esos beneficios sean innovaciones propias o de terceros.

En conjunto, como consecuencia de estos factores las empresas que no logran concentrarse al ritmo de las “líderes” enfrentan crecientes complicaciones competitivas en tanto su reducido tamaño genera diferenciales negativos en su valorización; los cuales, a su vez, tienden a retroalimentarse en el tiempo.

A pesar de ello, estas empresas rezagadas no parecen retirarse del mercado. En primer lugar porque dada su magnitud demasiado pequeña de capital para valorizarse normalmente su objetivo no es la tasa general de ganancia, sino algún rendimiento superior a su aplicación más simple como capital prestado, es decir la tasa de interés (Iñigo Carrera, 2007b; Shaikh, 2006). En otras palabras, mientras el rendimiento que obtengan sea superior a la tasa de interés se mantendrán en producción, aún si este es inferior a la tasa de ganancia de las empresas líderes. Pero, en segundo lugar, algunas empresas rezagadas no sólo se mantienen en producción sino que además parecen evolucionar de manera relativamente normal. Para ello, deben apropiarse

una tasa de ganancia similar a las empresas normales, es decir que logran que su rezago productivo no tenga consecuencias sobre su evolución. Para lograrlo sólo pueden estar apropiando riqueza de fuentes extraordinarias. En este sentido, existen tres fuentes extraordinarias: la renta de la tierra, el endeudamiento externo del Estado y el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (Iñigo Carrera, 2007b). A los efectos de lo que aquí desarrollamos nos interesan la primera y última de éstas¹⁷.

Como es sabido, la primera surge de las diferencias de costo resultado de la mayor productividad del trabajo vinculada a condiciones naturales no reproducibles (Marx, 1995; Ricardo, 2004). Esa masa de riqueza si está disponible -lo cual depende principalmente de los precios internacionales- terminaría comúnmente en mano de los terratenientes pero puede ser apropiada y redirigida -mediante diversos mecanismos- para compensar el rezago. Entonces, en función de la masa de riqueza que sea absorbida por el sector productivo permitirá impulsar la acumulación como si no enfrentará ningún límite. Para redirigirla existe una multiplicidad de mecanismos como los impuestos a la exportación, la regulación de los precios internos de esas mercancías y la sobrevaluación cambiaria. Algunos de ellos implican que la renta pasa primero por el Estado y luego puede aplicarse a compensar el rezago (como en el caso de las retenciones y creación de subsidios) y otros permiten su apropiación sin mediaciones del Estado, tanto directa por el capital productivo (por ejemplo, la fijación de precios internos reduce el costo de los insumos) como indirectamente a través del valor de la fuerza de trabajo (sería el caso de alimentos abaratados que reducen el salario abonado sin afectar la capacidad de consumo de los trabajadores) (Iñigo Carrera, 2007b; Rodríguez y Arceo, 2006)¹⁸.

La tercera, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, surge directamente vinculada a la existencia de un rezago de magnitud importante y generará grandes consecuencias sobre el mercado laboral. Al no poder competir en el mercado las empresas deteriorarán las condiciones de empleo (salarios bajos, no pago de horas extras, precarización, falta de inversión en seguridad e higiene, etc.) de manera de reducir sus costos y mantenerse en producción. Lo que, evidentemente, tendrá consecuencias sobre los atributos productivos de los trabajadores o sus descendientes¹⁹.

En este sentido, si encontráramos que las empresas de un país y sector presentan una reducida escala de producción podríamos comprender su escasa dinámica en la productividad e innovación. A su vez, eso implicaría necesariamente que para sobrevivir deben apropiar compensaciones de manera permanente y, en función de la dinámica de su rezago, creciente. En este sentido, se pondría en movimiento la necesidad de las dos primeras fuentes de compensación: la renta de la tierra y el endeudamiento. Pero si éstas no alcanzaran el sector enfrentaría problemas para continuar su acumulación, lo que generaría un deterioro de las

¹⁷ El endeudamiento externo público es una fuente de recursos extraordinarios que si son transferidos a las empresas permitiría compensar el rezago. Sin embargo, eventualmente el signo de tal flujo se invierte y deja de operar como fuente de compensación. En este sentido, esta fuente posee corta duración y por ello no nos concentraremos en ella (Basualdo, 2006; Costa, Kicillof y Nahón, 2004; Iñigo Carrera, 2007b).

¹⁸ En el Capítulo I puede encontrarse un análisis más detallado de la renta de la tierra como fuente extraordinaria de excedente y de los mecanismos a partir de la cual la misma juega el papel de fuente de compensación del rezago productivo.

¹⁹ Para un desarrollo pormenorizado de los mecanismos por los cuales se pone en movimiento y sus consecuencias, ver Graña (2013b)

condiciones de empleo lo que permitiría la obtención de compensaciones de la fuerza de trabajo.

Como ya vimos, las empresas del sector industrial argentino efectivamente muestran una muy pobre dinámica en su productividad (Gráfico 6), a tal punto que en promedio se han ido rezagando durante todo el siglo frente a sus contrapartes estadounidenses (Gráfico 7). En función de este planteo teórico debemos ahora analizar las condiciones productivas del sector industrial en Argentina para encontrar su causa.

2.2. Evidencias empíricas del rezago productivo

Para realizar este análisis nos concentraremos en los datos sobre tamaño de establecimiento industrial en Argentina como indicativo de la escala de las empresas en funcionamiento. Evidentemente esta información presenta dificultades pero para cubrir un período tan extenso los instrumentos estadísticos no son tan amplios. Sin embargo, dada la magnitud de las diferencias que observaremos es difícil poner en duda los resultados. En segundo lugar, como el eje de lo que buscamos es la diferencia entre las formas de producción del sector industrial aquí y aquellas que aplicaría un sector industrial conformado por capitales “líderes”, “medios” o “reguladores”, compararemos los rasgos de Argentina con los de Estados Unidos. No sólo por una cuestión de disponibilidad de información sino porque además, a lo largo del siglo este último país ha mostrado un desarrollo industrial relativamente homogéneo a lo largo de todas sus subramas²⁰.

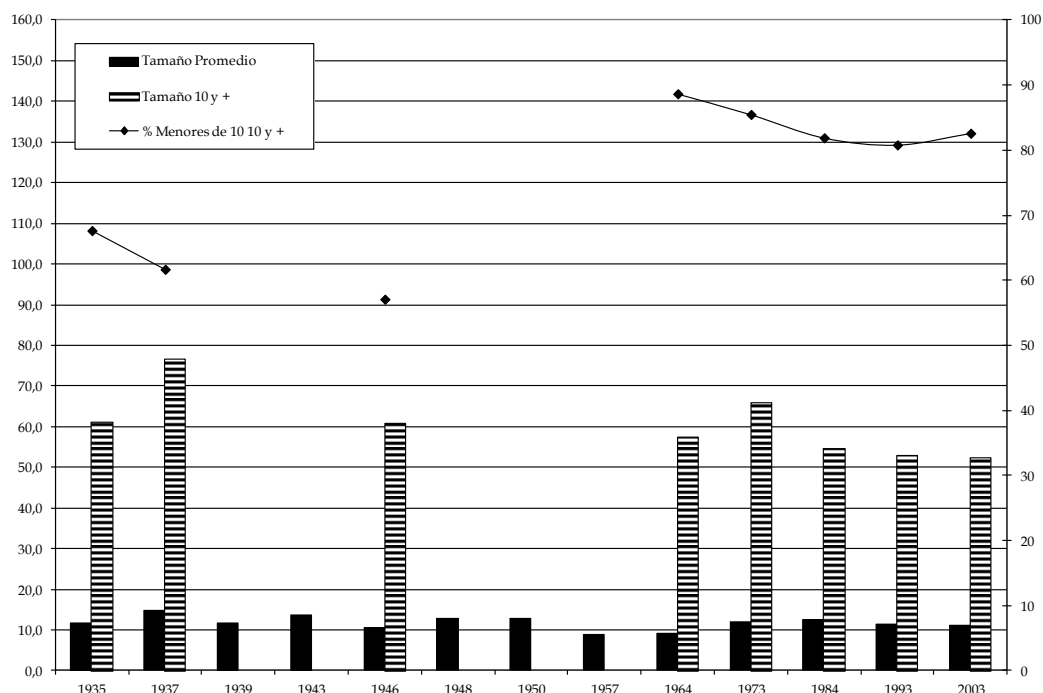
En el Gráfico 11 observamos que los establecimientos industriales argentinos tienen un tamaño promedio cercano a 10 ocupados a lo largo de todo el período. A su vez, observamos que el peso de los establecimientos de menos de 10 empleados en el total es muy importante, cercano -desde los años sesenta- al 80%.

Ahora bien, si los analizamos en comparación con sus contrapartes estadounidenses, lo que podemos ver es que los establecimientos nacionales son de una envergadura más pequeña durante todo el siglo. Ya desde mediados de los años treinta, los establecimientos estadounidenses alcanzan un tamaño promedio cercano a los 50 ocupados. A su vez, los establecimientos de menos de 10 ocupados representan apenas la mitad del total (Gráfico 12). Pero no sólo existe una diferencia en el tamaño sino también en su potencia instalada. Según Vitelli (2012), la industria nacional habría alcanzado, recién en 1984, la potencia por establecimiento -medida en caballos de fuerza- que el sector industrial estadounidense presentaba en 1914.

²⁰ Nuevamente, esto presenta algunos problemas ya que en las últimas décadas otros países (Alemania, Corea del Sur o Japón) pueden haber alcanzado y/o superado las capacidades técnicas de Estados Unidos. En este caso, esa situación sólo implicaría un empeoramiento de las conclusiones que obtengamos, ya que implicarían que Argentina se encuentra aún más lejos de las condiciones productivas “normales”.

GRÁFICO 11.

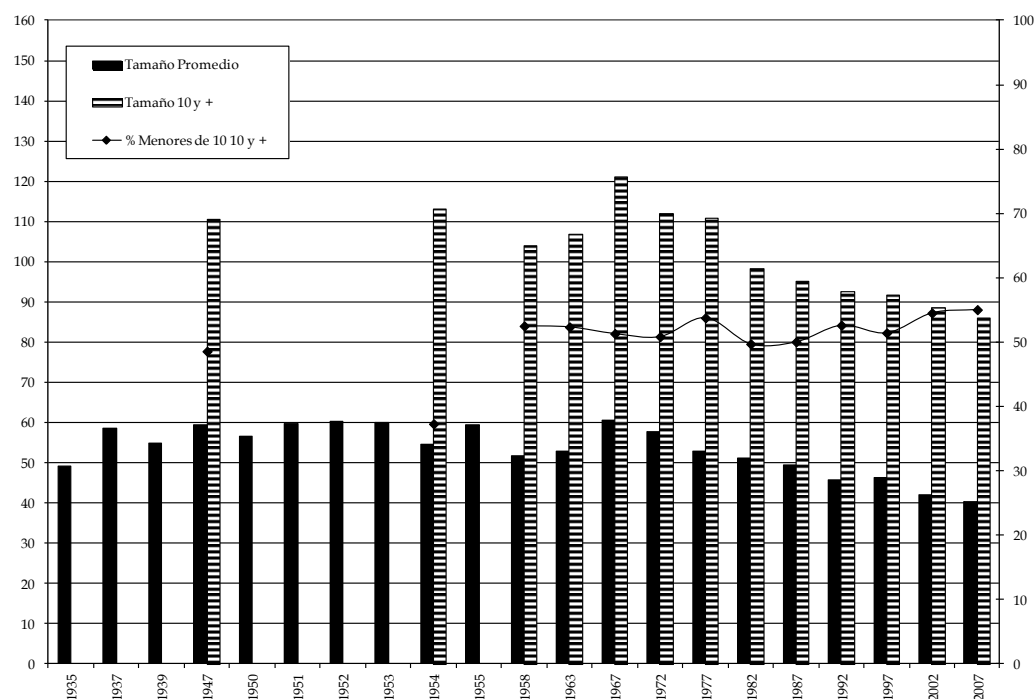
**Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda),
porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria manufacturera.
Argentina. 1935-2003.**



Fuente: Graña 2013a) y Gráfico 5.

GRÁFICO 12.

**Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda),
porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria manufacturera.
Estados Unidos. 1935-2007.**



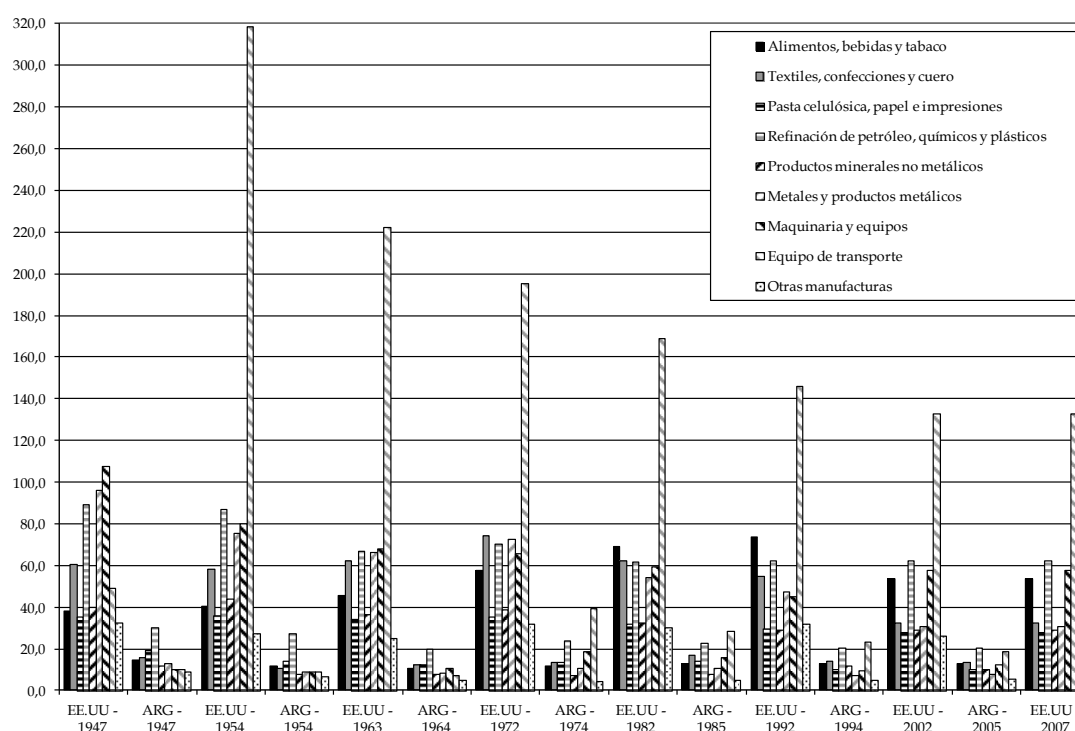
Fuente: Graña (2013a) y Gráfico 6.

Para intentar suavizar los sesgos por composición del sector industrial –que como vimos es diferente y cambiante-, presentamos las diferencias de tamaño por subrama industrial (Gráfico 13). Allí vemos que las diferencias exhiben desde el comienzo una magnitud insoslayable y que se mantienen desde la segunda parte del siglo XX. Los establecimientos argentinos alcanzan un tamaño relativo apenas superior al 20% de los estadounidenses, sin grandes modificaciones a lo largo del tiempo. Esto es particularmente llamativo en sectores donde Argentina tendría “ventajas comparativas”: por ejemplo en “Alimentos, bebidas y tabaco”, allí los establecimientos argentinos tiene en promedio 12 empleados mientras que en Estados Unidos cerca de 50.

En conjunto, entonces, se observa que la industria argentina se caracteriza por la existencia de establecimientos pequeños. Lo cual en la producción industrial está asociado a una menor productividad y mayores costos. Esta caracterización, respecto a lo reducido de la escala y la precariedad técnica de la producción industrial argentina a lo largo de su historia, se encuentra avalada por una extensa bibliografía al respecto (Braun y Joy, 1968; Cimillo *et al*, 1973; Cimoli y Katz, 2003; Díaz Alejandro, 1975; Goetz, 1976; Katz y Kosacoff, 1989; Neffa, 1998; Schvarzer, 1996).

GRÁFICO 13.

Cantidad promedio de ocupados por establecimiento según rama de actividad. Industria Manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1947-2007.



Fuente: Graña (2013a) y Gráficos 5 y 6.

Nota: En los Censos Económicos de 1947 y 1954 de Argentina, no es posible distinguir entre las ramas de Maquinaria y Equipo y la de Material de Transporte por lo que reproducimos el mismo valor en ambos.

En base al planteo teórico anterior podemos señalar que la industria manufacturera –en función de sus características técnicas– requiere un flujo constante y creciente de compensaciones para sobrevivir.

Y, efectivamente, a lo largo de la historia ha apropiado –bajo diferentes mecanismos– porciones importantes de la renta de la tierra que año a año recibe Argentina. Esto es particularmente cierto durante la Industrialización Sustitutiva cuando el conjunto de la política económica tenía como objetivo el fomento a la industria a través de la transferencia del “ingreso” agropecuario hacia el “sector urbano”. En aquel momento, bajo mecanismos como el IAPI, los precios máximos, los subsidios mediante tarifas abaratadas o el crédito a tasas de interés negativas se transferían renta agraria hacia la industria manufacturera. Durante este largo período, la magnitud de la renta redistribuida permite al sector manufacturero desarrollarse –no sin dificultades– y a pesar de sus rezagos productivos no requiere de otras fuentes de compensación, dado que las remuneraciones crecen y la deuda externa no cumple un rol destacado (Iñigo Carrera, 1998 y 2007b; Jaccoud *et al*, 2015; Kennedy, 2012)²¹.

Luego, con el neoliberalismo muchos de esos mecanismos son eliminados, al tiempo que se deterioran las condiciones competitivas a través de la apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria²². En este marco, al reducirse la magnitud de la renta que apropia, y crecer la necesidad de compensaciones, el sector comienza a desarticularse no sin antes deteriorar las condiciones de empleo de la fuerza de trabajo, cuya expresión máxima es la reducción salarial de largo plazo que ya reseñamos (Gráfico 6). Una forma de cuantificar cuánto han transferido los trabajadores en ese proceso se observa en el Gráfico 14. Allí bajo el nombre de “ganancia extraordinaria” se presenta la diferencia entre la masa salarial efectivamente abonada y la que se hubiera pagado si el salario real hubiera mantenido su nivel de 1970. Durante esta etapa, esa “ganancia extraordinaria” promedia el 10% del producto industrial.

La última década es, en este sentido, una situación intermedia entre el neoliberalismo y la ISI. El particular contexto internacional permite reintroducir muchos de esos mecanismos de redistribución de la renta agraria (retenciones y subsidios directos e indirectos) lo que levanta las restricciones a la mejora de las condiciones de empleo. Así, el sector crece, genera empleo y mejora su calidad, lo que reduce esa ganancia extraordinaria a un promedio del 8%.

Sin embargo, cuando en 2008 el gobierno pierde la batalla por la Resolución N° 125 –lo que limita la posibilidad de avanzar sobre la renta agraria– la situación comienza a mostrar otras tendencias. Luego de la caída de 2009, el sector se recupera en 2010 y 2011 pero el empleo ya no crecería. Y, desde 2012, con la reducción de los precios internacionales de los productos agropecuarios y la depreciación cambiaria, el sector ya no logra ni siquiera crecer. En este marco, la “ganancia extraordinaria” en base al salario deja de contraerse²³.

²¹ Esto no implica que su contraparte estadounidense no haya recibido tales compensaciones. Simplemente señalamos que, como es conocido, el sector industrial en Argentina tiene como condición de supervivencia el mantenimiento de tales mecanismos sin los cuales no puede operar.

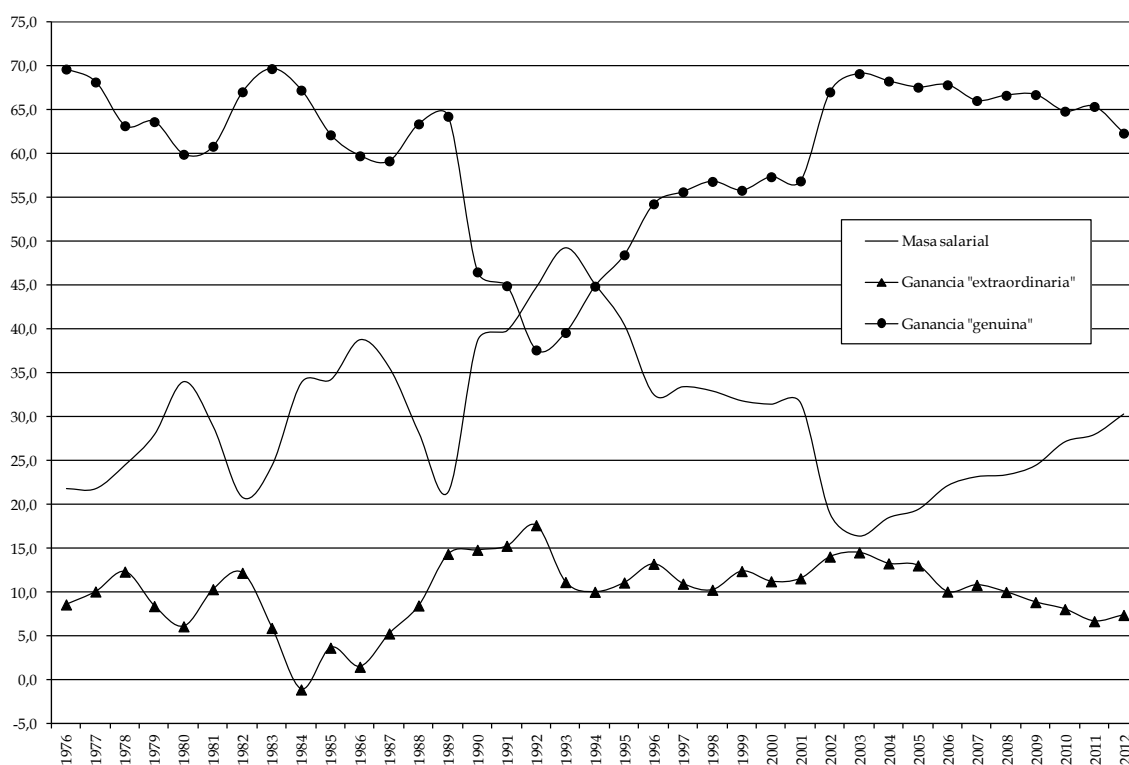
²² Este proceso se ve profundizado por la incorporación al mercado mundial de los países del sudeste asiático que compiten en base a reducidos salarios (Graña, 2013c).

²³ En una línea similar, en el Capítulo I se ha presentado un análisis más detallado de la evolución reciente de la economía nacional.

En este largo periplo de la década, las condiciones laborales nunca logran recuperar los niveles de antaño, mostrando que las dificultades que enfrenta hoy van más allá de la coyuntura actual y son de carácter estructural²⁴.

GRÁFICO 14.

Masa salarial, Ganancia "genuina" y extraordinaria industrial. Argentina. 1976-2012. En porcentaje del VAB a precios de productor.



Fuente: Graña y Kennedy (2009).

3. REFLEXIONES FINALES

La evolución histórica de la industria nacional es algo relativamente conocido, su surgimiento durante la ISI y su deterioro durante el neoliberalismo. Finalmente, en la última década se produce un crecimiento relevante pero que no logra transformar sus características estructurales, sea como fuera que ellas se definan (Bianco y Fernández Bugna, 2010; Fernández Bugna y Porta, 2008; Lavopa, 2007a; Porta *et al*, 2014; Schorr, 2013). Aquí intentamos discutir su evolución en base a datos históricos comparables lo que nos permitió también analizarla en el espejo de la evolución agregada de la industria estadounidense. Así pudimos sintetizar una serie de procesos que son específicos de la industria nacional y otros que son más generales. Entre estos últimos se destaca claramente el proceso de pérdida de relevancia del sector industrial tanto en términos de valor agregado como de empleo. Entre los primeros encontramos: la menor dinámica de la productividad nacional (que amplía la brecha

²⁴ En función del debate sobre la calidad de los datos del INDEC, si sus estimaciones muestran una situación mejor de la real eso implicaría, lamentablemente, que nos encontramos aún más lejos de los "niveles de antaño".

internacional) inclusive durante procesos de crecimiento y la caída de largo plazo de las remuneraciones.

En este sentido, nos interesa remarcar que el declive de la relevancia del sector no implica mecánicamente el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores. Ello depende de manera determinante de las condiciones productivas de las empresas. Si éstas no se asemejan a las de los capitales medios a escala mundial difícilmente podrán sobrevivir en la competencia lo que determina la necesidad de compensaciones para sobrevivir. Entre ellas, las condiciones de empleo juegan un rol central.

De este modo, consideramos que uno de los principales problemas de Argentina no se vincula tan directamente a lo que ocurre cuantitativamente con el sector industrial –que responde también a un proceso general aunque no por eso irrelevante- sino particularmente a sus rasgos cualitativos y estructurales. De esta manera, aunque el resurgimiento de la última década es auspicioso no deja de encontrarse amenazado por idénticas circunstancias de antaño: en tanto no es competitivo depende de la transferencia de riqueza en base a la renta de la tierra y el endeudamiento externo y si esta faltara, lo que se encuentra completamente fuera de nuestro control, esa necesidad recaería indefectiblemente en los trabajadores y sus condiciones de empleo. La devaluación de 2014 -y su efecto sobre el salario real- así como la pérdida de dinamismo del empleo sectorial son muestra del cambio de tendencia en la disponibilidad de compensaciones.

Evidentemente, el diagnóstico es más sencillo que el remedio. En un contexto marcado por la deslocalización productiva y la nueva división internacional del trabajo dónde operan países de muy bajos salarios y altísima escala (como China) y países de elevada tecnología y especialización productiva (caso particular de Alemania), nuestro país posee menos posibilidades que durante el fordismo (Coriat, 1992; Frobel *et al*, 1980; Lipietz, 1992). A su vez, Argentina no posee un mercado interno extenso (ni actual ni potencialmente) que permita presionar a las empresas multinacionales para radicar las porciones más complejas de sus procesos productivos y tampoco tiene la extensión necesaria para alcanzar escalas suficientes para exportación.

En este contexto, cualquier superación del rezago estructural no será un proceso natural y automático. Entonces, todo esquema que intente promover un desarrollo industrial requerirá elevar rápidamente la productividad de las empresas de manera de acercarlas a los estándares internacionales y acceder al mercado mundial. En este proceso, las empresas deberán crecer en tamaño y productividad lo que implica discutir por un lado sus efectos sobre la concentración económica y, por el otro, sus efectos sobre el empleo. En ambos contextos, se destaca la necesidad de que el Estado participe ineludiblemente. A su vez, posiblemente, tal situación no sea alcanzable para todas las empresas industriales del país –ni en todas las subramas-, lo que conduciría a la discusión sobre qué empresas impulsar para comandar el proceso de desarrollo y cuáles defender en el mientras tanto de manera de sostener los niveles de empleo.

En definitiva de lo que se trata es de planificar el desarrollo industrial de manera de superar las condiciones estructurales que históricamente posee el sector manufacturero argentino. Sólo así liberaremos a sus trabajadores de su rol como compensadores del rezago productivo.

CAPÍTULO III. EXCEDENTE E INVERSIÓN: LA REPRODUCCION AMPLIADA DEL CAPITAL EN ARGENTINA (1970 - 2012)¹

Fernando Boffi²

Desde las más variadas teorías económicas existe consenso respecto de la importancia que la inversión tiene en el devenir del proceso de acumulación de los países, lo cual da lugar a una extendida literatura que aborda la problemática procurando dar cuenta de los determinantes de la misma. A tales fines, el indicador sintético habitualmente utilizado para dar cuenta del grado de acumulación de una economía es la tasa de inversión, esto es, el cociente entre la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) y el Producto Bruto Interno (PBI). En tal contexto, en Argentina no resulta del todo habitual un abordaje integral empírico de la inversión, insumo ineludible para la identificación de dichos determinantes.

En este contexto, el presente capítulo se propone abordar el estudio empírico de la inversión para la Argentina en perspectiva internacional desde un enfoque que considera al proceso de producción en su aspecto específicamente capitalista; esto es, en tanto proceso productor de plusvalor. A partir del mismo es posible identificar a la IBIF como una de las formas que toma el nuevo capital en el proceso de valorización, a la cual corresponde agregar la “variación anual de la masa salarial” en tanto esta última permite dar cuenta, de manera aproximada, de la masa de valor que reviste la forma de capital variable.

El capítulo se divide en cuatro apartados. En el primero se presenta el análisis de la evolución de la tasa de inversión. Por su parte, el segundo apartado presenta el enfoque propuesto para el análisis, a partir del cual se concluye en la necesidad de cuantificar el agregado “plusvalor neto de gastos de circulación” (como alternativa al Superávit Bruto de Explotación -SBE-), a partir de lo cual se presenta una comparación internacional de la evolución del mismo entre países “desarrollados” y “subdesarrollados”.

El apartado tercero analiza qué porción del “plusvalor neto de gastos de circulación” se desembolsa como nuevo capital constante bajo la forma de IBIF y como nuevo capital variable, identificando a la vez el impacto que las fluctuaciones en el desembolso de capital variable en nuestro país tiene en los trabajadores. Finalmente, en el apartado cuarto se presentan las principales conclusiones del capítulo.

1. EL ABORDAJE HABITUAL DE LA INVERSIÓN: LA IBIF COMO PORCIÓN DEL PIB³

Existe consenso entre las diversas teorías económicas respecto de la importancia que la inversión tiene para aumentar la capacidad productiva y mantener el crecimiento en el largo

¹De modo adicional a lo señalado en la Presentación, este capítulo también tiene como base la Tesina de Grado de la Licenciatura en Economía (UBA).

² Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

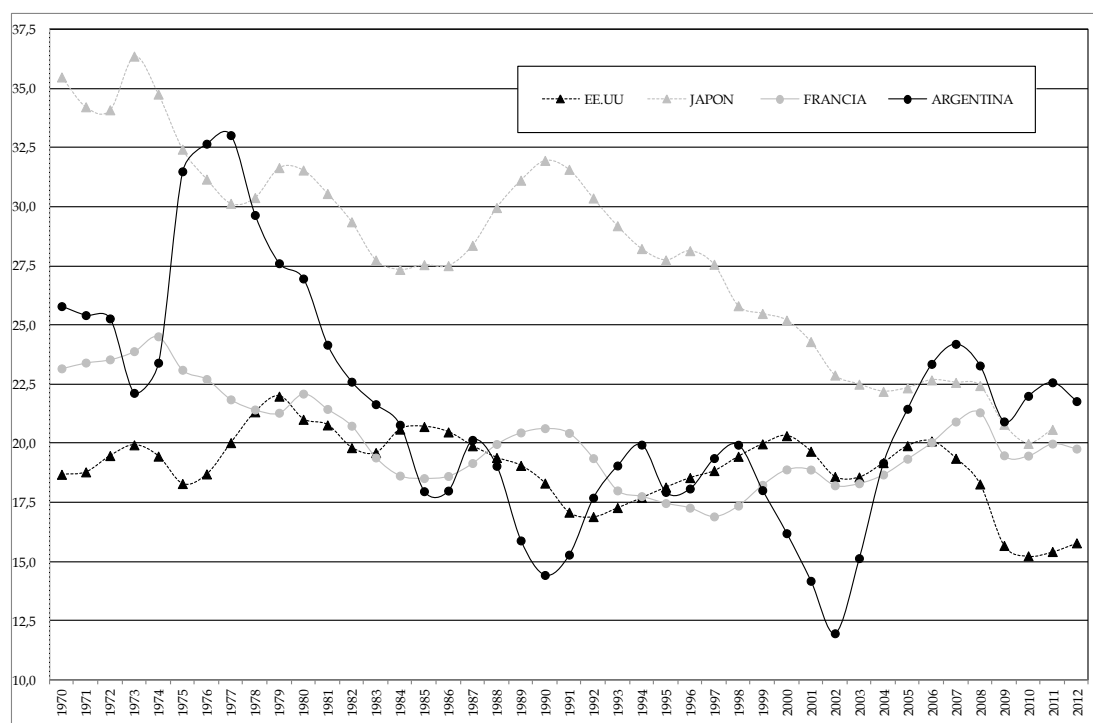
³En 2014 se estableció el nuevo año base en 2004 reemplazando el anterior de 1993. Éste no se considerará en el presente trabajo aunque es importante resaltar que la medición de la inversión como porcentaje del PIB a partir de considerar la nueva base presenta niveles considerablemente más bajos de inversión para el periodo 2004-2013.

plazo. Habitualmente la literatura suele abordar el estudio de la inversión a partir de considerar a la evolución de la tasa de inversión en tanto esta se presenta como un indicador sintético que representa la proporción media a invertir de una economía. Más específicamente, la tasa de inversión, es decir, la medición de la inversión bruta interna fija (IBIF) como porcentaje del PIB a precios de mercado corrientes indica el esfuerzo que el país hace destinando parte de la nueva riqueza a la construcción de infraestructura o incorporación de maquinaria que permita aumentar o mejorar su capacidad productiva. A su vez, en tanto el precio es la forma bajo la cual en el capitalismo se manifiesta el valor, la medición a precios corrientes del porcentaje de IBIF en el PIB permite dar cuenta, a su vez, de la masa de nueva riqueza social (masa de valor) que en el proceso de acumulación reviste la forma de medios de trabajo, es decir, de infraestructura y maquinaria⁴.

En este sentido, los Gráficos 1 y 2 expresan la porción de nueva riqueza que se destina a la inversión para los países habitualmente reconocidos como “desarrollados” y para aquellos “subdesarrollados”, respectivamente.

GRÁFICO 1.

IBIF como porcentaje de la nueva riqueza en países “desarrollados” (y Argentina)



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC – Cuentas Nacionales, Ministerio de Hacienda, BEA (EE.UU.), INSEE (FRANCIA) y Statistics Bureau of Japan

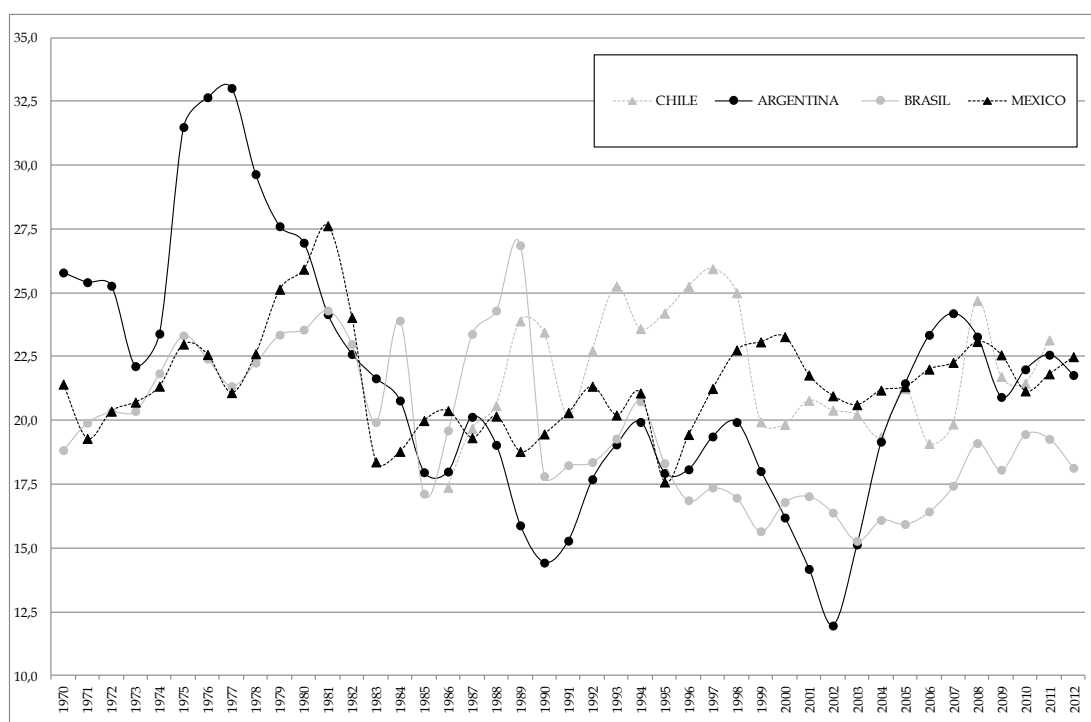
⁴Queda pendiente para futuros trabajos analizar la composición de la IBIF distinguiendo, por un lado, entre maquinaria y equipo durable y construcción (residencial y no residencial) y, por otro lado, entre pública y privada, así como también la actualización del ejercicio a partir de la publicación de la bae 2004 de las Cuentas Nacionales.

A partir del análisis en perspectiva internacional se desprende, por un lado, que los países que la literatura considera “desarrollados”, exceptuando el caso de Japón⁵, cuentan con niveles más estables de la porción de la nueva riqueza que se destina como IBIF que los países “subdesarrollados”. Sin embargo, en lo que respecta a los niveles de inversión en relación al PBI no se presenta una marcada diferencia entre los países desarrollados y subdesarrollados. Así, con la referida excepción, la tasa de inversión en los diversos países, si bien con fluctuaciones con desigual intensidad, gravitan en torno a una tasa media similar.

Por otro lado, cuando comparamos la porción de nueva riqueza que se destina como IBIF entre Argentina y otros países “subdesarrollados” encontramos que en el primero las fluctuaciones son aún más abruptas presentándose en años de crisis, 1989-1990 y 2002, niveles extremadamente bajos de inversión⁶.

GRÁFICO 2.

IBIF como porcentaje de la nueva riqueza en países “subdesarrollados”



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC – Cuentas Nacionales, IPEA (BRASIL), INEGI (MÉXICO) y Banco Central de Chile

⁵Japón mantiene altas tasas de crecimiento e inversión hasta la década del noventa, periodo a partir del cual la economía se estanca mostrando como contrapartida niveles decrecientes de inversión como porcentaje del PIB

⁶Teniendo en cuenta que la IBIF incluye el consumo de capital fijo, los niveles netos de inversión en los años 1989-1990 y 2002 son prácticamente nulos.

2. HACIA UNA MIRADA ALTERNATIVA DE LA INVERSIÓN: LA CENTRALIDAD DEL CONCEPTO DE PLUSVALOR

Si bien el estudio de la evolución de la inversión como porcentaje del PIB permite cuantificar el esfuerzo que el país hace destinando parte de la nueva riqueza a la acumulación de maquinaria y a la construcción de infraestructura, tal indicador no permite dimensionar las limitaciones inherentes al proceso de acumulación de capital. Más específicamente, parte del PIB debe destinarse al pago del valor de la fuerza de trabajo que interviene en el proceso productivo, por lo que solo una porción –hasta aquí, el excedente económico– sirve como sustento de la inversión productiva.

En este sentido, cobra importancia analizar la relación entre la faceta de la demanda final y de la distribución funcional del ingreso enfatizando el estudio del vínculo entre el excedente económico (plusvalor) y la inversión de modo tal de poder determinar que parte del excedente se invierte productivamente.

Desde el punto de vista conceptual, la distribución funcional del ingreso tal como se presenta en las Cuentas Nacionales parte de considerar al proceso productivo únicamente en su aspecto genérico, es decir, en tanto proceso productor de valores de uso. Así, el marco teórico que subyace en la presentación de la distribución funcional⁷ tiene como sustento una determinada posición en lo que respecta a la “teoría del valor” que parte de considerar al trabajo y al capital⁸ como factores productivos escasos que, en tanto intervienen en la producción de valores de uso como generadores de riqueza, deben ser retribuidos en base a su aporte relativo.

De este modo, la cuenta *generación de ingreso* en las Cuentas Nacionales presenta como partes componentes de la nueva riqueza creada a la “masa salarial”, como la retribución al factor trabajo asalariado, al “excedente bruto de explotación” (EBE), como la retribución al factor capital y al “ingreso bruto mixto”⁹(IBM) como aquella porción de la riqueza creada por actividades que no permiten la distinción entre qué parte de los producido es remuneración al trabajo y qué parte remuneración al capital¹⁰.

Ahora bien, considerado en su doble carácter específicamente capitalista de proceso de producción de valores de uso y producción de valor, y siendo que toda los valores de uso producidos tienen por fuente al trabajo, la parte de la masa global de valor creada que no se expresa en el pago de la fuerza de trabajo no es otra cosa que trabajo impago, esto es,

⁷La distribución funcional del ingreso es presentada por las Cuentas Nacionales en la Cuenta Generación del Ingreso. Ésta presenta como partes componentes al Excedente bruto de explotación (EBE), a la masa salarial (MS) y al Ingreso bruto mixto (IBM).

⁸El capital según esta concepción teórica son los medios materiales (construcción y maquinaria) que participan en la producción.

⁹Anteriormente la metodología del Sistema de Cuentas Nacionales era contabilizar indiferenciadamente bajo el nombre de superávit bruto de explotación (SBE) al Excedente de Explotación y al Ingreso Bruto Mixto. Sin embargo, a partir de la revisión del Sistema de Cuentas Nacionales de 1993 se decidió incorporar la categoría Ingreso Bruto Mixto (IBM) diferenciándolas del excedente bruto de explotación.

¹⁰Entre éstas se puede mencionar a la actividad en cuenta propia o a actividades relacionadas con pequeñas empresas no constituidas como S.A. La inclusión de empresas pequeñas no constituidas como S.A. refuerza la necesidad de establecer algún criterio a fin de distinguir que porción de la riqueza producida por estas es plusvalor.

plusvalor¹¹. De este modo, de la nueva riqueza social una porción toma la forma de pago a la fuerza de trabajo y la otra se presenta bajo la forma de plusvalor.

A pesar de ello, y sobre la base de las Cuentas Nacionales, la literatura suele considerar al SBE (en tanto sumatoria del EBE y IBM) como una aproximación del excedente (remuneración al factor capital o plusvalor) y a la masa salarial como una aproximación del ingreso laboral total (o de la remuneración al factor trabajo).

“From a conceptual perspective, however, employee compensation differs from labor income. Employee compensation excludes some important forms of non-wage compensation” (Gollin, 2002)

Tal como sostiene Gollin, la masa salarial difiere del ingreso laboral. La habitual omisión acerca de la naturaleza del ingreso bruto mixto (IBM) y su consideración como excedente se debe a la dificultad de distinguir al interior del mismo que porción corresponde a la remuneración al factor trabajo (trabajo pago) y cual al factor capital (trabajo impago o plusvalor). Esta problemática se ve potenciada toda vez que se quieren llevar a cabo comparaciones internacionales dado que la cantidad de trabajadores cuentapropistas, y por consiguiente el peso del ingreso bruto mixto, varía entre países¹².

“The usual approach of using employee compensation as a measure of labor income is thus explicitly omitting the labor income of the self employed. If this income is mistakenly counted as capital income – as in the usual approach of treating employee compensation as a measure of labor income – then this will tend systematically to underestimate the labor shares of poor countries relative to rich countries. Unfortunately, it is not obvious how to remedy this problem. For most countries, we do not have data on the total income of the self employed much less on how to allocate this income between labor and capital.” (Gollin, 2002)

En este contexto, a fin de poder establecer que porción de la nueva riqueza creada es efectivamente plusvalor, Gollin (2002) propone tres cálculos: 1) considerar que todo el rendimiento de los trabajadores autónomos es ingreso laboral; 2) dividir proporcionalmente el ingreso de los trabajadores autónomos entre trabajo y capital utilizando la proporción del resto de la economía; y 3) imputar a los trabajadores autónomos el salario promedio de los trabajadores asalariados. Sobre esta base, en el presente capítulo se considera el tercer cálculo propuesto de modo que se imputa a los ocupados no asalariados (patrones, cuentapropistas, trabajadores de familia sin remuneración) el salario promedio de los asalariados para, una vez obtenida la masa de riqueza que correspondería al valor de la fuerza de trabajo no asalariada, adicionarla a la masa salarial y obtener de este modo una masa de riqueza que corresponde al “ingreso laboral total” que permite dar cuenta de la masa de valor que encierra el pago a la fuerza laboral de la economía. El residuo entre la medición del PIB a precios de productor y el

¹¹En el Capítulo I del presente libro se desarrolló esta cuestión con mayor detalle.

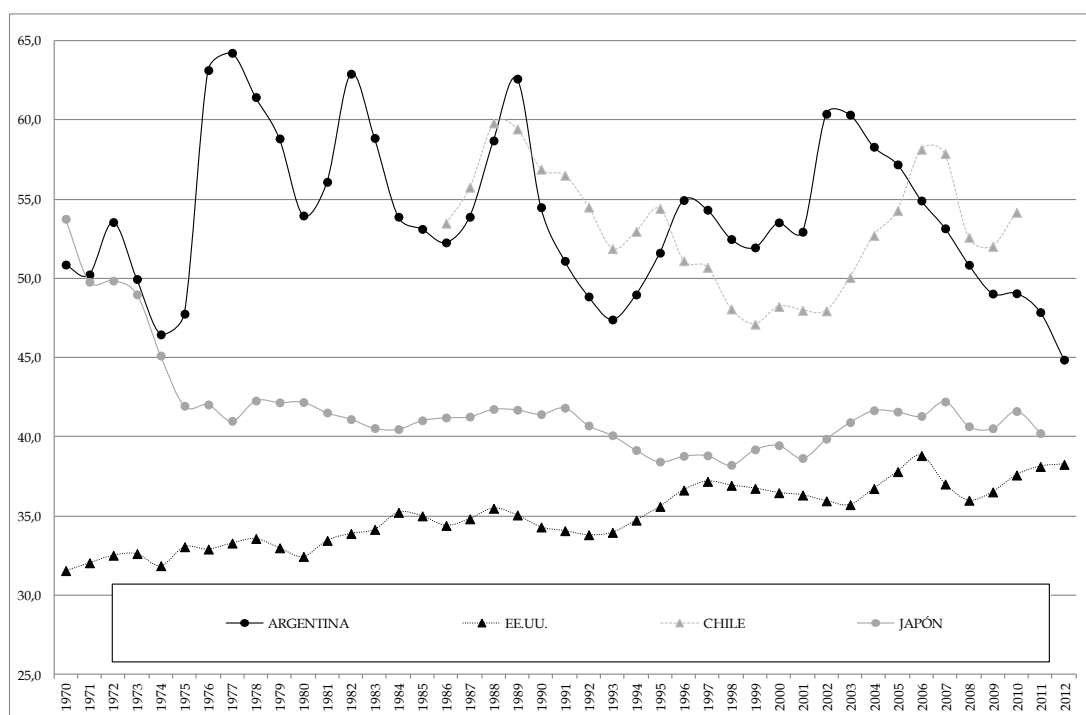
¹²En los países considerados por la literatura como subdesarrollados el peso del cuentapropismo y de las empresas pequeñas no constituidas como S.A. es mayor que en aquellos países desarrollados.

“ingreso laboral total” resulta, por tanto, el plusvalor¹³. Ahora bien, debe considerarse aquí que en tanto el trabajado improductivo de la circulación no crea valor, su salario surge del plusvalor creado por trabajadores productivos. De este modo, al no resultar posible la distinción en el universo de trabajadores entre productivos e improductivos (Kennedy, 2012), el agregado que se obtiene de la diferencia entre el PBI y el ingreso laboral total constituye en rigor el “plusvalor neto de gastos de circulación”. Por simplicidad expositiva, y habiendo realizado la correspondiente aclaración, en lo que sigue del presente capítulo referimos a dicho agregado como “plusvalor”.

En los Gráficos 3 y 4 se expresan las diferencias entre ambas cuantificaciones del excedente económico para algunos de los países considerados previamente. Específicamente en lo que respecta al plusvalor, en el Gráfico 4, se presenta una clara diferenciación entre los países que la literatura suele agrupar bajo el título de “desarrollados” de aquellos países “subdesarrollados”, la cual permite extraer diversas conclusiones. En primera medida, y de igual modo que la inversión, el plusvalor en los países “subdesarrollados” presenta un comportamiento llamativamente volátil mientras que en los países desarrollados dicho agregado tienen un comportamiento creciente pero estable en el tiempo.

GRÁFICO 3.

Superavit bruto de explotación (SBE) como porcentaje de la nueva riqueza (PIB). Argentina, Estados Unidos, Chile y Japón. 1970-2012.

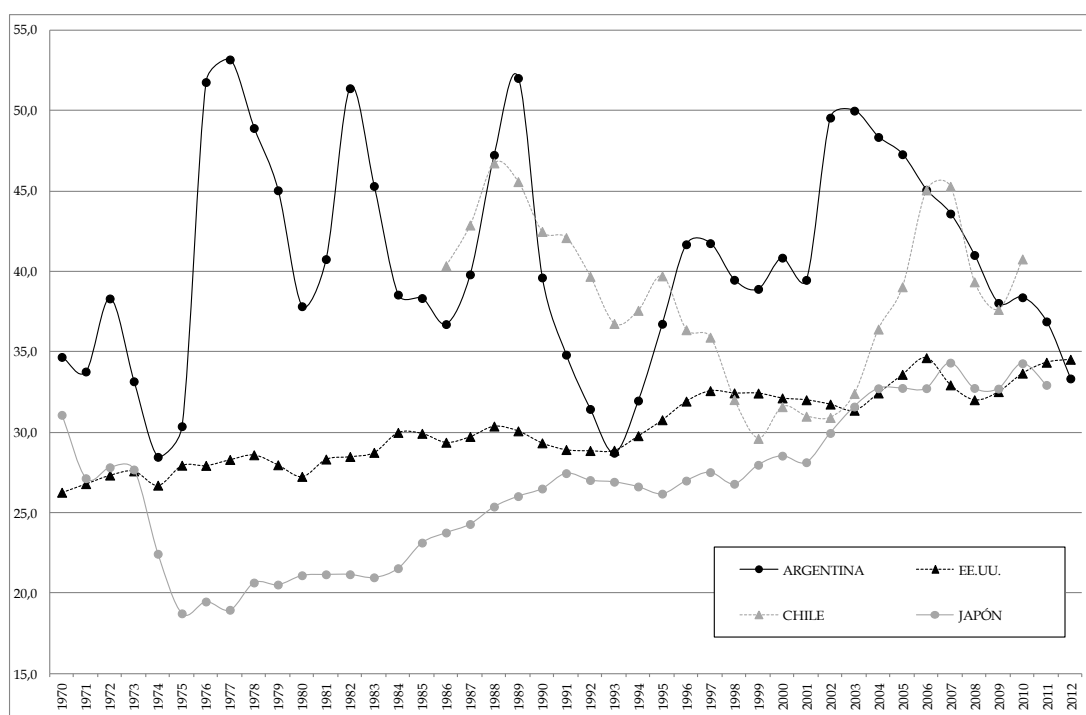


Fuente: Fuente: Elaboración propia en base a INDEC – Cuentas Nacionales, BEA(EE.UU.), Banco Central de Chile y Statistics Bureau of Japan

¹³En rigor, el nuevo computo propuesto soluciona a su vez los problemas que presenta la teoría neoclásica en tanto ésta requiere establecer la distinción entre que parte de la riqueza es generada por el trabajo y que parte por el capital.

En segunda medida, los países “subdesarrollados” muestran niveles de plusvalor en relación al PBI considerablemente mayores a los que se registran en los países “desarrollados”¹⁴, lo cual brinda un primer indicio de: i) la tasa de explotación del trabajo es mayor en los países subdesarrollados en tanto gran parte de la jornada de trabajo se presenta como trabajo impago; ii) los países subdesarrollados poseen en términos relativos una mayor masa de valor disponible para desembolsar como capital que permitiría aumentar la velocidad y la magnitud del proceso de acumulación; y iii) considerando la evidencia del apartado anterior, en los países subdesarrollados la porción de excedente que no se destina a inversión es considerablemente mayor que en los países desarrollados¹⁵.

GRÁFICO 4.
Plusvalor como porcentaje de la nueva riqueza (PIB). Argentina, Estados Unidos, Chile y Japón.



Fuente: Elaboración propia en base INDEC – Cuentas Nacionales y EPH, BEA (EE.UU.), BLS (EEUU), Banco Central de Chile, FRED y Statistics Bureau of Japan

¹⁴En este punto la evidencia empírica contradice diversos modelos económicos que bajo la suposición de que los países cuentan con iguales “funciones de producción” la “retribución a los factores” entre los países tienden a converger.

¹⁵En este sentido, -centrándose en el caso de Argentina, Graña y Kennedy (2008) y Lindenboim et al (2005) sostienen que en el periodo comprendido entre 1993 y 2004 hay una disociación entre inversión y excedente bruto de explotación. A su vez, Azpiazu y Manzanelli (2011), centrándose en el estudio de las grandes empresas, postulan la existencia de una “reticencia inversora”, es decir, altos niveles de excedente que no se destina a la inversión.

3. LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL: EL DESEMBOLSO DE PLUSVALOR EN NUEVO CAPITAL (CONSTANTE Y VARIABLE)

Como se presentó en el Capítulo I, el proceso de producción de plusvalor encierra en sí mismo la necesidad de su constante renovación, en escala ampliada, con el fin de aumentar su valor, es decir, de valorizarse. Para que ello ocurra, es necesario que al menos parte del plusvalor obtenido en un ciclo de valorización se reinvierta como nuevo capital¹⁶¹⁷, bajo la forma de compra de materias primas y maquinarias (capital constante) y de fuerza de trabajo (capital variable)¹⁸, según se expresa de manera resumida en el siguiente esquema:

$$D - M \left\{ \begin{matrix} T \\ M_p \end{matrix} \dots P \dots M' - D' - M' \left\{ \begin{matrix} T \\ M_p \end{matrix} \dots P \dots M'' - D'' \right.$$

En una primera instancia el capital se presenta bajo su forma dineraria (D) que se desembolsa en la compra de fuerza de trabajo (T) y en la compra de medios de producción (Mp). En el proceso de producción (P) en el cual los trabajadores despliegan su fuerza de trabajo sobre los medios de producción existentes se crean valores de uso que, como mencionamos en el apartado previo, encierran más valor que el que inicialmente se puso en movimiento para su producción.

En este sentido, parte el plusvalor obtenido en el primer ciclo se destinará a desembolsarse como nuevo capital. Así la masa de valor que se valoriza en el segundo ciclo es mayor al del primer ciclo. En este contexto, en lo que sigue del presente apartado se analizan puntualmente qué masa de plusvalor se destina tanto a la IBIF como al nuevo capital variable. El periodo que se estudiará se extiende desde 1970 hasta 2012. La elección del inicio de las series en el año 1970 se debe, por un lado, al hecho de que a partir la década del setenta se evidencian un estancamiento de la riqueza social y un distanciamiento en la brecha de productividad con respecto a EE.UU (Graña y Kennedy, 2008)¹⁹. Por otro lado, el inicio de la serie en 1970 permite adaptarse de forma más apropiada a la metodología para el cómputo del plusvalor propuesta en el capítulo²⁰.

3.1. Capital que se desembolsa bajo la forma de Inversión bruta interna fija (IBIF)

En, el Gráfico 5 expresa qué porción del plusvalor total en Argentina se desembolsa como la parte del capital constante que toma la forma de construcciones y maquinaria y equipo (esto es, aquello que las Cuentas Nacionales denominan IBIF) en comparación con EE.UU.

¹⁶Si toda la masa de plusvalor se destinase al consumo improductivo no habría más lugar que para la reproducción simple.

¹⁷Para que el capital se acumule en los sucesivos ciclos productivos es “forzoso convertir en capital una parte del trabajo excedente [plusvalor]” (Marx, 1995: 489).

¹⁸ “Para hacer que estos elementos [medios de producción, materias primas] entren en funciones como capital, la clase capitalista necesita contar con nueva afluencia de trabajo...es forzoso incorporar a la producción fuerzas de trabajo adicionales” (Marx, 1995: 489).

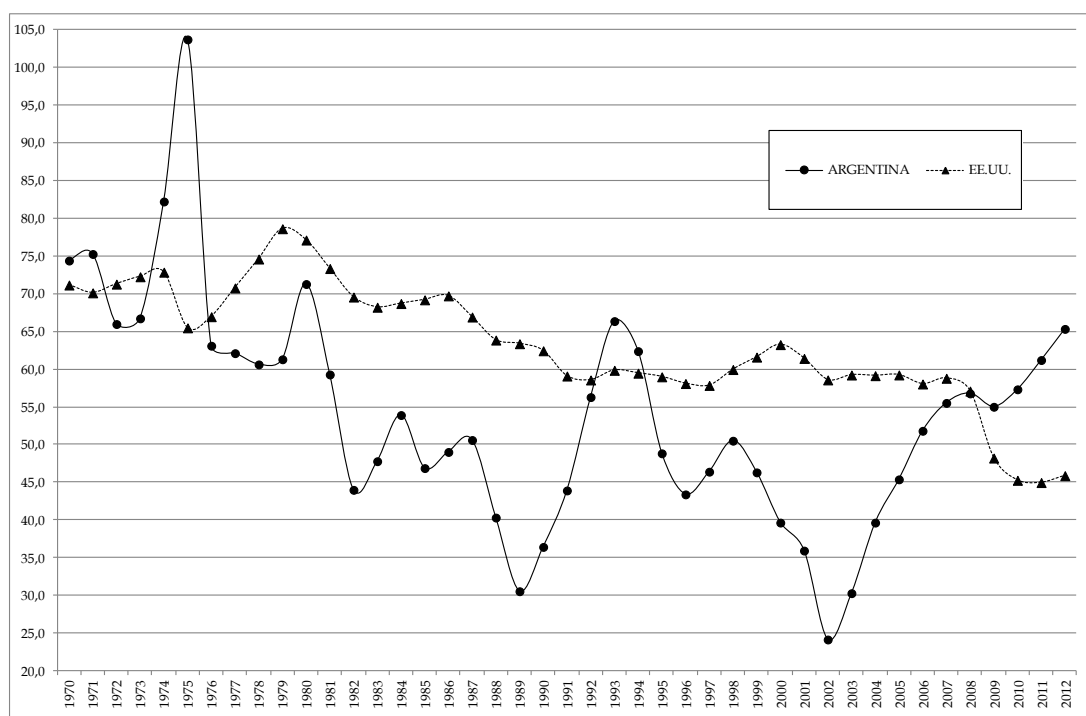
¹⁹Ambos fenómenos fueron analizados en los Capítulos I y II del presente libro.

²⁰El cómputo propuesto en la sección dos parte de suponer que el salario de los ocupados no asalariados es el salario promedio de los asalariados. Este supuesto pierde rigurosidad estadística en periodos donde la tasa de asalarización es baja y los trabajadores cuentapropistas cuentan con un salario notablemente inferior al promedio de los asalariados

Como allí se evidencia, en este último caso dicha proporción mantiene cierta constancia en el tiempo y no está sujeto a cambios bruscos. En contraposición el desembolso de capital en la Argentina está sujeto a grandes variaciones según el periodo que se analice. Así, periodos caracterizados por un fuerte incentivo a la producción industrial o de crecimiento económico, como los primeros años de la década del setenta o la recuperación tras la crisis del 2002, se corresponden con un alto porcentaje de inversión en capital fijo mientras que periodos recesivos o de crisis, como los evidenciados en 1989 y 2002 muestran niveles muy bajos de inversión en capital fijo en relación al plusvalor.

GRÁFICO 5.

IBIF como porcentaje del plusvalor. Argentina y Estados Unidos. 1970-2012.



Fuente: Elaboración propia en base INDEC-Cuentas Nacionales y EPH, BEA (EE.UU.), BLS (EEUU), FRED

3.2. *Desembolso en nuevo capital variable*

El análisis anterior debe complementarse, en función de lo expuesto previamente, por el del análisis del desembolso plusvalor en la ampliación del capital variable. Aún considerando los problemas que conlleva²¹, este análisis se presenta como un estudio novedoso, en tanto no parece estar explotado en la literatura. En este sentido, los Gráficos 6 y 7 expresan el porcentaje de plusvalor y del PIB que se desembolsó como nuevo capital variable para los casos de Argentina y de EE.UU respectivamente.

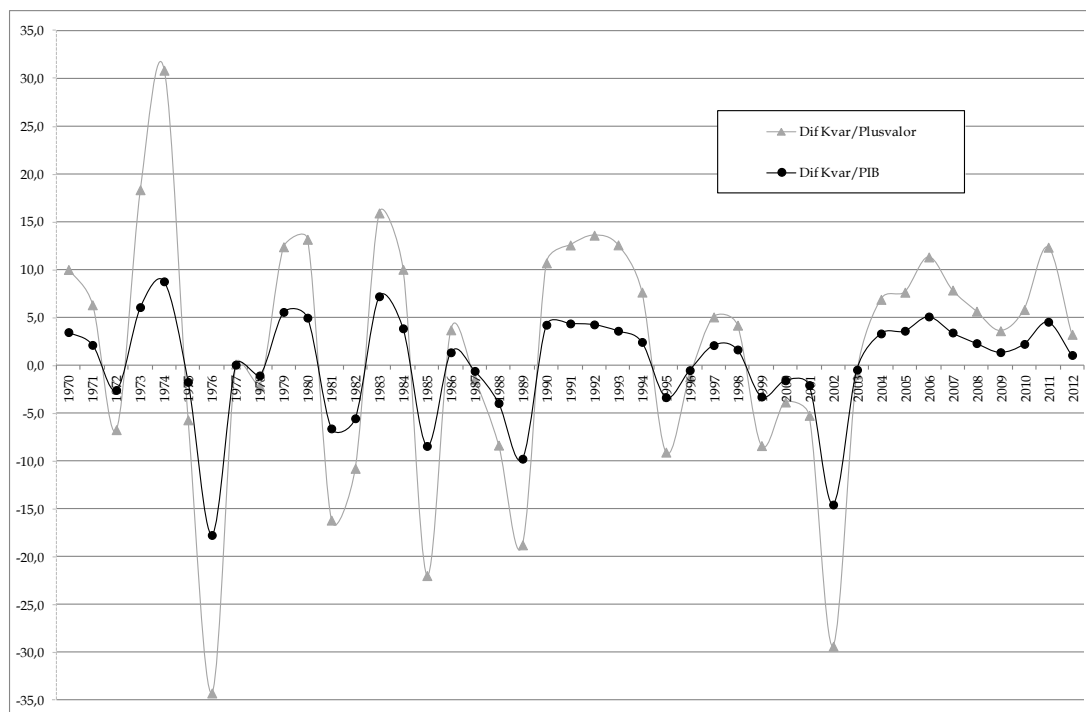
²¹El problema principal, que no invalida el análisis, surge al considerar “capital variable” a toda aquella masa de valor que se destina a la incorporación de trabajadores sin distinción acerca del rol que estos cumplen en el proceso productivo, es decir, sin distinguir entre trabajador productivo e improductivo. En rigor, una correcta conceptualización implicaría considerar como capital variable solo aquella masa de valor que encierra la compra de trabajo productivo. La distinción entre trabajadores productivos e improductivos excede al presente trabajo.

Los años en los cuales la variación de capital variable presenta signo positivo se corresponden con periodos en los cuales crece la masa de valor que toma la forma de capital variable, es decir, crece la masa de valor invertido en la fuerza de trabajo. En contraposición, aquellos años que presentan signo negativo expresan periodos donde la masa de valor invertido en la fuerza de trabajo se ve reducida. Mientras que en EE.UU la masa de valor que se desembolsa como capital variable crece prácticamente ininterrumpidamente salvo en los periodos 1979-1981 y 2007-2008, como consecuencia de la segunda crisis del petróleo y la crisis financiera global respectivamente, en Argentina los periodos en las cuales la masa de valor bajo la forma de capital variable crece se alternan con fuertes contracciones en las sucesivas crisis. En al caso específico de Argentina los periodos de crisis se corresponden con caídas llamativamente abruptas de la masa de valor que encierra la fuerza de trabajo.

Las recurrentes contracciones en la masa de nuevo capital variable en Argentina tienen su correlato en cambios en las condiciones de la clase trabajadora. En este sentido, la masa de nuevo capital que se desembolsa como capital variable es expresión de: 1) la cantidad de asalariados, 2) salario nominal de los asalariados 3) medida de la capacidad de representar valor de la moneda, la cual está sujeta a cambio en la productividad relativa de Argentina respecto de Estados Unidos.

GRÁFICO 6.

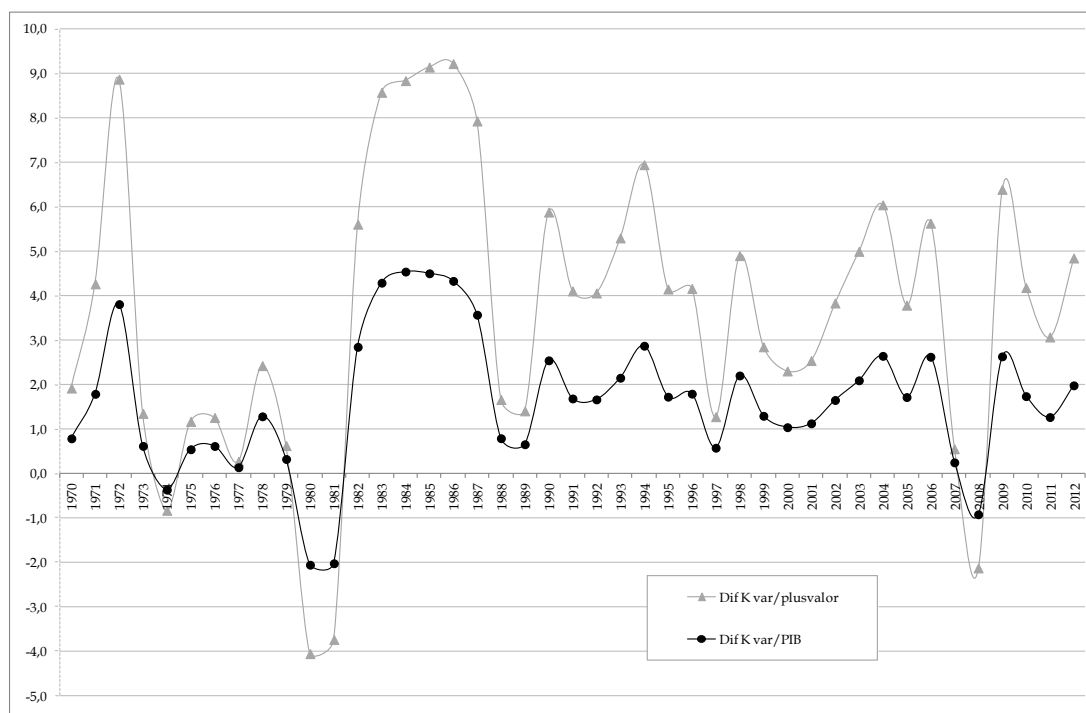
Variación del capital variable (Kvar) como porcentaje del plusvalor y del PIB en Argentina. 1970-2012.



Fuente: Elaboración propia en base INDEC-Cuentas Nacionales, MECON, BEA (EE.UU.), BLS (EEUU), FRED

GRÁFICO 7.

Variación del capital variable (Kvar) como porcentaje del plusvalor y del PIB en EE.UU.



Fuente: Fuente: Elaboración propia en base INDEC – Cuentas Nacionales, BEA (EE.UU.), BLS (EEUU), FRED

En este sentido, en el Gráfico 8 brinda la posibilidad de analizar la evolución de la masa de valor que se desembolsa como nuevo capital variable atendiendo al peso de sus factores componentes. Como allí puede verse, las abruptas caídas del capital variable en 1976 y 1982 son casi en su totalidad producto de una reducción en el salario real²² mientras que en las caídas de 1989 y de 2002 el efecto del salario real solo explica la mitad de la caída. La mitad restante responde, en el caso de 1989, al residuo adjudicable al deterioro en la capacidad de la moneda de representar valor, mientras que en el caso de 2002 tiene un papel relevante la caída del número de asalariados. Las abruptas caídas del salario real en los periodos recesivos acentúan uno de los mecanismos de compensación, el pago por debajo del valor de la fuerza de trabajo, que las empresas cuentan para valorizar su capital a la tasa media de ganancia²³.

Por otra parte, se distinguen en el gráfico tres periodos, 1970-1974, 1990-1994 y 2004-2012, en los cuales la masa de valor que se desembolsa como nuevo capital variable mantiene niveles crecientes. Si bien en los tres periodos la masa de valor que se desembolsa como nuevo capital variable muestra un incremento en la magnitud de acumulación de capital, los tres periodos muestran dinámicas disímiles. En el periodo 1970-1974 el mayor crecimiento del capital variable

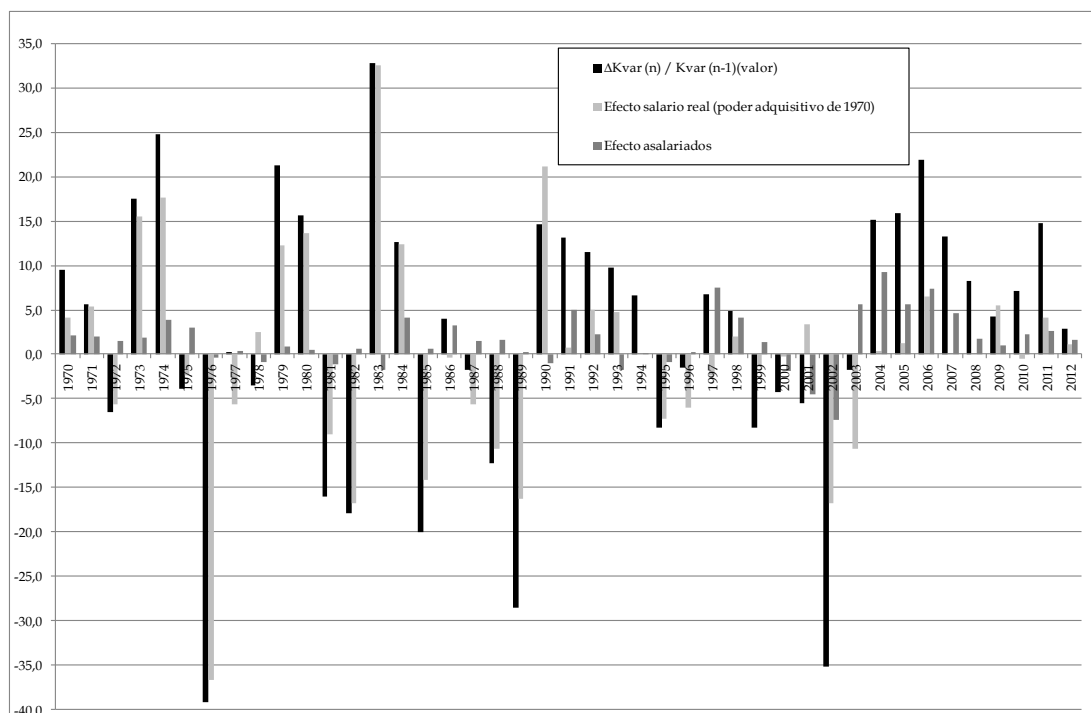
²²En rigor, no se considera al salario real que surge de deflactar el salario nominal de los trabajadores por un índice de precios representativo. Para establecer como ha variado el salario de los trabajadores, se tomó como referencia el salario de 1970. Así para analizar el “efecto salario real” se computó cual debería haber sido el salario nominal de un año determinado a fin de mantener el poder adquisitivo que había en 1970.

²³En los Capítulos I y II se ha analizado en detalle el origen y persistencia del deterioro del salario real como fuente extraordinaria de valorización.

desembolsado es en mayor medida explicado por el aumento del salario real de los trabajadores, mientras que entre 2004-2012 cobra mayor peso la recuperación del número de asalariados que se insertan al proceso productivo. Por su parte, en el periodo 1990-1994 el incremento se explica principalmente por el efecto del aumento de la capacidad de la moneda de representar valor.

GRÁFICO 8.

Descomposición del crecimiento porcentual del desembolso en nuevo capital variable. En porcentaje (eje izquierdo). Argentina, 1970 - 2012.



Fuente: Elaboración propia en base INDEC - Cuentas Nacionales y EPH.

3.3. ¿Qué porción del plusvalor se desembolsa como nuevo capital?

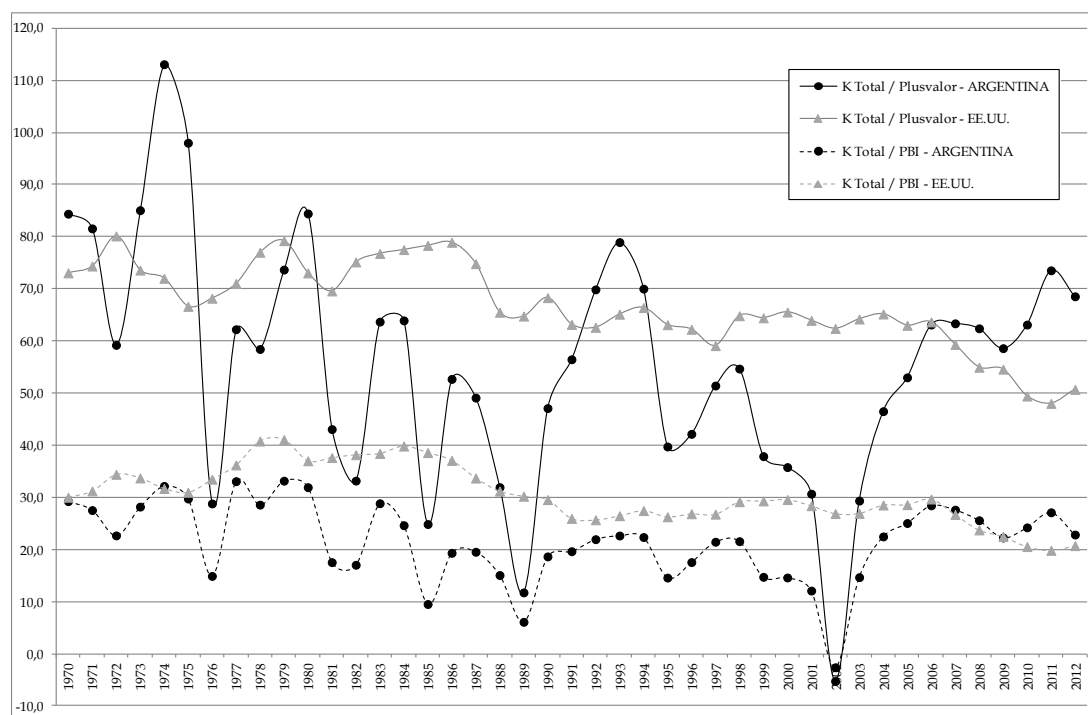
Para concluir, en el Gráfico 9 se expresa la proporción que el desembolso total en nuevo capital (constante y variable) representa tanto del plusvalor como del PBI, para Argentina y Estados Unidos. Dos rasgos centrales se desprenden del mismo. Por un lado, que la masa de valor que toma la forma de IBIF y variación de capital variable en Argentina es considerablemente menor, ya sea en su medición como porcentaje del plusvalor o del PIB, que la evidenciada en EE.UU. Por el otro, que en Argentina la conversión de plusvalor en capital tiene un comportamiento llamativamente fluctuante.

En este punto, es importante recordar el hecho de que cuando se computó en el segundo apartado del presente capítulo el ratio IBIF/PIB, sin tener en cuenta la variación del capital variable, el mismo arrojaba un comportamiento tendencial similar, no así en las fluctuaciones en torno a la tendencia, entre Argentina y EE.UU. mientras que en el nuevo cómputo, partir de la incorporación de la variación del capital variable, Argentina muestra niveles considerablemente

menores que EE.UU. A su vez, la incorporación de la variación del capital variable permite analizar las recurrentes crisis en su verdadera dimensión dado que permite dar cuenta de la contracción en términos de valor tanto de los activos físicos²⁴ como de la reducción en la fuerza de trabajo. En EE.UU una porción considerable del plusvalor se destina ininterrumpidamente en el tiempo (exceptuando breves periodos que coinciden con la segunda crisis del petróleo y la crisis financiera global) a incrementar la masa de valor que toma la forma de capital variable, en Argentina, los periodos donde se destina parte del plusvalor a aumentar el capital variable se intercalan con periodos donde la masa de valor encerrado en el pago de la fuerza de trabajo se contrae mostrándose de este modo la limitación que encuentra el proceso de acumulación en Argentina en tanto no puede mantener desembolsos de capital variable sostenidos en el tiempo.

GRÁFICO 9.

Desembolso de nuevo capital bajo la forma de IBIF y variación de capital variable (Ktotal) como porcentaje del plusvalor y del PIB. Argentina, Estados Unidos. 1970-2012.



Fuente: Elaboración propia en base INDEC – Cuentas Nacionales y EPH BEA (EE.UU.), BLS (EEUU), FRED.

En este sentido, la evidencia empírica acerca del proceso de acumulación en Argentina deja abierta nuevas líneas de investigación. En particular, y a partir de la consideración de las recurrentes fluctuaciones en la medición de los diversos agregado expuestos, se presenta la necesidad de analizar en futuros trabajos, por un lado, si existe alguna relación entre los flujos de renta de la tierra (Iñigo Carrera, 2007b) que recibe el país y la porción de plusvalor que se

²⁴En rigor la reducción de la IBIF es aún mayor cuando se tiene en cuenta que parte de la IBIF es “consumo de capital fijo”. Si solo se tiene en cuenta la inversión neta interna fija las caídas en las crisis tendrían signo negativo evidenciándose de este modo la reducción de la masa de valor que toma la forma de capital.

desembolsa como capital fijo (IBIF) o variable y, por otro lado, retomar los estudios que analizan tanto el uso improductivo del plusvalor en consumo suntuario (Presbich, -1981-; Sbatella -2008-) como aquellos que analizan la porción de plusvalor que abandona el país en forma de fuga de capitales (Schorr, 2012).

4. CONCLUSIONES

El presente capítulo se propuso abordar el estudio empírico de la inversión desde un enfoque teórico alternativo que parte de reconocer el carácter específicamente capitalista del proceso productivo en tanto proceso productor de plusvalor, a partir del cual se entiende a la IBIF como una de las posibles formas que toma el nuevo capital en el proceso de valorización, siendo la otra la ampliación (o reducción) de la masa de capital variable.

En tal contexto, el análisis se inició a partir de la evolución de la tasa de inversión (IBIF/PIB), en tanto indicador sintético habitualmente utilizado para dar cuenta del grado de acumulación de una economía. Del análisis en perspectiva internacional se desprende que, exceptuando el caso de Japón, no existe marcada diferencia en cuanto al nivel de inversión entre los países analizados. Ahora bien aquellos países que la literatura refiere como “subdesarrollados” muestran marcadas fluctuaciones en contraposición a lo que ocurre en los países “desarrollados”.

Sobre esa base, y a partir de la discusión conceptual y cuantitativa respecto del plusvalor (como alternativa al SBE), en el segundo apartado se encontró que en el caso de los países “subdesarrollados” la proporción del mismo en el PBI es considerablemente mayor y más volátil que en el caso de los “desarrollados”.

A partir de allí, en el tercer apartado se analizó el desembolso del plusvalor no sólo en IBIF (esto es, capital constante bajo la forma de equipo de producción y construcción), sino también en nuevo capital variable, en relación a Estados Unidos. En este sentido, se encontró que, por un lado, en lo que respecta a la conversión de plusvalor en IBIF, Argentina presenta niveles más bajos, y sujetos a marcadas fluctuaciones, que los presentados en EE.UU. Por otro lado, respecto a la conversión de plusvalor en nuevo capital variable encontramos que mientras en EE.UU una porción considerable del plusvalor se destina ininterrumpidamente en el tiempo a incrementar el valor encerrado en el pago de la fuerza de trabajo en Argentina, los periodos donde se destina parte del plusvalor a aumentar el capital variable se intercalan con periodos donde la masa de valor encerrado en la fuerza de trabajo se contrae considerablemente, en algunos casos por deterioro del salario real y en otras por reducción lisa y llana de los ocupados.

En cuanto al desembolso en nuevo capital total, es decir la sumatoria de IBIF y nuevo capital variable, en comparación con EE.UU. encontramos que la porción de la masa de plusvalor y de la nueva riqueza social que se convierte en nuevo capital bajo la forma de IBIF y de variación del capital variable en Argentina es considerablemente menor que EE.UU. En tanto la masa de valor que toma la forma de IBIF en relación al PIB es similar entre ambos países, se evidencia que la menor masa de valor que se desembolsa como nuevo capital en Argentina se explica por el comportamiento errático que tiene el capital variable. Así, los resultados expresados en el

presente capítulo se presentan como un posible insumo para el estudio del proceso de acumulación de capital en Argentina.

**SECCIÓN II. LAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE
TRABAJO SEGÚN DIFERENTES PORCIONES DE LA MISMA**

CAPÍTULO IV. HACIA UN MARCO GENERAL PARA EL ANÁLISIS DE LA DIFERENCIACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ARGENTINA¹

Fernando Cazón², Juan M. Graña^{3,4}, Diego Kozlowski⁵ y Facundo Lastra^{6,7}

Las características de la acumulación de capital en Argentina y las condiciones de vida de la clase trabajadora no pueden concebirse abstraídas del rol que juega este país en la acumulación mundial de capital. Es por ello que en este texto nos proponemos poner en relación la especificidad del capitalismo argentino con las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, a la vez que realizamos un análisis crítico sobre cómo la problemática de la “sobrepoblación relativa” o la “población obrera sobrante” fue analizada por Marx. De esta manera, buscamos explicar cómo las determinaciones generales de la acumulación de capital en Argentina se expresan en las condiciones de reproducción de la clase trabajadora y, particularmente, en las particularidades de la sobrepoblación relativa. Con este recorrido buscamos brindar un marco general para el análisis de la diferenciación de la fuerza de trabajo en Argentina.

Con este objetivo general, en el primer apartado exponemos las determinaciones generales de la reproducción de la fuerza de trabajo en el capitalismo. En el segundo apartado, analizamos la problemática de la sobrepoblación relativa, sobre la base de una lectura crítica de los aportes de Marx. El tercer apartado está dedicado al análisis de la unidad mundial de acumulación de capital y sus transformaciones a partir de la década del setenta. En el cuarto apartado analizamos cómo la especificidad del proceso nacional de acumulación de capital argentino se expresa en la diferenciación de la fuerza de trabajo como forma de realizarse esta especificidad. Por último, esbozamos algunas conclusiones a partir del análisis realizado en este texto.

1. LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO⁸

La diferencia genérica del proceso de vida humana respecto de las demás formas de vida es ser llevado a cabo mediante el trabajo, es decir mediante una actividad consciente para apropiarse

¹ En relación a lo planteado en la Presentación, es importante remarcar que muchos de los aspectos que aquí se desarrollan fueron presentados también en el Capítulo I, siendo los mismos la base general sobre la cual cada capítulo procura focalizar en diferentes aspectos concretos respecto de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina. En este sentido, a los fines de preservar la unidad del presente capítulo, se plantearán aquí –con matices propios– algunas cuestiones ya desarrolladas en el Capítulo I.

² Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

³ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

⁴ CONICET. Buenos Aires, Argentina.

⁵ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

⁶ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe, Buenos Aires, Argentina.

⁷ CONICET. Buenos Aires, Argentina.

⁸ Este apartado es una síntesis propia de Marx (2008) e Iñigo Carrera (2008a).

del medio a través de la utilización de medios de producción. Al trabajar, el individuo no se lanza directamente a la apropiación del medio, sino que en primera instancia realiza una apropiación virtual, para reconocer la potencialidad de su acción con respecto al medio. Entonces, la acción humana es consciente y voluntaria, porque el conocimiento humano, al tener que apropiarse virtualmente de un proceso de trabajo cada vez más complejo, se convierte en un conocimiento que se conoce a sí mismo, es decir, es un conocimiento consciente.

Por su parte, las fuerzas productivas del trabajo están portadas en la subjetividad humana y son desarrolladas por cada individuo a través del trabajo de otros. Es decir, el trabajo es siempre individual pero las fuerzas productivas del trabajo brotan del carácter social del mismo. Además, tanto el desarrollo de las potencias individuales para trabajar mediante la formación del individuo, como el avance genérico en la apropiación del medio mediante el desarrollo de las fuerzas productivas, constituyen formas del trabajo social.

Entonces, la organización de la vida humana se realiza mediante un modo de producción a través del cual se establece la unidad entre el carácter individual y social del trabajo. En el capitalismo, esta unidad está dada por el intercambio de mercancías, las cuales son producto de porciones, privadas e independientes entre sí, del trabajo total de la sociedad.

Cuando se desarrolla la acumulación de capital, la producción de mercancías se realiza con el objetivo de acumular plusvalor. Esta plusvalía es generada por la fuerza de trabajo que, constituida como mercancía y puesta en acción, crea más valor que el necesario para producirla. Para apropiarse este plusvalor, el capital debe comenzar comprando las materias primas, maquinaria e insumos necesarios para la producción de mercancías, junto con la fuerza de trabajo necesaria para ponerla en marcha. La primera condición esencial para que un capitalista pueda comprar fuerza de trabajo es que los trabajadores sean libres de relaciones de dependencia personal, es decir, que sean dueños de su propia fuerza de trabajo, y que puedan disponer de ella para venderla como mercancía. La segunda condición es que el trabajador esté forzado a vender su fuerza de trabajo, sin poder ponerla a producir por cuenta propia, lo cual sucede en tanto el trabajador no dispone de los medios de producción necesarios para poner en marcha la productividad normal del trabajo. Marx denomina la conjunción de estas dos condiciones como la formación de un *obrero doblemente libre*.

En este marco, al interior del proceso productivo lo único que crea valor es el trabajo. Las materias primas y demás elementos constituyen la premisa técnica sobre la cual se pone en acción el trabajo de forma normal; sin embargo, no hacen más que transferir sus valores a la nueva mercancía creada. Por su parte, el trabajo, cuando se realiza, consume la fuerza de trabajo necesaria, destruyendo el valor que esta capacidad productiva encerraba y creando uno nuevo. Este consumo productivo no sólo restituye cuantitativamente el valor consumido, sino que genera una masa de valor adicional, que va a parar a las manos de quien representa el capital, es decir, el capitalista. Por un lado, en tanto las materias primas y demás insumos no hacen más que transferir un valor ya existente, podemos denominarlo capital constante. Por otro lado, la fuerza de trabajo, al ser consumida productivamente, podemos denominarla capital variable.

El valor de la fuerza de trabajo está constituido por el trabajo abstracto socialmente necesario para reproducirla; es decir, el valor contenido en las mercancías necesarias para su

reproducción. Además, como la acumulación de capital trasciende la vida de cada trabajador, el valor de la fuerza de trabajo también debe incluir los medios de vida necesarios para reproducir a la familia trabajadora. Finalmente, como la fuerza de trabajo no se demanda en abstracto, sino en consideración a sus atributos productivos, tal valor de reproducción también debe incorporar los valores de uso necesarios utilizados para su formación⁹.

La reproducción de la fuerza de trabajo en activo se realiza a través del interés personal del obrero en sostener su propia vida. Pero en cuanto su vida es fuerza de trabajo para el capital, también produce un valor de uso para éste. Por ello es que el obrero está enajenado en el capital: si bien es libre de elegir a quien vender su fuerza de trabajo, no es libre de no venderla en absoluto, dado que su vida depende de ello y por ello debe producir una fuerza de trabajo que el capital demande. Es decir, el obrero es libre de relaciones de dependencia personal, pero es un trabajador forzado para el capital en su conjunto.

Sobre esta base, la forma más potente de producción de plusvalor es la plusvalía relativa, que conlleva a una revolución constante en las fuerzas productivas del trabajo social. La necesidad de la producción de plusvalía relativa es impulsar la acumulación de capital sobre la base de un aumento de la cuota de plusvalía, la cual surge de la disminución del valor de la fuerza de trabajo sin afectar su capacidad de consumo.

La forma concreta de la producción de plusvalía relativa parte de que cada capitalista individual compite en el mercado, intentando ofrecer mercancías a un menor valor, con el objetivo de obtener una ganancia extraordinaria. Para ello, se debe alterar constantemente la técnica con la que se produce, para aumentar la capacidad productiva de la fuerza de trabajo que se pone en movimiento y, de esta manera, apropiarse una ganancia extraordinaria en función de situar el precio de producción individual por debajo del social. Pero cuando este desarrollo de las fuerzas productivas se generaliza con la difusión de la nueva técnica, la ganancia extraordinaria desaparece resultando en una disminución del trabajo socialmente necesario para producir la mercancía en cuestión. Luego, cuando este proceso abarca a las mercancías que forman parte del consumo de la familia obrera, entonces el valor de la fuerza de trabajo se ve abaratado. Por lo tanto, disminuye en términos relativos la porción de la jornada laboral dedicada al pago del salario y aumenta aquella porción dedicada a la generación de plusvalor.

El proceso de producción de plusvalía relativa de los capitales medios se realiza plenamente con la constitución de la maquinaria y la gran industria como forma social de organizar la producción, convirtiéndose en una nueva base técnica, que determina la fragmentación de la clase trabajadora en tres segmentos. En un sentido, se degrada la subjetividad productiva del obrero que hace el trabajo manual transformándolo progresivamente en un apéndice de la maquinaria. Este proceso se realiza a través de la objetivación en la nueva maquinaria de los conocimientos pertenecientes a la porción de la clase trabajadora que realizaba las tareas más simples. En el sentido opuesto, el capital necesita desarrollar la subjetividad productiva de la porción de la clase obrera que se encarga de avanzar en el control objetivado de las fuerzas naturales, de la regulación del proceso de trabajo y en el proceso de comercialización de las

⁹ En el Capítulo VIII del presente Libro se presenta un desarrollo particular respecto a las determinación del valor de la fuerza de trabajo.

mercancías¹⁰. Por último, el capital determina a una porción creciente de la clase obrera como sobrante para sus necesidades de acumulación.

Como vemos, este proceso plantea la pregunta respecto a cuál es la esencia del capitalismo y cuál un proceso histórico o forma concreta de aquél. ¿Es la universalización de los atributos la tendencia histórica que se realiza bajo la diferenciación y eventual desaparición de todos menos uno de los segmentos? O, en sentido contrario, ¿es la diferenciación permanente de los atributos productivos con etapas históricas donde se tiende a la universalización? Este debate, no cerrado, es parte de lo que se encuentra en este texto.

2. ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y SOBREPoblACIÓN RELATIVA¹¹

El capital, como relación social universal, establece qué parte de la población podrá vender de forma normal su fuerza de trabajo y cuál será determinada como una sobrepoblación relativa con respecto de las necesidades medias de la acumulación. En cuanto la acumulación de capital conlleva un aumento absoluto del capital total comprometido en la producción, si se mantuviera constante la composición orgánica del capital -la proporción entre su parte constante y su parte variable-, la acumulación ampliada del capital implicaría un incremento permanente del capital variable. En este caso, el desarrollo de la acumulación mantendría una demanda creciente de fuerza de trabajo y podría encontrarse con un límite establecido por la cantidad de ésta que se encuentre disponible.

Este límite tomaría expresión concreta en los momentos en que la fuerza de trabajo disponible no resulta suficiente para las necesidades de la acumulación, conllevando a un crecimiento del salario. En este caso, cuando el salario sobrepasa el valor de la fuerza de trabajo, la acumulación debería enlentecerse, de modo que se expulse fuerza de trabajo de la producción y comience a disminuir el salario. En otros términos, la propia acumulación de capital habría vuelto insuficiente la fuerza de trabajo explotable y la desproporción entre capital y mano de obra disponible se solucionaría mediante una desaceleración del ritmo de la acumulación, lo cual relanzaría posteriormente el ciclo debido a la caída en los salarios que dicho proceso provoca. Pero, tiempo más tarde, la expansión se encontraría otra vez con idéntico límite, provocándose así un entorpecimiento continuo de la acumulación de capital.

Como no existe en el capitalismo una organización consciente del trabajo social, sino que éste se realiza por medio de porciones privadas e independientes entre sí, se necesita de una sobrepoblación que esté disponible para vender su fuerza de trabajo para aquellos momentos del ciclo económico en donde la acumulación se expande, o para ser empleada en actividades nuevas. Asimismo, el capital necesita siempre un “ejército industrial de reserva” que esté disponible para poner un coto al aumento de salarios de forma tal de garantizar el movimiento fluido de la acumulación.

¹⁰ En el Capítulo VI del presente Libro se presenta un análisis concreto del devenir de las referidas subjetividades productivas en tanto expresión concreta de las bases técnicas de producción vigentes en cada momento histórico particular.

¹¹ Este apartado es una síntesis propia de la presentación sobre las determinaciones de la sobrepoblación presente en *El Capital*. Además, al momento de analizar sus formas de existencia, acompañamos la exposición con algunos comentarios nuestros sobre el análisis de Marx.

Respecto de este último aspecto, es importante remarcar que el establecimiento de una sobrepoblación relativa es parte de la determinación de las condiciones de la venta de la fuerza de trabajo y su precio; más específicamente, la misma forma parte de las determinaciones de la relación político-jurídica por medio de las cuales se determina las condiciones de reproducción de la clase trabajadora¹². Resulta de interés detenerse un instante en esta cuestión. En primera instancia, la existencia constante de una sobrepoblación implicaría que, al vender su fuerza de trabajo de manera individual, el obrero se encuentre en desventaja en relación al capitalista por la competencia con otros obreros, de modo que la fuerza de trabajo tendería a venderse por debajo de su valor. Sin embargo, tal como se desarrolló previamente, el capital necesita a su vez que la fuerza de trabajo se reproduzca en condiciones normales, manteniendo los atributos productivos necesarios para la producción, por lo cual requiere que ésta se venda por su valor. Es decir, hay una contradicción entre la necesidad inmediata de los capitales individuales de comprar la fuerza de trabajo lo más barata posible y la necesidad social de una fuerza de trabajo que mantenga sus aptitudes productivas. Es así que esta última necesidad toma forma concreta en la generación de una relación de solidaridad entre los trabajadores en busca de vender sus fuerzas de trabajo individuales por su valor de manera colectiva, como clase. Ante esto también surge una relación de solidaridad entre los capitalistas por la compra de dicha fuerza de trabajo. De esta manera, la compra-venta de la fuerza de trabajo toma forma concreta en una relación jurídica pública, esto es, en la relación política antagónica de la lucha de clases¹³. Sobre esta base, es posible concluir que cuando la sobrepoblación es excesiva, la clase trabajadora “pierde” su fuerza para imponer condiciones de trabajo y remuneraciones más favorables, es decir pierde su “poder de negociación”. Viceversa, cuando la sobrepoblación es escasa, entonces los salarios tienden a aumentar, mediante la forma concreta de una mayor capacidad de acción política de la clase obrera.

Volviéndonos a enfocar en cómo el capital resuelve su necesidad de contar con una sobrepoblación relativa, hasta aquí sólo estudiamos los efectos hipotéticos de la concentración del capital¹⁴, suponiendo que su composición orgánica se mantenía constante. Así, encontramos cómo se resuelve la doble necesidad de reproducir la fuerza de trabajo con salarios acordes a su valor, al mismo tiempo en que se establece una sobrepoblación. Pero aún nos resta analizar cómo el capital genera dicha sobrepoblación relativa y, para ello, debemos poner el foco en el aumento de su composición orgánica.

¹² Dice Marx (2009: p.793): “En todo y por todo, los movimientos generales del salario están regulados exclusivamente por la expansión y contracción del ejército industrial de reserva, las cuales se rigen, a su vez, por la alternación de períodos que se opera en el ciclo industrial. Esos movimientos no se determinan, pues, por el movimiento del número absoluto de la población obrera, sino por la proporción variable en que la clase obrera se divide en ejército activo y ejército de reserva”

¹³ A su vez, en tanto ni el conjunto de vendedores de fuerza de trabajo ni de capitalistas individuales pueden darle cuerpo al resultado de la negociación respecto de las condiciones de venta de la fuerza de trabajo, el mismo es “sancionado” por el representante político del capital total, el estado. Para un desarrollo completo de esta problemática, ver Caligaris y Fitzsimons (2012). A su vez, en el Capítulo VIII del presente Libro se plantearán algunos ejemplos concretos bajo los cuales el Estado cumple tal rol.

¹⁴ Siguiendo a Marx (2008), entendemos por concentración de capital al proceso de crecimiento de la magnitud de los capitales a través de la acumulación de plusvalía. Por otro lado, al proceso por el cual se fusionan distintos capitales (bajo la forma que sea) lo referimos como centralización de capital.

Como lo expusimos más arriba, la competencia obliga a los capitalistas a utilizar más capital en maquinarias y herramientas más modernas, aumentando la magnitud del capital mínimo necesario para competir en el mercado y disminuyendo las cantidades relativas de fuerza de trabajo empleadas. Esto significa que, si bien aumenta la magnitud absoluta del capital, las cantidades relativas de capital variable disminuyen. Así es que, “Al aumentar el volumen, concentración y eficacia técnica de los medios de producción, se reduce progresivamente el grado en que éstos son medios de ocupación para los obreros” (Marx, 2008: p.781).

En *El Capital*, Marx expone estos dos movimientos contradictorios en torno a la relación entre la fuerza de trabajo explotada por el capital y la población obrera disponible para su explotación. La concentración de capital, al aumentar la cantidad absoluta de capital empleado en una misma producción, genera un *aumento del nivel absoluto de capital variable necesario*. Pero, en ese mismo movimiento, la concentración tiene como origen la necesidad de desarrollar las fuerzas productivas, lo cual, por sí mismo, significa una *disminución del nivel relativo de capital variable* para realizar la producción. Así, la necesidad que tiene el capital de generar un “ejército industrial de reserva” se realiza mediante el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria, en un proceso que es inherente a la acumulación capitalista a través de la generación de plusvalía relativa. En palabras de Marx: “Como la *demanda de trabajo* no está determinada por el volumen del capital global, sino por el de su parte constitutiva variable, *ésta decrece progresivamente a medida que se acrecienta el capital global*, en vez de aumentar proporcionalmente al incremento de éste” (Marx, 2008: p.783).

Ante este descenso relativo de la demanda de fuerza de trabajo por parte del capital, la población trabajadora, lejos de autorregular su crecimiento en función de las necesidades del capital variable, tiende a crecer continuamente en función de sus condiciones de reproducción. Luego, el capital determina una sobrepoblación relativa a ese ritmo de crecimiento de la población, ya que la demanda de fuerza de trabajo crece a una velocidad menor. Así es que se crea una “una *población obrera relativamente excedentaria*, esto es, *excesiva* para las *necesidades medias de valorización de capital* y por tanto *superflua*.” (Marx, 2008: p.785), que en numerosos pasajes Marx denomina también como “población obrera sobrante”. De esta manera, se establece una ley poblacional específica del modo de producción capitalista que tiende a generar una población superflua para las necesidades de la acumulación, la cual no logra vender su fuerza de trabajo, es decir, no puede adquirir los valores de uso necesarios para reproducirse normalmente.

La sobrepoblación relativa constituye entonces una masa de individuos disponible para ser explotada sin importar los límites absolutos del nivel de población. Así, el capital se libera de la restricción que podría generar un nivel de población insuficiente para su acumulación y tiene al alcance una fuente de fuerza de trabajo utilizable para los momentos de alza del ciclo económico o para la explotación en las nuevas actividades productivas que surjan.

Hasta aquí hemos visto la necesidad del capital total de la sociedad de generar una población sobrante para su normal valorización y hemos analizado la forma en que dicha población es generada. De igual manera hemos visto cómo la clase obrera en activo, a pesar de la existencia de una fuerza de trabajo excedentaria, logra venderse a su valor a través de su acción política como clase. Ahora bien, a diferencia del resto de las mercancías, la fuerza de

trabajo excedente puede no venderse por un tiempo prolongado o venderse sostenidamente por debajo de su valor. Esto es posible porque la fuerza de trabajo tiene su corporeidad basada en la reproducción fisiológica de una persona. Cuando no se vende o lo hace por debajo de su valor, es posible que la fuerza de trabajo pierda su calidad como valor de uso, lo cual en este caso significa una disminución su calidad como mercancía generadora de valor y, por lo tanto, puede disminuir procesualmente el valor de cambio de sí misma. Esta pérdida puede realizarse a lo largo de la vida de una persona o en una relación intergeneracional, cuando el salario que recibe una familia no alcanza para que sus hijos posean atributos productivos similares a los de la generación anterior.

El referido deterioro en el valor y en la capacidad de la fuerza de trabajo provocado, ya sea por su venta debajo del valor o por la imposibilidad de venderla, no es una problemática estudiada de forma acabada en la obra de Marx. El autor realizó su principal aporte a esta cuestión al analizar la población sobrante y al describir los distintos “matices” que ésta presenta a su interior. Allí Marx realiza un análisis de las distintas “formas de existencia” de la población sobrante y describe explícitamente tres formas posibles de existencia de la sobrepoblación: la fluctuante, la latente y la estancada. Pero de su exposición también se pueden encontrar elementos que describen una cuarta forma, la sobrepoblación consolidada, que en el texto aparece asimilada al pauperismo¹⁵.

La población sobrante *fluctuante* es aquella que se ve repelida y luego atraída de la producción en función de las necesidades del capital y del ciclo industrial, es decir que es la porción del ejército de reserva que cumple con la necesidad del capital de contar con una fuerza de trabajo disponible dado el carácter cíclico de la acumulación. En las propias palabras de Marx:

“Hemos visto cómo a los obreros fabriles ora se los repele, ora se los atrae nuevamente en mayor volumen, de tal modo que en líneas generales el número de los obreros ocupado aumenta, aunque siempre en proporción decreciente con respecto a la escala de la producción. La sobrepoblación existe aquí bajo la forma *fluctuante*” (Marx, 2008, p.798)

Por lo tanto, podría pensarse que esta forma de la sobrepoblación está constituida por individuos que, si bien no se encuentran en activo, son empleables por el capital y poseen las aptitudes necesarias para serlo. Lo más llamativo de esta descripción de la sobrepoblación fluctuante es que Marx no menciona el hecho de que el capital debe contar con una fuerza de trabajo que mantenga sus atributos productivos para satisfacer las necesidades del ciclo. Muy por el contrario, cuando analiza la sobrepoblación fluctuante, se limita a mencionar el ejemplo de la población juvenil que es absorbida por el capital en las ramas de la producción maquinizada y que luego es consumida rápidamente por el capital, desgastándola: “Debido al rápido consumo de la fuerza de trabajo por el capital, en la mayor parte de los casos el obrero de edad mediana es ya un hombre desgastado y caduco” (Marx, 2008: p. 798).

¹⁵ Para un desarrollo explícito de esta forma de existencia ver Iñigo Carrera (2008a).

Por su parte, la población sobrante *latente* se encuentra formada por la población rural que es desplazada de su empleo cuando las actividades primarias se maquinizan. Así es que el flujo de fuerza de trabajo del campo a la ciudad, característica del capitalismo, empuja al salario obrero urbano hacia la baja, mientras que los mismos trabajadores sobrantes *fluctuantes* perciben un salario mínimo, colocándose cerca del pauperismo. Si bien no está explicitado de esta manera en el planteo de Marx, es posible pensar que esta porción de la sobrepoblación se reproduce en gran medida bajo actividades de subsistencia basadas en la propiedad de pequeñas parcelas de tierra o mediante relaciones de dependencia personal con aquellos que conserven dichas actividades de autocultivo.

En lo que respecta a la sobrepoblación *estancada*, es aquella que se encuentra en activo, pero su ocupación es irregular. Las condiciones de vida de este sector de la población se encuentran por debajo del nivel medio de toda la clase trabajadora y la venta de su fuerza de trabajo está caracterizada por el máximo tiempo de trabajo y el mínimo nivel salarial, lo que podría entenderse como una venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Con respecto a este tipo de población sobrante, Marx señala que tiende a reproducirse y a perpetuarse en el tiempo, mostrando que es la parte de la población obrera que más crece, a partir de su reproducción en familias más numerosas.

La última gradación de la población sobrante es el *pauperismo* o *lumpenproletariado*, conformada por personas no aptas para el trabajo, en condición de indigencia, huérfanos, personas incapacitadas para trabajar, accidentados, entre otros casos. Ellos son “el peso muerto” de la acumulación que el capital intenta deshacerse para cargárselo a la clase obrera. Aquí Marx sostiene que, cuanto mayor sea el ejército de reserva en relación a los trabajadores en activo, mayor será la extensión del pauperismo, por lo que mayor será esta “pluspoblación consolidada” (Marx, 2008: p.803). Es decir que la sobrepoblación consolidada puede interpretarse como la extensión del carácter de sobrante hacia una población que tiene la potencialidad de ponerse en activo, pero que el capital no la necesita, la arroja al pauperismo y, poco a poco, va perdiendo sus aptitudes productivas.

3. LA DIFERENCIACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ARGENTINA COMO EXPRESIÓN DE LA ESPECIFICIDAD DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

La problemática de la diferenciación de la fuerza de trabajo para el caso latinoamericano en general y el caso argentino en particular fue analizada por varios autores de diversas escuelas. De manera general, se pueden distinguir dos visiones que tuvieron mayor influencia en el pensamiento social latinoamericano: la teoría del sector informal urbano, asociada a las ideas del estructuralismo latinoamericano, y la teoría de la masa marginal, relacionada a la teoría marxista de la dependencia.

El primer enfoque retoma el planteo de Prebisch (1962), según el cual la estructura económica de muchos países latinoamericanos se caracteriza por poseer un número pequeño de actividades productivas para la exportación, que se modernizaron y compiten en el mercado mundial. Estos sectores “modernos” de la economía se habrían distanciado de los sectores “tradicionales”, haciendo nula la “irradiación” de las actividades exportadoras al resto de la

estructura económica, dado que el sector moderno crece vendiendo sus mercancías a mercados extranjeros. De esta estructura surgen dos segmentos del mercado de trabajo: el mercado “informal” relacionado con el sector menos moderno de la economía y el sector “formal” que, a diferencia del anterior, está relacionado con el sector más moderno de la economía. La diferenciación está dada aquí por el hecho de que en el sector formal existe una protección social de los trabajadores, la relación asalariada es la más difundida y los establecimientos operan con escalas de gran magnitud (Pinto, 1970; PREALC, 1978).

La teoría de la masa marginal afirma que el capitalismo latinoamericano se caracteriza por la presencia del “capital monopolista”, el cual utiliza técnicas ahorradoras de mano de obra y emplea estrategias que no buscan fortalecer el mercado interno. De esta manera, la sobrepoblación relativa posee una extensión mayor a la necesaria para cumplir las “funciones” que Marx le atribuyó al concepto de “ejército de reserva”. Según este enfoque, para entender las particularidades de las economías de la región es necesario introducir el concepto de “masa marginal”. Con este concepto se hace referencia a la diferenciación que sufre una porción de la fuerza de trabajo que no cumple la función ser una reserva de mano de obra para el capital monopolista, ni tampoco tiene influencia alguna en la determinación de los salarios que otorga dicho capital. Los trabajadores que forman parte de la “masa marginal” pueden estar empleados por el capital más atrasado, refugiarse en actividades precarias, tales como el autoempleo, estar subempleados o desocupados (Nun Murmis y Marin, 1968; Nun, 1969).

A partir de este análisis sintético de los principales enfoques sobre la cuestión, podemos decir que ambos tienen en común el considerar la inserción de capitales más concentrados como el causante de la diferenciación de la fuerza de trabajo. Sin desconocer los importantes aportes de ambos enfoques para el estudio de diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, desde nuestro punto de vista la misma debe ser enfocada como parte de la realización de la especificidad del proceso de acumulación de capital. En este sentido, y considerando lo ya planteado en los Capítulos I y II, a continuación primeramente presentamos los rasgos fundamentales de dicha especificidad, para luego avanzar sobre el objetivo propuesto.

Considerando a la producción capitalista es un proceso de *contenido* mundial, que se realiza bajo la *forma* de un conjunto de naciones que se interrelacionan en el mercado mundial como fragmentos del trabajo total de la sociedad¹⁶, las formas nacionales se pueden distinguir claramente entre tres tipos predominantes en el desarrollo de su primera modalidad histórica¹⁷. En primer lugar, los países clásicos que producen la generalidad de las mercancías para el mercado mundial. En segundo lugar, los países (entre los que se encuentra Argentina) que sólo tienen la potencia de producir mercancías agrarias y mineras, que son portadoras de renta de la tierra. La especificidad de la acumulación de capital en este tipo de países radica en

¹⁶ “Dada su necesidad de expandir la producción material como si esta expansión no llevara consigo la necesidad de límite alguno originado en la forma social que rige su organización, la acumulación de capital es un proceso mundial por su esencia. Pero, dado el carácter de privado con que se realiza el trabajo social en ella, esta esencia mundial nace recortada por, y se desarrolla recortando a, procesos nacionales de acumulación de capital.” (Iñigo Carrera, 2008a: 109)

¹⁷ Esta modalidad histórica de la unidad mundial de la acumulación de capital comienza a desarrollarse aproximadamente a partir de principios del Siglo XIX con los procesos de independencia y la formación de estados nacionales independientes.

el reflujo de una porción de dicha renta agraria y minera, particularmente a partir de la valorización a la tasa general de ganancia de capitales medios mundiales que fragmentan una parte de sí para producir en dichos países en escala restringida para el mercado interno (lo que implica que la acumulación de capital se desenvuelve en relación a la disponibilidad concreta de la renta agraria y minera). Por último, se encuentran los países que no encierran ninguna de las dos potencias anteriores y funcionan simplemente como reservorios de sobrepoblación relativa en condición de latente¹⁸.

Sobre la base de profundos cambios en la técnica que ocurrieron a partir de la década de 1970¹⁹, algunas de las formas nacionales de la acumulación mundial de capital se trastocan en una segunda modalidad histórica, que continúa hasta la actualidad y que se la denomina “nueva división internacional del trabajo” (Fröbel *et al*, 1980). En primer lugar, aquellos fragmentos nacionales que denominamos clásicos dejan de producir la generalidad de las mercancías para concentrarse paulatinamente en aquellas instancias del proceso de trabajo que requieren una subjetividad productiva ampliada. A su vez, dadas las características de la población del sudeste asiático, el capital radica allí las porciones simples del proceso de trabajo, produciendo mercancías para el mercado mundial, a condición de la baratura de su fuerza de trabajo²⁰. En contraposición, otras formas nacionales no vieron sustancialmente alterada su participación en la división internacional del trabajo. Por un lado, aquellos países que constituían reservorios de población sobrante latente y no han podido pasar a formar parte del ejército industrial en activo, mantendrán la condición de reservorios de población sobrante, pero esta caerá en el pauperismo y en condiciones aún más precarias de reproducción de su fuerza de trabajo. Finalmente, aquellos países que se distinguían por producir mercancías agrarias y mineras para el mercado mundial lo seguirán haciendo.

Ahora bien, estos últimos países, y en particular la Argentina, al no poder realizar el cambio técnico necesario vieron aumentado su rezago productivo con respecto al capital industrial medio, lo cual se refleja de modo inmediato en el incremento de la brecha de productividad de la economía nacional respecto de las condiciones sociales medias de producción²¹. A la vez, deben enfrentar la participación en el mercado mundial de mercancías industriales producidas en países con bajos salarios. Ambas circunstancias implican que la necesidad de compensación del rezago de la economía nacional no sólo persiste, sino que resulta redoblada, en un contexto en el cual hasta mediados de la década de los 2000, la renta de la tierra muestra un nivel promedio similar al de la etapa previa.

Como consecuencia de ello, y tal como se analizó detalladamente en los Capítulos I y II del presente libro, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se constituirá en una

¹⁸ En este contexto, frente a la apariencia de que los países clásicos encierran el contenido pleno de la acumulación de capital, las dos formas nacionales restantes se presentan ideológicamente como “atrasados” o “subdesarrollados”

¹⁹ Particularmente el desarrollo de la microelectrónica que permitió la computarización del proceso de ajuste de la maquinaria, la robotización de la cadena de montaje y el avance en las telecomunicaciones a escala global.

²⁰ El aprovisionamiento de fuerza de trabajo abaratado es posible ya que, en la primera modalidad histórica de la división internacional del trabajo, dichos países constituían reservorios de población sobrante latente. Ahora, en esta segunda modalidad, entran a formar parte de la producción como población obrera en activo de salarios particularmente bajos.

²¹ En el Capítulo II se desarrolla de modo más amplio esta problemática, que a su vez puede encontrarse desarrollada en detalle en Graña (2013a).

nueva fuente de compensación para este mayor rezago de productividad, la cual se realiza en un primer momento mediante la forma política de la dictadura militar y la derrota de las organizaciones políticas y gremiales de la clase trabajadora. Así, emerge una nueva fuente extraordinaria de plusvalía como mecanismo de compensación al capital²².

En principio, para que la fuerza de trabajo sea vendida por debajo de su valor, la necesidad de mano de obra para su explotación debe ser marcadamente menor que la disponibilidad de la misma. Esto efectivamente ocurre no sólo por el ya marcado menor espacio para la valorización del capital, sino también porque, a pesar de la mayor distancia absoluta en términos de productividad, la maquinaria que los capitales medios fragmentados utilizan se va renovando.

Por ello, el capital medio fragmentado está cada vez más centralizado y por tanto puede absorber, por cada unidad suya, menos fuerza de trabajo. Este proceso de centralización del capital se consume acabadamente en la década de 1990, durante la fuerte sobrevaluación de la moneda nacional que aniquila al pequeño capital. La disminución del mercado interno implica a su vez un proceso de centralización, y la destrucción de los capitales particularmente rezagados, que son a su vez quienes contrataban una mayor cantidad de fuerza de trabajo, todo lo cual implica un aumento particularmente importante de la población obrera sobrante, y por lo tanto el empeoramiento de la potencia política de la acción sindical de la clase obrera.

Dada esta disponibilidad de fuerza de trabajo en exceso y dado el atraso productivo del país, podría afirmarse entonces que la generalidad de la fuerza de trabajo se consolidó como población excedentaria para las necesidades medias de la acumulación mundial de capital. Pero la producción de mercancías portadoras de renta de la tierra, al ser una necesidad de dicha acumulación, hace también necesaria la reproducción de una porción de la fuerza de trabajo con ciertos atributos productivos de manera de poner en movimiento dicho proceso.

Por lo tanto, en Argentina la diferenciación entre fuerza de trabajo con atributos productivos expandidos, degradados y sobrepoblación relativa se recrea, según las especificidades de la acumulación de capital de la región. En este sentido, el origen de la diferenciación no se encuentra en la inserción de capitales concentrados sino que la existencia de dichos capitales (que sólo aparecen como de gran concentración desde el punto de vista nacional, pero que desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital constituyen fragmentos de capitales medios) es la forma general bajo la cual se realiza el proceso de reflujo de parte la renta de la tierra. A continuación, mencionaremos algunos rasgos que marcan la forma particular en la que esta diferenciación se realiza, sin que ello signifique que estas particularidades agoten la multiplicidad de determinaciones que afectan a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

-La necesidad de una fuerza de trabajo con atributos productivos expandidos, aunque retrasados con respecto a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas.

²² Como se deduce de lo expuesto, lo expuesto no implica un cambio en la especificidad de la acumulación de capital en este país, en tanto el mismo no se constituyó en una plataforma de exportación de bienes industriales con base en el bajo salario; muy por el contrario, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor constituye una nueva "fuente" para compensar el rezago productivo de la economía, siempre en relación con la posibilidad de apropiación de renta de la tierra.

Los fragmentos del capital medio tienden a realizar una parte más o menos íntegra del proceso productivo dentro del país a una productividad menor que la necesaria para competir mundialmente. A partir de esta especificidad, los atributos productivos de la fuerza de trabajo empleada en los procesos de producción realizados por el capital medio fragmentado deben crecer, aunque no lo hagan a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas. Así es que la reproducción de este ámbito nacional de acumulación, a pesar de que no tenga como potencialidad el desarrollo de las fuerzas productivas, necesita desenvolver actividades de cierta complejidad y, por lo tanto, tiene la necesidad de desarrollar la diferenciación de la fuerza de trabajo en alguna medida y contar con una fuerza de trabajo con capacidades productivas expandidas, aunque sea en una magnitud acotada.

Por eso, si bien la acumulación de capital en Argentina a partir de mediados de la década del setenta tiene como característica específica reproducir su fuerza de trabajo comprándola por debajo de su valor, esto no quiere decir que dicha fuerza de trabajo se degrade homogéneamente ni de manera íntegra. Para la reproducción de la acumulación hace falta que un sector de la población se reproduzca como fuerza de trabajo con atributos productivos relativamente desarrollados.

Cabe preguntarse entonces si la población obrera con subjetividad productiva expandida que se desarrolla en el país se reproduce vendiendo su fuerza de trabajo por debajo del valor o si lo hace en las mismas condiciones que en los países clásicos. Se podría pensar que un sector muy minoritario de la clase trabajadora argentina sí se reproduce en las mismas condiciones que la de sus pares en otros países, porque es la que se encarga de establecer relación con otros ámbitos de acumulación de capital, sobre todo con los países de origen de los capitales extranjeros que operan en el país. Además, esta fuerza de trabajo con una subjetividad productiva más desarrollada tiene mayores posibilidades de emigrar hacia otros países, en busca de mejores condiciones de trabajo y de vida.

-Necesidad de una mayor magnitud relativa de población sobrante fluctuante

La acumulación de capital del país se desenvuelve a través de ciclos de carácter más agudo, debido al movimiento particularmente fluctuante de la renta de la tierra. De ello resulta que la masa de población absorbida durante el alza y expulsada durante la baja sea más grande. Además, por este carácter agudamente cíclico, el capital necesita de una mayor magnitud de población sobrante fluctuante disponible para ser explotada y que conserve ciertas aptitudes productivas, o sea que no se encuentre consolidada en su condición de sobrante. Es decir que, en términos relativos con respecto a los países clásicos, debe haber una mayor cantidad de población que pueda salir y reingresar a la producción, conservando alguna capacidad productiva, aunque sea degradada.

-Sobrepoblación empleada por el pequeño capital y autoempleo de subsistencia

La especificidad de Argentina permite la supervivencia de los pequeños capitales en la competencia, llegando incluso a casos donde el propietario también trabaja en la misma

empresa. Muchas de las vías de compensación que afectan a los capitales más grandes, también lo hacen con los pequeños, en especial los bajos salarios; lo que permite que estos pequeños capitales no sean desplazados en la competencia. Por ello, la población sobrante puede lograr emplearse en actividades de refugio para la acumulación de capital y que incluso pueden dejar de realizarse en el alza del ciclo para emplear esa fuerza de trabajo en otras actividades necesarias. El autoempleo de subsistencia, que se traduce en los altos niveles de empleo “por cuenta propia” de la región, es parte de las particularidades de la reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina, particularidad que se encuentra presente de manera extendida en Argentina.

-El estado como garante de las condiciones mínimas de reproducción de la sobrepoblación relativa

Un rasgo de la acumulación de capital en Argentina es la forma miserable en la que vive la población que se establece como población manifiestamente sobrante. La falta de un seguro de desempleo, aportes a la seguridad social para sostener su vida cuando no está en activo, la ausencia de actividades que mantengan a esa fuerza de trabajo con ciertas aptitudes productivas y hasta la imposibilidad de acceder a los alimentos básicos, son todas situaciones que vive esta población, a partir de las características del proceso nacional de acumulación.

La única forma posible de aminorar el desgaste de la fuerza de trabajo excedentaria es la provisión directa por parte del Estado de valores de uso que garanticen condiciones de mínimas de reproducción. Así, la asistencia social a la población sobrante es la forma en que el Estado garantiza la reproducción de sus atributos productivos y logra su contención²³. Como la principal vía de compensación que tiene la economía -la renta de la tierra- tiene un carácter agudamente fluctuante, la disponibilidad de ese flujo de valor determina la posibilidad o no de mantener a esa población desplazada, reproduciéndose de una manera en que conserve sus atributos productivos.

4. CONCLUSIONES

En el presente capítulo partimos de considerar las determinaciones generales de la acumulación del capital, remontándonos hasta sus determinaciones más simples. Así, realizamos un análisis de la necesidad que tiene el capital de contar con una población sobrante para ser empleada en los momentos de alza de la acumulación y para poner un coto a los aumentos salariales. A su vez, vimos que la producción de plusvalía relativa da forma a la producción de una población obrera sobrante por parte del capital. En este contexto, la contradicción entre la necesidad de disponer de una sobrepoblación y la necesidad de que la clase obrera mantenga sus atributos productivos se resuelve mediante la lucha de clases.

A continuación, nos detuvimos en las formas concretas que toma la superpoblación relativa, en tanto fluctuante, latente, consolidada y estancada; haciendo hincapié en cómo se resuelve la reproducción o degradación de los atributos productivos en cada una de estas formas. Esto último constituye la base sobre la cual se puede situar un análisis histórico de la sobrepoblación

²³ Ver Seiffer (2012)

relativa en los distintos espacios nacionales de acumulación del capital. En el estudio de la división internacional del trabajo se puede observar cómo la población sobrante tiende a concentrarse en ciertos países y regiones, donde se impone como forma general de existencia de la clase obrera. Por ello, nuestro estudio continuó con una sucinta revisión de las dos modalidades históricas hasta el presente de la división internacional del trabajo.

Por último, a la luz de la nueva división internacional del trabajo y el rol de la Argentina en ésta, caracterizamos las particularidades de la reproducción de la fuerza de trabajo en este país. Tomando como base los desarrollos presentados en los Capítulos I y II de este libro, sostuvimos que la especificidad de la acumulación de capital en Argentina está dada por el afluente de renta de la tierra y la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, como compensación al atraso productivo del capital que opera localmente.

Con esta perspectiva, se analizaron las características de la población sobrante en el país y se encontró que: a) el proceso de acumulación de capital en Argentina necesita que parte de la fuerza de trabajo tenga atributos productivos expandidos, aunque retrasados con respecto a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas; b) existe en el país una mayor magnitud relativa de población sobrante fluctuante debido a que el ciclo económico es más agudo; c) parte de la sobrepoblación es empleada por el pequeño capital o realiza empleos de subsistencia; y d) el estado aparece como el garante de las condiciones mínimas de reproducción de la sobrepoblación relativa, condicionado por la disponibilidad de renta.

El estudio de Marx sobre la población sobrante se centra en las determinaciones generales de ésta. En el presente capítulo procuramos seguir en el camino trazado por este autor, y avanzar en el estudio de sus formas más concretas para el caso argentino. El uso crítico de los aportes que Marx hizo para esta temática deja en pie un fértil programa de investigación sobre el cual avanzar.

CAPÍTULO V. EMPLEO Y SALARIOS EN LA INDUSTRIA ARGENTINA. 2002-2012.

Agustín Arakaki¹, Florencia Jaccoud^{2,3}, Ezequiel Monteforte⁴ y Laura Pacífico^{5,6}

Luego de la crisis que diera fin al régimen de paridad cambiaria con el dólar, la Argentina inició, hacia fines del año 2002, un período de crecimiento sostenido muy importante, tanto por su intensidad como por su duración. En los primeros años, este proceso fue acompañado por una elasticidad empleo-producto mayor que en la convertibilidad. En consecuencia, se produjo un gran aumento del volumen de ocupados, proceso en el cual jugó un rol determinante el sector industrial intensivo en mano de obra. La literatura especializada acuerda que los motivos de este desempeño en el empleo industrial se encuentran en el crecimiento económico, la protección a la industria nacional lograda mediante el sostenimiento de un tipo de cambio real alto y competitivo, la caída de los salarios reales en la etapa previa y la elevada capacidad ociosa existente al inicio del período, como consecuencia del período de recesión y crisis de fines de la convertibilidad (Beccaria Esquivel y Maurizio, 2005; Arceo, Monsalvo y Wainer, 2006; CENDA, 2010).

Sin embargo, con el transcurso de los años –y con particular fuerza a partir de 2007-, la generación de empleo fue perdiendo dinamismo, al punto tal de haberse estancado por completo. Lógicamente, este comportamiento se atribuye a la pérdida de aquellos factores presentes durante la etapa “virtuosa”, enumerados en el párrafo anterior. Aunque a partir de estos elementos es posible dar cuenta de la evolución del empleo en la industria, resulta más complicado explicar el comportamiento de algunos indicadores –como la precariedad- o los motivos por los cuales otros –como el salario real- no pudieron alcanzar sus mejores registros en términos históricos.

En este marco, en el presente capítulo nos proponemos recorrer el camino desde las formas concretas que presenta la reproducción del colectivo obrero nacional durante la primer década del presente siglo adentrándonos en los determinantes de los límites sistemáticos que se evidencian en su movimiento. Estudiaremos tanto las determinaciones generales a la unidad mundial de la acumulación de capital como específicas de nuestro espacio nacional respecto a la necesidad de fragmentar el colectivo obrero y cómo la misma impacta diferenciadamente.

El capítulo estará dividido en tres apartados. En el primero presentaremos evidencia empírica sobre la evolución reciente del mercado laboral industrial, obtenida a partir del procesamiento de las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto

¹ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

² Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

³ CONICET. Buenos Aires, Argentina.

⁴ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

⁵ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

⁶ CONICET. Buenos Aires, Argentina.

Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y del empalme de la EPH puntual-continua (Graña y Lavopa, 2008) sobre 28 aglomerados urbanos. En el segundo apartado analizaremos los movimientos relativos del mercado de trabajo industrial y de la productividad en comparación con los movimientos evidenciados en Estados Unidos (considerados como aproximación de las condiciones sociales medias de producción), estudiando como las diferencias productivas implican evoluciones diferenciadas de la población obrera en cuestión. Por último, en el tercer apartado, presentaremos un desarrollo teórico respecto a las determinaciones más generales detrás del funcionamiento del mercado de trabajo industrial, partiendo de reconocer la especificidad de la acumulación de capital en Argentina y la forma en la que ella se vio afectada por las transformaciones ocurridas en la base técnica a escala mundial a partir de la década de los setenta. Finalmente, en las conclusiones, veremos de qué manera esos comportamientos observados en el primer y segundo apartado pueden ser interpretados a la luz del desarrollo teórico presentado en el último apartado.

1. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA

A fines de facilitar la exposición, la información empírica que analizaremos en este apartado –es decir, aquella relacionada con el desempeño del mercado de trabajo industrial– fue dividida en tres conjuntos, cada uno de los cuales será analizado en un sub-apartado en particular. El primero de ellos está integrado por una serie de indicadores que nos permitirá analizar la evolución del empleo industrial y su composición en términos de la categoría ocupacional. A su vez, dada la importancia de los puestos en relación de dependencia, también distinguiremos al interior de este universo dos situaciones en función de la calidad del puesto: precarios y protegidos. El segundo conjunto de indicadores estará destinado a estudiar la composición de estos últimos dos universos en términos del género, la edad, el nivel educativo y el tamaño del establecimiento al que pertenece ese puesto. Finalmente, el tercer conjunto tendrá por objetivo el análisis de la evolución de los salarios de protegidos y precarios, y la brecha entre ellos. A la vez, y sobre la base de lo comentado al comienzo del capítulo, el período de análisis será dividido en dos subetapas: 2002-2007 y 2008-2012. Asimismo, se utilizará la situación de la década del noventa como punto de comparación.

1.1. *Evolución del volumen de empleo industrial total, asalariado, y asalariado protegido y precario*

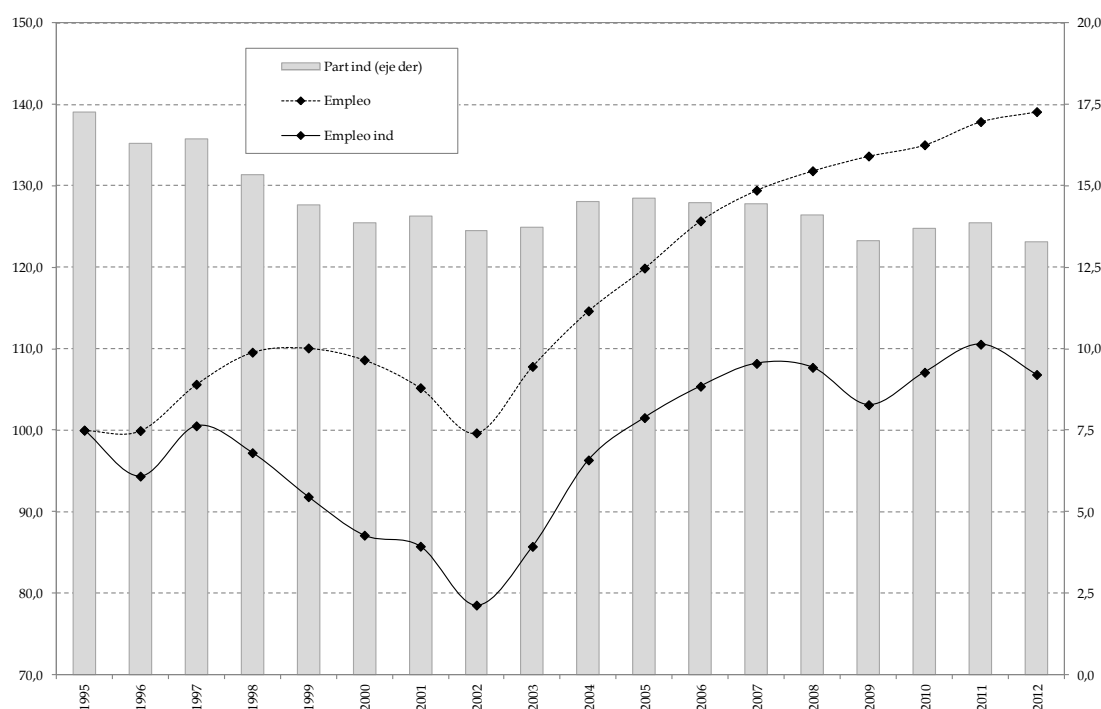
A lo largo del período 2002-2005 el empleo industrial creció a un ritmo mayor que el empleo total de la economía; en efecto, tal como puede observarse en el Gráfico 1, las tasas anuales acumulativas (t.a.a.) fueron de 9,0% y 6,3%, respectivamente-. Este desempeño fue producto del crecimiento económico, la reducción de los costos laborales –que favorecieron a aquellos sectores mano de obra intensivos– y la elevada capacidad ociosa existente al comienzo del período (Beccaria *et al*, 2005; Arceo *et al*, 2006). En consecuencia, el volumen de ocupados en la industria alcanzó valores similares a los mejores guarismos de la segunda mitad de la década de los noventa (1,3 millones de personas) y su participación en el total alcanzó el 14,6% –es decir, 1 punto porcentual (p.p.) por encima del valor de 2002-. Durante 2006 y 2007, el crecimiento del empleo industrial fue inferior al del total de la economía (3,2% *versus* 3,9%, t.a.a.), y también se

fue desacelerando. De esta forma, hacia el año 2007, 1,43 millones de personas se encontraban empleadas en la industria, lo que ubicaba al volumen del empleo industrial un 37,8% por encima del valor del 2002, pero apenas un 7,6% en relación al de 1997. Por su parte, el peso en el empleo total era de 14,4% -es decir, 2 p.p. por debajo del porcentaje de 1997⁷-.

En 2008 se produjo un quiebre en la tendencia observada hasta el momento, ya que el empleo industrial se estancó, aunque con algunas oscilaciones en función del comportamiento general de la economía. Así, para el 2012, aquel se encontraba prácticamente en el mismo punto que en 2007 -1,3% por debajo de ese valor-. A su vez, como el empleo para el total de la economía continuó creciendo (aunque a un ritmo sustancialmente más bajo que en la primera etapa -la tasa anual acumulativa fue de 1,4% entre 2007 y 2012-), la participación del empleo industrial se contrajo 1,2 p.p. durante estos años, alcanzando el 13,3% en 2012, porcentaje similar al de 2002 y 2003, pero alrededor de 3 p.p. menor que en 1997 (aproximadamente 16,4%).

GRÁFICO 1.

Índice de empleo total e industrial (1995=100, eje izquierdo) y participación del empleo industrial en el total (en porcentaje, eje derecho). 28 aglomerados urbanos. 1995 - 2012



Fuente: elaboración propia en base a datos de la INDEC - EPH.

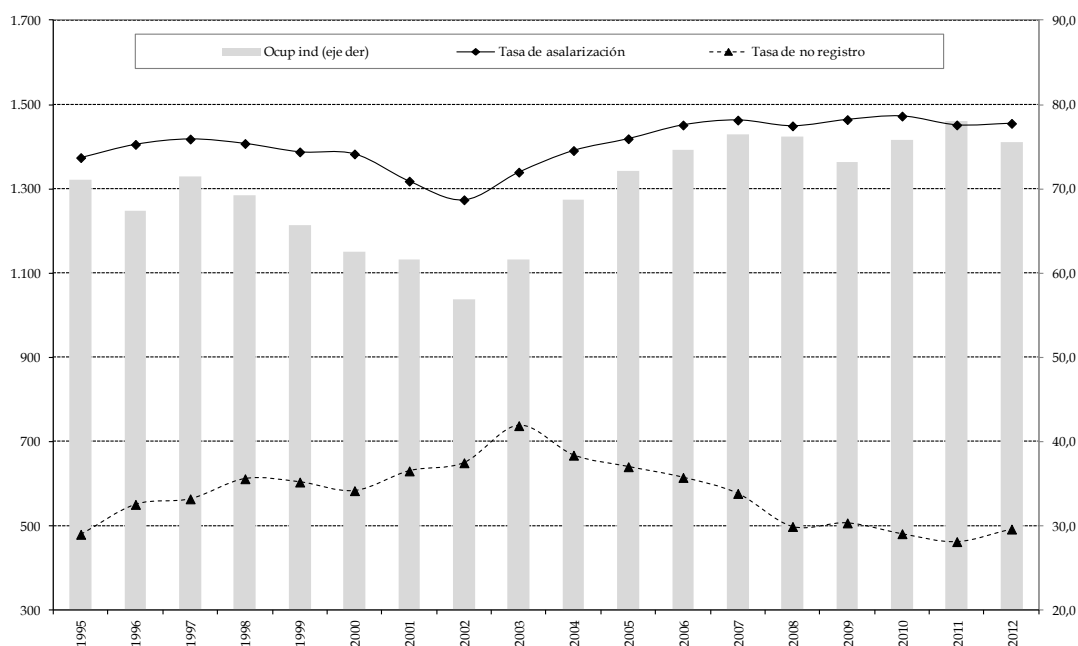
Ahora bien, al interior del empleo coexisten distintas categorías ocupacionales. En relación con esta cuestión, en el Gráfico 2 podemos observar que, dado el crecimiento que presentó la tasa de asalarización en la primera etapa del período de análisis y la estabilización

⁷ Lo que es más, si tomamos como referencia el año 1995, el peso del empleo en la industria resulta ser 2,8 p.p. menor.

que mostró en la segunda, el universo de ocupados en relación de dependencia fue el que marcó el pulso del comportamiento del empleo industrial. Es por ello que en el presente trabajo nos centraremos en lo ocurrido con el universo de los asalariados.

GRÁFICO 2.

Personas ocupadas en la industria (en miles, eje izquierdo), y tasa de asalarización y no registro en la industria (en porcentaje, eje derecho). 28 aglomerados urbanos. 1995 – 2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH.

A su vez, dentro del conjunto de los trabajadores en relación de dependencia podemos distinguir dos grupos, aquellos asalariados que están registrados en la seguridad social (protegidos) y aquellos que no lo están (precarios). Siguiendo a la literatura especializada, recurriremos a la realización del descuento jubilatorio por parte del empleador como la variable para identificar a estos dos universos. Así, serán protegidos aquellos trabajadores en relación de dependencia a los que se les realice el correspondiente descuento jubilatorio, mientras que serán precarios en caso contrario. Como medida de resumen de la composición del universo de asalariados de acuerdo con este criterio, recurrimos a la tasa de precariedad o no registro, la cual se calcula como la participación de este sub-universo en el total⁸.

En este caso, las etapas presentan un corrimiento de un año respecto a lo observado a nivel general. Así, durante el primer año del período de análisis, la tasa continuó con la tendencia creciente que la caracterizó a la segunda mitad de los noventa, alcanzando el máximo de la serie (41,9%). Este incremento fue el resultado de un aumento mayor del empleo no registrado (la tasa de crecimiento de 2003 fue de 27,9%, y en el caso del empleo registrado, 6,3%). Luego, entre

⁸ Es por el hecho de utilizar al no registro en la seguridad social como variable de aproximación a las situaciones de precariedad que consideraremos a la categoría “no registrado” (“registrado”) como sinónimo de “precario” (“protegido”).

2003 y 2008, la participación de los asalariados precarios se fue reduciendo hasta alcanzar un valor menor al de 1997 (29,9% en 2008 *versus* 33,2% en 1997). Esta caída se produjo como consecuencia de dos movimientos distintos: 1) hasta el 2006, está explicado por una expansión mayor de la cantidad de asalariados registrados (la tasa de crecimiento anual acumulativo, fue 13,6% para el caso de los protegidos y 4,2%, para los precarios), y 2) en los dos años restantes, se debe a un aumento del número de los protegidos –aunque leve- y a una contracción de la cantidad de precarios (en términos anuales acumulativos, 5,5% y -7,6%, respectivamente).

En la segunda etapa, la tasa de no registro se estabilizó y osciló en torno al valor alcanzado en el año 2008, como resultado del estancamiento de ambos universos. En consecuencia, para el año 2012, la participación de los precarios fue de 29,0%, levemente por debajo del porcentaje de 1997. Por ende, podemos afirmar que el nivel de precarización encuentra un piso de aproximadamente un tercio que es difícil de perforar, constituyéndose en un rasgo estructural.

1.2. Composición del universo de asalariados protegidos y precarios

1.2.a. Sobre los atributos productivos de los trabajadores

En términos de género, en el Cuadro 1 puede observarse que la participación de los hombres fue menor en el empleo asalariado precario. Esta característica no es propia del período de análisis, sino que lo trasciende. No obstante, en la etapa reciente la brecha entre la participación masculina en los dos universos se redujo respecto a lo que ocurría en la segunda mitad de los noventa. Así, mientras que durante los noventa se encontraba más próxima a los 15 p.p., en el período 2002-2012 pareciera estar más cerca de los 10 p.p.. De esta forma, en el año 2012, el porcentaje de hombres continúa siendo mayor en el universo protegido (79,1% *versus* 69,9%), aunque la distancia respecto a lo ocurrido en su contraparte precaria se redujo alrededor de 5 p.p.

Respecto a la composición etaria (Cuadro 2), la participación de las personas en edades centrales –entre 25 y 54 años– resultó más elevada entre los protegidos. Esa diferencia se explica por la mayor proporción de jóvenes –entre 18 y 24 años– en el universo de los asalariados no registrados. Durante el período de análisis se observa un aumento del porcentaje de la población en edades centrales en ambos casos, aunque entre los protegidos fueron los que tenían entre 35 y 54 años, y entre los precarios, los que tenían entre 25 y 34 años. Por otro lado, también existen diferencias respecto al grupo en detrimento del cual estos aumentaron su participación. En el caso de los protegidos fue el de 55 años o más, y en el de los precarios, el de los asalariados jóvenes. A pesar de estos cambios, al final del período considerado el peso del grupo de menor edad continúa siendo mucho más importante en el caso de los precarios (28,4% *versus* 11,0%).

CUADRO 1.**Participación de los hombres en el universo de los precarios y protegidos en la industria manufacturera (en porcentaje). 28 aglomerados urbanos. 1995 - 2012.**

	1995	1998	2002	2008	2012
Protegidos	78,0	81,2	78,0	79,3	79,1
Precarios	63,3	66,6	70,9	66,1	69,9
Total	71,6	74,3	74,5	73,7	75,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH.

Cabe mencionar que al comparar lo ocurrido entre 2002 y 2012 con la convertibilidad podemos notar que pareciera haber un quiebre respecto a la composición etaria de ambos universos. Concretamente, la participación de los más jóvenes se redujo y no volvió a recuperarse, a pesar de los movimientos registrados durante el período de análisis. Por lo tanto, al comparar entre puntas, observamos una caída del porcentaje de personas entre 18 y 24 años en ambos grupos, pero en el caso de los protegidos a favor de las personas en edades centrales y en el caso de los precarios a favor del grupo entre 25 y 34.

CUADRO 2.**Participación según rango etario (en porcentaje), asalariados protegidos y precarios en la industria manufacturera. 28 aglomerados urbanos. 1995 - 2012.**

		1995	1998	2002	2005	2008	2012
Protegidos	18-24	20,7	20,5	13,0	12,9	15,1	11,0
	25-34	26,4	28,0	32,6	32,1	30,7	32,0
	35-54	41,2	38,1	38,3	43,5	41,6	45,1
	55 o más	11,7	13,5	16,2	11,5	12,5	11,9
Precarios	18-24	35,3	35,2	31,0	29,0	27,0	28,4
	25-34	20,0	20,8	24,0	29,5	27,8	29,7
	35-54	32,2	27,8	34,7	32,8	35,3	30,4
	55 o más	12,5	16,2	10,4	8,7	9,8	11,5

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH.

Finalmente, para estudiar la relación entre la precariedad y el nivel educativo, las categorías fueron agrupadas de la siguiente manera: hasta Primaria Completa (PC) que incluye no sólo a quienes han concluido la primaria, sino también a quienes no lo han hecho, que sólo tienen educación pre-escolar y que no poseen calificación; hasta Secundaria Incompleta (SI); Universitario/Terciario Incompleto (UI); y Universitario/Terciario Completo (UC).

Según la información contenida en el Cuadro 3, el nivel de calificación de los protegidos fue superior al de los precarios. Aunque ambos universos registraron una caída del grupo de menor calificación (tendencia que se verifica desde mediados de los noventa), los niveles de calificación que incrementaron su peso no fueron los mismos: en el caso de los precarios fueron

los asalariados con secundario completo e incompleto, y en el de los protegidos, aquellos con secundario completo o superior. Producto de estas modificaciones, hacia finales del período considerado el grupo de personas con secundario completo tiene un peso considerable en los dos universos, pero los niveles educativos superiores–universitario completo e incompleto (13,6% y 11,9%, respectivamente)- son más importantes para los registrados y los niveles educativos menores–primario completo y secundario incompleto (32,7% y 26,4%, respectivamente)- tienen una participación mayor en el caso de los no registrados.

CUADRO 3.

Participación según nivel educativo (en porcentaje), asalariados protegidos y precarios en la industria manufacturera. 28 aglomerados urbanos. 1995 - 2012.

		1995	1998	2002	2005	2008	2012
Protegidos	PC	43,9	37,5	30,8	28,9	24,4	23,0
	SI	17,7	19,8	15,9	18,6	17,9	18,5
	SC	22,9	26,2	29,2	27,0	31,9	33,0
	UI	6,6	7,3	9,1	14,0	12,0	11,9
	UC	8,9	9,1	15,0	11,5	13,8	13,7
Precarios	PC	54,4	48,8	45,3	35,8	35,3	32,7
	SI	16,6	22,9	20,6	26,4	26,8	26,4
	SC	16,0	14,7	17,6	24,5	24,7	28,3
	UI	10,1	10,8	13,0	8,6	8,6	9,1
	UC	2,9	2,8	3,5	4,6	4,7	3,5

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH..

1.2.b. Sobre las características del establecimiento

En relación a las características del establecimiento productivo en el que se emplean los trabajadores, la que cobra mayor importancia dentro de la literatura es la productividad. Sin embargo, dadas las características de la fuente de información que se utiliza, no se encuentran disponibles datos sobre esta variable. Por lo tanto, debemos buscar alguna variable que funcione como sustitutivo –imperfecto-. De las preguntas incluidas en el cuestionario de la EPH, la única que puede asociarse a la escala productiva es el tamaño del establecimiento. Sin embargo, su elección no responde sólo a un criterio operativo, sino que también está fundada en los aportes de la literatura sobre el sector informal urbano en América Latina (PREALC, 1978) y en el desarrollo presentado en el Capítulo II del presente Libro.. Los intervalos que utilizamos fueron aquellos que define el INDEC: establecimientos pequeños (menos de 5 trabajadores), medianos (de 5 a 40 empleados) y grande (más de 40 trabajadores).

CUADRO 4.**Participación según tamaño del establecimiento (en porcentaje), asalariados protegidos y precarios en la industria manufacturera. 28 aglomerados urbanos. 1995 - 2012**

		1995	1998	2002	2008	2012
Protegidos	Pequeña	8,8	7,4	8,1	6,3	7,0
	Mediana	30,9	29,4	29,4	39,1	38,5
	Grande	60,2	63,2	62,5	54,6	54,5
Precarios	Pequeña	34,2	36,7	41,1	44,3	47,3
	Mediana	51,4	46,2	41,3	43,5	41,1
	Grande	14,5	17,1	17,6	12,2	11,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH..

En el Cuadro 4 se pone de manifiesto que el porcentaje más elevado de los empleos protegidos se encuentran en los establecimientos de mayor tamaño y en el caso de los precarios, a los de menor tamaño. A su vez, observamos que la participación de los asalariados en establecimientos de menor tamaño en el total de precarios aumentó constantemente en todo el período 1995-2012. Por su parte, en el caso de los trabajadores protegidos, aumentó la participación de los asalariados en establecimientos de tamaño medio. De esta forma, hacia el final del período, la mayoría de los asalariados registrados se encuentran en establecimientos grandes (54,5%) y la mayor parte de los no registrados, en establecimientos pequeños (47,3%). En ambos casos, la participación de los establecimientos de tamaño mediano es importante (38,5% en el caso de los registrados y 41,1% en el de los no registrados), pero, teniendo en cuenta la caracterización anterior, probablemente estos últimos se parezcan más a los de tamaño grande en el caso de los protegidos y a los de tamaño pequeño en el caso de los precarios.

1.3. Salario y brecha

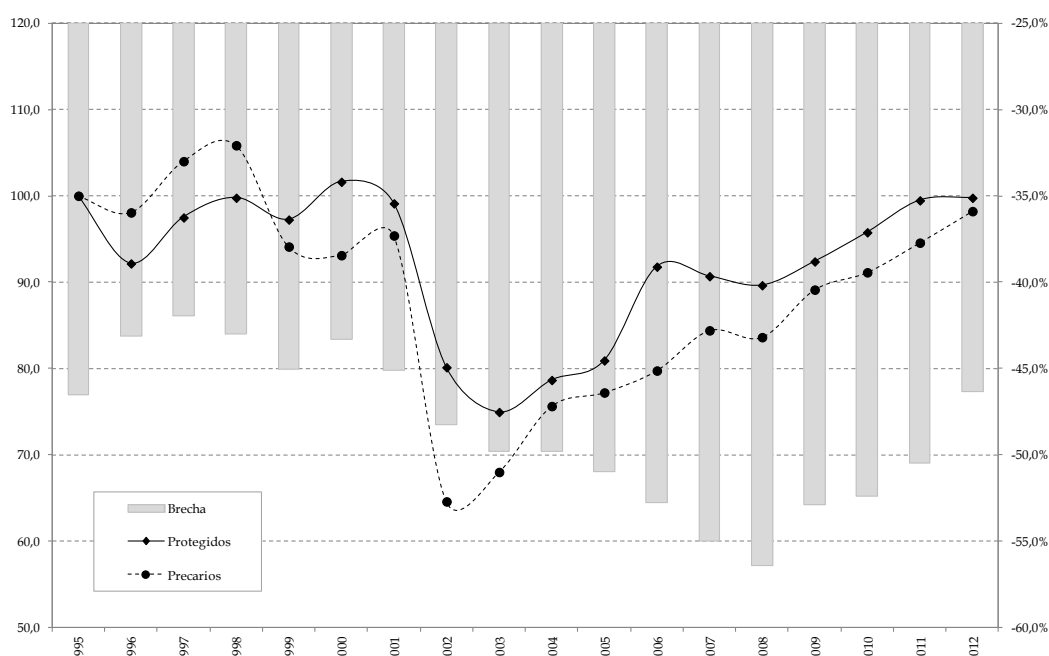
A los fines de analizar la dinámica de los salarios según la condición de registro, creemos que el indicador que mejor sintetiza esta información es la denominada brecha salarial, la cual se calcula como el cociente entre la diferencia entre el salario medio de los no registrados y los registrados, y el salario medio de estos últimos. Por lo tanto, esta expresión indica, en promedio, cuánto menos cobra un precario respecto a un protegido, en términos de lo que percibe este último. En consecuencia, si este número resulta negativo (positivo), el salario percibido por los no registrados es menor (mayor) que el de los registrados. A su vez, si siendo negativo se vuelve más (menos) negativo –es decir, crece (decrece) en valor absoluto–, esto significa que la distancia entre el salario medio de ambos grupos se está ampliando (reduciendo).

En el Gráfico 3 presentamos el índice de salario real de precarios y protegidos en la industria, y la brecha existente entre ellos. Como fue analizado en los Capítulos I y II del presente Libro, el abandono de la convertibilidad significó un quiebre en el comportamiento del salario real para los dos universos. Concretamente, en ambos casos presentó una tendencia creciente, aunque con algunas oscilaciones en torno a la misma. Sin embargo, la velocidad de

crecimiento fue mayor para los asalariados no registrados –entre 2002 y 2012, la t.a.a. fue de 4,3%, mientras que su contraparte registró una t.a.a. de 2,2%-. A pesar de esta evolución favorable durante estos años, al final del período ambos universos sólo lograron contrarrestar la caída observada durante la última etapa de la convertibilidad. En otras palabras, en el 2012 percibían un ingreso de poder adquisitivo similar al del primer dato de la serie. Es importante tener en cuenta que esto no significa que los dos ganen lo mismo, ya que la serie representada es un índice de salario real que en ambos casos comienza en 100 en el año 1995. Es por ello que incluimos la brecha salarial, la cual, dado el comportamiento descrito anteriormente, se redujo desde -56,9% en 2002 a -47,3% en 2012 (aproximadamente 9,5 p.p.). Por lo tanto, a pesar de todos los cambios señalados previamente, podemos observar que los precarios continuaban percibiendo un salario que era un 47,3% menor que el de los protegidos hacia el final del período considerado^{9,10}.

GRÁFICO 3.

Salario real según condición de registro (1995 = 100, eje izquierdo), y brecha salarial (en porcentaje, eje derecho). Industria manufacturera. 28 aglomerados urbanos. 1995 – 2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH..

⁹ Si bien en este trabajo no se ha hecho el ejercicio de controlar por las características de los trabajadores, los establecimientos y los puestos, distintos autores, a partir de la implementación de distintas técnicas econométricas, han mostrado que persiste una brecha salarial entre los asalariados protegidos y precarios para el total de la economía, aun cuando ello se hiciera (Arakaki, 2015; Beccaria y Groisman, 2008; Maurizio, 2012; Paz, 2013). Por lo tanto, y a pesar de las diferencias en los universos analizados, entendemos que las discrepancias salariales no se explican por esas características de los trabajadores, los establecimientos y los puestos.

¹⁰ Es importante aclarar que el salario medio según el Sistema Integrado de Previsional Argentino (SIPA) resulta mayor que el ingreso de la ocupación principal medio de los trabajadores en relación de dependencia a los que se les realiza el descuento jubilatorio en la EPH (Sánchez *et al*, 2016). Por lo tanto, la brecha salarial que surge de la EPH podría encontrarse subestimada, si la subestimación del ingreso de la ocupación principal de los asalariados no registrados fuera menor que en el caso de los registrados, lo cual no puede ser verificado ante la ausencia de una fuente de información alternativa. Parte de esta problemática es abordada en el Capítulo VII del presente Libro.

φ

A modo de resumen del análisis realizado hasta ahora, en primer lugar, podemos decir que a partir de 2003, la tasa de precariedad revirtió la tendencia que había presentado desde mediados de los años noventa hasta el final del régimen de convertibilidad, como resultado de un aumento del empleo protegido a un ritmo mayor que el empleo precario entre 2003 y 2006, un crecimiento del empleo registrado con caída del no registrado entre 2007 y 2008, y un virtual estancamiento de ambos universos desde 2009 hasta el final del período. En segundo lugar, que si bien se produjeron algunos cambios cuantitativos en la composición de estos dos universos, persisten importantes diferencias cualitativas entre ellos –en particular, el universo de precarios presenta una participación mayor de mujeres, de jóvenes entre 18 y 24, de personas con niveles educativos bajos, y se emplean mayoritariamente en establecimientos de menor tamaño-. Finalmente, las remuneraciones, al igual que la tasa de precariedad, presentaron una reversión de la tendencia que las había caracterizado desde mediados de los noventa, pero aun así apenas lograron contrarrestar el comportamiento de los primeros años de la convertibilidad. Sin embargo, la brecha entre ellos se ubica en niveles similares a los de mediados de los noventa.

Sobre esta base, surge la pregunta respecto de la razón de la permanente diferenciación de los asalariados bajo estas dos formas disímiles de contratación. Esta es la problemática que guiará el contenido de los siguientes apartados, que no pretenderán dar una respuesta definitiva a aquel interrogante, sino más bien aportar elementos para el análisis, los cuales deberán ser profundizados en estudios posteriores.

2. EL REZAGO INDUSTRIAL Y LA VENTA DE LA FUERZA DE TRABAJO POR DEBAJO DE SU VALOR.

Tal como fue desarrollado específicamente en el Capítulo II del presente Libro, la industria argentina presenta, de modo general, un rezago de productividad respecto a las condiciones sociales medias de producción. En este sentido, y siguiendo lo desarrollado tanto en dicho capítulo como en el Capítulo I, para que los capitales que operan a nivel nacional puedan hacerlo en forma aparentemente “normal” deben recurrir a diferentes fuentes de compensación, entre las cuales, históricamente, la renta de la tierra ha jugado un rol central. Sin embargo, hacia mediados de los setenta (y tal como fue expuesto detalladamente en el Capítulo IV), al rezago productivo creciente se le sumaron una serie de transformaciones en la acumulación de capital a escala mundial, lo cual llevó a que la diferencia de productividad entre los capitales nacionales y los que operan en las condiciones medias de producción a nivel internacional creciera en forma considerable. A los fines de aportar evidencia en este sentido podemos comparar la productividad de la industria nacional con la que se encuentra en torno a la media social –para lo cual, tomaremos el caso norteamericano como referencia¹¹.

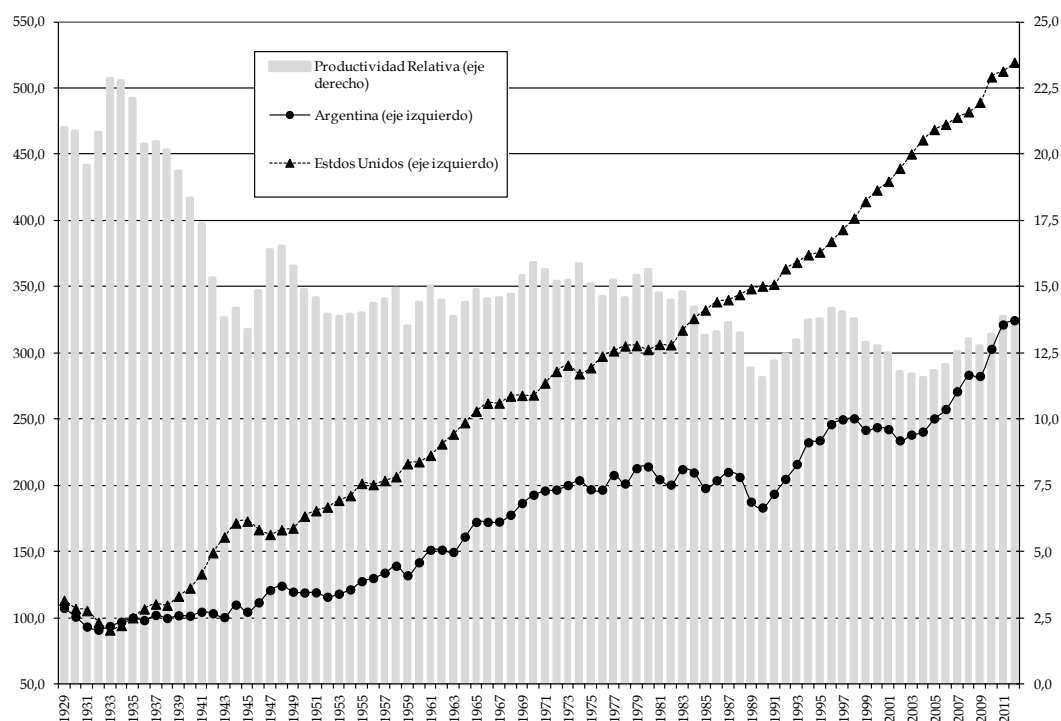
En este sentido, en el Gráfico 4, es posible observar que la productividad industrial nacional nunca alcanzó el 25% de la norteamericana, lo que pone de manifiesto una notable distancia respecto a las condiciones medias de producción a nivel mundial. A su vez, como la

¹¹ Se aplican en este caso las aclaraciones realizadas en el Capítulo II respecto a la validez de EEUU como punto de comparación.

productividad de la industria argentina ha crecido a un ritmo menor que la norteamericana, la productividad relativa presenta una tendencia decreciente¹². En otros términos, el rezago productivo de la industria nacional ha sido creciente, con especial intensidad desde mediados de la década del setenta. Siendo la productividad del trabajo la contracara de la escala de producción que detenta el capital individual, determinándose así la “unidad técnica”, una productividad del trabajo menor implica una consecuente escala de producción menor y, por ende, una porción de capital adelantado relativamente más pequeño. De tal modo, el capital que se acumula en nuestro país se presenta como un capital de tamaño restringido, un pequeño capital, consolidado en dicha condición (Iñigo Carrera, 2007b).

GRÁFICO 4.

Evolución de la productividad industrial en Argentina y Estados Unidos (1935=100) y Productividad industrial relativa Argentina/ Estados Unidos (en porcentaje). 1929-2012.



Fuente: Graña (2013), INDEC, y Bureau of Labor Statistics EEUU

A la luz de estos acontecimientos, el rezago productivo alcanzó tales niveles que la renta de la tierra dejó de ser suficiente y surgió la necesidad de recurrir a otras fuentes de compensación, dentro de las cuales se destaca la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor. Dada la diversidad de aspectos involucrados en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, este fenómeno reconoce formas de realización variadas. En otras palabras, la compra por debajo de su valor puede lograrse no sólo mediante el pago de un ingreso laboral que no alcance para

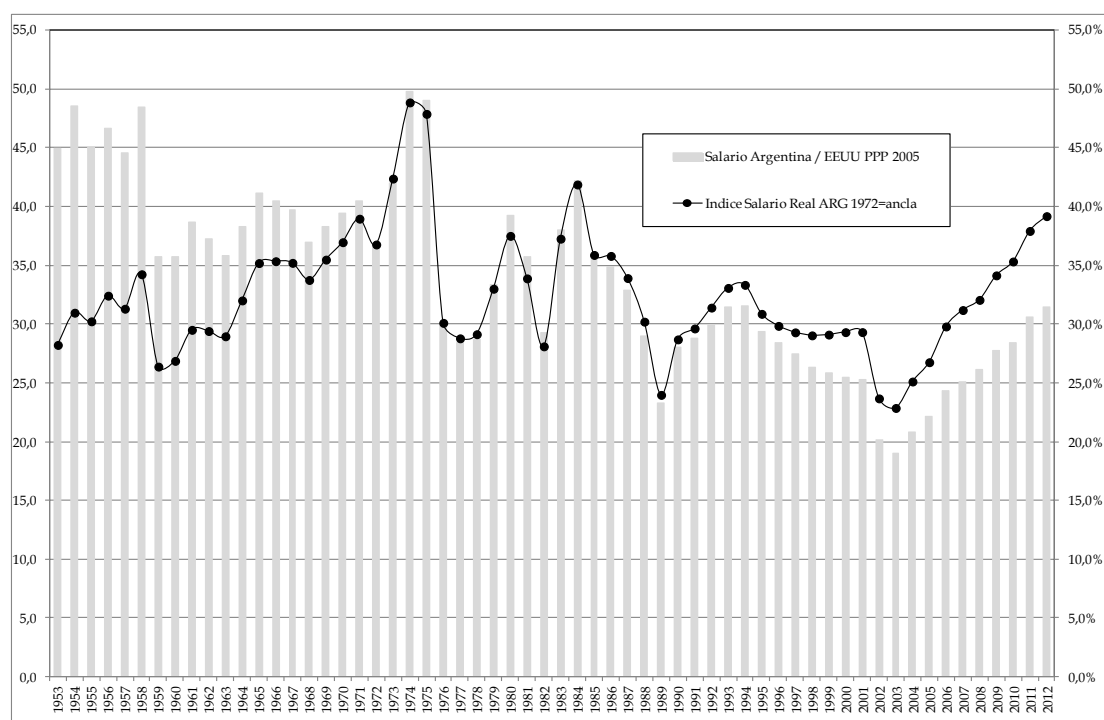
¹² En Graña (2013a) se puede encontrar una comparación más amplia y profunda en torno a las diferencias productivas de la economía nacional respecto a la unidad mundial de la acumulación de capital y sus distintas expresiones concretas.

adquirir todos los valores de uso necesarios para su reproducción, sino también a través de diversos mecanismos tales como: la extensión de la jornada laboral sin aumento de la remuneración o pago de horas extra, el incremento de la intensidad y velocidad del trabajo no reconocido en términos del ingreso, la precarización laboral –o sea, el no pago de aportes y contribuciones siendo irrelevante en este caso si el carácter de esa maniobra es o no legal-, la falta de inversiones necesarias para asegurar las condiciones de seguridad e higiene normales, etc.. De todas formas, tomaremos lo ocurrido con el salario real como una primera forma de aproximarnos a este fenómeno.

En el Gráfico 5 representamos un índice de salario real industrial argentino y norteamericano, y un cociente entre el salario real de ambos países en términos de paridad de poder adquisitivo –es decir, el salario relativo-. Como podemos ver, en promedio, el salario industrial en Argentina resulta significativamente menor que en Estados Unidos^{13,14}.

GRÁFICO 5.

Índice de salario real industrial argentino 1972=nivel relativo de salario ARG/EEUU (eje izquierdo) y salario argentino/norteamericano (en porcentaje) en paridad de poder de compra (PPP 2005) (eje derecho). 1953-2012.



Fuente: INDEC - EPH e IPC, CIFRA (2012), Bureau of Labor Statistics EEUU y OCDESTATS.

¹³ A su vez, al analizar otros indicadores –como por ejemplo la tasa no registro-, observamos que la fuerza de trabajo en Argentina también se encuentra en una situación desfavorable. De modo que la fuerza de trabajo industrial en Argentina no sólo recibe una compensación menor en su conjunto respecto de la norteamericana, sino que, también, una mayor proporción de ésta es empleada en condiciones precarias (con las implicancias que se desarrollaron anteriormente).

¹⁴ En el Capítulo VI del presente Libro se puede encontrar una detallada comparación entre Argentina, Estados Unidos y los países europeos del salario real en términos de paridad de poder adquisitivo según distintos grupos de asalariados, para el año 2010.

Nota (a): Habida cuenta del menor nivel salarial informado por la EPH respecto del SIPA para el caso de los asalariados registrados, desde el año 1998 se ajustó el salario promedio utilizando la estructura de cantidades de los protegidos y precarios de la EPH e imputando el salario promedio extraído del SIPA para los primeros y respetando el promedio de los últimos tal cual se extrae de la EPH. A nuestros fines -la comparación de niveles salariales relativos- este escenario, posiblemente sobreestimado, se presenta como el mejor, analíticamente hablando, siendo ya por demás desalentador. Así, esta serie de salario es un híbrido entre la información de la EPH y el SIPA.

Ahora bien, este análisis en términos de productividad y salario relativo para la industria manufacturera en su conjunto puede ser refinado de dos maneras distintas. Por un lado, dada la sustancial heterogeneidad que la literatura acuerda que presenta el sector industrial argentino (Pinto, 1970; Cimoli, 2005; Bernat, 2015), cabe preguntarnos si el rezago productivo es similar para todos los sectores. Particularmente, nos interesa en este caso conocer si la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor juega el mismo rol en todos esos sectores, teniendo en cuenta la posibilidad de cada uno de ellos de disponer de otras fuentes de compensación -en particular, la renta de la tierra-. Por otro lado, dadas las diferencias existentes en los atributos productivos de los trabajadores y en el rol que éstos cumplen en el proceso productivo, cabe preguntarnos si este fenómeno -es decir, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor- se presenta con igual fuerza en todos los casos. Las siguientes sub-apartados tienen por objetivo presentar evidencia que permita avanzar sobre estos interrogantes.

2.1. Diferencias entre ramas al interior de la industria manufacturera

Un camino para dar cuenta de la diversidad de situaciones que conviven dentro de la industria manufacturera es considerar las mismas variables -es decir, la productividad relativa y el salario relativo-, pero con un nivel de desagregación a tres dígitos del Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU). Dada la cantidad de casos que este análisis supone, optamos por tomar un único momento del tiempo (el año 2012). A su vez, para analizar la heterogeneidad al interior de los sectores industriales en términos de su productividad y los salarios de los trabajadores, se estableció el siguiente criterio de demarcación: los sectores que posean una productividad relativa (salario relativo) que sea 10% menor al del promedio simple serán considerados sectores de productividad relativa (salario relativo) “baja”, y, por el contrario, los que presentan una productividad relativa (salario relativo) 10% mayor al promedio, serán consideradas “alta”. Finalmente, los que se ubiquen en este intervalo se considera que poseen una brecha “media”¹⁵. Los resultados se expresan en el Cuadro 5.

Como puede verse en el mismo, se destaca que todas las ramas presentan una productividad menor en Argentina que en Estados Unidos, excepto en el caso del sector “fundición de metales”. A su vez, poco más del 60% de las ramas tienen una productividad relativa baja. Por

¹⁵Concretamente, dado que el promedio simple de la productividad relativa es de 27,24%, aquellos sectores que posean una entre 24,97% y 30,51% serán considerados de productividad relativa media, y los que tengan una productividad relativa menor a 24,97% (mayor a 30,51%) será clasificados como de productividad relativa baja (alta). Por otro lado, como el promedio simple del salario relativo es de 57,42%, los sectores que posean uno entre 51,68% y 63,16% serán considerados como de salario relativo medio, y los que tengan un salario relativo menor a 51,68% (mayor a 63,16%) será clasificados como de salario relativo bajo (alto).

su parte, al considerar el salario relativo (en paridad de poder adquisitivo) se observa que en casi todos los casos, excepto la fabricación de equipo de transporte, es menor al 100%, lo que indica que el nivel salarial argentino está por debajo del estadounidense. Aproximadamente un 40% de los sectores posee un salario relativo bajo, aproximadamente un 31% uno alto y el resto se encuentran en torno a la media.

CUADRO 5.

Brecha de productividad y salarial en paridad de poder de compra (PPP 2005) para la industria manufacturera a 3 dígitos. Argentina en relación a Estados Unidos, año 2012.

Rama de la producción (Industria Manufacturera)	Productividad relativa	Salario relativo	Productividad relativa	Salario relativo
151 - Producción y procesamiento de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	0,21	0,732	alta	baja
152 - Elaboración de productos lácteos	0,20	0,858	alta	baja
154 - Elaboración de productos alimenticios n.c.p.	0,19	0,512	alta	alta
155 - Elaboración de bebidas	0,22	0,636	alta	media
160 - Elaboración de productos de tabaco	0,03	0,684	alta	baja
171 - Fabricación de hilados y tejidos. Acabado de productos textiles	0,44	0,628	baja	media
172 - Fabricación de productos textiles n.c.p.	0,16	0,474	alta	alta
173 - Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo	0,11	0,536	alta	media
181/89 - Fabricación de prendas de vestir, accesorios de vestir. Terminación y tejido de pieles. Servicios industriales para la industria confeccionista	0,28	0,476	media	alta
191 - Curtido y terminación de cueros. Fabricación de artículos de marroquinería y talabartería	0,14	0,478	alta	alta
192 - Fabricación de calzado y de sus partes	0,25	0,347	alta	alta
201/2 - Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles. Fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	0,11	0,307	alta	alta
210 - Fabricación de papel y de productos de papel	0,32	0,574	baja	media
221 - Edición. Reproducción de grabaciones	0,05	0,328	alta	alta
222 - Impresión y servicios conexos	0,22	0,531	alta	media
231/2/3 - Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	0,58	0,599	baja	media
241 - Fabricación de sustancias químicas básicas	0,58	0,771	baja	baja
242 - Fabricación de productos químicos n.c.p.	0,17	0,645	alta	baja
251 - Fabricación de productos de caucho	0,40	0,580	baja	media
252 - Fabricación de productos de plástico	0,19	0,531	alta	media
261 - Fabricación de vidrio y productos de vidrio	0,35	0,630	baja	media
269 - Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.	0,23	0,479	alta	alta
271 - Industrias básicas de hierro y acero	0,73	0,757	baja	baja
272 - Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos	0,82	0,832	baja	baja
273 - Fundición de metales	1,34	0,550	baja	media
281 - Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	0,17	0,383	alta	alta
289 - Fabricación de productos elaborados de metal n.c.p. Servicios de trabajo de metales	0,18	0,457	alta	alta
291 - Fabricación de maquinaria de uso general	0,30	0,808	media	baja
292 - Fabricación de maquinaria de uso especial	0,08	0,425	alta	alta
293 - Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	0,33	0,597	baja	media
300 - Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,14	0,408	alta	alta
311/12 - Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos. Aparatos de distribución y control de la energía eléctrica	0,24	0,670	alta	baja
313 - Fabricación de hilos y cables aislados	0,25	0,530	media	media
314/5/9 - Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias. Lámparas eléctricas y equipo de iluminación y de equipo eléctrico n.c.p.	0,28	0,444	media	alta
321/2 - Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos. Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos	0,53	0,512	baja	alta
323 - Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos	0,16	0,880	alta	baja
331/2/3 - Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión. Fabricación de relojes	0,19	0,328	alta	alta
341 - Fabricación de vehículos automotores	0,15	0,868	alta	baja
342 - Fabricación de carrocerías para vehículos automotores. Fabricación de remolques y semirremolques	0,28	0,616	media	media
343 - Fabricación de partes. Piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	0,26	0,909	media	baja
351 - Construcción y reparación de buques y embarcaciones n.c.p.	0,05	0,407	alta	alta
352/3 - Fabricación y reparación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías. Fabricación y reparación de aeronaves	0,06	0,710	alta	baja
359 - Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	0,14	1,064	alta	baja
361 - Fabricación de muebles y colchones	0,24	0,353	alta	alta
369 - Industrias manufactureras n.c.p.	0,12	0,396	alta	alta
Promedio simple	27,74%	57,42%		
Promedio ponderado	20,12%	57,53%		

Fuente: INDEC - EPH e IPC, CIFRA (2012), Bureau of Labor Statistics EEUU y OCDESTATS.

Al comparar el desempeño del salario relativo con el de la productividad relativa, se encuentra que esta última es marcadamente inferior al primero. Es en este punto entonces donde cobra relevancia lo que se desarrolla particularmente en el Capítulo I respecto al rol que ejerce la sobrevaluación de la moneda –en tanto mecanismo de apropiación de renta- en el abaratamiento del costo de vida de la fuerza de trabajo. Si bien es controversial la afirmación de que en 2012 la moneda local se encuentra sobrevaluada, es ampliamente aceptado por la

literatura que a partir de 2007 el peso argentino se aprecia considerablemente lo que llevó a destacar que el tipo de cambio real ya no fuera tan competitivo como en años previos (Damill y Frenkel, 2013). De aquí se desprende el hecho de que este proceso tiene su correlato en el poder adquisitivo del salario, incluso desde diversos enfoques (Gerchunoff y Rapetti, 2015).

Para completar el análisis de la productividad relativa y los salarios relativos al interior del sector industrial, proponemos ponerlo en contexto según se trate de ramas intensivas en conocimiento, en mano de obra o en recursos naturales (Cimoli *et al*, 2005). A la luz de esta tipología el Cuadro 6 nos arroja algunos resultados interesantes.

Del panel A se deduce que de los sectores que tiene baja productividad relativa, aproximadamente un 40% son actividades que califican como intensivas en conocimiento, mientras que aproximadamente el 36% son intensivos en mano de obra. Como contrapartida, de los que tienen menor diferencia de productividad, alrededor del 73% son sectores que están fuertemente basados en la explotación de recursos naturales. En lo que respecta a los sectores de productividad relativa media se trata de sectores intensivos en conocimiento.

Por su parte, el panel B nos muestra el coeficiente de peso relativo. Dicho indicador es útil en tanto relaciona la proporción de sectores con respecto al total del nivel de productividad como a la proporción de sectores en cada intensidad "factorial", por lo que permite resaltar la importancia relativa de cada uno. En términos concretos el coeficiente se calcula a través de la siguiente ecuación:

$$X_i^j = \frac{(X_i^j / X_i)}{(X_t^j / X_t)}$$

Siendo i = el nivel de productividad relativa.
 j = la variable según la intensidad "factorial"
 t = la totalidad de sectores

CUADRO 6.

Productividad relativa. Argentina y Estados Unidos. Industria manufacturera a 3 dígitos. Año 2012.

PANEL A. Distribución de sectores según nivel de productividad								
Productividad relativa	"Intensidad factorial"						Total	
	Conocimiento		Mano de Obra		RRNN			
Baja	11	39,29%	10	35,71%	7	25,00%	28	100%
Alta	2	18,18%	1	9,09%	8	72,73%	11	100%
Media	5	83,33%	1	17%	0	0,00%	6	100%
Total	18	40,00%	12	26,67%	15	33,33%	45	100%

<i>PANEL B. Coeficiente de peso relativo</i>			
Productividad relativa	"Intensidad factorial"		
	Conocimiento	Mano de Obra	RRNN
Baja	0,98	1,34	0,75
Alta	0,45	0,34	2,18
Media	2,08	0,63	0,00
Total	1	1	1

Fuente: INDEC - EPH e IPC, CIFRA (2012), Bureau of Labor Statistics EEUU y OCDESTATS.

En este sentido, dado un nivel de productividad y su correspondiente categoría (intensivo en mano de obra, conocimiento o en recursos naturales) un valor cercano a cero indica que los sectores que se ubican en dicho casillero no tienen un peso relevante en relación a la proporción de sectores en dicha categoría de la intensidad "factorial". En contraposición, cuanto más alejado de la unidad esté el valor mayor peso relativo revisten los sectores que se ubican en dicho casillero. Así las cosas, del panel B se desprende que los sectores que tienen baja productividad relativa tienen un coeficiente de 1,34 en el caso de los que son mano de obra intensivos, lo que refleja la mayor participación relativa de esta categoría y contraste con los otros dos casos cuyo coeficiente es menor a la unidad. Para el caso de los que tiene mejor desempeño de productividad, a través del coeficiente mencionado se observa el marcado peso que tienen los sectores intensivos en recursos naturales en este caso en tanto dicho indicador es marcadamente elevado. Asimismo, queda de manifiesto el bajo peso relativo que los sectores difusores de conocimiento e intensivos en mano de obra tienen en este nivel de productividad, siendo los coeficientes 0,45 y 0,34 respectivamente. Esto último no es azaroso, tomando en consideración la especificidad de la acumulación de capital en Argentina donde la magnitud de la renta agraria y sus mecanismos de apropiación tienen un rol fundamental. Dentro de éstos se incluyen los sectores ligados a la producción de madera, papel, vidrio, caucho, metales, sustancias químicas básicas y petróleo. Los sectores relacionados con la elaboración de alimentos, si bien son intensivos en recursos naturales, presentan una distancia de productividad relativa dentro de un rango del 10% respecto al promedio. Esto llama la atención en función de la importancia que tiene la renta agraria en nuestro país. Por lo tanto, lo que se observa es que son pocos los sectores al interior de la industria argentina que muestran una productividad relativa alta y que, de ellos, en su mayoría están relacionados a la explotación de recursos naturales. A su vez, esto pone de manifiesto que el rezago productivo, más allá de ciertas excepciones es un fenómeno que afecta a la industria manufacturera argentina en su conjunto. En este sentido, cabe preguntarnos respecto de cómo impacta esta diversidad de situaciones en la reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina.

Al considerar la misma caracterización en relación a la diferencia de poder adquisitivo, del panel A se desprende que de los sectores de bajo salario relativo un 44,44% son intensivos en conocimiento, seguido por los que lo son en mano de obra donde el porcentaje es de 38,89%, mientras que solamente un 16,67% tiene mayor de peso de recursos naturales. Al caracterizar a los sectores que presentan mayor salario relativo, se identifica que el 50% de éstos son intensivos en conocimiento, un 42,86% lo son en recursos naturales y solamente un 7,14% en mano de obra. Por otro lado, un 46,15% de los que tienen una brecha media son intensivos en

RRNN, al tiempo que un 30,77% lo son en mano de obra y algo menos de un cuarto son intensivos en conocimiento. En esta línea, en el panel B se observan algunos resultados llamativos¹⁶. En primer lugar, considerando los que tienen bajo salario en relación con EE.UU., se observa que se destacan los sectores que se caracterizan por ser mano de obra intensivos seguidos por los que lo son en conocimiento, siendo los coeficientes de 1,45 y 1,11 respectivamente. En el caso de los que tienen bajo salario cabe remarcar el peso de los que son intensivos en recursos naturales como así también en conocimiento. A su vez, también es remarcable el insignificante peso de los que son intensivos en mano de obra, siendo el coeficiente 0,27. Por último, en el grupo de los que tienen salario relativo medio también se verifica un importante peso de las ramas intensivas en recursos naturales, seguidas por las que lo son en mano de obra. De este análisis se deduce, al igual que en el caso de la productividad, la importancia de los sectores basados en recursos naturales, al notar que las mejores condiciones salariales –vis a vis EE.UU.– se encuentran en estos sectores, que –como se mencionó anteriormente– son sectores que son más dinámicos en los ciclos positivos de renta.

CUADRO 7.

Salario relativo (PPP 2005), Argentina y Estados Unidos. Industria manufacturera a 3 dígitos. Año 2012.

PANEL A. Distribución de sectores según nivel de salario relativo								
Salario relativo	"Intensidad factorial"						Total	
	Conocimiento		Mano de Obra		RRNN			
Bajo	8	44,44%	7	38,89%	3	16,67%	18	100%
Alto	7	50,00%	1	7,14%	6	42,86%	14	100%
Medio	3	23,08%	4	31%	6	46,15%	13	100%
Total	18	40,00%	12	26,67%	15	33,33%	45	100%

PANEL B. Coeficiente de peso relativo			
Salario relativo	"Intensidad factorial"		
	Conocimiento	Mano de Obra	RRNN
Bajo	1,11	1,46	0,50
Alto	1,25	0,27	1,29
Medio	0,58	1,15	1,38
Total	1	1	1

Fuente: INDEC - EPH e IPC, CIFRA (2012), Bureau of Labor Statistics EEUU y OCDESTATS.

2.2. Sobre quiénes apelan a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor

Habiendo visto lo que ocurre en distintos sectores de la industria, aún al interior de éstos no todos los capitales ni los trabajadores se encuentran en la misma situación. En otras palabras, habrá capitales que operarán con una productividad del trabajo sustancialmente menor que la media a escala mundial, lo que llevará a que la necesidad de recurrir a la venta de la fuerza de

¹⁶Cabe señalar que el cálculo del coeficiente es análogo a lo realizado para la productividad.

trabajo por debajo de su valor en estos casos sea mayor; y que habrá algunos trabajadores que puedan enfrentar este proceso de mejor manera, en función de sus atributos productivos y el rol que cumplen en el proceso productivo.

Para poder aportar evidencia en este sentido tendríamos que ser capaces de identificar a aquellas personas que venden su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Ahora bien, producto de las distintas formas que toma este fenómeno –muchas de las cuales ni siquiera son captadas por las estadísticas existentes en la actualidad y en algún caso, probablemente, nunca sea posible-, y de las diversas intensidades con las que se puede presentar cada una de ellas, la identificación de aquellos asalariados que no logran vender su fuerza de trabajo en condiciones “normales” resulta especialmente difícil, al igual que su cuantificación. Frente a esta situación optamos por buscar una forma “aproximada” que permita estudiar estas dos situaciones al interior de la clase trabajadora.

Desde nuestro punto de vista, si bien la distinción entre asalariados protegidos y precarios se relaciona con el fenómeno que queremos analizar, no nos permite distinguir a quiénes están vendiendo su fuerza de trabajo por su valor de quiénes no lo logran, debido a que no se están considerando las otras formas en las que se manifiesta este fenómeno. No obstante, teniendo en cuenta la correlación entre el registro en la seguridad social con otros beneficios –como ser las vacaciones pagas, etc.-, consideramos que esta variable nos permite diferenciar a aquellos trabajadores que se encuentran en mejores y peores condiciones respecto a la reproducción de su fuerza de trabajo. En otras palabras, *ceteris paribus*, los asalariados precarios se encuentran más lejos de poder reproducir de forma normal, acorde con sus atributos productivos, su fuerza de trabajo con respecto a los asalariados protegidos. A partir de esta definición, volvamos a centrar la mirada en la información presentada en el apartado 1.

Por un lado, que la mayor proporción de los obreros precarios, a diferencia de los protegidos, se emplean en los establecimientos de menor tamaño es una muestra de cómo la diferenciación de los capitales en torno al rezago productivo, que implica un tamaño de capital menor, profundiza la fragmentación. En este sentido, la distribución entre los distintos tipos de establecimientos no ha registrado grandes cambios en relación a aquellos observados desde mediados de los noventa. Por otro lado, en lo que respecta a los atributos productivos de los asalariados, entre las personas empleadas en condiciones precarias se observa una mayor participación de las mujeres, los jóvenes y de las personas con nivel educativo más bajo. Por lo tanto, quienes pertenezcan a grupos más vulnerables o que presenten un menor nivel de calificación se encuentran más expuestos al hecho de tener que vender su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Finalmente, debe notarse que los asalariados precarios perciben un salario menor al de los protegidos¹⁷, lo cual sugiere que existe una correlación positiva entre estas dos formas de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y que se trata de un conjunto doblemente perjudicado, en la medida en que, de acuerdo con la comparación con Estados

¹⁷ Las diferencias en la composición de los dos universos podrían llevar a cuestionar la relevancia de la comparación de los salarios medios. En otras palabras, dado que los atributos productivos de los precarios son “menores” que los de los protegidos, los menores salarios de los primeros estarían “justificados”. Sin embargo, como fuera mencionado en una nota al pie previa, distintos autores han mostrado que aun cuando comparáramos trabajadores de las mismas características, estas diferencias en términos salariales persistirían.

Unidos, la forma normal en la que se vende la fuerza de trabajo en nuestro país es por debajo del valor.

φ

A modo de conclusión de este apartado podemos afirmar que, a pesar de que la forma normal en que se vende la fuerza de trabajo en Argentina es por debajo de su valor, la evidencia presentada parece sugerir que no todos los trabajadores del país se encuentran expuestos a esta realidad en la misma medida. Por un lado, la necesidad de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no sería igual en las distintas ramas que integran a la industria manufacturera. Concretamente, la mayor capacidad de compensar el rezago productivo a través de la renta de la tierra o la menor necesidad de compensación –expresada en productividades relativas mayores que presentan algunos sectores–, llevan a que los salarios relativos se vean menos afectados en determinados sectores. Por otro lado, las diferencias en términos de atributos productivos de los trabajadores y la capacidad productiva de los establecimientos que operan en el sector, llevarían a que esta realidad caiga con particular fuerza en el caso de los trabajadores con menores atributos productivos y que se emplean en establecimientos de menor productividad.

Asimismo es importante remarcar que la evidencia que se presentó en este apartado es de carácter exploratoria y que debe ser profundizada. Sin ir más lejos, a partir de los resultados encontrados, surge la necesidad de combinar estas dos formas de aproximación; es decir, analizar qué ocurre con los distintos trabajadores en los distintos tipos de sectores identificados.

3. LA ACUMULACION EN SU UNIDAD MUNDIAL, LA FRAGMENTACION DEL OBRERO COLECTIVO BAJO EL DESARROLLO DE LA BASE TÉCNICA ACTUAL Y LA ESPECIFICIDAD NACIONAL

Como se ha visto en detalle en el Capítulo I, la especificidad de nuestro espacio nacional de acumulación es el reflujo de la mayor parte posible de riqueza social no producida internamente que ingresa en forma de renta de la tierra. Durante el llamado “modelo agroexportador”, esta riqueza social refluía en forma de deuda usuraria y giro de utilidades con un tipo de cambio sobrevaluado (Iñigo Carrera, 1998). Ahora bien, dada la magnitud del flujo de riqueza social en forma de renta y el propio desarrollo de las formas de regulación del modo de producción capitalista los mecanismos de apropiación internos de la renta se complejizaron. Así, la forma general que toma el proceso de apropiación interna de la riqueza social en forma de renta es a partir de la valorización de medios de producción obsoletos respecto a la productividad social media. Es decir, produciendo con maquinaria que en los espacios medios de acumulación –los conocidos como países industrializados, por ejemplo– ya no serviría para valorizar su capital. Aunque la forma final de refluir la renta siguió siendo el giro de utilidades en particular, y, de manera más general, la fuga de capitales a un tipo de cambio sobrevaluado, internamente se absorbe bajo la apariencia necesaria de que el capital que opera en nuestro país se acumula de forma “normal”.

La cuestión se torna aún más compleja cuando tomamos en cuenta que todo este entramado productivo –conocido en general como la etapa de “Industrialización por Sustitución de

Importaciones"- surge y se sostiene gracias a la apropiación de renta y, por lo tanto, se encuentra particularmente sometido y determinado por sus ciclos. La caída del flujo de renta, en algunos casos, se logra aplacar a partir de la toma de deuda externa, pero, en otros, esta última no alcanza y el entramado productivo característico de la ISI colapsa.

Este proceso permitió sostener, por lo menos en apariencia, niveles "normales" respecto a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, entendiéndose, consecuentemente, que en Argentina la fuerza de trabajo empleada era una fuerza de trabajo "normal", es decir, una fuerza de trabajo con atributos productivos acordes a la normalidad de las condiciones sociales de producción, que se vendería por su valor y sigue las necesidades de la acumulación de capital en su unidad (Monteforte, 2016). Sin embargo, en torno a la década del setenta del siglo pasado, la producción mundial encuentra un desarrollo expansivo particular bajo las determinaciones de una nueva base técnica que comienza a tomar las riendas de la producción, revolucionando las formas técnicas todavía vigentes. La acumulación de capital nacional, teniendo a cuentas su especificidad, no encuentra en la riqueza social extraordinaria que ingresa en forma de renta la compensación necesaria para mantener sus tasas normales de ganancia. La apariencia respecto a la normalidad de las condiciones de vida de la población obrera nacional entra en crisis. Adentrémonos en las consecuencias de este proceso global sobre la posibilidad de seguir sosteniendo las condiciones de reproducción "normales" de la fuerza de trabajo en Argentina, cuyo rezago se ve profundizado a partir de dichos cambios.

3.1. De la universalización a la fragmentación del colectivo obrero como necesidad de la base técnica actual¹⁸

Las subjetividades productivas fragmentadas tienen como contenido el desarrollo de las distintas bases técnicas en las que se mueve el modo de producción capitalista (Iñigo Carrera, 2008a; Marx, 1995; Monteforte, 2018). La base técnica que rigió la acumulación de capital predominantemente hasta mediados de la década del setenta llevó a la subjetividad humana desde la que corresponde al obrero manual complejo unitario -el artesano-¹⁹ hasta la correspondiente a obreros parciales "apéndices" de la maquinaria -como por ejemplo el obrero característico de la automatización tipo Detroit- que cumplían funciones de asistencia y control de la maquinaria (Hounshell, 1984). La automatización del tipo Detroit, o electro-mecánica, se nos presenta como lo más acabado respecto al "gran autómatas" que todavía en su forma abstracta logró enfrentar Marx en sus estudios sobre la producción de plusvalía relativa (Marx, 1995; Monteforte, 2017). Bajo esta base técnica, el desarrollo científico recién comenzaba a dar sus primeros pasos y a tomar preponderancia como un conjunto orgánico de conocimientos; por

¹⁸ En el Capítulo IV del presente Libro se presentaron los rasgos generales de la transformación en la base técnica ocurrido a mediados de los años setenta y su impacto en la conformación de la división internacional del trabajo. En este sentido, el contenido del presente sub-apartado constituye un complemento de dicho desarrollo, que se enfoca específicamente en las transformaciones materiales ocurridas entre la base técnica vigente hasta entonces y la actual y su reflejo en el devenir de las diferentes subjetividades productivas del obrero colectivo.

¹⁹ Unitario respecto a la producción de un valor de uso particular. Así el artesano era productor de un valor de uso en su totalidad. Como el famoso ejemplo de Smith, el artesano productor de alfileres hacía la cabeza, estiraba el alambre, confeccionaba la punta, etc. Era un individuo que portaba en su subjetividad todos los conocimientos necesarios para hacer un alfiler.

esta razón, entendemos, en los estudios de Marx solo existen referencias marginales a las subjetividades productivas que avanzaban en este sentido, es decir, las subjetividades científicas (Starosta, 2011). Esta base técnica, vigente hasta mediados de la década del setenta del siglo pasado, la identificaremos como la de "la automatización de la maquinaria".

Aunque la automatización ya se encontraba bastante desarrollada para mediados del siglo XX, la misma se sustentaba en un proceso mecánico, combinando electricidad, hidráulica y neumática con la mecánica clásica (Hounsell, 1984; Monteforte, 2017). El desarrollo de la electrónica transistorizada y los métodos digitales, dando lugar a la denominada "microelectrónica", abrió la posibilidad de medir "electrónicamente" las distintas variables del proceso de producción y profundizar la capacidad de procesamiento de instrucciones, lo cual, a su vez, permitió la automatización a gran escala de toda clase de procesos productivos, tanto por medio de automatismos específicos "a medida" como por automatismos dinámicos programables, como son los robots industriales de hoy en día (Monteforte, 2017)²⁰. Este proceso, en mayor medida, determinó la necesidad de arrancarle al trabajador -manual, en general, o directo- procesos específicos que antes tenía bajo su control. Hasta la automatización del proceso productivo, la transformación productiva de las materias primas estaba, en mayor o menor medida, bajo las decisiones formales del obrero con su pericia a partir del mecanizado manual, por ejemplo. Pero, actualmente, la máquina es la que lleva adelante completamente el proceso productivo de transformación sobre las materias primas, sin la necesidad de la decisión del obrero. En última instancia, y cada vez en menor medida, el obrero cumple un rol de asistencia a la máquina controlando su correcto funcionamiento y abasteciéndola de materias primas, es decir, se objetiva concretamente como un apéndice de la maquinaria (Marx, 1995)²¹. En consecuencia, los atributos productivos que una porción del colectivo obrero debía tener para operar en un determinado proceso de producción -por ejemplo, la utilización de las herramientas de medición- dejaron de ser necesarios -en todo caso, si se los posee, no son reconocidos por el capital-²². Justamente, estos atributos perdidos por el obrero tuvieron que ser indefectiblemente "ganados" por la maquinaria. En estos términos, cuanto más compleja se vuelva el tipo de operación que la maquinaria puede llevar adelante menos atributos productivos quedan en manos del obrero que realiza trabajo directo, de manera general.

Como contracara, ya sea cuando la maquinaria empieza a penetrar cada vez más en las distintas ramas de la producción como en las potencialidades mismas que van surgiendo en los distintos procesos productivos por su simple utilización, la escala de la ciencia comienza a demandar un devenir científico acorde, por lo que se comienza a sistematizar la producción de

²⁰ Las crisis de sobreproducción en las que el modo de producción capitalista cierra la brecha entre producción y consumo sociales, abierta por su inherente devenir, además de tener la necesidad de destruir capital sobrante -superficialmente percibido por las grandes guerras que signan estos momentos- presiona sobre el desarrollo de nuevas bases técnicas en las que se acumulará el capital que no se destruya en el periodo de crisis (Iñigo Carrera, 2008a; Marx, 1995).

²¹ Cabe aclarar que, aunque el "Fordismo" y el "Taylorismo" son procesos que le van quitando funciones al obrero en la producción, de todos modos "la herramienta seguía estando regida por la unidad ojo-cerebro-mano del obrero que la ponía en acción" (Iñigo Carrera, 2008a, pp. 63).

²² Hoy en día el obrero que trabaja asistiendo a un proceso de producción automatizado no necesita saber cuáles son las características del mismo y en qué forma particular se desarrolla, sino que debe, a lo sumo, saber cómo solucionar operativamente los errores que informa la máquina -lo cual lo encuentra en un "Manual de Servicio Técnico"- o dónde colocar en la máquina cada materia prima.

obreros de subjetividad productiva científica. En otras palabras, para que todo este proceso sea posible es necesaria una subjetividad productiva que tome en sus manos el avance científico, ya sea en las innovaciones de base, en la materialidad de los medios de producción, de los materiales industriales y de la propia gestión del capital, ya sea individual o el correspondiente a la gestión total de los espacios de acumulación, el estatal (Iñigo Carrera, 2008a; Starosta, 2011).

Por lo tanto, la línea por la que se corta la subjetividad productiva obrera bajo la base técnica en vigencia se encuentra trazada por las necesidades de desarrollo de la maquinaria. Hasta mediados del siglo XX solo era tangible en mayor medida la necesidad del obrero apéndice de la maquinaria, generando la apariencia de que la subjetividad obrera seguía un sendero hacia una universalización de atributos productivos, momento en el cual los obreros manuales fueron ganando atributos hasta llegar a la necesidad de estandarización de los mismos que requería el control del sistema de la maquinaria. Un ejemplo claro y simplificado de todo este proceso es el que se verifica en Estados Unidos a partir del desarrollo del Sistema Americano de Manufactura, seguido por el impulso de la “organización científica del trabajo” (o “Taylorismo”) y el “Fordismo” con el advenimiento de la cadena de producción y su posterior evolución en la máquina de transferencia (Hounshell, 1984; Monteforte, 2017), siendo cada una de estas etapas momentos particulares del desarrollo de la subjetividad productiva obrera.

La tendencia al crecimiento de los atributos productivos de los obreros directos comienza a encontrar su fin en el momento en que la maquinaria penetró por completo en el entramado productivo y se comienza a entrar en la nueva fase de desarrollo técnico a partir de la microelectrónica, etapa general que identificamos como la de “la autonomización de la maquinaria”, siendo la base técnica que cobra vigencia hasta nuestros días.

A partir de aquí la subjetividad productiva del obrero directo tiende a la pérdida de atributos. Volviendo sobre nuestro punto de partida, este es el proceso que se hace tangible a mediados de la década del setenta del siglo pasado, en donde la maquinaria “ganó” los suficientes atributos productivos para que grandes porciones de trabajadores manuales con atributos productivos relativamente más simples que los que estaban en funciones hasta ese momento comiencen a entrar en producción, deslocalizándose procesos productivos desde los “países industrializados” hacia el este de Asia.

La deslocalización de la producción conlleva modificaciones en la fragmentación del colectivo obrero a partir de la incorporación de nuevas porciones de población con relativamente bajos atributos productivos. Estos trabajadores que hasta hace un momento vivían como campesinos, comienzan a reproducir su vida bajo las leyes generales del modo de producción capitalista, es decir, como vendedores de fuerza de trabajo. El caso primigenio de Japón, seguido por Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur y, más recientemente, China, entrando el Sudeste Asiático e India como últimos exponentes. A su vez, los trabajadores directos -manuales, en general- de los “países industrializados” comienzan a ver mermar su demanda, al irse deslocalizando parte de los procesos productivos que antes los tenía como protagonistas junto con estancarse el desarrollo de sus atributos productivos debido a que los mismos están siendo ganados por la maquinaria del otro lado del mundo.

Sin embargo, existe una porción del colectivo obrero que es portador de una subjetividad productiva en expansión, los obreros científicos. Este obrero es el encargado de materializar los desarrollos tecnológicos que la maquinaria demanda, presionando aún más sobre la fragmentación del colectivo obrero. Así, tenemos un complejo y polarizado proceso de expansión de subjetividades productivas por un lado y retroceso por el otro.

El proceso de absorción de las distintas subjetividades productivas está determinado por la forma específica en la que el capital se acumula en cada rama de la producción. De acuerdo a la forma material que requiera el proceso de trabajo y al avance específico del conocimiento científico en la misma, la maquinaria podrá ir penetrando en mayor o en menor medida en cada una. Así, veremos que, cuanto más penetración de la maquinaria encontramos en una rama, menos densidad de obreros en el proceso de trabajo directo encontraremos (la producción automotriz podría ser ejemplo de una rama con baja densidad de obreros apéndice de la maquinaria en contraposición con la producción textil, de confección más concretamente). De acuerdo a la penetración de la maquinaria en cada rama de la producción iremos encontrando distintas formas de componer el colectivo obrero dentro de cada capital individual. Algunos absorberán en mayor medida obreros de subjetividad productiva expandida, con formación científica -los productores de tecnología, desarrolladores de software, por poner algunos ejemplos- y otros absorberán en mayor medida obreros de menor subjetividad productiva- los productores textiles, de construcción civil, etc.-, pasando por todo el degrade de composiciones concretas.

Dada la variedad de ramas de producción junto con la variedad de capitales que se acumulan en cada una -los que producen en torno a la productividad social media, con maquinaria de última tecnología, los que están levemente alejados de esta productividad y los que se encuentran rezagados- no es posible identificar las formas concretas de la subjetividad productiva por rama, o por capitales individuales, dado que prácticamente habría que individualizar a cada obrero. Sin embargo, habiendo enfrentado las determinaciones generales que rigen el proceso de fragmentación del obrero colectivo podemos identificar *analíticamente*²³, distintas subjetividades productivas individuales que se han ido desarrollando de acuerdo con las necesidades de las distintas bases técnicas expresadas en el devenir de la maquinaria y cómo se fueron moviendo las mismas:

i. Obreros de subjetividad productiva disminuida. Es decir, aquellos que poseen una subjetividad productiva que corresponde a bases técnicas que rigieron antiguamente la producción en general. Entre ellos, se destacan:

- Obreros no parcializados: artesano
- Obreros parcializados: trabajadores de oficio (matricero, herrero, electricista)
- Obreros apéndice de la maquinaria actual: trabajadores manuales simples, operarios

²³ Enfáticamente, estas categorías se desarrollan analíticamente, en abstracto, no teniendo correlato necesario en las formas concretas, reales, tal como se presentan.

ii. Obreros de subjetividad productiva expandida. Es decir, aquellos que poseen una subjetividad productiva en desarrollo de acuerdo al avance de la base técnica vigente. Entre ellos:

- Obreros de gestión del capital individual y total: gerentes, directores, obreros administrativos en función pública y privada.
- Obreros en el desarrollo material de los medios de producción: ingenieros, analistas de sistemas.
- Obreros en el desarrollo general del conocimiento científico: físicos, químicos, biólogos.

Evidentemente, estas categorías estilizadas conviven dentro de cada una de las fábricas, talleres, empresas, y espacios de acumulación -países- de acuerdo a cómo deviene la producción concreta, la cual, por la misma forma de regularse, no es ni lineal ni homogénea. Es por esta razón que hacemos hincapié en lo “analítico” de las categorías expuestas. A su vez, cabe aclarar que este proceso de fragmentación del obrero colectivo se presenta como tendencia mundial de manera transversal. Es decir, es una tendencia general del modo de producción capitalista genérica a la forma de desarrollarse y depende de la forma de producción en su unidad al margen de la especificidad de cada espacio de acumulación. Los espacios de acumulación son forma concreta de este proceso general y de acuerdo a su especificidad toman formas diferenciadas. Veamos la forma que toma el proceso en nuestro país dada su especificidad

3.2. La especificidad nacional y la profundización de la fragmentación obrera

Como analizamos previamente, los capitales individuales en nuestro país tienen al atraso relativo en la productividad del trabajo como forma concreta de valorizarse, apropiando la riqueza social que circula a nuestro interior en forma de renta. Este atraso relativo debe seguir un determinado margen o nivel acorde a la riqueza que en forma de renta circula aquí. Pueden existir momentos en donde los capitales se encuentren con que el flujo de renta se posiciona por encima de sus necesidades de compensación, pudiendo llevar la tasa concreta de ganancia de encima de la normal. Este caso no será de estudio aquí dado que no es nuestro objetivo analizar cómo la riqueza en forma de renta cristaliza internamente luego de cumplir las necesidades concretas de compensación. Ahora bien, sí nos importa el caso en el que el flujo de renta no logra suplir dicho nivel o margen necesario para compensar el rezago de los capitales medios fragmentados. Como bien podemos suponer, este proceso se puede desencadenar, en primer lugar, por las fluctuaciones en los precios internacionales de los bienes portadores de renta que producimos y, en segundo lugar, por una exacerbación en la productividad social media que “amplíe” este nivel o margen de atraso relativo. Ambos casos fueron considerados en los Capítulos I, II y IV del presente Libro, interesando aquí específicamente el segundo caso, que, justamente, es el proceso que se desata a partir de la década de los setenta del siglo pasado.

La evolución de una nueva base técnica que comienza a tomar paulatinamente las riendas de la producción desde la salida de la Segunda Guerra Mundial, comenzando a generalizarse en la década del setenta del siglo pasado -donde se palpan evidencias concretas en torno a la

incorporación a gran escala de obreros con bajos atributos productivos- y desarrollándose a todo vapor en la actualidad (Monteforte, 2017), pone en jaque a un espacio de acumulación que se fundamenta en la existencia de un atraso productivo relativo crónico. Cuando se comienza a generalizar la base técnica vigente los capitales individuales nacionales encuentran limitaciones a su valorización en torno a la tasa media de ganancia con los niveles de renta vigentes. Básicamente con la maquinaria que entraba en producción en Asia -Japón, Corea del Sur, Taiwán y China- se lograba producir a costos exponencialmente menores que los que se producían aquí. En estos términos, los márgenes de compensación del atraso relativo subieron concomitantemente. A sabiendas que el flujo de renta no encuentra determinación directa en estos movimientos, solo sería una cuestión fortuita que el proceso de acumulación nacional no colapse al necesitar repentinamente una fuente de compensación fuertemente acrecentada.

El desenlace de este proceso no es más que el surgimiento de una nueva fuente de plusvalía “extraordinaria” que compense la brecha de productividad exacerbada. Esta fuente, como se analiza en general en el presente libro, es la venta de fuerza de trabajo por debajo de su valor. Ahora bien, este proceso general de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor tiene expresiones diferenciadas y, como veremos, la exacerbación de la fragmentación del colectivo obrero más allá de las tendencias generales vigentes en la unidad mundial es una de las más marcadas. Para avanzar en este sentido, resulta imprescindible adentrarse brevemente (sobre la base de lo desarrollado en los Capítulos I y II) en las características generales de los capitales que producen en nuestro país.

En este sentido, se verifican dos tipos de capitales individuales: los capitales medios fragmentados y los pequeños capitales nacionales. Los primeros son los capitales que en la unidad mundial se acumulan como capitales normales, respecto a su unidad técnica, y en nuestro país producen con escala restringida con la concerniente baja productividad. Los pequeños capitales -comúnmente conocidos como pequeñas y medianas industrias (PyMES)- son, en general, capitales nacionales que abastecen casi exclusivamente al mercado interno y la regulación de la acumulación de su capital individual no está regida por la tasa media de ganancia sino por la tasa de interés (Iñigo Carrera, 2008a). Así, éstos están particularmente sometidos a las fluctuaciones de la riqueza en forma de renta que fluye hacia nuestro país y, además, a los movimientos de la productividad social media debido a la particular baja productividad que detentan. Este tipo de capitales sufren aún más que los capitales medios fragmentados la exacerbación de la productividad social media que empujó la puesta en vigencia de la base técnica actual. Este proceso se pone de relieve a través de las dificultades que enfrentan los pequeños capitales para competir con las mercancías importadas desde el este y sudeste asiático. Los pequeños capitales enfrentan esta “estructura de costos” vigente en las economías asiáticas, generando la apariencia de que su baja competitividad se debe a un problema de “costos laborales”²⁴. Estos capitales necesitan compensar diferencialmente sus costos acudiendo con mayor intensidad a la compensación de su rezago por medio de la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

²⁴ Cabe aclarar, por ejemplo, que el salario urbano chino actualmente es idéntico en nivel al salario argentino en paridad de poder adquisitivo (Monteforte, 2016).

En el otro polo de la ecuación, los capitales medios fragmentados, producen tanto aquí como en las economías asiáticas, o, en todo caso estructuran estrategias de producción que aprovechan las ventajas del espacio nacional de acumulación dada su especificidad. Esto, por ejemplo, se puede observar en la industria automotriz, donde distintas partes del proceso productivo están deslocalizadas en económicas latinoamericanas, europeas y asiáticas -los conjuntos de cableado interno, por ejemplo- y otras aprovechan la producción de mercancías -mangueras y plásticos inyectados, bulonería, discos de frenos, etc.-, por medio de pequeños capitales nacionales, los cuales, en el proceso de compra y venta con los capitales medios fragmentados, liberan porciones de plusvalía conformándose como fuentes de compensación alternativas (Iñigo Carrera, 2008a).

En este sentido, dentro de las categorías analíticas de las diferentes subjetividades productivas planteadas en el apartado anterior, en nuestro país encontramos otro rasgo distintivo que fragmenta una vez más al colectivo obrero, cortando a todas ellas transversalmente. En este sentido, la fragmentación se presente en torno a si la contratación de las distintas fuerzas de trabajo la realiza un capital medio fragmentado o un pequeño capital nacional. Ante mismos niveles de riqueza social extraordinaria fluyendo hacia nuestro país es de esperar que un capital medio fragmentado consiga remunerar más cerca de su valor a la fuerza de trabajo que contrate que un pequeño capital nacional debido a las diferencias fundamentales en cómo acumulan capital cada uno.

Es así como obreros con idéntica subjetividad productiva trabajando en un capital medio fragmentado -una “empresa multinacional”, por ejemplo- y en un pequeño capital nacional -una “PyME”- reciban probablemente remuneraciones fuertemente diferenciadas. Esto puede reflejarse ya sea en el salario neto de bolsillo, en la proporción de aportes jubilatorios (respecto a si se declara la totalidad del sueldo bruto que recibe el asalariado), en la duración de la jornada de trabajo y su intensidad o en las condiciones laborales en general (por ejemplo, de seguridad y ambiente laborales).

La especificidad nacional expone al colectivo obrero a una doble fragmentación, una, regida por la acumulación de capital en su unidad como forma concreta de la base técnica vigente, y otra, que se porta sobre esta primera exacerbándola de acuerdo con el tipo de capital que demande esa fuerza de trabajo, si es un pequeño capital nacional o un capital medio fragmentado.

Evidentemente, este análisis se presenta al intentar profundizar en las razones fundamentales por las cuales el colectivo obrero nacional encuentra una fuerte diferenciación en toda la serie de indicadores producidos y analizados en este capítulo. Es menester indicar que este desarrollo analítico incipiente será trabajado en investigaciones futuras para dilucidar su posible sustento real.

4. COMENTARIOS FINALES: LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO NACIONAL A LA LUZ DE LAS DETERMINACIONES GENERALES Y ESPECIFICAS DESARROLLADAS

Desde mediados de la década de los setenta del siglo pasado (al menos), la forma normal en promedio en la que se vende la fuerza de trabajo nacional ha sido por debajo de su valor. Nuestros fundamentos se apoyan tanto, en la tendencia general a la baja de largo plazo que evidencia el salario real de la industria, como por la comparación a poder adquisitivo constante con respecto a la economía norteamericana. Este último, luego de un proceso sostenido de recuperación, tras la crisis de principios de siglo, para 2012 llegaba a alcanzar solo el 56% del de la economía del norte. Sin embargo, como vimos, el fenómeno no es homogéneo. Algunos trabajadores se pueden ver casi ajenos a esta situación y, al mismo tiempo, incluso entre quienes no corren esta suerte, la intensidad con la que se presenta el fenómeno puede variar. Por lo tanto, al interior de la población obrera coexisten distintas situaciones: desde trabajadores que logran reproducirse en condiciones prácticamente “normales” hasta aquellos que aun teniendo empleo no tienen garantizada su reproducción y la de su familia.

El primer proceso que determina una fragmentación nacional relativa en nuestro país se presenta en torno a la imposibilidad de acumularse el capital a nuestro interior sólo a condición de pagar en general la fuerza de trabajo por debajo de su valor en torno a la década del setenta del siglo pasado. Este fue el resultado nacional de la entrada plena en vigencia de la base técnica vigente. Sin embargo, este proceso también implicó una fragmentación generalizada y de corte horizontal en todos los espacios de acumulación de capital. Ésta es la primera determinación, más general, de la fragmentación obrera que rige la acumulación de capital en nuestro país.

El segundo proceso que determina una forma específica de fragmentación del obrero colectivo nacional es a partir de cómo se acumula aquí el capital, determinando una polarización de los capitales individuales en capitales medios fragmentados y pequeños capitales, nacionales en general. Esta determinación específica del espacio de acumulación nacional se porta sobre la fragmentación general inherente a la base técnica vigente profundizando la fragmentación obrera internamente.

Por último, otro elemento crucial que explica la fragmentación de la fuerza de trabajo nacional es la forma críticamente cíclica en la que se acumula el capital aquí, regida, de manera general, por los flujos excedentarios de riqueza social en forma de renta que circulan a nuestro interior. Esta forma cíclica de evolucionar el proceso nacional de acumulación de capital tensa aún más las cuerdas de la reproducción obrera ante la merma de flujos de riqueza social excedente, no producidos aquí. En estos términos, es esperable que las formas de la fragmentación sean más intensas bajo la expresión nacional, empeorando aún más con los momentos críticos respecto a los flujos de renta.

En suma, fragmentación generalizada por el desarrollo de la base técnica vigente y su devenir en la venta de la fuerza de trabajo nacional por debajo de su valor, más fragmentación por la forma específica en la que se acumula el capital nacionalmente, más el ciclar de los flujos de renta, conforman un coctel sustancialmente nocivo para las condiciones de reproducción del colectivo obrero nacional.

Durante el período analizado en el primer apartado, la tasa de precariedad revirtió la tendencia que había presentado desde mediados de los años noventa, como resultado de un importante aumento del empleo protegido y un virtual estancamiento del empleo precario – luego de un importante crecimiento en los primeros años post-convertibilidad. Ahora bien, que esta tasa no haya podido superar 1/3 de la población con flujos de renta extraordinariamente altos nos pone delante de esta necesidad más general de fragmentación de la población obrera. En cuanto a la composición de estos dos universos, se mostró que la misma no ha variado significativamente y que dentro del universo de precarios predominan las personas con un vector de atributos productivos que los ubica en una posición de desventaja.

Respecto al estudio de las remuneraciones, se estudiaron las brechas salariales a partir de los ingresos medios. En este caso, se observó una reversión de la tendencia presentada desde mediados de los noventa, pero aun así apenas logró contrarrestar el comportamiento observado durante los últimos años de la convertibilidad y la crisis posterior. En consecuencia, aún se encuentra en valores elevados. Sin embargo, la brecha salarial calculada con los ingresos medios puede estar explicada por diferencias en términos de los atributos de los trabajadores de los dos grupos –los cuales se vio que diferían entre los dos grupos– y/o diferencias en las remuneraciones de los mismos.

En estos términos, fue nuestra propuesta mostrar líneas de investigación en maduración que apuntan no a explicar los movimientos de corto plazo respecto a la fragmentación y diferenciación de la población obrera sino los movimientos tendenciales y el contenido de los grandes “techos de cristal” que en general la población obrera nacional no puede superar, 1/3 de precariedad, un salario equivalente al 50% del norteamericano, una volatilidad sin precedentes de la tasa de desocupación y de los niveles de salario real, etc

CAPÍTULO VI. REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ARGENTINA: ANÁLISIS COMPARATIVO RESPECTO DE ESTADOS UNIDOS Y EUROPA (2003 - 2013)

*Diego Kozlowski*¹

Es conocido el deterioro que han sufrido las condiciones de vida de los trabajadores argentinos a lo largo del último cuarto del siglo pasado. El escenario del desmantelamiento de la industrialización por sustitución de importaciones y el consecuente aumento del nivel de desempleo, junto con el incremento del trabajo precario y la fuerte caída del salario real plantea una reconfiguración de la forma específica de acumulación del capital en Argentina, que tendría como fuente extraordinaria (aunque no por ello transitoria) de valorización la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor (Cazón et al, 2016, Iñigo Carrera, 1998; Kennedy, 2014).

En este proceso general, en la post-convertibilidad se observa una mejora del salario real, que tiende a estancarse nuevamente al final del período, no alcanzando el promedio vigente a comienzos de los setenta. Se presenta, entonces, un movimiento contrario al descripto anteriormente, que nos invita a pensar si de lo que se trata es de un cambio en la tendencia al deterioro del salario o si, por el contrario, no es más que una suba cíclica en una caída tendencial. Consideramos entonces que es un momento oportuno en términos históricos para analizar la hipótesis de que la fuerza de trabajo en Argentina se vende por debajo de su valor (esto es, que no lograría reproducir sus atributos productivos de forma normal)².

Con esto último en mente, entendemos que una forma de echar luz sobre la cuestión es analizar el salario argentino en una perspectiva mundial, utilizando como vara de comparación aquellos países donde sería esperable que la fuerza de trabajo se reproduzca normalmente, es decir, Europa y Estados Unidos³.

A su vez, comprendemos que la reproducción de la fuerza de trabajo está condicionada por los atributos productivos que debe poseer cada trabajador, y por lo tanto el salario promedio constituye una medida magra de comparación. En este sentido, si bien utilizamos el salario como una medida de resumen, procuramos extender el análisis a una medición diferenciada del poder adquisitivo del salario en función de los distintos tipos de fuerza de trabajo⁴, teniendo presente su diferencia entre los asalariados protegidos (aquellos con vínculo laboral registrado) y los asalariados precarios (aquellos que no)⁵, así como la calificación necesaria y la jerarquía del

¹ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

² El referido deterioro de largo plazo en las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo y su papel en la unidad del proceso de acumulación de capital en nuestro país ha sido objeto de análisis en los Capítulos I, II, y V del presente Libro.

³ Dichos países cumplirían tal condición en tanto son los países que históricamente han mostrado las mejores condiciones de vida de la clase obrera a nivel mundial, y representan las formas nacionales clásicas de la acumulación de capital.

⁴ De esta forma, restringimos nuestro análisis a los asalariados, siendo que esta es la forma más extendida de reproducción de la fuerza de trabajo. Quedan fuera del estudio, por lo tanto, formas encubiertas de venta de la fuerza de trabajo, como ciertos tipos de cuentapropistas, que si bien son importantes en Argentina, decrecen en significatividad en otros países.

⁵ Para aquellos datos tomados de la EPH, se consideró registrados a quienes declararon tener aportes jubilatorios, mientras que los datos del SIPA son los registros de dichos aportes, y no un dato muestral.

puesto. Observamos que muchas investigaciones avanzan en la comparación salarial desde una perspectiva internacional, observando los cambios que introdujo la nueva división internacional del trabajo (Fröbel *et al.*, 1980). Otras investigaciones se restringen al ámbito nacional, observando la heterogeneidad del mercado de trabajo en Argentina (Beccaria y Groisman, 2008; Lavopa, 2007b; y Maurizio, 2014). Sin embargo, no abundan trabajos que tomen en consideración ambos elementos, permitiendo dar cuenta de un proceso complejo que actúa tanto a nivel nacional como internacional⁶.

A tales fines, en el primer apartado presentamos una síntesis metodológica de la elaboración de los datos y los índices utilizado para su comparación. Por su parte, en el segundo apartado realizamos una comparación del mercado de trabajo argentino respecto del de Estados Unidos y Europa, tanto respecto a su composición como a las remuneraciones percibidas. En el tercer apartado proponemos un enfoque particular de la comparación internacional, sobre la base de la construcción de límites máximos y mínimos en torno a los cuales se encontraría, en principio, el valor de la fuerza de trabajo. En el cuarto apartado observamos cómo afectan las diferencias salariales en las pautas de consumo de los distintos países, mientras que en el quinto sintetizamos las conclusiones del trabajo.

1. SÍNTESIS METODOLÓGICA

En función al objetivo propuesto, surge en primer término el problema respecto a cómo homogeneizar los salarios sobre la base de una moneda común. Una primera respuesta sería utilizar el tipo de cambio nominal vigente en cada país. Esto resulta problemático, dado que lo que buscamos es observar la capacidad de compra del salario en cada región, y por lo tanto homogeneizarlos en función de la relación de precios entre las distintas economías. Como es sabido, el tipo de cambio nominal vigente en cada país puede no reflejar esto que buscamos; por ejemplo, es usualmente modificado por cuestiones de política económica, lo cual pone en evidencia que el tipo de cambio nominal puede no corresponderse directamente con el nivel de precios interno de la economía. El Banco Mundial, junto con otras instituciones, construye un indicador que busca medir precisamente la relación de precios respecto de similares canastas entre los distintos países del mundo (OECD, 2012). La perspectiva teórica sobre la cual se monta dicho indicador se basa en la ley de precio único y, como corolario de esto, en considerar que un tipo de cambio que establece la relación de precios entre los países es el tipo de cambio de equilibrio de cada país. Si bien entendemos que ni el marco teórico ni el corolario tienen por qué ser correctos, sí lo consideraremos sumamente útil para medir el poder adquisitivo del salario relativo entre países⁷.

En segundo término, dada la forma en que debemos elaborar la comparación internacional de salarios, es necesario avanzar respecto al problema de las distintas subjetividades

⁶ En este sentido, el presente capítulo procura profundizar en algunos aspectos abiertos específicamente en los Capítulos IV y V del presente Libro.

⁷ En tanto el tipo de cambio de paridad en la capacidad para representar valor es la relación entre la economía nacional y el resto del mundo, éste debe ser la capacidad de compra de la economía nacional hacia el resto del mundo y no la capacidad de compra que la economía nacional tiene consigo misma. En el Anexo del Capítulo I del presente Libro se presenta un desarrollo más extenso en torno a esta problemática.

productivas que se presentan al interior de un mismo ámbito nacional, que necesariamente tienen salarios distintos, dado que los valores de uso necesarios para producir distintas subjetividades productivas cambian, y por lo tanto también el valor de cada fuerza de trabajo (Marx, 1971).

Como consecuencia de lo anterior, la educación formal debe ser considerada, pero no ser el único criterio, ya que también son relevantes la educación informal y la experiencia en el puesto. Por su parte, la distinción de aquellos trabajadores que realizan tareas de tipo directivo es relevante para nuestro análisis. Teniendo en cuenta todo esto, se presenta como el clasificador más apropiado aquel que distingue por tipo de ocupación, ya que no se hace referencia al individuo, sino a las características necesarias para el puesto. El más importante, dentro de este tipo de clasificadores, es el Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO o ISCO por sus siglas en inglés) elaborado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (ISCO-08, 2012), que es adaptado por cada país. Este clasificador ocupacional presenta diez grandes grupos que combinan la noción de competencias ocupacionales (es decir, el grado de formación requerida para el puesto) con una división de tipo sectorial. Para el presente trabajo hemos decidido elaborar, en base a este clasificador junto con el Standard Occupation Classification (SOC, de Estados Unidos) y el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO, de Argentina), un sistema de cinco grupos, cuatro de los cuales se distinguen por nivel de competencias, o atributos productivos, requeridos para el puesto: “Sin Calificación”, “Operativos”, “Técnicos” y “Profesionales”. Por su parte, hemos decidido distinguir específicamente a los “Directivos” como un grupo diferenciado, dado que realizan una tarea de gestión, que implica necesariamente que este tipo de trabajadores se debe referenciar con los propietarios de los medios de producción antes que con el resto de los trabajadores, y por lo tanto su salario incluye necesariamente un componente que opera en pos de diferenciarlos del resto de los trabajadores del mismo establecimiento, ocultando que tanto unos como otros no hacen sino vender su fuerza de trabajo.

Ahora bien, tal como se desarrolló específicamente en el Capítulo V del presente Libro, la calidad del vínculo (registrado/no registrado o protegido/precario, categorías que utilizaremos aquí indistintamente) opera en nuestro país como una determinación relevante respecto de la diferenciación de la fuerza de trabajo. Por ello, para el caso de nuestro país consideraremos al conjunto de los asalariados y a los grupos identificados en el párrafo precedente según el carácter del vínculo laboral.

En relación al salario anual promedio de Argentina, consideraremos de forma separada el dato que surge de la EPH de los precarios, los protegidos y el promedio de ambos, así como el dato del salario promedio elaborado por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) en base al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). Este último incluye exclusivamente a los trabajadores privados protegidos observándose una diferencia importante entre el salario protegido provisto por las distintas fuentes. La divergencia entre ambos estimadores del salario promedio de los trabajadores registrados pone de manifiesto un sesgo en la medición de los altos ingresos de la EPH, que puede ser la explicación de una porción importante de lo observado respecto de la diferencia salarial entre la Argentina y el resto de los

países⁸. Sin embargo, dado que dicha encuesta es la única que capta los salarios según el Clasificador Nacional de Ocupaciones, no existe un estimador alternativo a la hora de realizar el presente análisis. Sin perjuicio de ello, siendo que la diferencia entre los indicadores tendría su origen en un sesgo de la EPH en la captación de altos ingresos, las conclusiones a las que se arribarán en el presente capítulos mantendrían su vigencia para los sectores de ingresos medios y bajos (Kozlowski, 2015)

Finalmente, cabe mencionar que el análisis se realizará para un año en particular (específicamente para el año 2010, último año para el cual –al momento de escribir el trabajo- se dispone de la información necesaria para el caso europeo) lo que permite multiplicar las dimensiones del estudio, tanto en términos de países con los que se compara, como respecto a la complejidad de la tarea, y la precariedad en la contratación

2. EL SALARIO EN LA ARGENTINA DE HOY EN PERSPECTIVA INTERNACIONAL

De modo previo a avanzar específicamente sobre las diferencias salariales, conveniente realizar un breve análisis de la composición de los mercados de trabajo de Europa, Estados Unidos y Argentina en función de los grupos elaborados. En este sentido, como se observa en el Gráfico 1, los mercados de Europa y Estados Unidos presentan similitudes. Alrededor de un veinteaño de los asalariados realiza tareas de gestión y control de la producción, mientras que un quinto realiza tareas de tipo profesional, con un alto grado de capacitación formal. Otro tanto realiza una tarea también compleja, aunque con un menor grado de formación, en trabajos de tipo técnico. La mitad de los trabajadores, en ambos espacios, realiza tareas de tipo operativo, es decir, que requieren tener algún grado de educación formal (algunos años de educación secundaria), dado que suele ser necesaria la lecto-comprensión (ISCO-08, 2012). Por último, el 10% restante realiza tareas simples, que no requieren ningún grado de educación formal, ya que principalmente se trata de tareas manuales.

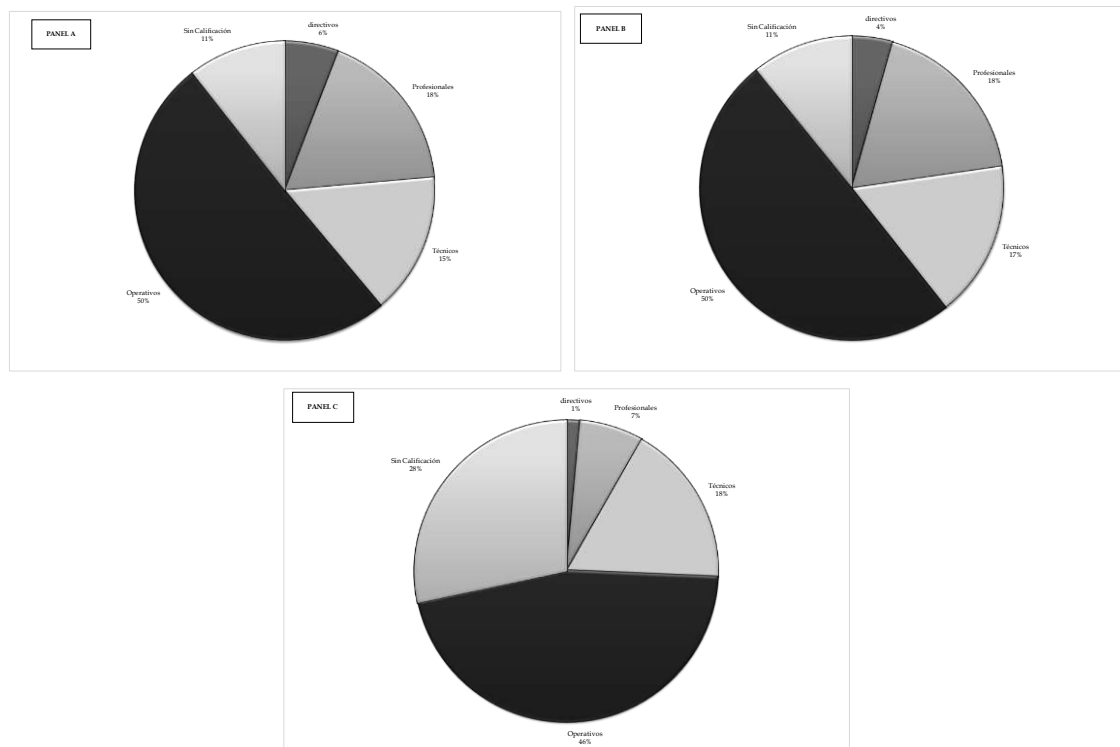
Esta proporcionalidad en el mercado de trabajo cambia profundamente en Argentina, donde, si bien los trabajos operativos siguen siendo la primer minoría, el trabajo simple que no requiere formación alguna juega un rol mucho más importante, casi triplicando su peso respecto a Europa y Estados Unidos. Por su parte, mientras los trabajos técnicos siguen constituyendo un quinto del mercado de trabajo, el empleo de tipo profesional (esto es, que requiere una formación científica) se reduce casi a la mitad, mientras que los cargos de gestión y control lo hacen cinco veces.

Sin embargo, aún la imagen que da esta segmentación es incompleta. En Argentina, la precariedad laboral afecta de manera desigual a los distintos grupos.. En este sentido, en el Gráfico 2 se puede observar que la proporción de trabajadores en tal situación se duplica entre los trabajos técnicos y los operativos, y vuelve a duplicarse entre estos y los trabajadores sin calificación, donde constituye la mayoría de los puestos de trabajo.

⁸ Tal como se puso en evidencia en el Capítulo I del presente Libro, esta diferencia respecto a la información salarial de los asalariados registrados según la fuente de información se presenta desde mediados de la década pasada, impactando en el salario promedio de la economía y, por tanto, en el análisis de largo plazo del salario real. Un análisis más detallado de la información provista por ambas fuentes puede encontrarse en Sánchez, *et al* (2016).

GRÁFICO 1.

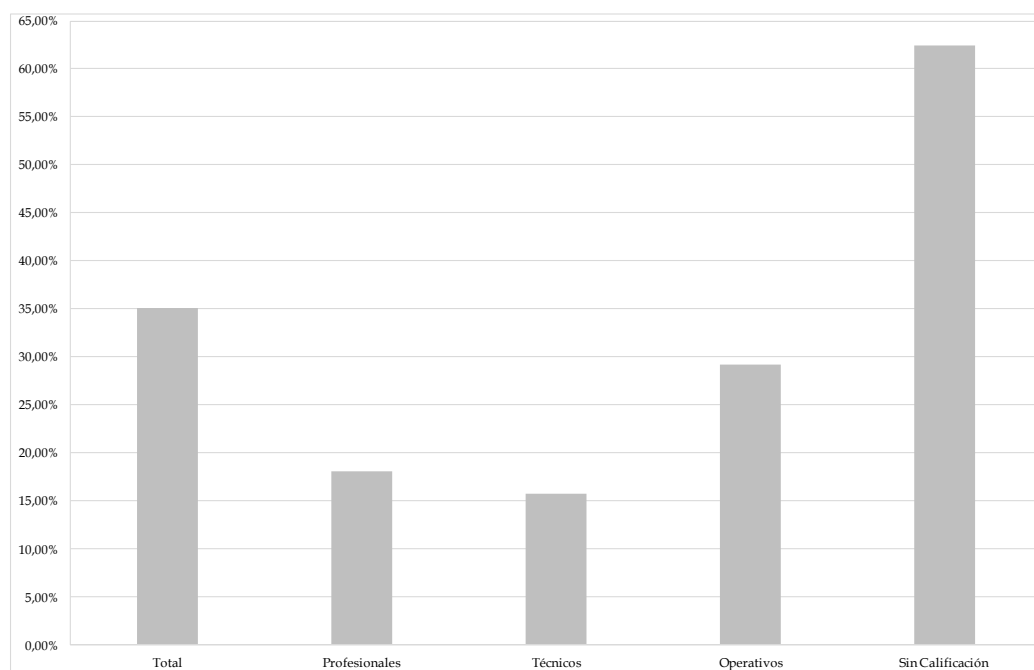
Proporción del mercado de trabajo por grupos. Europa (Panel A). Estados Unidos (Panel B). Argentina (Panel C). 2010. En porcentaje.



Fuente: elaboración propia en base a BLS, Eurostat e INDEC- EPH.

GRÁFICO 2.

Proporción de trabajadores en situación de precariedad laboral por grupos. Argentina. 2010. En porcentaje.

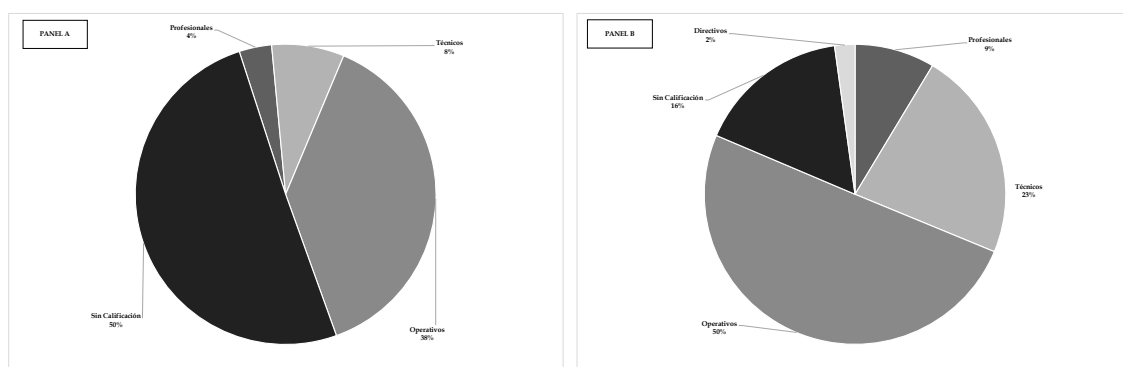


Fuente: elaboración propia en base a INDEC - EPH.

En el Gráfico 3 se observa la proporción del mercado de trabajo según grupos, como en el Gráfico 1, dividiendo a la Argentina entre precarios y protegidos. Allí se ve que, si bien el grupo de protegidos no llega a tener una estructura similar a la de Europa y Estados Unidos, sí tiende a dichas composiciones en contraposición con lo que sucede entre los trabajadores no registrados, donde los trabajadores sin calificación llegan a constituir la primer minoría de dicho segmento, desplazando al grupo de trabajadores operativos.

GRÁFICO 3.

Proporción del mercado por grupos. Precarios (panel A). Protegidos (panel B). 2010. En porcentaje



Fuente: elaboración propia en base a INDEC – EPH.

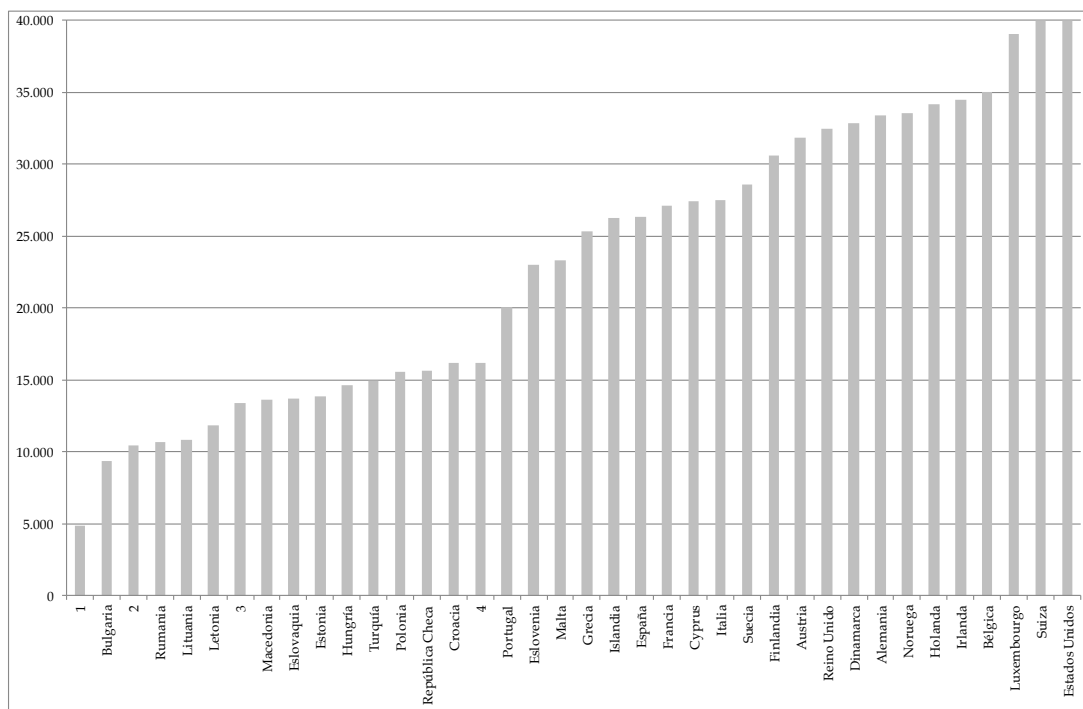
Luego del análisis de la composición del mercado de trabajo, tanto en la dimensión de los atributos productivos requeridos para el puesto, como respecto a la precariedad laboral, es posible avanzar en la comparación del salario anual promedio de Argentina, en sus dimensiones de trabajo precario y protegido, respecto al de Estados Unidos y Europa. Como se observa en el Gráfico 4, los salarios que presentan mayores niveles son los de Estados Unidos, Luxemburgo y Suiza, mientras que los más bajos son los de Argentina (precarios y promedio), y naturalmente, los países del este europeo, en particular Bulgaria. Es de resaltar que, aún viendo específicamente a los trabajadores registrados, Argentina presenta uno de los niveles salariales más bajos. Si bien no sorprende que éstos sean bajos de forma relativa a Europa Occidental, sí es llamativo que sean más bajos que los salarios en el este de Europa.

En los Gráficos 5 y 6 se observa el comportamiento de dos grupos en particular: Directivos (Panel A) y trabajadores Sin Calificación (Panel B). Para los primeros, no se puede apreciar el quiebre más o menos claro entre Europa Oriental y Occidental, sino que, en todo caso, hay dos puntos de inflexión: uno que marca el paso de Dinamarca a Chipre, y otro de Austria a Suiza, siendo estos saltos en los últimos grupos. Por su parte, el grupo de los trabajadores sin calificación si presenta una clara ruptura, que refleja parcialmente la diferencia entre oriente y occidente europeo⁹.

⁹ Excepto por los casos de Portugal y Eslovenia.

GRÁFICO 4.

Salario anual promedio por país. 2010. En dólares PPA de 2005.

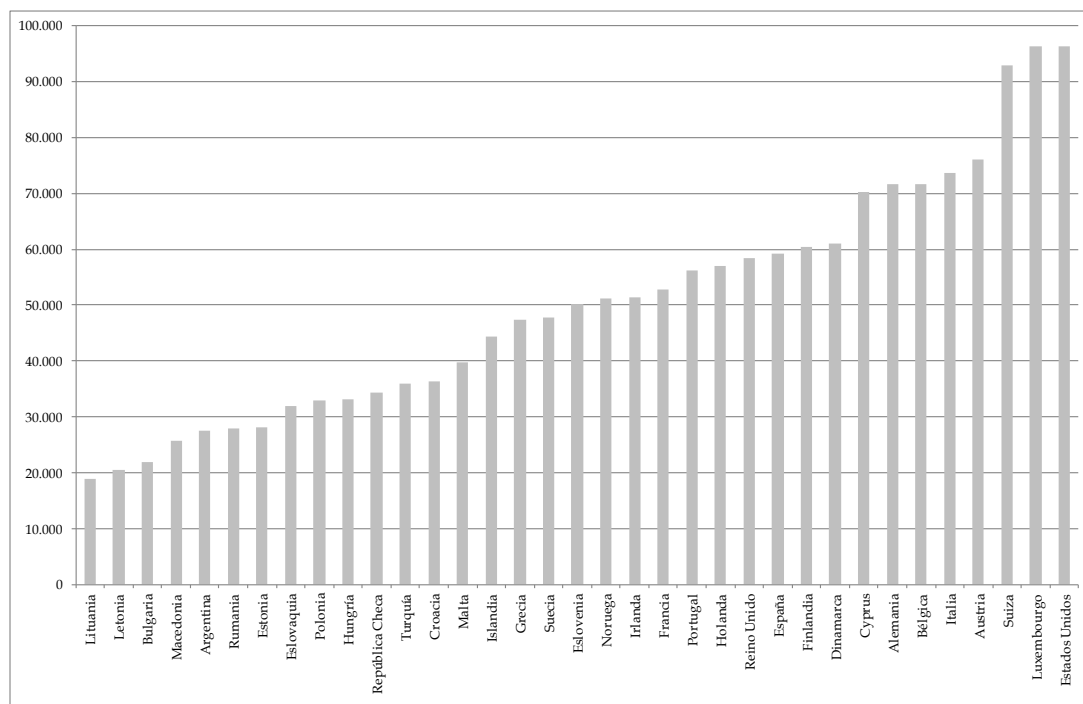


Fuente: elaboración propia en base a BLS, Eurostat, EPH, OEDE y PENN 8.1.

Nota: 1: Argentina, EPH, precario; 2: Argentina, EPH, total precarios y protegidos; 3: Argentina, EPH, protegidos; 4: Argentina, SIPA

GRÁFICO 4.

Salario anual promedio según país de Directivos. 2010. En dólares PPA de 2005.

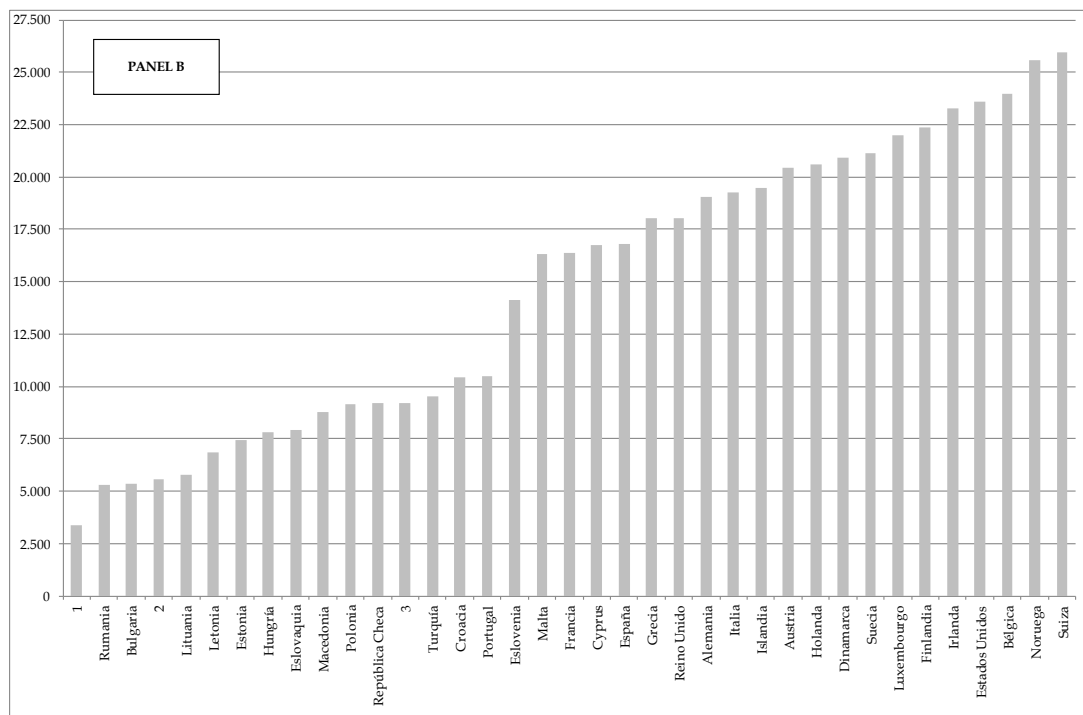


Fuente: elaboración propia en base a PENN 8.1, BLS, Eurostat e INDEC – EPH.

Nota: 1: Argentina, EPH, precarios; 2: Argentina, EPH, total precarios y protegidos; 3: Argentina, EPH, protegidos

GRÁFICO 6.

Salario anual promedio según país de Trabajadores sin calificación. 2010. En dólares PPA de 2005.



Fuente: elaboración propia en base a PENN 8.1, BLS, Eurostat y e INDEC - EPH.

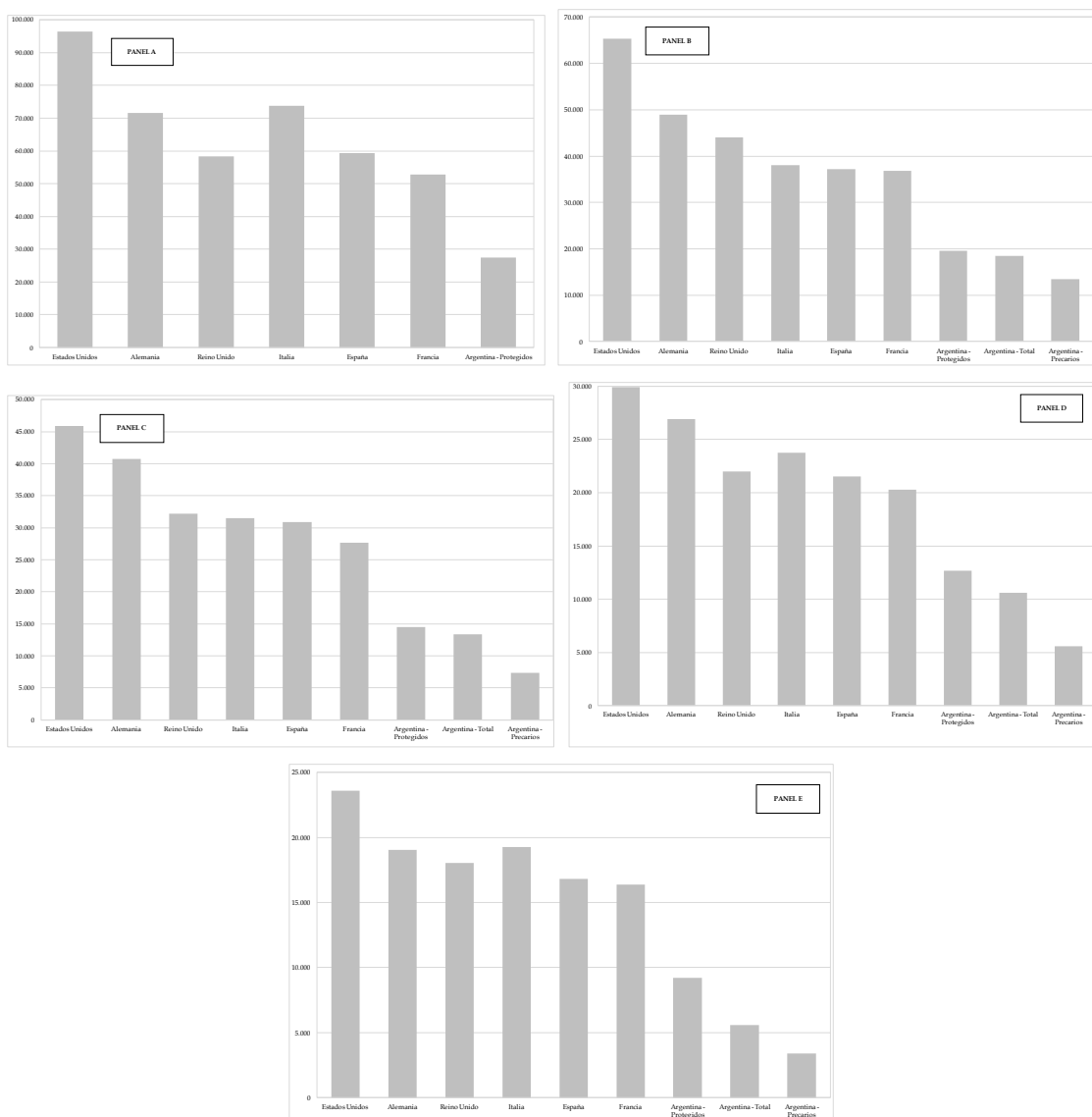
Nota: 1: Argentina, EPH, precarios; 2: Argentina, EPH, total precarios y protegidos; 3: Argentina, EPH, protegidos

Es interesante destacar cambios en el orden en uno y otro gráfico de un grupo de países, como Noruega o Irlanda, que se encuentran en la mitad de la tabla de los salarios Directivos, pero son de los países con mejores salarios para los trabajadores Sin calificación. En este sentido, queda abierta la pregunta respecto de cuáles son los motivos que llevan a que los países tengan posiciones relativas tan dispares en uno u otro grupo. Por su parte, dado que metodológicamente decidimos no incluir a los Directivos en condición de precariedad, no es exacta la comparación del comportamiento de Argentina en uno y otro grupo. Pero se puede decir que los trabajadores protegidos argentinos presentan un buen desempeño relativo en el grupo de los Sin calificación con respecto a los Directivos argentinos. Sin embargo, si observamos el total de trabajadores, ya sean precarios o protegidos, el dato refiere que el país tiene uno de los desempeños más pobres en estos grupos, correspondiéndose con el lugar en que se ubica la Argentina en el gráfico de salario promedio de cada país.

En el Gráfico 7 se observa el salario anual promedio de un conjunto más reducido de países, pero para todos los grupos elaborados. Éste es expresivo en mostrar que, para todos los grupos elaborados, tanto para el segmento de trabajadores precarios como para los protegidos, en relación con todos los países seleccionados, donde suponemos una reproducción relativamente normal de la fuerza de trabajo, el salario argentino siempre es sustancialmente menor.

GRÁFICO 7.

Salario anual promedio por país de directivos (Panel A). Profesionales (Panel B). Técnicos (Panel C). Operativos (Panel D). Trabajadores sin calificación (Panel E). 2010. En dólares PPA de 2005.



Fuente: elaboración propia en base a PENN 8.1, BLS, Eurostat e INDEC – EPH.

3. DETERMINACIÓN CUANTITATIVA DEL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO EN SUS LÍMITES MÁXIMOS Y MÍNIMOS.

El valor de la fuerza de trabajo no es fácil de identificar. Incluso en aquellos países donde no hay motivos para esperar que la fuerza de trabajo se venda sistemáticamente por debajo del valor necesario para reproducirse de forma normal, encontramos una fuerte variabilidad en los salarios percibidos. En efecto, como se observa en el Gráfico 7 presentado en el apartado anterior, los salarios de los países seleccionados de Europa son sustancialmente más bajos que los de Estados Unidos, representando en promedio un 70% del salario de dicho país. El salario en Francia llega incluso a ser el 55% del de Estados Unidos en los grupos de Profesionales y

Directivos, al igual que en España los Profesionales. Al contrario de lo que sería esperable, las diferencias tienden a crecer en los grupos con mayor complejidad en la tarea.

De esta forma, siempre considerando que la fuerza de trabajo en los países seleccionados de Europa se reproduce normalmente, es posible plantear que estas diferencias observadas en el salario europeo respecto al estadounidense dan muestra de un intervalo en el cual la fuerza de trabajo logra reproducir normalmente sus atributos productivos. Parcialmente, la amplitud de dicho intervalo está dada por la diferente forma en que ciertas condiciones de reproducción se garantizan, por la vía salarial o por la relación general de ciudadanía. Este es el caso de la educación, la salud y los sistemas previsionales, que en ciertos países, como Estados Unidos, deben realizarse a título privado, y por lo tanto existe una mediación salarial en dicho consumo; mientras que en varios países europeos se realizan de forma pública, y por lo tanto el salario individual no debe dar cuenta por dicho consumo¹⁰. En particular esto explicaría que la diferencia sea mayor en aquellos grupos de educación universitaria, dado que en países como Francia esta no debe ser abonada, mientras que en Estados Unidos pareciera constituir una parte importante de los gastos de dicha porción de la clase obrera. Es decir que, dada la multiplicidad de determinaciones que operan sobre la forma concreta en que se reproduce la fuerza de trabajo, el salario bruto es un indicador sólo parcial, mediante el cual se puede construir un intervalo de niveles mínimos y máximos que debe tener para reproducir una determinada cantidad y calidad de atributos productivos.

Si consideramos los salarios en la presente selección de países europeos como el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo para su reproducción normal, nos encontramos con que los salarios argentinos representan entre el 51% y el 68% de este límite mínimo en los trabajadores protegidos de igual nivel de competencias; porcentaje que cae incluso al 19% para los trabajadores precarios sin calificación (Tabla 1). En promedio, el salario argentino es un 40% del límite mínimo. La relación entre el salario en Europa y Estados Unidos muestra una tendencia divergente conforme aumentan los atributos productivos. Por su parte, en el segmento precarizado del mercado de trabajo argentino, se observa una tendencia a que la distancia respecto límite mínimo aumente en los trabajos más simple, qué, como vimos en el Gráfico 5, constituyen proporciones cada vez más grandes del segmento precario.

La Tabla 1 también sugiere una diferenciación de la fuerza de trabajo en Argentina respecto de los atributos productivos que posee. Se observa que en Estados Unidos el salario de los Directivos es 3,72 veces el salario de un trabajador Sin calificación. En Europa dicha cifra es 2,71 veces. Sin embargo, si tomamos el caso de los protegidos, vemos que la diferencia con los salarios europeos es menor en los Directivos y Profesionales que en los trabajadores con menores calificaciones. El decir, las diferencias salariales son mayores aquí que en dichos países. A su vez, podría incluso considerarse que cifras en torno al 70% no significan necesariamente la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor, dados todos los límites que el presente

¹⁰ Esta diferencia en particular, sin embargo, debiera ser compensada por el tipo de cambio de Paridad de Poder Adquisitivo, en tanto utilizamos el tipo de cambio de PPA de consumo efectivo (y no el de consumo privado), que, de acuerdo a la clasificación del Banco Mundial, considera los gastos efectuados por el gobierno para consumos a título individual. Esto no quita que existan otras diferencias en la reproducción concreta, y que, en definitiva, el consumo efectivo no logre captar la totalidad del efecto mencionado.

cómputo tiene respecto de aquello que se busca observar, sin perder de vista las diferencias mencionadas arriba con los guarismos aportados por el SIPA. Sin embargo, pese a todas las dificultades de medición de la normalidad en la reproducción de la fuerza de trabajo, pocas dudas caben de que esta se encuentra dificultada en el caso de trabajadores que recibe tan sólo el 20% del límite mínimo para el cual podemos mantener alguna certeza respecto a la normalidad en la reproducción de los atributos productivos que se tiene. Éste último es el caso de los trabajadores precarizados Sin calificación, que -como se observó en el Gráfico 3- constituyen una porción significativa de los trabajadores precarizados y -como se observó en el Gráfico 2- la mayoría de los trabajadores Sin calificación.

TABLA 1.

Intervalo del valor de la fuerza de trabajo. Valor máximo y mínimo de los 18 países con mejor salario promedio. 2010. Argentina, precarios, protegidos, total y proporción respecto al valor mínimo. En dólares de PPA de 2005.

	TOTAL	DIREC- TIVOS	PROFE- SIONALES	TECNICOS	OPERA- TIVOS	SIN CALI- FICACIÓN
MÁX.	41.244 (EEUU)	96.434 (EEUU)	65.334 (EEUU)	48.859 (Suiza)	35.438 (Suiza)	25.927 (Suiza)
MÍN.	26.244 (Islandia)	44.323 (Islandia)	28.783 (Islandia)	27.681 (Francia)	20.273 (Francia)	16.365 (Francia)
ARG. TOTAL	10.428	27.446	18.429	13.354	10.603	5.577
	40%	62%	64%	48%	52%	34%
ARG. PREC	4.888		13.476	7.362	5.570	3.393
	19%		47%	27%	27%	21%
ARG. PROT	13.423	27.446	19.522	14.470	12.674	9.210
	51%	62%	68%	52%	63%	56%

Fuente: elaboración propia en base a PENN 8.1, BLS, Eurostat e INDEC – EPH.

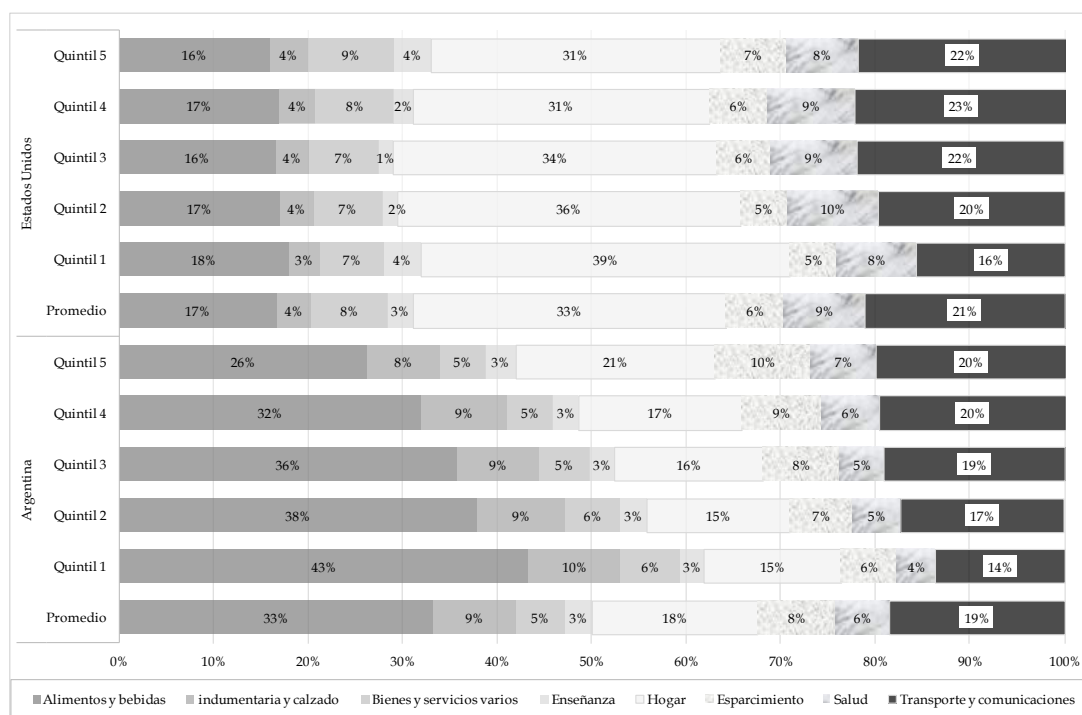
4. DIFERENCIAS EN LAS FORMAS DE CONSUMO.

A modo de complementar los hallazgos presentados en apartados previos, resulta interesante ver cómo impacta en los hábitos de consumo las diferencias mencionadas respecto al salario. En el Gráfico 7 se observa la composición del consumo de acuerdo al quintil del ingreso al que se

pertenece, en Argentina y Estados Unidos¹¹. En el Gráfico 8 podemos notar que en la Argentina se destina una proporción mucho más elevada a la reproducción biológica, es decir, a las categorías Alimentos y bebidas e Indumentaria y calzado. Esta tendencia se refuerza en los quintiles más bajos de ingreso. La mayor proporción del gasto en la reproducción inmediata de la fuerza de trabajo se realiza a costa de una menor proporción del gasto dedicada a Hogar. Esto lleva a pensar en las villas miseria, los hoteles pensión y las casas tomadas, entre otros, como expresión de la necesidad de los trabajadores argentinos de utilizar un muy alto porcentaje de su ingreso en su reproducción inmediata, en detrimento de la resolución de su situación habitacional.

GRÁFICO 8.

Composición del consumo por quintil del ingreso. Argentina y Estados Unidos. 2013. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC - ENGHo y BLS - Consumer Expenditure Survey.

Por su parte, se puede observar que en la Argentina el gasto en Salud es sistemáticamente menor, para todos los quintiles de ingreso, lo que se relaciona con las diferencias de público y privado de la provisión del servicio de salud para los quintiles más bajos, a la vez que repercute

¹¹ Para el caso argentino se utilizó la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGHo) realizada en 2012, cuyos resultados se encuentran en la actualidad fuertemente cuestionados. En este sentido, el ejercicio que aquí se presenta deberá ser reconsiderado a la luz de los resultados que arroje la próxima ENGHo. Por su parte, la utilización de la ENGHo 2004-2005 no se consideró apropiada en tanto en dichos años las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina estaban prácticamente en un "pozo" histórico. Finalmente, cabe aclarar que dado que los datos de consumo se basan en la Encuesta de Gasto de los Hogares, y que dicha encuesta no incluye una pregunta respecto a la clasificación ocupacional, no es posible la reconstrucción de los grupos utilizada hasta aquí, por lo que el análisis se debe limitar a los quintiles de ingreso, como un proxy de dichos grupos.

en los costos de los planes de salud, ya sea obra social o prepago, de los demás quintiles. Es decir, independientemente que los quintiles de altos ingresos en Argentina no utilicen el sistema público de salud, éste opera reduciendo las tarifas de los sistemas privados. Si bien no se presentan diferencias marcadas en los rubros Enseñanza y Esparcimiento, las mismas se observan al interior de Estados Unidos para el primer grupo y de Argentina en el segundo. En concreto, en el caso de la Enseñanza, en Argentina constituye el 3% del gasto de los hogares, independientemente del quintil de ingreso. En el caso de Estados Unidos, representa el 4% del gasto de los hogares más ricos y más pobres y tiende a representar menos en los quintiles medios. Si bien la explicación de esto amerita un estudio específico, es posible arriesgar una hipótesis: de los quintiles 1 a 3 el nivel de gasto en educación es relativamente similar, pero implica una porción decreciente respecto al total consumido por estos, mientras que en los quintiles 4 y 5 existe un incremento en la cantidad de educación que se consume, tanto en términos absolutos, como en términos relativos respecto al gasto total¹². En el caso del gasto en Esparcimiento de los hogares, este presenta una tendencia creciente respecto del nivel de ingreso en ambos países, aunque ésta es más marcada para el caso argentino, que presenta niveles más altos.

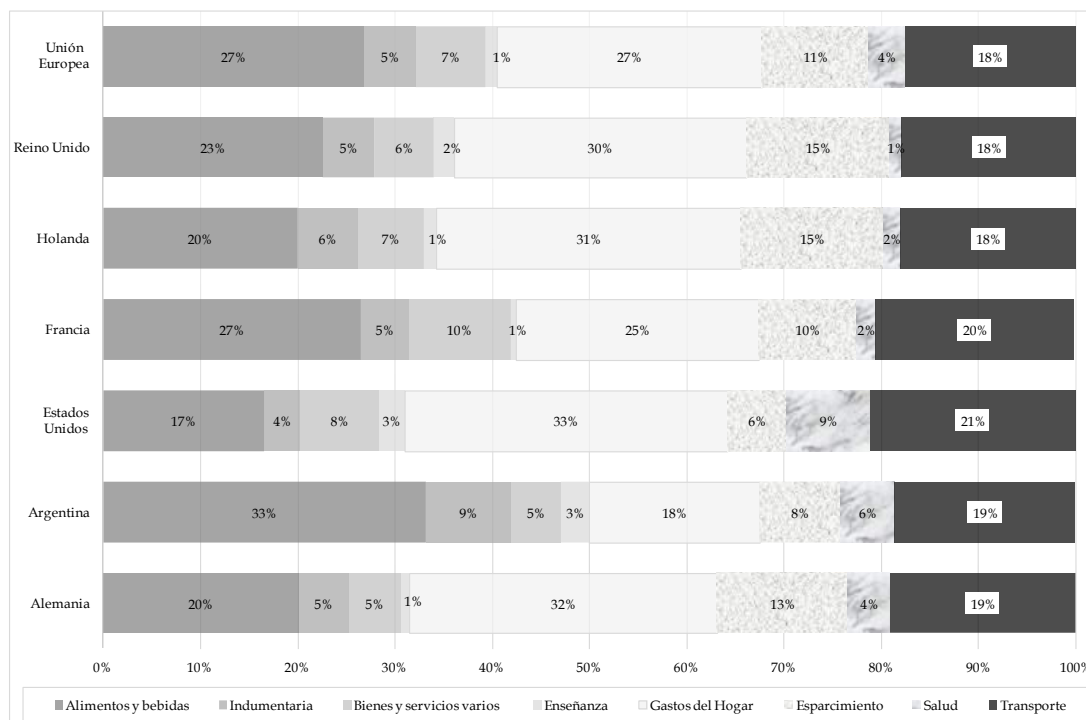
En el Gráfico 9 se observa el comportamiento del consumo en una selección de países, sin distinguir por quintiles de ingreso. Allí se ve que el gasto en Alimentos y bebidas en Alemania, Holanda o Reino Unido es similar al de Estados Unidos, mientras que Francia y el promedio de la Unión Europea se asemejan más al caso argentino. Esto no quita que los gastos en la reproducción inmediata de la fuerza de trabajo en Argentina sean superiores al de la presente selección de países.

A su vez, la Argentina continúa destacándose por la escasa proporción de ingresos utilizada en Gastos del hogar. Por su parte, el mismo Gráfico 8 muestra que en para todos los casos europeos los gastos en Salud y Educación son mínimos, mientras que los gastos en Recreación y Esparcimiento son mucho mayores respecto al caso estadounidense, pero también respecto al caso argentino. Esto conduce a ciertas reflexiones. En primer lugar, en promedio la Argentina gasta la misma proporción de su ingreso que Estados Unidos para educación, mientras que en Europa la proporción es mucho menor, lo que significa que el sistema educativo argentino, en lo que respecta a la relación público-privado, es más parecido al estadounidense que al europeo. En lo que respecta a la salud, si bien los argentinos gastan una menor proporción de su ingreso en dicho rubro respecto a los estadounidenses, gastan considerablemente más que los europeos, lo cual implica que, nuevamente, en lo que respecta a la relación público-privado, el caso argentino es más parecido al estadounidense que al europeo.

¹² Esto puede ser contrastado mediante un estudio que cruce los datos aquí presentados con el Clasificador Internacional Normalizado de Ocupaciones (CINE).

GRÁFICO 9.

Composición del consumo a nivel agregado. Unión Europea, Reino Unido, Holanda, Francia, Estados Unidos, Argentina y Alemania. 2013. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC - ENGHo y BLS - Consumer Expenditure Survey.

5. CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo nos propusimos analizar la reproducción de la clase obrera argentina, a partir de comparar su salario y su consumo con el de países donde suponemos que se desarrolla una reproducción normal. En este sentido, encontramos que las diferencias en el salario promedio entre Argentina y dicho conjunto de países no son explicables por la diferente calificación de los puestos de trabajo al interior de cada país, sino que, con sus matices dichas diferencias persisten. De esta forma, es posible concluir que, de forma general, la fuerza de trabajo en Argentina se vende por debajo del valor, y que en sus formas concretas se presenta con magnitudes diferenciadas en los distintos grupos contruidos a partir de la condición de registro, jerarquía y calificación.

En particular, los datos obtenidos, teniendo presente el sesgo a los altos ingresos de la EPH, no nos permiten afirmar con seguridad que la reproducción de los atributos productivos de los trabajadores Profesionales y Directivos de Argentina se vea afectada por los bajos salarios que estos perciben. No nos permite, sin embargo, afirmar lo contrario. Distinta es la certeza que aportan los datos obtenidos para los trabajadores Sin Calificación u Operativos, que reciben salarios particularmente bajos, sobre todo aquellos que no reciben aportes jubilatorios, lo cual implica que no pueden hacer uso de la totalidad de su ingreso en la reproducción inmediata, dado que parte de dicho ingreso debe ir a parar a su manutención cuando no puedan seguir

formando parte del proceso productivo. A su vez, según la fuente, las formas del consumo de los trabajadores argentinos indicarían que, a diferencia de lo esperado, los sistemas de salud y educación argentinos tendrían una mayor correspondencia al de Estados Unidos que al europeo, en lo que refiere a las erogaciones que los hogares deber realizar para obtener dichos servicios. Vale aclarar que el análisis del consumo nada dice respecto a la cantidad y calidad de educación y salud recibida en cada caso, ni siquiera respecto a la extensión de los sistemas públicos de educación y salud, sino exclusivamente a la proporción del ingreso que los hogares deben utilizar. Esto último es complementario con el análisis respecto al nivel salarial y a los intervalos construidos, dado que indica que los trabajadores argentinos, en lo que hace a esta determinación particular de la reproducción de sus atributos productivos, deberían tener salarios mayores a los mínimos del intervalo.

Sobre la base de los hallazgos expresados en el texto y sintetizados en las conclusiones, creemos que hemos aportado evidencia que refuerza la hipótesis de que la fuerza de trabajo argentina se vende, de forma general, por debajo de su valor.

CAPÍTULO VII. LA APROPIACIÓN DE RIQUEZA POR PARTE DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS Y SU HETEROGENEIDAD DE ACUERDO A ALGUNOS DE SUS ATRIBUTOS MÁS EVIDENTES. ARGENTINA 1997-2013

Matías A. Sánchez¹

El estudio y la producción de información en torno a la distribución funcional del ingreso en Argentina han sido retomados desde mediados de la década pasada, luego de haber sido crecientemente abandonados en el transcurso del último cuarto del siglo XX. En efecto, la investigación sobre este fenómeno en el ámbito del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) se inició con la estimación de la serie para el lapso 1993-2004 (Lindenboim *et al.*, 2005), en un contexto de marcada ausencia de información oficial al respecto². Dicha estimación luego fue ampliada para el período 1950-2006 (Graña y Kennedy, 2008), 1935-2010 (Kennedy, 2012) y recientemente hasta 2013 y 2016, en el marco de una revisión de los resultados frente a las nuevas estimaciones oficiales (Sánchez, Pacífico y Kennedy, 2016; Kennedy *et al.*, 2017)³.

Estas estimaciones constituyeron el punto de partida para abordar distintos aspectos de la acumulación de capital en nuestro país, fundamentalmente la evolución de la relación, por un lado, de las variables determinantes de la participación asalariada (y, por tanto, del plusvalor), esto es, salario real y productividad (Graña y Kennedy, 2009), y, por el otro, de los componentes de la demanda final (Lindenboim *et al.*, 2010)⁴. Ahora bien, tal análisis se concentró en sus agregados principales (masa salarial y excedente de explotación), sin explorar la composición de los mismos. Es en este marco que, desde la perspectiva de la distribución funcional del ingreso y valiéndonos de las investigaciones sobre heterogeneidad del mercado laboral argentino (Lindenboim *et al.*, 2007; Salvia y Vera, 2011; Arakaki, 2016a), en el presente capítulo nos proponemos como objetivo principal analizar la evolución de la composición de la masa salarial según el rol que los asalariados desempeñan en la organización y ejecución del proceso

¹ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

² De hecho, hasta 2005, para el período 1973-2005 sólo se contaba con información oficial para el quinquenio 1993-1997; mientras que para el lapso 1980-1987 existe información elaborada por CEPAL (1991) en conjunto con el BCRA, que nunca adquirió el carácter de oficial.

³ Hacia fines de 2005 se publicó la “Cuenta Generación del Ingreso e Insumo Mano de Obra” (INDEC, 2006), que originalmente proveyó información oficial para el lapso 1993-2004, serie extendida hasta 2007 y luego nuevamente interrumpida. Posteriormente, en 2014, se publicó la “Cuenta Generación del Ingreso” de la base 2004 de las Cuentas Nacionales (INDEC, 2014), para el período 2004-2013, serie que ha sido discontinuada en el contexto de revisión de las estadísticas oficiales iniciado a fines de 2015. En tal proceso, hacia mediados de 2017 comenzó a publicarse nuevamente la referida información en el marco de la revisión de la base 2004, aunque al momento de escribirse el presente texto sólo se cuenta con la información correspondiente a los años 2004 y 2016. Finalmente, sin el carácter de oficial, el trabajo de Kydiba y Vega (2015) elaborado para la CEPAL presenta una serie de largo plazo para el período 1950-2007, con un valioso esfuerzo en la homogeneización de la información.

⁴ En este sentido, en el Capítulo III del presente Libro puede encontrarse un análisis de la evolución de la relación entre la plusvalía y la inversión, para Argentina en perspectiva internacional.

productivo, conjuntamente con sus condiciones laborales, para Argentina a lo largo del período 1997-2013⁵.

En este sentido, la primera pregunta que guía el estudio es si en dicho período se verifica una evolución de la masa salarial más favorable a los trabajadores asalariados vinculados a la dirección, gerencia o conducción del proceso productivo (como se desprendería de diversos trabajos que abordan la problemática en el caso de los países comúnmente llamados “desarrollados”: Atkinson -2007; Atkinson -2007; Wright y Perrone -1977-; Wright -2009-; Duménil y Lévy -2011-) o sí, por el contrario, la evolución más favorable se concentró en el caso de los empleados u obreros protegidos, en función de la revitalización que han evidenciado la negociación colectiva (Trajtemberg, 2007 y 2009) y la creación de empleo protegido (Bertranou *et al.*, 2013) en el período de la post-convertibilidad. En relación a ello, surge como segunda inquietud del presente capítulo en qué medida las tendencias positivas del mercado de trabajo en la post-convertibilidad, ampliamente estudiadas en la literatura, constituyen o no una mejora estructural de las condiciones de vida de la clase obrera.

Para ello, en primer lugar discutiremos brevemente acerca del devenir del ingreso apropiado por los trabajadores asalariados, considerando la evolución de largo plazo de la participación asalariada (en tanto una de las tres facetas del producto social) y el salario real, en el marco de la evolución del producto social anual, con especial énfasis en lo ocurrido desde mediados de los años setenta.

En el segundo apartado, en un primer momento introducimos la tipificación del universo asalariado construida para la consecución del objetivo principal, a partir de la consideración combinada de las dimensiones que surgen como relevantes en los diversos enfoques sobre la inserción ocupacional de la población, sean estos propiamente del mercado de trabajo (Bertranou *et al.*, 2013; Monteforte y Jaccoud, 2013), de “clases sociales” (Chávez Molina, 2013) o del vínculo entre heterogeneidad productiva, segmentación del mercado de trabajo y la distribución personal del ingreso (Salvia y Vera, 2011; Arakaki, 2016a). En consecuencia, la conformación de los grupos de asalariados se establece en función de la consideración conjunta de las variables jerarquía ocupacional, tamaño del establecimiento y calidad del vínculo laboral. A continuación, exponemos los resultados y analizamos la evolución de la masa salarial de cada uno de los grupos de asalariados identificados, tanto en términos de su participación en el ingreso total como en la masa salarial urbana total, y ponemos en evidencia la evolución de los determinantes de la masa salarial (salario medio y total de asalariados) como forma de explicar las tendencias observadas. Para concluir este apartado, se revén algunas de las conclusiones a las que arribamos en el análisis previo al examinar el principal problema de la EPH como fuente de información para la estimación de la masa salarial.

Finalmente, en un tercer apartado, presentamos algunas conclusiones sobre la base de los resultados previamente alcanzados.

⁵ Sobre la base de una clasificación similar del universo asalariado, en el Capítulo VI del presente Libro se compara pormenorizadamente la estructura del mercado de trabajo y el poder adquisitivo del salario argentino respecto de Estados Unidos y un amplio conjunto de países europeos. A la vez, en el Capítulo V puede encontrarse un análisis exploratorio de la relación existente entre la necesidad de la acumulación capitalista en general, y en nuestro país en particular, y el desarrollo de distintas subjetividades productivas concretas de los trabajadores.

Los datos para la clasificación propuesta se obtienen del procesamiento de las bases de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), lo que nos impone dos tipos de limitaciones. Por un lado, que el estudio abarcará la masa salarial urbana, pues sólo hasta dicho alcance tiene sentido la expansión de los resultados arrojados para los aglomerados urbanos relevados por la encuesta. Por el otro, el lapso temporal de análisis se ve acotado, hacia atrás, por la falta de información en torno a la jerarquía ocupacional; mientras que hacia adelante la serie se extiende sólo hasta 2013 debido a los últimos cambios metodológicos implementados en la EPH a partir de la incorporación de los resultados del último Censo Nacional de Población y Viviendas, los cuales hasta el momento no nos han permitido (en el ámbito del CEPED) empalmar los datos históricos con los surgidos a partir de la implementación de dichos cambios. De esa forma, el período de análisis se extiende para el período 1997–2013⁶.

1. EL ANÁLISIS DE LARGO PLAZO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN ARGENTINA Y EL ROL DEL DETERIORO DEL SALARIO REAL⁷

Expresado de manera sintética sobre la base de lo desarrollado en el Capítulo I del presente Libro, el producto social argentino muestra una tendencia de largo plazo creciente cuando se lo analiza en su carácter de masa de valores de uso o producto a precios constantes (con momentos de estancamiento y profundos retrocesos, pero con otros de particular vigor). No obstante, cuando se observa la evolución histórica del carácter de valor de esta producción, es posible identificar una expansión que acompaña al crecimiento del producto a precios constantes durante la “Industrialización por Sustitución de Importaciones” (ISI), seguido de un prolongado estancamiento desde mediados de los años setenta y posterior retroceso hasta el derrumbe de la convertibilidad (Iñigo Carrera, 2007b; Kennedy, 2012)⁸. Este estancamiento general de la acumulación de capital tuvo como consecuencia inmediata la reducción de la demanda de fuerza de trabajo, que se expresó en un paulatino deterioro de las condiciones de empleo, tanto en lo que refiere a la expansión del denominado “sector informal”, como al incremento del desempleo y el subempleo, los cuales alcanzaron niveles inéditos en los años noventa, particularmente en el marco de la crisis con que finalizó el período. Posteriormente, en el contexto de recuperación de dicha crisis, ambas facetas del producto social presentaron un fuerte crecimiento en el lapso 2002-2011 –siendo que recién hacia 2007 la escala de la acumulación nacional, considerada en su carácter de valor, logró superar claramente su nivel de mediados de la década del setenta–, para luego estancarse desde el año 2012. A la vez, aquellos niveles de precarización y subutilización de la fuerza de trabajo de los años noventa se revirtieron, aunque dicha mejora se detuvo, en el marco de crecientes tensiones, en niveles similares a los de principios de los años setenta (Cazón *et al*, 2016; Arakaki *et al*, 2017).

Si enfocamos la cuestión desde el punto de vista del proceso productivo, y siempre considerando el objetivo del presente capítulo, ello nos conduce al análisis de la apropiación del

⁶ El empalme de los datos de las versiones Puntual y Continua de la EPH como la construcción de la masa salarial se realizan según la metodología desarrollada en Graña y Kennedy (2008).

⁷ Un análisis más detallado de las diversas problemáticas aquí presentadas puede encontrarse en los Capítulos 1 y 2 del presente libro.

⁸ En el Capítulo I del presente Libro se aborda en detalle esta problemática, tanto en términos metodológicos (Anexo II) como de análisis.

producto social. Dicho proceso, en su aspecto genérico, se trata de uno productor de valores de uso, donde sus elementos intervinientes interesan según su función material, esto es, trabajo, medio de trabajo y objeto de trabajo (los “factores de la producción” de la economía marginalista). En su aspecto específicamente capitalista, por su parte, constituye un proceso de producción de plusvalor, en el cual aquellos elementos intervinientes juegan un papel específico: los medios de producción entran como trabajo materializado (cuyo valor se transfiere al del producto), en tanto que el despliegue del trabajo lo hace como creador de valor. De la diferencia entre este valor y el encerrado en el valor de la fuerza de trabajo (el valor de medios de vida cuyo consumo implica la existencia de cada fuerza de trabajo con sus atributos productivos) brota el plusvalor (Marx, 1995). En consecuencia, el producto social, en rigor, tiene la forma específica de una masa de valor que encierra, en términos generales, dos componentes: masa salarial y plusvalor⁹.

La forma habitual de abordar el análisis de esta faceta del producto social es aquella que observa la participación de la masa salarial en el ingreso total generado, la cual vincula directamente el devenir general del proceso de acumulación con las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo –Lindenboim, Graña y Kennedy, 2010–. Así, como puede verse en el Gráfico 1, y haciendo abstracción de los particulares vaivenes en el tiempo, la irrupción de la dictadura militar implicó también aquí un profundo quiebre, no solo porque a partir de allí se estableció estructuralmente un nivel más bajo, sino también porque la magnitud y frecuencia de los cambios de sentido se profundizaron notablemente. En otros términos, el estancamiento del producto social en términos de valor en el último cuarto del siglo XX no afectó, de modo general, a la plusvalía, sino que recayó sobre las espaldas de los trabajadores. Tras este retroceso de la participación asalariada se encuentra un profundo deterioro del salario real, que se constituyó por tanto en una fuente adicional para la valorización de los capitales que producen internamente (Iñigo Carrera, 1998 y 2007b; Graña y Kennedy, 2009; Cazón *et al.*, 2016). Por su parte, el crecimiento del período de la post-convertibilidad, asentado primeramente sobre la base tal deterioro salarial, tuvo como correlato la recuperación de la participación asalariada y el salario real, superando hacia 2008/2009 los niveles de los años de la convertibilidad¹⁰, y alcanzando hacia el final del período niveles similares a los de comienzos de los años setenta, aunque evidenciando un límite en dicha recuperación y un proceso de estancamiento en los últimos años¹¹.

⁹ En el Capítulo III del presente Libro se abordan diversas cuestiones asociadas a esta problemática. Dentro de las mismas, resulta importante remarcar que si bien tanto el ingreso laboral de los cuentapropistas como de los patrones constituyen ingresos atribuibles al despliegue de su trabajo (de modo que deberían considerarse de forma separada a la plusvalía), a los fines de los objetivos propuestos en el presente capítulo resulta coherente referirnos aquí exclusivamente a la participación asalariada. Además del referido capítulo, esta problemática también es abordada en Abeles, Amarante y Vega (2014) y Kennedy *et al.* (2017).

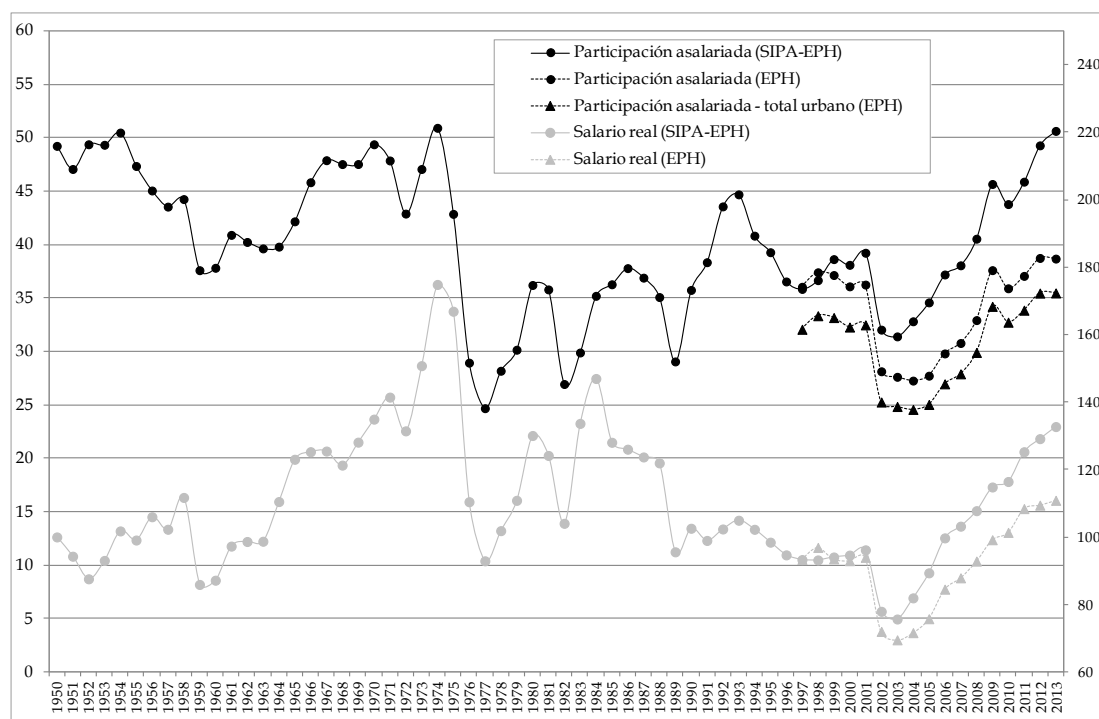
¹⁰ Si se toma en cuenta la serie construida con base en EPH recién al final del período se recuperan los niveles de fines de los noventa.

¹¹ En los Capítulos I, II y V del presente Libro pueden encontrarse análisis detallados de la evolución de largo plazo del salario real en general, y de la dinámica en la post-convertibilidad en particular. A su vez, en el Capítulo VI se presenta una comparación internacional del salario argentino, a partir de la cual se procura aportar evidencia al papel de fuente adicional de valorización para los capitales que producen localmente que juega dicho deterioro.

A partir de este breve análisis, aquello que nos interesa destacar es que desde la irrupción de la dictadura militar e independientemente de las diferentes formas políticas que la acumulación de capital ha adoptado desde entonces, tras los “vaivenes” de la participación asalariada lo que encontramos es que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se ha instalado como una condición del proceso de acumulación en nuestro país. En otras palabras, el estancamiento en la masa de valor anual producido por la economía argentina implicó un profundo retroceso en la capacidad de la economía nacional de producir plusvalía “normal”, creciendo en diversos momentos la porción de la plusvalía efectiva lograda a partir del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Por su parte, si bien el proceso evidenciado en la post-convertibilidad ha sido de fuerte recuperación, no puede identificarse por el momento como una mejora estructural sobre las condiciones de venta de la fuerza de trabajo, en tanto que en los últimos años dicho proceso ha encontrado un límite, con fuertes tensiones en torno al nivel del salario real.

GRAFICO 1.

Participación asalariada en el PBI a precios básicos (eje izquierdo, en porcentajes) y salario real (eje derecho, evolución 1950=100). Total país y total urbano. Argentina. 1950-2013.



Fuente: elaboración propia sobre la base de BCRA (1975), Ferreres (2005), INDEC - Cuentas Nacionales, EPH, Registros laborales y Proyecciones poblacionales, Kidyba y Vega (2015), Llach y Sánchez (1984), Ministerio de Hacienda - Empleo e Ingresos y OEDE-MTEySS

Nota: para el período bajo análisis en el siguiente apartado (1997-2013) se presentan dos series alternativas de la participación asalariada y el salario real. Las líneas punteadas corresponden a la masa salarial estimada a partir de la EPH, mientras que las líneas sólidas corresponden a la misma estimación pero utilizando la información proveniente del SIPA (ex SIJP) en el caso de los asalariados registrados. En el presente apartado nos concentramos en la serie que incorpora la información proveniente del SIPA, debido a que, en el plano general aquí expuesto, creemos que arroja resultados más precisos. No obstante, en el próximo apartado, en función del análisis específico propuesto en el presente capítulo, nos detendremos en la serie estimada con base en EPH.

Ahora bien, en el marco del proceso que acabamos de identificar para la generalidad de la economía, y en función del objetivo principal del presente capítulo, aquello que nos interesa analizar es la evolución de la composición de la masa salarial considerando distintos grupos de trabajadores asalariados. En este sentido, como se explicó en la Introducción, dicho objetivo se circunscribe a los asalariados urbanos a lo largo del período 1997-2013. Tal como se observa en el Gráfico 1 –analizando ya exclusivamente las series construidas sobre la base de la EPH, en tanto única fuente para la cual es posible realizar el análisis propuesto–, en el lapso en cuestión la participación de la masa salarial urbana en el ingreso total producido anualmente cubre una porción considerable de la correspondiente a la masa salarial total. Incluso más, a lo largo del período de referencia dicha cobertura se ha incrementado: mientras que en 1997 la masa salarial urbana representaba aproximadamente un 89% de la total, en 2013 dicha proporción fue de casi 92%. A su vez, como es de esperar, la evolución de la participación de la masa salarial correspondiente al total de los asalariados urbanos en el ingreso total entre 1997 y 2013 resulta prácticamente idéntica a la del caso general.

2. LA MASA SALARIAL AL INTERIOR DE LOS TRABAJADORES ASALARIADOS

2.1. Construcción de los grupos de asalariados

Antes de abordar el análisis de la composición de la masa salarial de acuerdo al rol que los asalariados desempeñan en la organización y ejecución del proceso productivo conjuntamente con sus condiciones laborales, corresponde introducir la tipificación del conjunto de los asalariados construida a tales fines a partir de las dimensiones de análisis jerarquía ocupacional, calidad del vínculo con el empleador y tamaño del establecimiento productivo¹².

Para determinar la **jerarquía de los empleos** se toma como referencia al Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO) en sus versiones 2001 y 1991 (CELADE, 1991; INDEC, 2001). Según dichos clasificadores la variable en cuestión *“permite reconocer la existencia de las formas jerárquico-organizativas de los procesos de trabajo y se establece a partir de la existencia de líneas de mando que hacen visible la posición de cada ocupación en el ordenamiento interno de las unidades productivas”*. La variable presenta cuatro categorías en cada uno de los clasificadores: dirección, jefatura, ejecución directa y cuenta propia (ocupaciones de prestadores independientes en el caso del CNO 1991), siendo de nuestro interés las tres primeras. El CNO 2001 dice acerca de cada una de ellas: las ocupaciones de dirección *“son aquellas que tienen como fin la conducción general de organismos, instituciones y empresas públicas, privadas o mixtas, a través de la formulación de objetivos y metas y de la toma de decisiones globales de orden político, social, económico y productivo”*; las ocupaciones de jefatura *“son aquellas que tienen personal a cargo y supervisan directamente la producción de bienes, servicios o la creación de las condiciones para que ellas se realicen”*; por último, las

¹² En este punto, es importante destacar que, a partir de dicha tipificación, no es nuestra intención establecer “clases ocupacionales” o de asalariados ni, por tanto, abordar la problemática de la movilidad o desigualdad entre tales clases. Una aproximación en dicha línea para el caso argentino es la realizada por Chávez Molina (2013).

ocupaciones de ejecución directa “*son aquellas que producen directamente un bien o un servicio, o crean las condiciones para su producción*”¹³.

En cuanto a la dimensión **calidad del vínculo con el empleador**, existe un amplio debate en la literatura al respecto, del cual se desprenden diferentes formas de cuantificarla. A los fines del presente trabajo, nos interesa captar la situación de los asalariados respecto al acceso a la seguridad social y a las regulaciones laborales, distinguiéndolos entre protegidos y precarios según la presencia o no de los correspondientes descuentos jubilatorios.

Finalmente, en lo que respecta a la dimensión **tamaño del establecimiento productivo**, consideramos a la cantidad de personas que desarrollan su trabajo en cada unidad productiva, clasificando a los asalariados según pertenezcan a establecimientos de hasta cinco o más de cinco personas. Esta clasificación, desarrollada por PREALC-OIT (1978), pretende abordar el análisis de la estructura ocupacional de acuerdo a sectores asociados a distintos niveles de productividad (Salvia y Vera, 2011; Arakaki, 2016a)¹⁴.

En el Esquema 1 podemos observar el camino seguido para arribar a la conformación de los grupos de asalariados propuesta, para la cual tomamos en cuenta no sólo las dimensiones en cuestión, sino también las restricciones de significancia estadística propias de la EPH. A la vez, como resulta habitual, consideramos a los trabajadores del servicio doméstico separadamente. En este marco, en primer lugar consideramos la dimensión calidad del empleo, distinguiendo entre trabajadores protegidos y precarios. Seguidamente, tomamos en cuenta la dimensión tamaño del establecimiento, que aplicamos exclusivamente para el caso de los trabajadores protegidos. Esta decisión se fundamenta principalmente en el hecho de que las diferencias de ingresos observadas hacia el interior de los asalariados precarios no son relevantes al considerar la dimensión tamaño del establecimiento. Finalmente, en tercer lugar consideramos la dimensión jerarquía ocupacional, a partir de la cual distinguimos dos grupos: directivos, gerentes y jefes por un lado, y empleados u obreros por el otro. En términos de significancia estadística, esta distinción resulta relevante exclusivamente para el caso de los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, toda vez que los asalariados pertenecientes al grupo directivos, gerentes y jefes son mayoritariamente trabajadores que pertenecen a dicho sector del universo asalariado.

En consecuencia, arribamos a la siguiente clasificación compuesta por cinco grupos de trabajadores asalariados: 1. *Directivos, gerentes y jefes protegidos en establecimientos de más de cinco personas*; 2. *Empleados u obreros protegidos en establecimientos de más de cinco personas*; 3. *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas*; 4. *Asalariados precarios*; 5. *Empleados del servicio*

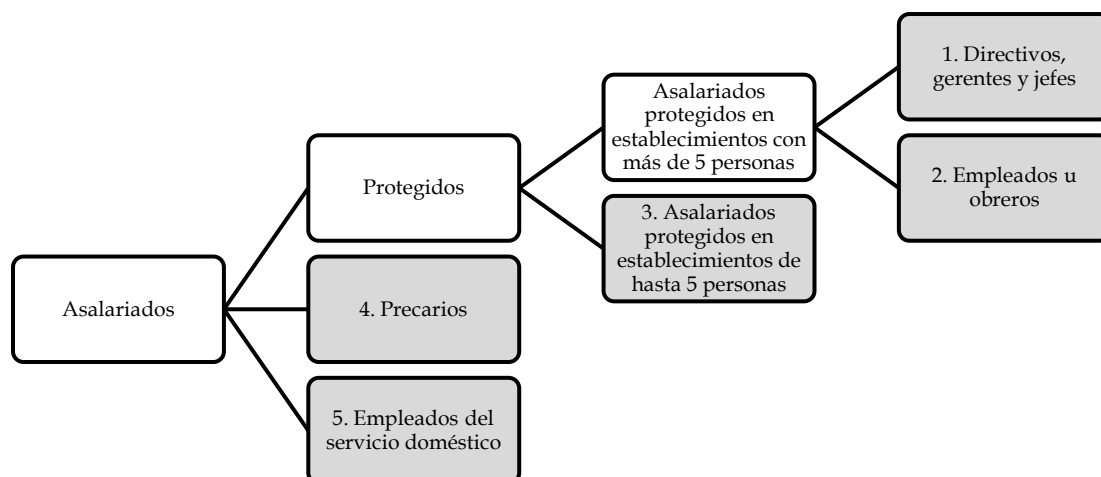
¹³ Si bien cada uno de los clasificadores presenta diferentes categorías de jerarquía ocupacional, las tres que son relevantes en nuestro estudio se mantienen en ambos casos. Las principales diferencias se dan para los trabajadores por cuenta propia y para los patrones de establecimientos de hasta cinco personas. En nuestro caso, tales diferencias no son examinadas debido a que consideramos únicamente a los trabajadores asalariados. En cuanto a las definiciones de las tres categorías relevantes, estas son muy similares en ambos clasificadores, aunque puede ser de interés agregar a las definiciones expuestas la que hace el CNO-1991 en el caso de las ocupaciones de jefatura: “*son aquellas cuyo fin es la transmisión y operacionalización de las decisiones generales emanadas de la dirección, así como la organización, supervisión y control de procesos y personas comprometidas en su ejecución*”.

¹⁴ La clasificación también tiene en cuenta la categoría ocupacional y la calificación ocupacional. Sin embargo, al centrarnos en el análisis de los trabajadores asalariados y en la jerarquía de las ocupaciones dejamos de lado estas categorías de la clasificación original.

doméstico. Sin perjuicio de la clasificación que acabamos de exponer, a los fines de una exposición más clara, en lo que resta del presente capítulo identificaremos a los grupos de asalariados propuestos de acuerdo a los siguientes nombres: 1. *Directivos, gerentes y jefes*; 2. *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*; 3. *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas*; 4. *Asalariados precarios*; 5. *Empleados del servicio doméstico*.

ESQUEMA 1.

Clasificación de los trabajadores asalariados según jerarquía ocupacional, tamaño del establecimiento productivo y calidad del vínculo.



2.2. La composición de la masa salarial urbana argentina en el período 1997-2013¹⁵

2.2.a. Participación en el ingreso total

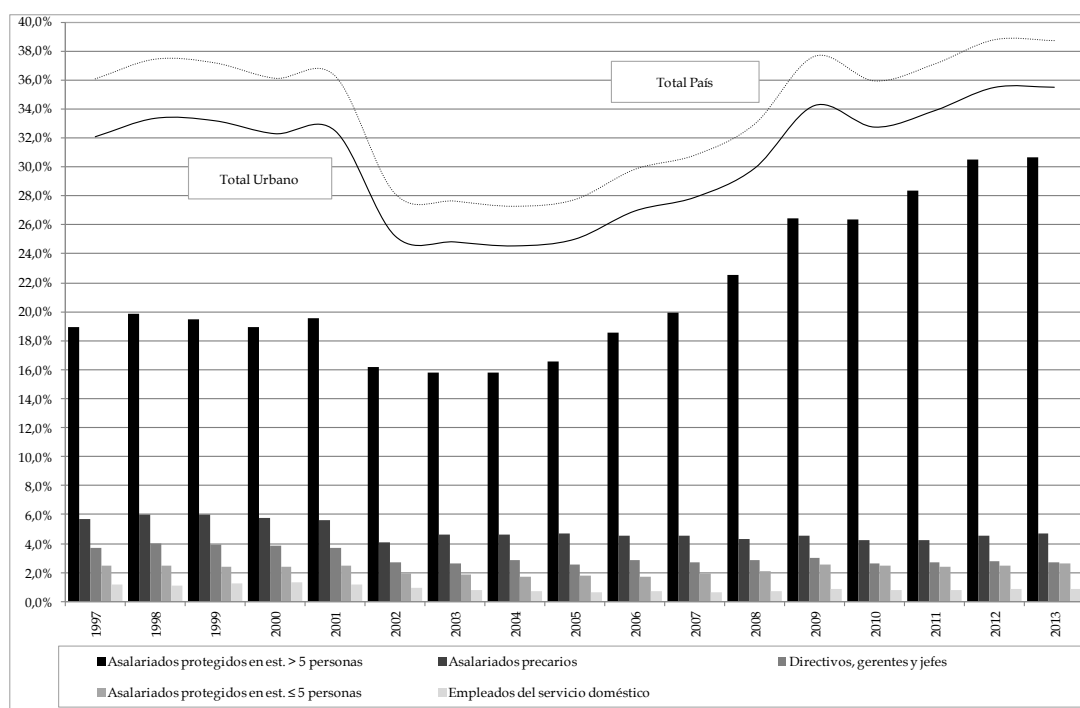
En el Gráfico 2 se presenta la participación en el total del ingreso a lo largo del período de referencia para cada uno de los grupos de asalariados propuestos. Tal como es de esperar, el grupo más relevante es el de *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, no sólo por ser el de mayor participación en el ingreso total, sino también por ser el grupo que, ya en el marco de la post-convertibilidad, evidencia un marcado dinamismo en la misma. En este

¹⁵ En este sub-apartado nos centramos exclusivamente en el análisis de la masa salarial obtenida con base en la EPH, toda vez que a partir de dicha encuesta puede realizarse la descomposición de la masa salarial aquí propuesta. En este sentido, resulta importante tener en cuenta que en el caso del grupo *Directivos, gerentes y jefes* el problema de la estimación de salarios con base en la EPH es particularmente relevante, no sólo por la sub-captación general de ingresos salariales que se evidencia de manera creciente en los últimos años, sino también por los problemas usualmente mencionados para la captación de los estratos de mayores ingresos por parte de las encuestas de hogares. Tales aspectos se pretenden introducir en el siguiente sub-apartado, en el cual se reconsideran algunas de las conclusiones aquí planteadas a partir de una aproximación a la corrección de ingresos de la encuesta. A su vez, resulta de interés destacar que, conjuntamente con los problemas “estrictamente” de captación de ingresos, el cálculo de los ingresos con base en la EPH y, en consecuencia, de la masa salarial, no incluye el impuesto a las ganancias a los asalariados (Sánchez *et al.*, 2016). Tal omisión cobra importancia particularmente en la post-convertibilidad, cuando la proporción de trabajadores asalariados alcanzados por dicho impuesto se incrementa. A su vez, en el caso de los grupos analizados, la subestimación recae, en mayor medida, sobre los grupos de asalariados registrados de mayores ingresos.

sentido, puede observarse que bajo la convertibilidad tenía una participación que se ubicada entre el 19% y 20%, la cual, en el marco de la crisis de 2001-2002 y la caída generalizada de la participación asalariada en el ingreso, retrocedió hasta el 14,7% en el año 2004. A partir de 2005, la participación en el ingreso de este grupo de asalariados crece de manera sostenida hasta ubicarse en el 24,6% en 2013.

GRÁFICO 2.

Participación en el PBI a precios básicos según grupos de trabajadores asalariados urbanos (barras), total urbanos y total país (líneas). Argentina. 1997-2013. En porcentajes.



Fuente: elaboración propia en base a CEPED sobre la base de Graña y Kennedy (2008), INDEC – Cuentas Nacionales y EPH.

Por su parte, la masa salarial de los cuatro grupos restantes muestra, en términos generales, una participación en el ingreso total pequeña, a la vez que relativamente estable en el tiempo, sin perjuicio de lo cual en el lapso 2001-2002 retroceden en similar proporción a la evidenciada por los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*. Observando esta dinámica con mayor detalle, el único de estos cuatro grupos que muestra en el año 2013 una mayor participación en el ingreso en relación al comienzo de la serie es el grupo de los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas*: mientras que en 1997 participaba con el 2,5%, retrocediendo hasta el 1,7% en el año 2004, hacia 2013 dicho nivel asciende al 2,7%. Los tres grupos restantes comienzan el período con una mayor participación en el ingreso en comparación con el final del mismo. En lo que respecta a la masa salarial de los *Asalariados precarios*, la misma pasa de representar el 5,7% del ingreso total en 1997 al 4,7% en 2013, habiendo retrocedido hasta el 4% en 2002. Para idénticos años, la masa salarial de los *Directivos, gerentes y jefes* representaba, respectivamente, un 3,7%, 2,7% y 2,7% del ingreso total. Finalmente, en el caso de los *Empleados del servicio doméstico*, su masa salarial comienza representando el 1,2% del total, proporción que retrocede al 0,9% en 2013.

A modo de síntesis, podemos decir que hasta el año 2001, en el marco de los años de estancamiento y recesión económica, la participación en el ingreso de todos los grupos se mantiene estable. Luego, en el marco de la crisis, la caída en la participación es generalizada para todos los casos, sin destacarse ningún grupo en particular. Por el contrario, notamos que el fuerte crecimiento de la participación asalariada en el ingreso del período 2004-2013 es explicado, prácticamente en su totalidad, por el grupo de *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*. De hecho, como podemos observar en el gráfico anterior, la participación asalariada urbana en el ingreso total creció entre 2004 y 2013 10,9pp, mientras que la participación de dicho grupo creció 9,9pp en el mismo lapso, acompañando el crecimiento total. El resto de los grupos, por su parte, mantiene estable su participación en el ingreso, aunque en términos relativos los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas* también tuvieron un incremento considerable.

Una manera alternativa de plantear lo anterior es a partir de analizar la participación de la masa salarial de cada uno de los grupos en cuestión en la masa salarial total de los trabajadores del ámbito urbano. A tales fines construimos el Gráfico 3, donde aparecen de modo más marcado las situaciones y tendencias previamente descritas.

En este sentido, en relación a la destacada participación en el ingreso de los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, en el Gráfico 3 puede notarse la mayoritaria participación en la masa salarial de dicho grupo, la cual representa, en los años bajo estudio, al menos el 59% de la masa salarial total urbana. De esta forma, para el período 1997-2004, más que triplica a la participación del segundo grupo en orden decreciente de participación: hasta el año 2004, la masa salarial correspondiente a los *Asalariados precarios* representaba en promedio el 17,8% de la masa salarial total. Más abajo se encuentran la participación de los tres grupos de asalariados restantes: *Directivos, gerentes y jefes* (11,4%), *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas* (7,4%) y, finalmente, *Empleados del servicio doméstico* (3,5%). A la vez, también queda de manifiesto la dinámica similar que tuvieron estos grupos en el marco de la recesión y estallido de la convertibilidad, claro que en un contexto –como acabamos de expresar– en el cual todos disminuyen su participación en el ingreso total: como puede verse en el gráfico en cuestión, la participación de la masa salarial de cada uno de ellos en la masa salarial total entre 1997 y 2004 es prácticamente la misma.

En este marco, el segundo aspecto, y quizá más importante, a destacar es lo ocurrido luego de 2004: como reflejo de lo ya planteado al analizar la participación de la masa salarial por grupos de asalariados en el ingreso total, la participación de la masa salarial de los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* evidencia un significativo crecimiento, pasando de representar el 60% de la masa salarial total a hacerlo en un 70%.

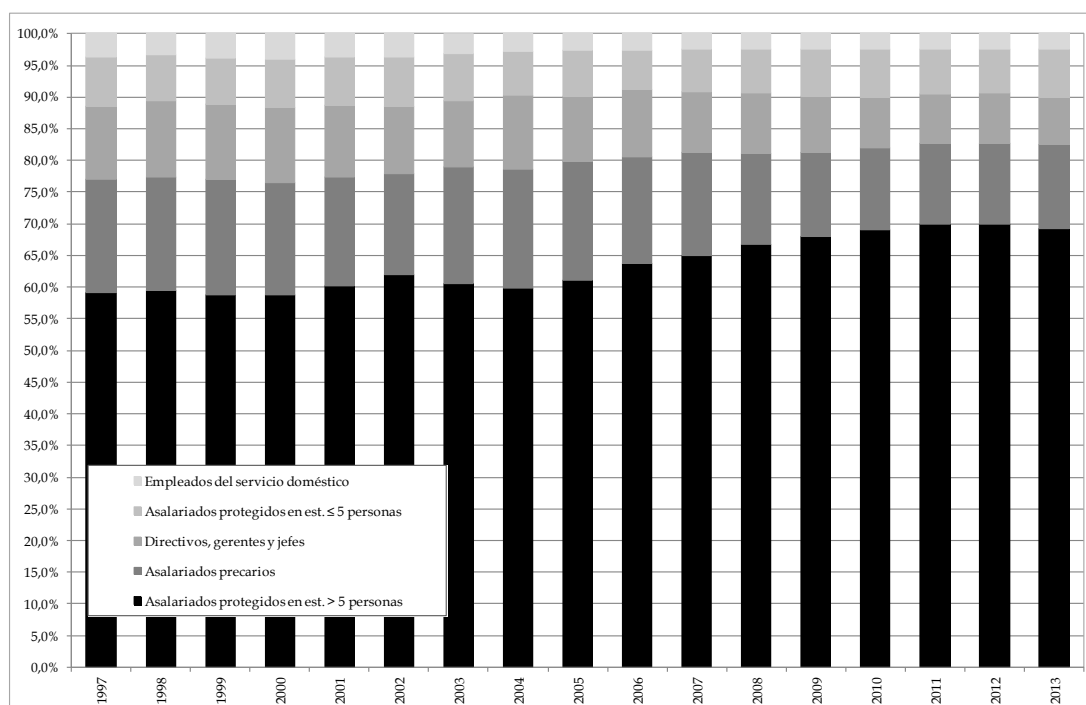
Este comportamiento plantea, a su vez, la pregunta respecto de la contraparte de dicho crecimiento. Como se observa en el mismo Gráfico 3, son dos los grupos de asalariados cuyas masas salariales perdieron participación en el total. Por un lado, los *Asalariados precarios*: de representar alrededor del 18% de la masa total hasta 2005 (con menores niveles en el marco de la recesión de la convertibilidad, con un piso del 16% en 2002), a partir de allí inicia un marcado retroceso hasta el 12,6% en 2011 y terminando el período con el 13,2%. El otro grupo, quizá más llamativo, cuya masa salarial pierde participación, es el que nuclea a los *Directivos, gerentes y*

jefes: luego de mantener su nivel de participación para el período 1997-2006 entre el 10% y el 12%, este comienza a decrecer hasta alcanzar el 7,5% en el año 2013.

Para concluir, puede notarse que los casos de los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas y los empleados del servicio doméstico, no presentan grandes variaciones a lo largo del período, especialmente el primero de estos dos grupos. En dicho caso, el grupo comienza la serie con el 7,7% de participación para finalizarlo con el 7,5%, alcanzando su menor participación en el año 2006 con el 6,3%. Por su parte, los empleados del servicio doméstico presentan una variación mayor, siendo esta negativa, partiendo del 3,7% en 1997 y finalizando el período con una participación en la masa salarial del 2,5%.

GRÁFICO 3.

Participación en la masa salarial según grupos de trabajadores asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH.

En resumidas cuentas, y más allá del análisis pormenorizado del nivel y evolución de la participación de la masa salarial según los grupos de asalariados identificados para el lapso 1997-2013, no quedan dudas respecto de que el rasgo más importante encontrado es tanto el nivel de participación de la masa salarial de los trabajadores protegidos en establecimientos de más de cinco personas, como su significativo crecimiento desde mediados de la década pasada. Para complementar este análisis, debemos avanzar sobre el nivel y evolución de las variables determinantes de la masa salarial, esto es, salario y número de asalariados, para cada uno de los grupos en cuestión.

2.2.b. Salario medio y total de asalariados

El rol del salario y el total de asalariados en la participación de la masa salarial de los distintos grupos en la total puede considerarse en un doble sentido: según su nivel en un determinado momento del tiempo, y según su evolución. En este marco, en el presente subapartado consideraremos inicialmente la primera dimensión para comienzos de la serie (la “foto” de 1997), para luego presentar los rasgos centrales de la evolución de dichas variables en el lapso de estudio, finalizando con la “foto” de 2013. A tales fines, en el Cuadro 1 expresamos el ingreso nominal (salario medio de la ocupación principal de cada grupo de trabajadores asalariados) y su evolución, conjuntamente con el total de asalariados de acuerdo a los grupos analizados y su respectiva evolución, a lo largo del período 1997-2013.

De allí puede inferirse, siempre en términos generales, que hacia comienzos de la serie los asalariados considerados dentro de los grupos *Directivos, gerentes y jefes*, por un lado, y *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, por el otro, tenían una participación en la masa salarial mayor a la que evidenciaban en el total de asalariados. Más específicamente, los primeros participaban en la masa salarial en una proporción 2,5 veces mayor a lo que lo hacían en el total de asalariados (11,6% frente al 4,7%), mientras que para los segundos dicha proporción era 1,35 veces mayor (59,2% frente al 44%). Exactamente lo contrario ocurre con los *Asalariados precarios* y los *Empleados del servicio doméstico*: su participación en la masa salarial era, respectivamente, 0,5 y 0,35 veces de su peso en el total de asalariados (17,8% frente al 33,8% para los primeros, y 3,7% frente al 10,5% para los segundos). En el caso de los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas*, su participación en ambos sentidos era relativamente similar (7,7% en la masa salarial, 6,9% en el total de asalariados).

Esta situación asimétrica para los distintos grupos de asalariados se explica, claro está, por el diferente nivel de salario promedio percibido por cada uno. De hecho, la mayor o menor proporción (según corresponda) en la cual la participación en la masa salarial se encuentre respecto de su participación en el total de asalariados es exactamente la misma que separa al salario promedio de cada grupo del salario promedio general. Esto es, considerando las situaciones extremas, los *Directivos, gerentes y jefes* percibían en 1997 un salario 2,5 veces mayor al promedio, mientras que el salario de los *Empleados del servicio doméstico* era 0,35 veces el salario promedio. En este marco, vale la pena destacar que los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* percibían hacia 1997 un nivel salarial 1,2 veces mayor al de los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas*, y 2,6 veces mayor al de los *Asalariados precarios*¹⁶, a la par que la distancia en términos de salario entre los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas* y los *Asalariados precarios* era de 2,1 veces.

En lo que respecta a la evolución de cada una de dichas variables para los distintos grupos de asalariados, en términos generales, notamos que la evolución de los ingresos es similar para todos los grupos (excepto en el caso de los *Empleados del servicio doméstico*, quienes presentan

¹⁶ A riesgo de resultar obvios, no debe olvidarse que el salario de los asalariados protegidos es el salario “doblemente bruto” (o salario directo más indirecto); esto es, incluye los denominados “aportes personales y contribuciones patronales”. En este sentido, la diferencia salarial entre estos dos grupos sin considerar el efecto de los aportes y contribuciones, es decir, su salario neto, es de 1,62 veces. Esto quiere decir que la brecha en cuestión, en dicho año, era explicada en un 48% por los aportes y contribuciones.

una menor evolución relativa): estancamiento y caída generalizados para el período 1997-2002 y un pronunciado incremento en el período 2003-2013, que dio como resultado salarios medios nominales entre 7 y 8,5 veces mayores a los de inicio del período analizado. Si, alternativamente, comparamos los salarios medios nominales del final del período con su nivel de 2002, la observación anterior no se altera, toda vez que la expansión es igualmente similar para todos los grupos (con idéntica observación respecto de los *Empleados del servicio doméstico*), claro que de una magnitud mayor, en tanto crecieron entre 7,2 y 9 veces¹⁷.

Si el cambio observado en el subapartado anterior en la participación de los distintos grupos de asalariados en la masa salarial proviene en menor medida de la evolución de los salarios medios nominales, debe haber ocurrido un cambio en la composición del número absoluto de asalariados. De hecho, tal como se observa en el mismo Cuadro 1, mientras que hasta el año 2002 la evolución de los distintos grupos es similar (en el marco de un estancamiento en la generación de empleo hasta el año 2000, y un retroceso absoluto en 2001 y, sobre todo, 2002), la situación posterior presenta importantes diferencias.

Como es ampliamente reconocido, bajo la post-convertibilidad ha ocurrido un importante proceso de crecimiento del empleo, aunque con ritmo decreciente en el tiempo. Considerando el período 2002-2013, la expansión del empleo asalariado fue del 50%, con tasas interanuales promedio del orden del 6,5% hasta 2007, 2% entre 2008 y 2011 y lentificándose al 0,6% para los dos años siguientes. En este marco, si bien a la salida de la crisis (2003-2004) son los *Asalariados precarios* los que evolucionan más fuertemente que el resto de los grupos, los verdaderos protagonistas del lapso en cuestión son los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, cuyo número creció, entre 2002 y 2013, alrededor de un 80%, lo que –a su vez– explica el 70% del empleo asalariado total creado en dicho período.

En lo que respecta al resto de los grupos, en el Cuadro 1 se evidencia que en la post-convertibilidad ninguno se expandió por encima del promedio. En tal contexto, el que más se aproxima al crecimiento del grupo de los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* es el de *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas*, con un total de asalariados que supera en un 43% al de la crisis de la convertibilidad. Finalmente, los grupos de *Directivos, gerentes y jefes*, *Asalariados precarios* y *Empleados del servicio doméstico* muestran un crecimiento similar entre sí, aunque alejados de los otros grupos (22,9%, 24,1% y 25,2%, respectivamente). En este punto, y como contracara de lo señalado en el párrafo anterior, resulta interesante destacar que el grupo de *Asalariados precarios* no sólo disminuyó su tasa de crecimiento en relación a la evidenciada a comienzos de la post-convertibilidad, sino que también en algunos años la misma fue negativa; en particular, en 2008 y 2009 el empleo precario retrocede aproximadamente un 5% cada año.

¹⁷ En este sentido, Trajtemberg (2007 y 2009) afirma que el crecimiento que han experimentado los ingresos de los asalariados en la post-convertibilidad ha sido impulsado en una importante medida por la dinámica de la actualización del salario mínimo vital y móvil y por las negociaciones de convenios colectivos de trabajo, las cuales han experimentado una importante revitalización en la última década.

CUADRO 1.

Salario nominal medio de la ocupación principal y total de asalariados según grupos de trabajadores asalariados. Argentina. 1997-2013. Total urbano.

Año	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Total	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Total
	Salario medio nominal (en \$)						Asalariados - Absolutos					
1997	1.975	1.073	881	420	281	797	419.232	3.929.397	620.515	3.023.587	942.210	8.934.941
1998	2.097	1.133	905	433	277	836	435.280	4.003.047	615.811	3.155.663	917.976	9.127.777
1999	1.938	1.090	853	417	292	797	447.558	3.935.419	619.655	3.183.209	963.257	9.149.098
2000	1.991	1.082	815	408	285	785	428.408	3.901.001	661.360	3.124.752	1.031.672	9.147.193
2001	1.939	1.090	848	402	252	785	402.637	3.804.494	614.447	2.951.191	997.238	8.770.006
2002	1.779	1.071	829	363	249	757	370.594	3.589.103	579.302	2.741.893	921.417	8.202.309
2003	2.054	1.169	956	422	256	829	367.685	3.752.538	558.830	3.164.763	888.882	8.732.699
2004	2.284	1.236	1.026	462	251	892	426.774	4.089.690	576.599	3.449.214	922.765	9.465.041
2005	2.636	1.421	1.238	550	271	1.035	402.015	4.463.441	609.608	3.539.530	1.019.669	10.034.264
2006	3.042	1.760	1.430	649	317	1.280	472.792	4.973.105	608.740	3.573.159	1.095.747	10.723.542
2007	3.770	2.165	1.716	791	381	1.577	448.356	5.304.287	704.368	3.647.060	1.117.915	11.221.987
2008	4.717	2.838	2.326	1.004	518	2.106	485.704	5.676.986	727.477	3.459.379	1.117.702	11.467.248
2009	5.696	3.465	2.835	1.206	643	2.587	462.025	5.890.001	789.292	3.304.241	1.151.037	11.596.595
2010	7.030	4.317	3.536	1.497	822	3.237	435.340	6.120.631	820.383	3.302.730	1.142.584	11.821.666
2011	9.263	5.651	4.558	1.967	1.073	4.274	445.585	6.444.486	810.412	3.327.636	1.141.247	12.169.367
2012	11.595	7.082	5.922	2.446	1.316	5.335	450.021	6.494.685	785.464	3.428.126	1.174.895	12.333.191
2013	13.790	8.946	7.551	3.236	1.806	6.783	455.374	6.468.653	829.364	3.402.053	1.154.032	12.309.476
	Salario medio nominal - Evolución 1997=100						Asalariados - Evolución 1997=100					
1997	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1998	106	106	103	103	99	105	104	102	99	104	97	102
1999	98	102	97	99	104	100	107	100	100	105	102	102
2000	101	101	93	97	101	98	102	99	107	103	109	102
2001	98	102	96	96	90	98	96	97	99	98	106	98
2002	90	100	94	86	89	95	88	91	93	91	98	92
2003	104	109	109	101	91	104	88	95	90	105	94	98
2004	116	115	116	110	89	112	102	104	93	114	98	106
2005	133	132	141	131	96	130	96	114	98	117	108	112
2006	154	164	162	155	113	161	113	127	98	118	116	120
2007	191	202	195	188	136	198	107	135	114	121	119	126
2008	239	265	264	239	184	264	116	144	117	114	119	128
2009	288	323	322	287	229	324	110	150	127	109	122	130
2010	356	402	401	356	293	406	104	156	132	109	121	132
2011	469	527	518	469	382	536	106	164	131	110	121	136
2012	587	660	672	583	468	669	107	165	127	113	125	138
2013	698	834	857	771	643	851	109	165	134	113	122	138

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH.

Referencias: (1) Directivos, gerentes y jefes (2) Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas; (3) Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas; (4) Asalariados precarios; (5) Empleados del servicio doméstico.

Los comportamientos sintetizados en los dos párrafos previos se expresan de modo cabal al observar la evolución de la participación de cada grupo de asalariados en el total. A tales fines, construimos el Gráfico 4. Como allí puede verse, la estructura de participación se mantiene prácticamente constante hasta el año 2002, producto de la ya mencionada similar evolución para cada grupo: obviamente el grupo de mayor peso es el de *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, representando en promedio el 43,4% de los trabajadores asalariados; no muy lejos, lo siguen los *Asalariados precarios* con el 34,1%; y más atrás se ubican los *Empleados del servicio doméstico* (10,8%), los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas* (7%) y los *Directivos, gerentes y jefes* (4,7%). A su vez, durante los años 2003-2004, a la salida de la crisis de la convertibilidad, el mayor crecimiento de los *Asalariados precarios* se evidencia en un aumento de su participación de alrededor de 3pp, superando el 36%.

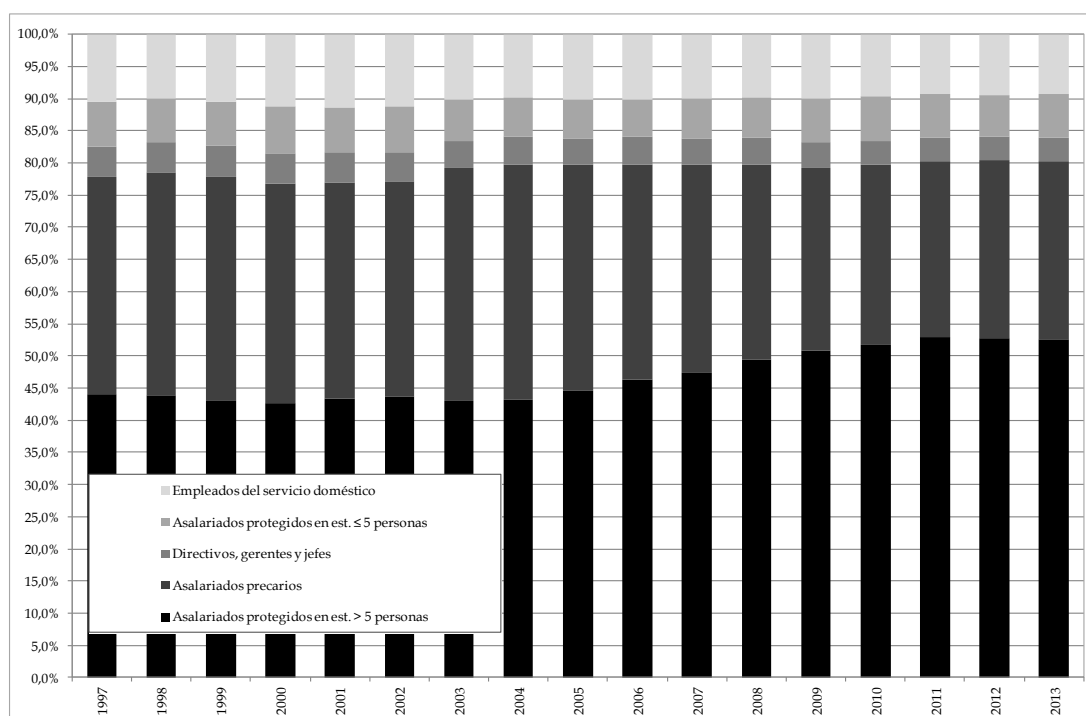
Ahora bien, es a partir del año 2005 y hasta 2011 donde se evidencia desde el punto de vista de la composición de los asalariados el rasgo clave hallado previamente: la participación de los

Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas pasa de representar el 43,2% del total de los asalariados en el año 2004 a representar el 53% en 2011. Este incremento tiene como contrapartida casi exclusiva la caída evidenciada en la participación de los *Asalariados precarios*, la cual, habiendo alcanzado el 36,4% en 2004, retrocede hasta el 27,3% en 2011. No obstante, en los últimos dos años del período la composición se mantiene estable, evidenciándose un freno en el retroceso del empleo precario.

En relación a los dos grupos de asalariados ya analizados, los asalariados incluidos en los tres grupos restantes presentan una participación baja, a la vez que marcadamente estable en el tiempo. Así, los *Empleados del servicio doméstico* representaban a comienzos del período el 10,5% del total, mientras que en 2013 su participación ascendía a 9,4%. Para el caso de los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas* dichos niveles son del 6,9% y 6,7%. Finalmente, los *Directivos, gerentes y jefes* constituían a comienzos de la serie el 4,7% de los asalariados, retrocediendo hacia 2013 al 3,7%.

GRÁFICO 4.

Participación en el total de asalariados según grupos de trabajadores asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH.

Una vez analizada la dinámica de los determinantes de la masa salarial de cada uno de los grupos de asalariados podemos volver la mirada a la estructura de participación en la masa salarial, para sintetizar la influencia de aquellos en su evolución. Para la primera de las etapas relevantes identificadas, esto es, 1997-2004, el mantenimiento observado de la estructura de la masa salarial, aún en el marco del profundo retroceso de la participación de la masa salarial en el ingreso total en 2002, se debió a la similar evolución de los salarios y de total de asalariados

de cada uno de los grupos, aun existiendo en el medio de dicho proceso la caída y comienzo de la recuperación tanto del total de ocupados como del salario medio nominal. La única excepción de importancia es la correspondiente a los *Asalariados precarios*, para quienes la participación de su masa salarial en la masa salarial total retrocede en 2002 y recupera el nivel previo en 2004, fruto de, siempre en términos relativos, un mayor retroceso de su salario medio nominal en 2002, y luego, hasta 2004, una mayor recuperación de puestos de trabajo. La segunda etapa relevante identificada en el subapartado anterior estaba signada por el fuerte incremento de la participación de la masa salarial del grupo de *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, en detrimento especialmente de los *Asalariados precarios* y los *Directivos, gerentes y jefes*, todo lo cual encuentra su raíz principal no en la evolución del nivel salarial, el cual se expandió en la post-convertibilidad a un ritmo relativamente similar para los distintos grupos (aunque, claro está, explica parte del incremento), sino en los cambios en la composición del empleo, caracterizado por un importante crecimiento de la proporción de *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, de un orden similar al retroceso evidenciado por el grupo de salarios precarios.

Considerando los rasgos más salientes de las evoluciones de las variables en cuestión, a lo largo del lapso bajo estudio no se produjeron grandes cambios en lo que respecta a la relación entre la participación de cada grupo en la masa salarial y en el total de asalariados, a la vez que tampoco se produjeron grandes cambios en los salarios relativos de los distintos grupos (con excepción de los *Empleados del servicio doméstico*), aunque vale la pena examinarlos. Consideremos a tales fines la dinámica del salario real de cada uno de los grupos. Como se desprende de lo anterior, y con la excepción realizada, cabría esperar evoluciones similares entre los grupos, en torno a la evolución del salario real promedio de la economía presentada en el primer apartado del presente capítulo. De hecho, tal es lo que se observa en términos generales en el Gráfico 5¹⁸. Como allí puede verse, entre 1997 y 2001 todos los grupos presentan una evolución relativamente similar, lo mismo que en la debacle de la salida de la convertibilidad, donde retroceden entre un 20% y 30%. A partir de allí, el salario real de todos los grupos comienza una fase de recuperación, con la mencionada excepción de los *Empleados del servicio doméstico*, cuyo salario tiene en 2013 un poder adquisitivo 10% menor que en la convertibilidad. En esta fase de recuperación, es posible considerar separadamente la evolución del salario real de los asalariados protegidos en general –que recuperaron el poder adquisitivo de fines de los años noventa entre 2008 y 2009, siendo al final de período entre un 15% y 20% mayor al de aquel entonces–, de los *Asalariados precarios* y los *Directivos, gerentes y jefes*, que recién en 2011 recuperan el poder adquisitivo de la convertibilidad.

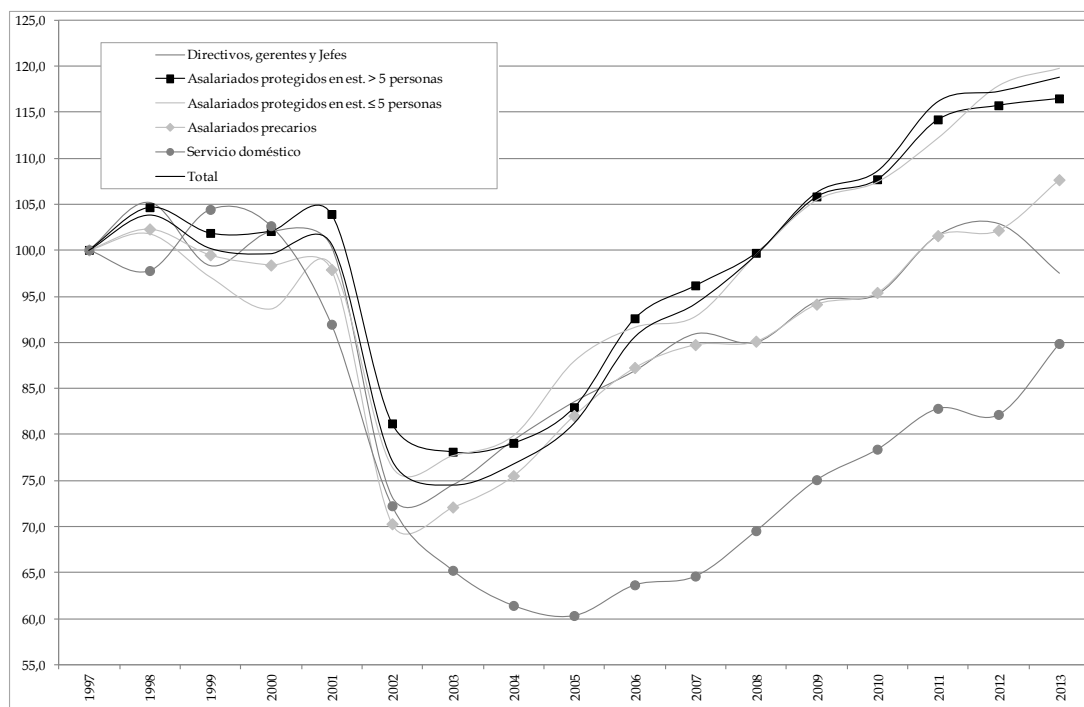
Ahora bien, esta similitud relativa en la evolución de los salarios no debe hacernos olvidar que esto significa la perpetuación de las diferencias salariales, aunque éstas presentan modificaciones que vale la pena revisar. Así, los *Directivos, gerentes y jefes* en 2013 percibieron un salario 2 veces mayor al promedio (2,5 en 1997), los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* 1,32 (1,35 en 1997), los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco*

¹⁸ Nótese que todos los grupos presentan una evolución de salario real menor a la del conjunto de los asalariados. Esto se explica por el cambio de estructura que tuvo lugar luego de 2004 en términos de total de asalariados, que hemos analizado previamente, la cual se orientó hacia un sector de los asalariados con mayores salarios relativos.

personas 1,11 (1,10 en 1997), los *Asalariados precarios* 0,48 (0,53 en 1997) y, finalmente, los *Empleados del servicio doméstico* 0,27 veces (0,35 en 1997). De esa forma, se ampliaron las diferencias salariales entre los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* con los *Asalariados precarios* (2,6 a 2,8), como así también la distancia salarial entre estos últimos y los *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas* (2,1 a 2,3).

GRÁFICO 5.

Salario real según grupos de trabajadores asalariados y total de asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano. Evolución. 1997=100.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC – EPH e IPC y CIFRA (2012).

2.3. Una aproximación a los problemas de la EPH como fuente de estimación de la masa salarial

Luego de haber expuesto el análisis principal del trabajo, resulta relevante detenerse sobre el problema de la subcaptación de ingresos en la EPH, ya que el mismo podría tener particular incidencia en los resultados obtenidos hasta aquí. En este sentido, tal como advertimos al comienzo, es posible identificar problemas crecientes para la captación de ingresos de los asalariados registrados en la encuesta desde principios de los años dos mil (Sánchez *et al.*, 2016). Para aproximarnos a la magnitud del problema en cuestión de una manera general, en el primer apartado presentamos la estimación basada en EPH y aquella que pretende replicar las fuentes de información “oficiales” (es decir, las utilizadas usualmente por las Cuentas Nacionales), incorporando principalmente la información proveniente del SIPA (Gráfico 1).

Ahora bien, a la hora de realizar un análisis más desagregado, en atención al objetivo principal perseguido en este capítulo, se plantea un problema adicional, relacionado con la

subcaptación para distintos estratos de ingresos. Como es sabido, la subcaptación no afecta uniformemente a los distintos estratos poblacionales (cuestión que también se observa en el caso de los asalariados), centrándose esta en los estratos de mayores ingresos (Gómez Sabaini y Rossignolo, 2014; INDEC, 2006; Roca y Pena, 2001).

Es por ello que, a modo de aproximación y de manera alternativa a lo analizado anteriormente, introducimos una corrección de ingresos para distintos grupos de asalariados protegidos que pretende solucionar (al menos en parte y de forma exploratoria) el problema de la subcaptación de manera diferenciada. Para ello, utilizamos dos coeficientes de corrección: uno para el grupo de *Directivos, gerentes y jefes* y otro para los *Asalariados protegidos en establecimiento de más de cinco personas*.

En el primer caso, se consideró el coeficiente que surge del trabajo de INDEC (2006), en el cual se estima una brecha a favor del SIPA (ex SIJP) del 25% al comparar el salario neto (GBA) con el de EPH para el último cincuentil¹⁹, en el año 2001. Ahora bien, dado que este coeficiente es de un año particular y desde 2002 se observa una creciente brecha, se actualiza hasta 2013 con el coeficiente general estimado (Cuadro 2), mientras que en los años previos a 2001, al no identificarse subcaptación general, se mantiene constante.

En el segundo caso, se utilizó, para el período 2002-2013, la brecha entre el salario doble bruto (o costo laboral) SIPA y EPH, la cual se corrigió por el efecto de la corrección de salarios para el grupo de *Directivos, gerentes y jefes*, dado que en dicho coeficiente general se encuentra contenida la subcaptación de dicho grupo. De esa forma, la corrección propuesta pretende ser coincidente con la brecha observada entre ambas fuentes, pero diferenciando de acuerdo al estrato de ingreso de los grupos de asalariados, de tal forma que se introduce una diferencia entre los asalariados de los dos grupos para los cuales se realiza la corrección y el resto, en tanto no se identifica subcaptación para tales conjuntos de asalariados (INDEC, 2006; Sánchez *et al.*, 2016).

¹⁹ En este punto es importante aclarar que asociar el coeficiente del último cincuentil al grupo de *Directivos, gerentes y jefes* implica dos cosas. En primer lugar, se asigna a un porcentaje de asalariados que supera el 2%, ya que los *Directivos, gerentes y jefes* representan, en promedio para el período analizado, el 4,2% del total de asalariados urbanos. En segundo lugar, aunque es esperable, se asume que todos los asalariados que integran este conjunto se ubican en los estratos de más altos ingresos.

CUADRO 2.

Coefficientes de corrección de ingresos salariales. Coeficiente agregado (doble bruto + SAC EPH / costo salarial SIPA) y para el último cincuentil (INDEC, 2006).

Año	Estimación propia (SIPA/EPH) Salario doble bruto Coeficiente agregado	INDEC (2006) (a) (SIJP/EPH) Salario neto (GBA) Último cincuentil	Estimación propia (SIPA/EPH) Salario doble bruto Coeficiente corregido (b)
1997		1,25	
1998		1,25	
1999		1,25	
2000		1,25	
2001		1,25	
2002	1,075	1,368	1,036
2003	1,089	1,386	1,049
2004	1,126	1,432	1,076
2005	1,127	1,434	1,082
2006	1,127	1,434	1,081
2007	1,147	1,459	1,103
2008	1,177	1,498	1,13
2009	1,181	1,503	1,137
2010	1,211	1,541	1,168
2011	1,243	1,582	1,197
2012	1,282	1,631	1,232
2013	1,296	1,649	1,247

Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2006), INDEC - EPH y Ministerio de Hacienda - Empleo e Ingresos.

Notas: a) A partir de 2002 actualizado con el coeficiente de subcaptación general de los asalariados registrados; b) Corregido por el efecto del coeficiente utilizado para *Directivos, gerentes y jefes* en el salario doble bruto promedio de los asalariados registrado que surge de la EPH.

Al realizar las correcciones propuestas es posible rever –de manera preliminar, ya que el ejercicio de corrección aquí propuesto queda pendiente de una revisión con mayor detalle– algunas de las conclusiones a las que se había arribado previamente, aunque no por ello se revierten las principales tendencias identificadas. En primer lugar, en el Gráfico 6 puede notarse que la participación de los asalariados urbanos en el ingreso total se incrementa (siempre en relación al caso sin corrección salarial, e introduciendo aquí únicamente la corrección de ingresos) para todo el período, pero especialmente en la post-convertibilidad, cuando se evidencian los mayores porcentajes de subcaptación de ingresos salariales en la EPH. Así, en 1997 la participación en cuestión era del 33% (32,1%, previo a la corrección²⁰), con una dinámica similar en el período, cayendo al 26,8% en 2002 (25,3%) y finalizando con el 43,3% (35,5%).

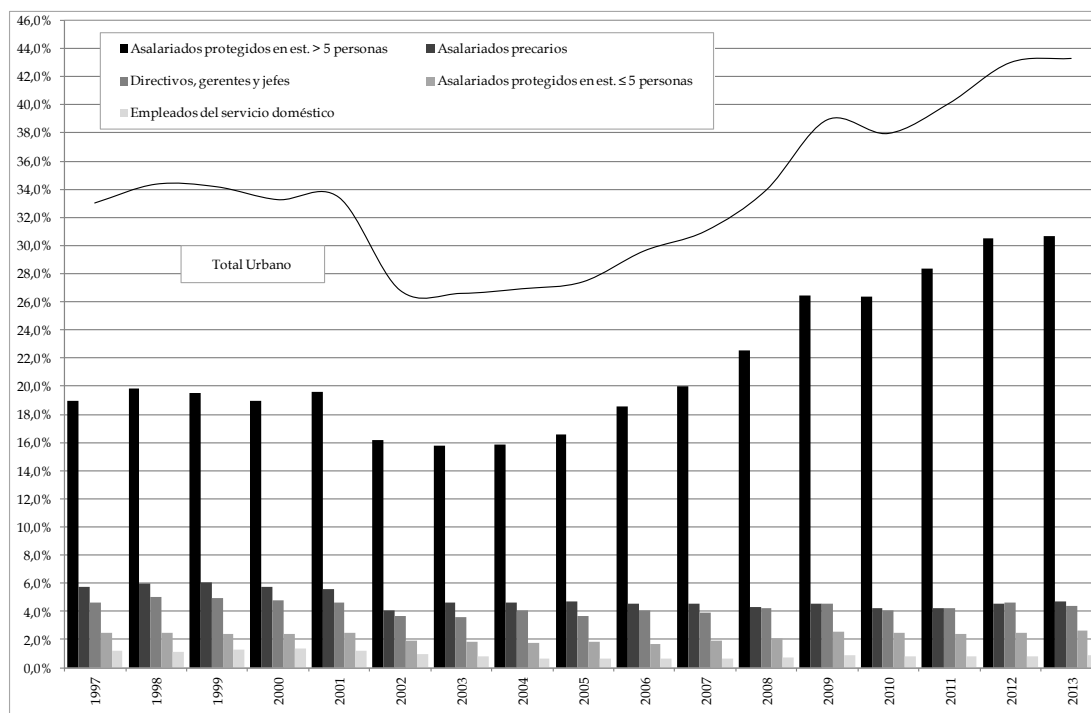
En términos de participación, obviamente, sólo presentarán cambios aquellos grupos a los que se les haya aplicado alguna corrección. Esto es, tales grupos explican todo el incremento en relación a la situación sin corrección de ingresos. Entre los años 1997-2001, el incremento

²⁰ En lo que resta del subapartado las cifras entre paréntesis hacen referencia a la situación previa a la corrección, es decir, al subapartado anterior.

promedio de 1pp es explicado en su totalidad por el incremento de la participación del grupo de *Directivos, gerentes y jefes*; en el lapso 2002-2007 el incremento promedio de 2,3pp lo explican en la misma proporción los dos grupos a los que se la aplicó la corrección; finalmente entre 2008 y 2013 el incremento promedio es de 5,9pp, de los cuales el grupo de *Directivos, gerentes y jefes* explicó 1,3pp y los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* 4,6pp.

GRÁFICO 6.

Participación en el PBI a precios básicos según grupos de trabajadores asalariados urbanos (barras), total urbanos y total país (líneas). Argentina. 1997-2013. En porcentajes.



Fuente: elaboración propia en base a CEPED sobre la base de Graña y Kennedy (2008), INDEC - Cuentas Nacionales y EPH, Ministerio de Hacienda - Empleo e Ingresos.

Esto arroja dos conclusiones adicionales. Por un lado, refuerza el ya marcado dinamismo del grupo más relevante, que alcanza una participación del 30,7% en 2013 (24,6%). A su vez, de los 16,4pp de incremento de la participación asalariada en el ámbito urbano entre 2004 y 2013, 14,8pp fueron explicados por este conjunto de asalariados. Por otro lado, los *Directivos, gerentes y jefes*, en lugar de evidenciar un retroceso en la participación, mantienen niveles similares a los de la convertibilidad: en promedio, entre 1997 y 2001 4,8% (3,8%) y para 2009-2013 4,4% (2,8%).

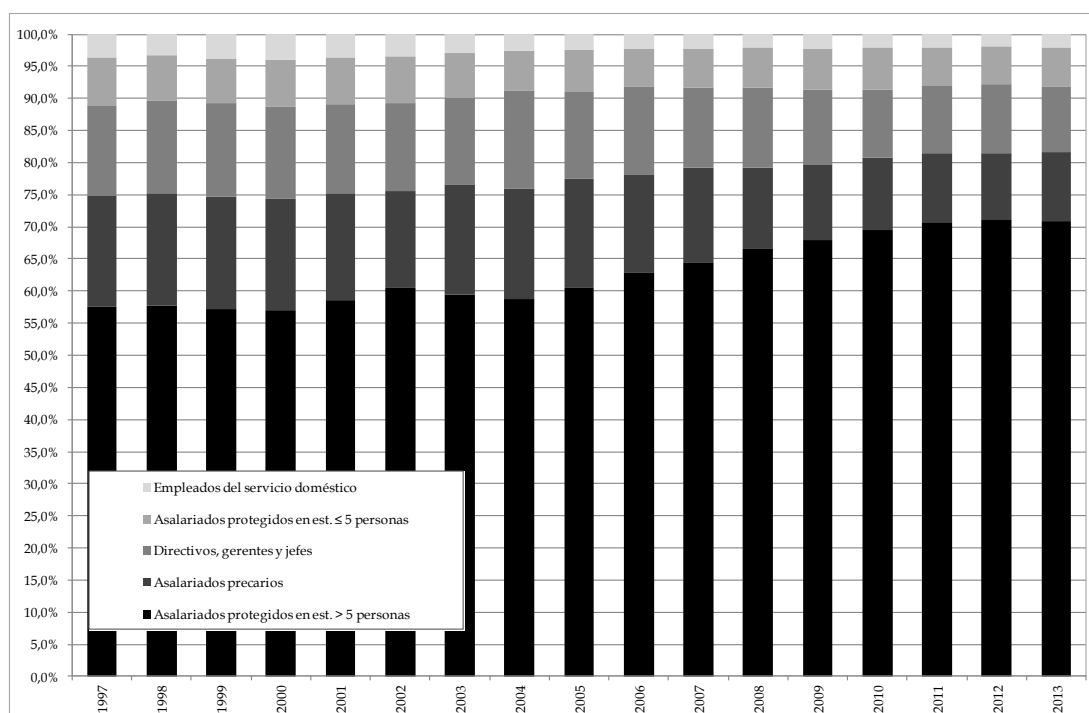
Si bien la participación en el ingreso de los restantes grupos no se modifica, sí cambia su participación en la masa salarial (Gráfico 7). En todos los casos se mantiene el comportamiento observado en el subapartado anterior a lo largo del período, pero se amplían las brechas entre la masa salarial de los distintos grupos, lo cual, claro está, se debe a la mayor brecha salarial luego de la corrección.

Los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* comienzan el período con una menor participación a la situación sin correcciones (como contrapartida de la corrección

aplicada a los *Directivos, gerentes y jefes* previo a 2002) con un promedio del 57,6% para 1997-2001, no obstante, tienen una mayor evolución, finalizando con un porcentaje cercano al 71%. Los *Directivos, gerentes y jefes*, tienen una caída similar en términos absolutos en el período pero sobre un nivel mayor: 14,1% en 1997 (11,6%) y 10,2% en 2013 (7,3%). Los restantes grupos profundizan su retroceso en la participación en la masa salarial urbana, especialmente los *Asalariados precarios*, para los que sus ingresos relativos disminuyen en una mayor proporción en esta situación alternativa: comienzan el período con el 17,3% (17,8%) y lo finalizan con el 10,8% (13,2%).

GRÁFICO 7.

Participación en la masa salarial según grupos de trabajadores asalariados. Argentina. 1997-2013. Total urbano.

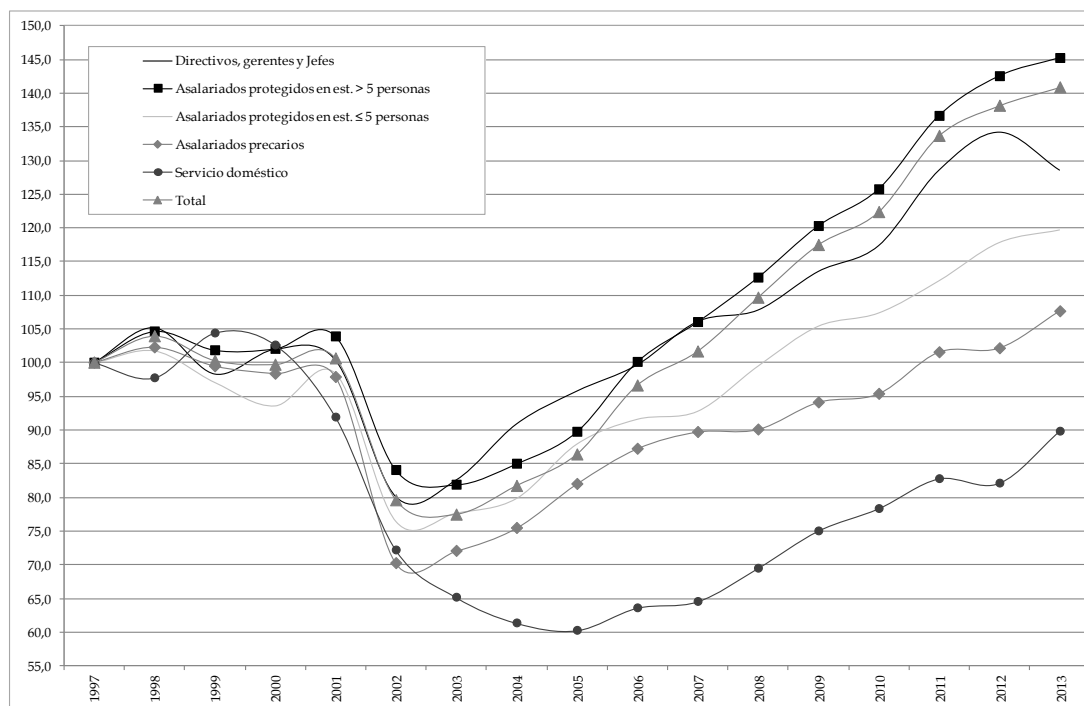


Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH.

De esta forma, si bien el incremento en el total de *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* sigue teniendo en esta situación alternativa el principal papel explicativo en lo que hace a la evolución de la composición de la masa salarial urbana en el período 2003-2013, el incremento salarial de este grupo y, en menor medida, el del grupo de *Directivos, gerentes y jefes*, pasan a tener un papel más relevante a lo largo de la post-convertibilidad. En ambos casos, el mayor incremento salarial que surge de la corrección de salarios tiene como resultado un mayor peso de estos grupos en la masa salarial en detrimento del resto, siempre en comparación a la situación sin corrección. En otras palabras, durante la post-convertibilidad los salarios también se incrementaron de manera diferencial de acuerdo a los distintos grupos identificados. Esto queda de manifiesto al observar la dinámica del salario real (Gráfico 8).

GRÁFICO 8.

Salario real según grupos de trabajadores asalariados y total de asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano. Evolución. 1997=100.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC - EPH e IPC y CIFRA (2012).

El salario real del grupo de *Directivos, gerentes y jefes* supera en 2013 el nivel del año 1997 en un 29%, recobrando los niveles de la década de los noventa hacia 2006-2007. Por el lado de los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* el incremento en 2013 en relación al comienzo de la serie es del 45%, recuperando los niveles de la convertibilidad en los mismos años que el caso anterior. Producto de ello, el incremento del 41% del salario real promedio en la post-convertibilidad esconde la perpetuación de la precariedad laboral. El salario de los *Directivos, gerentes y jefes* y de los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* era, en 2013, 7 y 3,5 veces mayores a los de los *Asalariados precarios* mientras que en 1997 estas relaciones eran de 5,9 y 2,6 veces. Esto quiere decir que, de aplicarse correctamente esta corrección, no sólo se sostendrían entre puntas las diferencias salariales tal como resulta del caso sin corrección, sino que estas se ampliarían en una importante proporción.

3. CONSIDERACIONES FINALES

Como afirmamos en la Introducción, en función de diversos trabajos a nivel global que analizan distintas fracciones de asalariados en la economía contemporánea, cabría esperar que la masa salarial de los trabajadores asalariados vinculados a la dirección, gerencia o conducción del proceso productivo muestre una evolución más favorable que la del resto de los asalariados, tanto en períodos de estancamiento como de expansión, a la par que un mayor salario relativo para dichos trabajadores. Como hemos observado en el presente capítulo, siendo lo segundo

absolutamente cierto a lo largo del período bajo estudio, no ocurrió lo previsto en términos de evolución de la participación de la masa salarial en el total. De hecho, mientras que en el período de estancamiento y depresión la misma tuvo una dinámica similar a la del resto de los grupos de asalariados, en el período de expansión económica y del empleo de la post-convertibilidad, la participación de la masa salarial de los *Directivos, gerentes y jefes* ha retrocedido.

En contraposición, el cambio sustancial que hemos observado a lo largo del trabajo tiene que ver con el crecimiento de la participación de la masa salarial correspondiente a los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas*, quienes absorben prácticamente la totalidad del crecimiento de la masa salarial en el ingreso total, aumentando fuertemente su participación en la masa salarial total, fundamentalmente a costa de la caída correspondiente a los *Asalariados precarios* y a los *Directivos, gerentes y jefes*. Analizando las razones de esta evolución en función de las variables determinantes de la masa salarial, en un primer momento encontramos que la misma se explica principalmente por un incremento de los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* marcadamente mayor al promedio, ocurriendo lo contrario con los dos grupos de asalariados cuya masa salarial retrocede en términos de participación. La evolución salarial de dichos grupos reforzó este proceso, aunque en menor magnitud: si bien el salario creció en mayor medida para los asalariados protegidos que para el caso de los *Asalariados precarios* y *Directivos, gerentes y jefes*, dichos incrementos fueron de una proporción 'similar' (con excepción de los *Empleados del servicio doméstico*). No obstante, al realizar una corrección de los salarios que surgen de la EPH, notamos que, si bien se sostiene el rasgo principal encontrado, los salarios relativos pasan a tener un papel de mayor relevancia en el período de la post-convertibilidad: en el caso de los *Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas* refuerza el incremento de la participación en la masa salarial, mientras que para los *Directivos, gerentes y jefes* dicha participación se mantiene estable.

Estos resultados ponen de manifiesto, desde el punto de vista de la composición de la masa salarial, las principales tendencias del mercado de trabajo a lo largo de la post-convertibilidad respecto de los años noventa: el importante crecimiento del empleo (que permitió la reducción a la mitad de la tasa de desocupación (que pasó del orden del 16% de la población económicamente activa en los años noventa -con picos de 18,3% hacia finales de 2001 y de 21,5% a comienzos de 2002- a cifras cercanas al 8%), el carácter marcadamente protegido del mismo (tal que la tasa de precariedad se redujo del 42% de los años noventa al 35%) y crecimiento del nivel del salario real (entre el 20% y 40%, según la fuente de información considerada).

Ahora bien, los niveles de dichas variables, no pocas veces naturalizados como razonables en términos absolutos, pierden brillo puestos en perspectiva histórica, constituyéndose en otras muestras del rol específico jugado por la fuerza de trabajo en el proceso de acumulación argentino en sus distintas fases: la tasa de desocupación de comienzos de los años setenta rondaba el 5% de la población económicamente activa, mientras que la precariedad se ubicaba en torno al 22% de la población asalariada.

La pregunta que queda abierta es si las mejoras evidenciadas en el mercado de trabajo en relación a los años de la convertibilidad han sentado la base de manera tal que hacia adelante permitan superar el papel específico jugado por las condiciones laborales de la población desde

mediados de los años setenta o si, por el contrario, tal como se desprende del freno que experimentaron luego de 2011, constituyen formas propias de una fase específica del proceso de acumulación de capital nacional, cuya base material se encuentra fundamentalmente en el mayor flujo hacia el país de renta diferencial de la tierra, consecuencia de los elevados precios internacionales de las mercancías primarias vigentes en el período en cuestión; aspecto que habría permitido correr a un segundo plano, al menos en parte, la perpetuación del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como fuente extraordinaria de valorización, constituyendo tales mejoras en las condiciones de reproducción de los trabajadores sólo un “pico” dentro del mencionado deterioro, que a la vez encierra la profundización en la diferenciación y heterogeneidad de la fuerza de trabajo.

CAPÍTULO VIII. EL INGRESO DE LAS MUJERES AL MERCADO LABORAL: RELEVANCIA, EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DEL INGRESO FAMILIAR EN ARGENTINA DESDE 1974¹

Nicolás Águila²

Como ha sido ampliamente estudiado, la sociedad argentina ha sufrido profundas transformaciones prácticamente en todas sus dimensiones desde mediados de los años setenta. Las características de la participación de la población en el proceso de trabajo social no han sido la excepción. Dentro de los cambios que han ocurrido en este sentido, nos interesan aquí particularmente dos: el deterioro de largo plazo del salario real y el incremento de la proporción de mujeres vendedoras de fuerza de trabajo. El primero de ellos, en sus distintas facetas, ha sido analizado en detalle en los Capítulos I y II del presente Libro, por lo que, a continuación, lo tomaremos como punto de partida para detenernos con mayor profundidad en el segundo.

Al estudiar las condiciones de ingreso de las mujeres al mercado laboral, la literatura especializada a nivel global suele presentar dos clases de explicaciones. La primera parte de reconocer la situación “clásica” de las mujeres como “amas de casa”, planteando su entrada al mercado de trabajo como una estrategia del hogar cada vez que los ingresos del jefe varón se ven deteriorados. De esta forma, el aumento de la participación económica de las mujeres está asociada a repuestas coyunturales en momentos de crisis económica, en los cuales opera como “trabajador adicional” o “secundario”, es decir, como un mecanismo de recomposición de los deteriorados ingresos del hogar.

El segundo tipo de explicación refiere a transformaciones de corte más estructural, cambios culturales profundos que, progresivamente, van revirtiendo aquella división sexual clásica del trabajo, posibilitando- vía aumentos en la educación y la calificación- una tendencia permanente a la entrada y consolidación de las mujeres al mercado laboral. Para esta clase de respuesta, la carga explicativa queda puesta por fuera de nuestra disciplina, en los mentados “cambios culturales”, que suelen ser descritos pero no explicados.

Estas dos formas de explicación no son necesariamente contrapuestas. Por el contrario, el primer abordaje suele explicar la forma concreta en la cual se presenta el proceso de decisión familiar que lleva a los “saltos” en la oferta de trabajo femenina, ligados a contextos de crisis que provocan fuertes deterioros en los ingresos del hogar; mientras que el segundo es útil para comprender la tendencia que, desde mediados de la década de los setenta, está generando el ingreso masivo de las mujeres en el mercado laboral.

En cualquiera de los dos casos, el análisis de las condiciones de inserción de las mujeres al mercado de trabajo suele abocarse exclusivamente a características de tipo individual, tomando a la mujer como la unidad de análisis, y vinculando de manera exterior los “factores coyunturales” y los “estructurales”. Para nosotros, y en el marco de la creciente venta de la

¹ A lo oportunamente referido en la Presentación del Libro, el texto incorpora adicionalmente algunos de los resultados alcanzados en la Tesina de grado y en Águila (2017).

² Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.

fuerza de trabajo por debajo de su valor en Argentina, estas perspectivas presentan límites, toda vez que resulta posible que la incorporación de las mujeres como fuerza de trabajo en activo no sea ya el resultado de una decisión coyuntural de los hogares por el deterioro de su ingreso, sino el resultado de una transformación estructural en la expresión concreta del valor de la fuerza de trabajo, ahora ya no portado exclusivamente en el varón adulto (determinado como vendedor de fuerza de trabajo por la división sexual clásica del trabajo), sino en los/as dos miembros/as adultos/as³.

De esta manera, los análisis centrados en el salario individual como representativo de la evolución del valor de la fuerza de trabajo pueden estar ignorando el creciente peso de la conformación compuesta del mismo y, por lo tanto, sobre estimar el deterioro⁴. En este sentido, cobra relevancia detenerse en el comportamiento individual de las mujeres como vendedoras de fuerza de trabajo, pero no como fin último, sino como paso intermedio para avanzar en el análisis de la evolución de las condiciones de reproducción del hogar como unidad.

En este contexto, y sin pretender negar la importancia los estudios que se abocan bien a las características coyunturales o bien a las estructurales de la inserción de las mujeres al mercado laboral, y de modo complementario a los mismos, en el presente capítulo nos proponemos considerar ambos fenómenos conjuntamente en el marco de las determinaciones generales de la acumulación de capital en nuestro país, con el objetivo fundamental de identificar en qué medida y, en tal caso, en qué lapsos, desde mediados de los años setenta ha cobrado importancia la determinación familiar del salario (en detrimento de la relevancia de la reproducción del hogar portada exclusivamente en el salario individual del varón adulto). Con lo anterior procuramos también aportar al amplio debate en torno a las transformaciones ocurridas en las condiciones de reproducción de la familia trabajadora desde entonces.

A tales fines, en el primer apartado desarrollamos en términos generales el cambio en la determinación del salario individual a partir de la incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo, resaltando la creciente importancia del ingreso del hogar como indicador de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. En el segundo apartado evaluaremos las explicaciones que buscan dar cuenta del ingreso de las mujeres al mercado laboral argentino y presentaremos un análisis de las principales características de su inserción en él. Por su parte, en el tercer apartado llevamos a cabo el objetivo principal del capítulo, analizando específicamente la conformación del ingreso de los hogares en nuestro país en el período bajo estudio, tanto en términos de composición interna como de evolución de su poder adquisitivo. Finalmente, en el cuarto apartado presentamos las conclusiones del trabajo, con énfasis en las líneas de investigación futura que se desprenden del mismo.

³ Tomamos esta situación porque la consideramos la forma general en la cual esta tendencia se presenta. No obstante, también vale destacar otras transformaciones asociadas como son el aumento de los hogares unipersonales y monoparentales, en conjunto con cambios formales (a los fines de esta discusión son particularmente relevantes la posibilidad del divorcio y la libertad de elección sobre el propio cuerpo) y demográficos (el aumento de la esperanza de vida, la reducción de la tasa de mortalidad infantil, la reducción de la tasa de fecundidad y, como resultado del conjunto, la reducción del tamaño de la familia). Para ver una discusión en mayor profundidad sobre estas circunstancias referimos a Águila (2017).

⁴ De todas maneras, reconocemos el límite que supone un análisis abocado exclusivamente a la evolución de los ingresos, haciendo caso omiso de la creciente carga en términos de horas de trabajo remuneradas para el hogar que, sin dudas, repercuten en el deterioro de sus condiciones de reproducción.

1. TRANSFORMACIONES EN EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO: EL PASAJE DE UNA DETERMINACIÓN FAMILIAR SIMPLE A UNA DETERMINACIÓN FAMILIAR COMPUESTA⁵

1.1. Determinación de la división sexual clásica del trabajo y valor de la fuerza de trabajo

En el modo de producción capitalista, la organización del trabajo social se realiza de manera indirecta, esto es, ninguna persona impone a otra cuánto, cómo ni qué producir. Esta forma fragmentaria y atomizada de realizar la producción social implica que ningún/a individuo/a es autosubsistente, por lo que debe acudir al intercambio mercantil para proveerse de los valores de uso necesarios para su reproducción⁶. De esta manera, los vínculos entre los/as productores/as no se presentan como vínculos directamente sociales, sino que se encuentran mediados por la mercancía, portados como un atributo de ella. No obstante, la relación indirecta entre las personas tiene como forma necesaria de realizarse una relación directa entre personificaciones. El acto de compra-venta, que determina a la conciencia y la voluntad de los/as individuos/as como la de individuos/as libres, no es otra cosa que la forma que adopta la enajenación de su conciencia en la mercancía.

La mercancía se constituye así en relación social general. En tanto nexo indirecto entre los/as diferentes individuos/as, es decir, en tanto relación social cosificada, las mercancías son objetivaciones de cantidades de trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente, poseedoras del atributo de la cambiabilidad o, lo que es lo mismo, las mercancías encierran valor.

Hasta aquí, presentamos un escenario en el cual las relaciones de dependencia personal, así como las características personales de los/as individuos/as no juegan ningún rol. Debemos avanzar un poco más para llegar a las determinaciones del capital y poder explicarnos las determinaciones específicamente capitalistas de las relaciones de dependencia personal.

El objeto inmediato del modo de producción capitalista no es la producción de valores de uso para la satisfacción de necesidades humanas, sino la valorización del valor, es decir, la acumulación de capital. El núcleo de este proceso es el aumento cuantitativo de la magnitud inicial desembolsada de dinero que permitirá poner en marcha una capacidad mayor de regir el trabajo social. Para tal fin, nos enfrentamos a que la forma necesaria de realizarlo es a partir de la compra-venta de la única mercancía cuya particularidad reside en que su valor es menor al valor de las mercancías que produce. Esta mercancía no es otra que la fuerza de trabajo. En este punto, surge la pregunta de cuál es y qué determina al valor de la fuerza de trabajo.

Como toda mercancía, el valor de la fuerza de trabajo se determina por el tiempo de trabajo abstracto, socialmente necesario, realizado de manera privada e independiente requerido para su *producción y reproducción* que, al ser un atributo del ser humano vivo, presuponen su existencia.

⁶ La imposibilidad de autosubsistencia es una característica genérica del ser humano en tanto ser social. Aquí nos restringiremos a discutir la forma específica que adquieren los vínculos sociales en el modo de producción capitalista.

Por un lado, la *reproducción* de la fuerza de trabajo consiste en el consumo de los medios de vida que el individuo necesita para su conservación y, por lo tanto, el valor de la fuerza de trabajo consiste en el valor de dichos medios de subsistencia. En tanto reproducción de la fuerza de trabajo, el individuo necesita consumir los medios de vida que le permitan reponer el gasto de cerebro, músculos, etc., invertidos en la jornada previa y presentarse en iguales condiciones productivas al día siguiente⁷. Así, los valores de uso necesarios por el individuo no se restringen a un salario de subsistencia en sentido estricto, como planteaban los economistas clásicos, sino que incorporan una dimensión histórica, cultural, moral y geográfica que hace que varíe según el momento y el lugar, pero sobre todo por el desarrollo de los atributos productivos del obrero en cuestión, y por el tipo y condiciones técnicas del trabajo realizado. De esta forma, hoy en día un obrero necesita como parte de su fuerza de trabajo poder acceder a la alimentación, vestimenta, vivienda, salud, cobertura de riesgos de trabajo, recreación, entre otros⁸.

Ahora bien, como plantea Rubin:

Pero esas mercancías tienen que ser consumidas antes de que haya sustento, y no están en forma inmediatamente consumible cuando se adquieren con el salario. Es preciso realizar un trabajo adicional sobre esas cosas antes que puedan convertirse en personas: la comida debe ser cocida, las ropas lavadas, las camas tendidas, la leña cortada, etcétera. Por consiguiente, el trabajo doméstico es un elemento clave en el proceso de reproducción del trabajador del que se extrae plusvalía (Rubin, 1996, p.6)

⁷ “El consumo del obrero presenta un doble carácter. En el proceso mismo de la producción *consume mediante su trabajo* medios de producción, convirtiéndolos en productos de valor superior al del capital desembolsado: tal es su *consumo productivo*. Es, al mismo tiempo, el *consumo de su fuerza de trabajo* por el capitalista que la ha adquirido. Más, de otra parte, el obrero invierte el dinero con que se le paga la fuerza de trabajo en *medios de vida: éste es su consumo individual*. El consumo productivo del obrero y su consumo individual son, como se ve, fenómenos totalmente distintos. En aquél, el obrero actúa como fuerza motriz del capital y pertenece al capitalista; en éste, se pertenece a sí mismo y cumple funciones de vida al margen del proceso de producción. El primero da por resultado la vida del capitalista; el segundo, la vida del propio obrero. (...) El aspecto de la cosa cambia, si en vez de fijarnos en un capitalista y en un obrero aislados enfocamos la clase capitalista y la clase obrera en su totalidad (...). El capital de que se desprende a cambio de la fuerza de trabajo se convierte en medios de vida, cuyo consumo sirve para reproducir los músculos, los nervios, los huesos, el cerebro de los obreros actuales y para procrear los venideros. Así, pues, dentro de los límites de lo absolutamente necesario, el consumo individual de la clase obrera vuelve a convertir el capital abonado a cambio de la fuerza de trabajo en nueva fuerza de trabajo explotable por el capital. Es producción y reproducción del medio de producción indispensable para el capitalista, del propio obrero. El *consumo individual del obrero* es, pues, un factor de la producción y reproducción del capital, ya se efectúe dentro o fuera del taller, de la fábrica, etc., (...). No importa que el obrero efectúe su consumo individual en su propio provecho y no en gracia al capitalista. (...) La conservación y reproducción constante de la clase obrera son condición permanente del proceso de reproducción del capital. El capitalista puede dejar tranquilamente el cumplimiento de esta condición al instinto de propia conservación y al instinto de perpetuación de los obreros.” (Marx, 2011, p. 480-81, subrayado en el original).

⁸ En el Capítulo IV del presente Libro puede encontrarse un análisis más detallado del desarrollo de la necesidad de producción de distintas subjetividades productivas de la fuerza de trabajo conforme avanza el proceso de producción de plusvalía relativa (proceso que incluye la determinación de una porción de la población como sobrepoblación relativa) Dicho desarrollo constituye la base sobre la cual en el presente capítulo nos concentramos en los cambios que atraviesa la conformación del valor de la fuerza de trabajo (y, consecuentemente, del salario), incluyendo en el mismo ejemplos concretos de cómo el Estado, en tanto representante político del capital social, participa del mismo estableciendo distintas medidas concretas..

A continuación, descubriremos que el trabajo doméstico tiene una determinación basada en diferencias de género. Por el momento debemos continuar con el análisis.

Por otro lado, encontramos la necesidad de *producción* de la fuerza de trabajo, es decir, la producción en continuo de vendedores de fuerza de trabajo para satisfacer las demandas de la valorización permanente de capital. Esta, a su vez, puede ser analíticamente separada en dos: en primer lugar, la necesidad de *producción de los individuos portadores de fuerza de trabajo*, es decir, las necesidades de reproducción biológica de la especie; en segundo lugar, las necesidades de *producción original de la fuerza de trabajo*, es decir, la formación de un individuo capaz de desplegar un trabajo determinado (de mayor o menor complejidad). Esta división cumple fines únicamente expositivos, ya que no existe un individuo sin determinadas características, y no existen determinadas características sin un individuo que las encarne.

En relación a la *producción de los individuos portadores de fuerza de trabajo*: “Dada la condición de individuos independientes que tienen los trabajadores en el modo de producción capitalista, la producción de nuevas generaciones de trabajadores se encuentra, ante todo, privadamente a cargo de sus padres” (Iñigo Carrera, 2004, p.29). Por lo tanto, los valores de uso que deben consumir los hijos de la familia obrera hasta alcanzar la edad productiva, forman parte del valor de la fuerza de trabajo de los adultos que se encuentran económicamente activos⁹.

Hasta aquí, hemos podido prescindir de las diferencias de género, en tanto no juegan ningún papel en la determinación de la existencia de los roles sociales descriptos. Por este motivo, debemos ahora avanzar sobre la pregunta respecto de la necesidad de la división sexual del trabajo en la sociedad capitalista¹⁰. En los albores del capitalismo, cuando la esperanza de vida era muy baja y la mortalidad infantil muy alta¹¹, se requería de una producción casi constante de hijos a lo largo de la edad reproductiva de la mujer para satisfacer la demanda de trabajo requerida para la valorización permanente del capital. Esta condición confinaba a las mujeres a la reproducción biológica al interior del hogar durante toda su vida reproductiva (que en muchos casos coincidía con su vida efectiva) ya que el tiempo de embarazo, de trabajo de parto, y otros, les impedían participar en continuo del proceso productivo. En cambio, en virtud de su

⁹ “El poseedor de la fuerza de trabajo es un ser mortal. Por tanto, para que su presencia en el mercado sea continua, como lo requiere la transformación continua de dinero en capital, es necesario que el vendedor de la fuerza se perpetúe, ‘como se perpetúa todo ser viviente, por la *procreación*’. (...) La suma de los medios de subsistencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo, incluye, por lo tanto, los medios de subsistencia de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros (...)” (Marx, 1995, p. 125).

¹⁰ A fin de plantear el fenómeno en su pureza, haremos abstracción de la evidencia empírica que en el modo de producción capitalista siempre hubo mujeres vendiendo su fuerza de trabajo, ya que entendemos que, para entender la generalidad de los casos y, específicamente, la dinámica de transformación de la división sexual del trabajo, resulta de utilidad considerar la ficción “pura” de que sólo todos los varones y sólo ellos son inicialmente vendedores de fuerza de trabajo.

¹¹ De acuerdo a datos del Banco Mundial, la esperanza de vida al nacer de la población en general aumentó de 52,5 años en 1960 a 71,7 en 2015 a nivel mundial. De acuerdo a la misma fuente, la tasa de mortalidad infantil descendió de 121,9 bebés muertos/as cada 1000 nacidos/as vivos/as a 31,7 en igual período de tiempo. Por otro lado, según CEDLAS (2015), la tasa de fertilidad total para total mundial disminuyó de 5,02 hijos/as por mujer en el período 1950-1955 a 2,55 en el período 2005-2010. Finalmente, de acuerdo a datos de la EPH, la cantidad de miembros/as promedio por hogar mostró una reducción de 3,93 en 1994 a 3,15 en 2013.

superioridad física relativa¹² y del proceso de trabajo centrado no en el control científico sino en la intervención de la fuerza y la pericia manual del obrero, el varón quedaba determinado como vendedor casi exclusivo de fuerza de trabajo. Así se constituye la familia como ámbito privilegiado de reproducción biológica, en el cual priman las relaciones directas entre los miembros del hogar.

"Dalla Costa señala que lo que el ama de casa produce en la familia no son simplemente valores de uso, sino la mercancía 'fuerza de trabajo' que el marido puede luego vender como un trabajador asalariado 'libre' en el mercado laboral. Ella dice claramente que la productividad del ama de casa es la precondition para la productividad del trabajador asalariado (masculino). La familia nuclear, organizada y protegida por el Estado, es la fábrica social donde se produce esta mercancía 'fuerza de trabajo'. Por lo tanto, el ama de casa y su trabajo no están fuera del proceso de la producción de plusvalía, sino que constituyen la base misma sobre la cual este proceso puede comenzar" (Mies, 1999, p.49).

De esta forma, las mujeres quedan determinadas como esposas y madres, y los medios de vida que requieren para su reproducción se incluyen, al igual que el de los/as hijos/as, en el valor de la fuerza de trabajo del varón adulto¹³. A su vez, dadas las diferencias entre la cantidad de hijos de distintas familias obreras (y teniendo en cuenta que un obrero con más hijos/as tiene una fuerza de trabajo más cara). En este sentido, dado que a capital individual le resulta indiferente la cantidad de hijos/as que cada familia produzca (pues no serán necesariamente ellos/as sus reemplazantes inmediatos/as), se generarán una serie de formas concretas destinadas a garantizar la reproducción normal de las familias con más hijos/as; más específicamente, aparecen regulaciones directas, atributo del capital total de la sociedad a través de su representante, el Estado, como la imposición de una asignación que tiene un monto definido por cantidad de hijo/a (Iñigo Carrera, 2008a).

Ahora bien, así no sólo se está determinando a las mujeres a un determinado papel social, sino que se está creando a las mujeres en tanto sujeto a ocupar ese rol. El carácter sexuado de la reproducción de la especie humana actúa como base material biológica que sirve de sostén ideológico a la imposición, bajo esta forma concreta determinada históricamente de familia, en

¹² En este punto no estamos afirmando un carácter natural de la mencionada superioridad física que es, evidentemente, un producto social, histórico y cultural. "La naturaleza humana de los hombres/mujeres no evoluciona de la biología en un proceso lineal, monocausal, sino que es el resultado de la historia de la interacción entre las mujeres/hombres con la naturaleza y entre sí. Los seres humanos no se limitan a vivir, los animales viven. Los seres humanos producen sus vidas. Esta producción tiene lugar en un proceso histórico. En contraste con la evolución en el mundo animal (historia natural) la historia humana es historia social desde el principio." (Mies, 1999, p.31, traducción propia).

¹³ En este punto aparece un debate recurrente en la literatura feminista que consiste en la propuesta de un "salario para el ama de casa". Desde la perspectiva aquí planteada, y prestando atención al contenido del salario, es decir, el valor de la fuerza de trabajo, esta propuesta presenta problemas conceptuales. En tanto las "amas de casa" realizan un trabajo directamente social, no producen ni venden ninguna mercancía, por lo que no encierran valor. De esta manera, no puede haber un salario para ellas, dado que no hay valor de la fuerza de trabajo que en el salario se esté expresando. Como explicamos en este texto, esto no quiere decir que se encuentren al margen del proceso de acumulación de capital; por el contrario, se encuentran en la base del mismo.

una norma heterosexual y monogámica. Pero en tanto base material, es ella misma un producto histórico¹⁴.

Justamente por su exclusión de la venta inmediata de la fuerza de trabajo, las mujeres eran individuos libres, pero encontraban su libertad restringida al ámbito de las relaciones jurídicas privadas, para la compra-venta de mercancías. No eran libres para el ámbito de las relaciones jurídicas públicas, es decir, no eran ciudadanas en tanto se encontraban sujetas a relaciones de dependencia personal respecto del varón adulto vendedor de fuerza de trabajo. De esta manera, las relaciones de dependencia personal se presentan inequitativamente como una relación de subordinación real (aunque no formalmente establecida) de la mujer al varón.

Respecto de las necesidades de *producción original de la fuerza de trabajo*, nos encontramos con que la formación de la subjetividad productiva individual en el modo de producción capitalista es de una complejidad creciente. En un primer momento del modo de producción capitalista, se requería que la formación de la fuerza de trabajo tenga lugar, principalmente, al interior del hogar. A medida que avanza el desarrollo de la producción de plusvalía relativa, la formación de la futura fuerza de trabajo pasa a adquirir progresivamente un carácter social general y se desarrolla la escolaridad formal, pero todavía sin poder prescindir totalmente de las relaciones directas (padre y madre) en ese proceso. Por lo tanto, aquí aparece la determinación del rol de la mujer en tanto cuidadora y formadora de la subjetividad de los/as niños/as¹⁵. Por otro lado, conforme avanza el desarrollo de las fuerzas productivas, se va determinando la necesidad de un obrero con una subjetividad productiva tal que le permita poner acción un trabajo más complejo. De esta forma, en el valor de la fuerza de trabajo del varón adulto no entran sólo los medios de vida que le permitan reproducir la condición vital del hijo en cuanto tal, sino aquellos que le permitan adquirir los atributos productivos necesarios para el despliegue de aquel tipo de trabajo; principalmente, los costos de educación.

No obstante, la formación de los niños poco tiene que ver con la de las niñas. Por el contrario, la construcción de la subjetividad y la corporalidad es una práctica generizada que responde a necesidad de formación de atributos productivos diferentes en función del rol social a desempeñar. De esta manera, los atributos que requerirán los niños son aquellos que les permitirán personificar la venta de su mercancía fuerza de trabajo, es decir, los de la competencia¹⁶. Así, es desde este momento que esa mercancía se empieza a formar, física y subjetivamente. Por el contrario, las mujeres son formadas para desarrollar una subjetividad cariñosa, sumisa y proveedora de cuidados, propia de su futuro rol social como esposas/madres. Esta lógica formativa no se reduce al ámbito familiar, sino que se extiende al conjunto de las instituciones sociales, siendo las educativas de fundamental relevancia.

¹⁴Escapa el alcance de este trabajo, pero muchos/as teóricos/as de la transexualidad y la intersexualidad, así como quienes discuten la cuestión ciborg, han planteado que los propios sexos son también productos históricos.

¹⁵El rol de cuidadora no se restringe al de los/as niños/as. Si bien no podremos profundizar al respecto, también incluye a los/as adultos/as mayores y a quienes pierden sus capacidades productivas de manera temporal o indefinida.

¹⁶Esto se manifiesta de manera clara en los deportes jugados por los varones, apuntados a desarrollar la solidaridad bajo la forma de su contrario (la competencia) y a estimular el desarrollo de la fuerza física.

Considerando lo planteado hasta aquí, podemos afirmar que la determinación de la familia obrera, lejos de ser un resabio feudal o una estructura patriarcal ahistórica, se determina por la propia acumulación de capital y a su medida. No es una estructura preexistente funcional a la valorización de valor, sino que es el propio desarrollo de la plusvalía relativa el que la produce y la transforma a su paso. Si bien la forma de la familia trabajadora se presenta como igual a la de modos de producción previos, su contenido es radicalmente transformado por el capitalismo.

1.2. Determinación del valor de la fuerza de trabajo a partir de la incorporación de la maquinaria

Más allá que el escenario hipotético planteado previamente (según el cual en los albores del capitalismo sólo los varones eran vendedores de fuerza de trabajo y las mujeres se encargaban exclusivamente de la *reproducción* y la *producción* de fuerza de trabajo al interior del hogar) no refleja de modo absolutamente fehaciente la realidad, lo cierto es que con el advenimiento de la maquinaria ocurre una verdadera transformación en el mercado de trabajo, al irrumpir masivamente las mujeres y los/as niños/as como vendedores de fuerza de trabajo. Ello encuentra su base en la revolución en la materialidad del proceso de trabajo producto de la incorporación de la maquinaria, al quitar la herramienta de la mano del obrero y haciendo superflua la fuerza física de ciertas porciones del mismo, permitiendo “(...) emplear *obreros sin fuerza muscular* o sin un desarrollo físico completo, que posean, en cambio, una gran flexibilidad en sus miembros” (Marx, 1995, p. 323). Con esto, irrumpen las mujeres y los/as niños/as como vendedores/as de fuerza de trabajo.

Específicamente en el caso de las mujeres, esto requiere de un cambio formal, expresión necesaria de aquella revolución en las fuerzas productivas, que transforme la conciencia y la voluntad de la mujer para que deje de ser un individuo “no libre”. Del mismo modo que el varón adulto no fue siempre libre y ha ido adquiriendo su libertad formal, es decir, su libertad como forma de su conciencia enajenada en el capital, en el desarrollo histórico la mujer atraviesa un proceso similar¹⁷. En un primer momento, comienza a adquirir su libertad formal, pero restringida a las relaciones jurídicas privadas, para la compra-venta de mercancías. El carácter de libre para las relaciones jurídicas públicas, es decir, el carácter de ciudadano, será adquirido mucho más adelante.

En este contexto, la determinación presentada en el sub-apartado previo según la cual el promedio del salario familiar se encontraba portado exclusivamente en el promedio del salario individual del obrero varón adulto, se ve transformada con la venta de la fuerza de trabajo de más miembros/as de la familia obrera. El valor de la fuerza de trabajo de la familia trabajadora se distribuye ahora entre todos/as sus miembros/as ocupados/as, generando una reducción del salario del varón adulto. Esto, a su vez, genera una apropiación adicional de plusvalía, dado

¹⁷ En contraposición, la historia del capitalismo tuvo un devenir distinto en el caso de los/as niños/as. Por lo visto previamente, la formación de la fuerza de trabajo humana requiere de un tiempo de desarrollo biológico y un tiempo de formación de una subjetividad con atributos productivos acordes. La entrada en el proceso de producción antes de alcanzar este momento puede minar la posibilidad de este desarrollo e ir en contra de la reproducción del capital total de la sociedad (Iñigo Carrera, 2004). Por lo tanto, los niños no han adquirido la condición de ciudadanos.

que permite expandir la cantidad de obreros/as y el grado de explotación de cada uno/a (al tener un valor individual menor).

Teniendo en cuenta que el proceso de compra-venta de la fuerza de trabajo, como toda compra-venta de mercancías, se realiza de manera privada y atomística, la forma normal de regularlo es de manera indirecta. Esto es así, ya que el capital total de la sociedad no tiene forma de dirimir la condición individual de cada vendedor de fuerza de trabajo (por lo que aquí nos importa, respecto de las características del hogar al cual pertenece), por lo cual, la regulación del proceso se realiza justamente a la inversa, es decir, borrando las singularidades, imponiendo una norma bajo la forma de un promedio. Dado que la condición normal sigue siendo que una cantidad relativamente mucho mayor de varones adultos se comportan como vendedores de fuerza de trabajo, el promedio del salario de los varones tiene que ser mayor al de las mujeres. Esto se debe a que el primero suponía la manutención de la esposa, que en la generalidad de los casos no trabajaba; mientras que el segundo no supone la manutención del marido, dado que generalmente sí trabajaba. En esto, encontramos una explicación del contenido detrás de la existencia de brechas salariales más allá de la forma concreta en la cual se presenta, es decir, la discriminación *por ser mujer*.

De esta manera, una familia obrera en la cual los/as dos adultos/as son vendedores/as de fuerza de trabajo recibirá el valor íntegro de la fuerza de trabajo; a una familia donde sólo el varón sea vendedor de fuerza de trabajo le faltará una pequeña suma para la reproducción normal y; por último, una familia obrera donde sólo la mujer sea vendedora de fuerza de trabajo, se encontrará lejos de lograr una reproducción normal. Por este motivo y dado que, a aquella altura del desarrollo del modo de producción capitalista, la generalidad de las familias se encontraban en una situación como la segunda, el representante del capital total de la sociedad, el Estado, pondrá en acción una serie de formas concretas destinadas a paliar esa pequeña falta de ingreso, es decir, a resolver de manera directa todo lo que escapa a la regulación indirecta (el promedio). Un ejemplo claro de esto lo constituye que el salario familiar era por esposa y no por cónyuge, o que la duración de las licencias por maternidad era muy superior a la de las licencias por paternidad. Otro ejemplo ya fue visto en el caso de las asignaciones por cantidad de hijos.

1.3. Transformaciones concretas de la determinación del valor de la fuerza de trabajo a partir de la conformación de la Nueva División Internacional del Trabajo

Los cambios que a partir de la década del setenta tienen lugar en la organización mundial de la producción abren un proceso permanente de transformaciones en relación con la estructura que acabamos de exponer. La automatización de la maquinaria y la robotización del montaje revolucionaron profundamente la materialidad del proceso productivo. En primera instancia, porque profundizaron todavía más la simplificación del trabajo que previamente requería de la pericia manual del obrero, así como de aquel realizado por el obrero “apéndice de la maquinaria”. Este proceso, en el cual incluimos el desarrollo de las telecomunicaciones y las nuevas formas de transporte, permiten la segmentación y relocalización del proceso productivo, posibilitando la producción parcial o total de bienes de uso sin que la distancia con el “mercado de consumo final” siga siendo un factor de peso. Se transforma así la “división internacional del

trabajo”, lo cual acarrea fuertes cambios en relación al mercado de trabajo al interior de los distintos ámbitos nacionales de acumulación de capital (Iñigo Carrera, 2008b)¹⁸.

Las transformaciones que dan lugar a la conformación de la “nueva división internacional del trabajo” constituyen la base para una nueva etapa de la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo a escala planetaria. Se pueden identificar, a grandes rasgos, tres situaciones estilizadas de venta de la fuerza de trabajo femenina. En este texto las presentaremos de manera sucinta. Para un desarrollo más extenso referimos a Águila (2017).

En primer lugar, el rol tradicional de las mujeres en la *producción y reproducción* de la fuerza de trabajo en el ámbito doméstico las convierte en candidatas idóneas para asumir los puestos en donde ha sido eliminada la fuerza y la pericia manual del obrero (lo que implica la inexistencia de diferencias sustanciales en cuanto a la capacidad de realización de dichos trabajos), al presentar niveles de salarios y de organización sindical mucho menores que los varones. El gran desarrollo de las maquilas en Centroamérica y el Sudeste Asiático dan cuenta de esta situación

En segundo lugar, en los países “clásicos”¹⁹, las mujeres entran con más vigor al mercado laboral actuando como un factor diferenciador de la clase trabajadora, incorporándose en los trabajos simples que las condiciones técnicas no permitieron relocalizar, a partir de la discriminación -principalmente salarial- de la que son objeto. Esta situación encierra una contradicción, ya que la reproducción de la discriminación en el mercado laboral tenía como base material a la división sexual del trabajo. En la medida en que las mujeres empiezan a ingresar en plenitud al mercado laboral, la división sexual del trabajo y con ella las diferencias entre varones y mujeres en el mercado laboral se empiezan muy progresivamente a borrar. En otras palabras, el resultado de este proceso implica una tendencia a la homogeneización de los atributos productivos entre varones y mujeres (por ejemplo, a través de la igualación de los años de escolarización) cuyo resultado es la disolución gradual de las diferencias de género como factor diferenciador de la fuerza de trabajo y, como discutiremos más adelante, de la brecha salarial.

Por último, y en estrecha vinculación con la situación previa, la inmigración se vuelve parte de la fragmentación de la subjetividad productiva al interior de los países clásicos. A partir de ello ingresan a los mismos, muchas veces de manera ilegal, capas de población para desarrollar las tareas simples que sus condiciones técnicas no habían permitido relocalizar. En particular para las mujeres, se generan enormes “cadenas internacionales de cuidado”²⁰ que “liberan” a las

¹⁸ En el Capítulo IV del presente Libro puede encontrarse un análisis detallado de las transformaciones materiales implicadas en la conformación de la denominada “nueva división internacional del trabajo”

¹⁹ Al igual que en el resto de los capítulos del presente Libro, con países “clásicos” hacemos referencia a aquellos que en la división internacional clásica del trabajo producen en su interior la generalidad de las mercancías en las condiciones sociales medias de producción, de modo que pueden cerrar su ciclo en el mercado mundial.

²⁰ “Actualmente se empieza a analizar la relación entre los procesos de transnacionalización, cuidados y migración, que se refleja en la inmigración de mujeres que encuentran trabajo en el área doméstica y de cuidados en los países de destino. (...) En su versión más simple, una cadena podría conformarse, por ejemplo, de una familia europea que al no contar con alguno de sus integrantes para cuidar de un adulto mayor que necesita asistencia constante, ha decidido contratar a una mujer latinoamericana para hacerse cargo del cuidado del adulto mayor. La mujer contratada, a su vez, ha migrado para asegurar unos ingresos suficientes a su familia, y ha dejado a sus hijos y a otros dependientes en el país de origen

mujeres de los países centrales de una parte de los trabajos domésticos y de cuidados al interior del hogar, permitiendo su incorporación en el mercado laboral. Desde la literatura crítica se cuestionan las condiciones paupérrimas de inserción de las mujeres migrantes (como se acaba de mencionar, en muchos casos ilegales), así como que la supuesta “solución” a la “crisis de cuidados” es más bien trasladarla de los países clásicos hacia los países de origen de las trabajadoras donde las tareas “abandonadas” pasan a ser realizadas por otras mujeres, usualmente del ámbito familiar (Federici, 2013, Giosa Zuazúa y Rodríguez Enríquez, 2010).

Sin perjuicio de lo anterior, en la generalidad de los casos previamente planteados comienza a operar una “doble jornada” para las mujeres, que adicionan un trabajo fuera del hogar al trabajo doméstico y de cuidados que siguen realizando.

Considerando los tres tipos de situaciones estilizadas de acceso de las mujeres al mercado laboral, es claro que este proceso tiene consecuencias en términos del valor de la fuerza de trabajo previamente discutido. Como fuera planteado, la situación normal con posterioridad a la incorporación de la maquinaria dejaba una situación en la cual la gran mayoría de los varones trabajaba mientras que una minoría de las mujeres lo hacía y, por lo tanto, existía una importante brecha salarial. A partir de la conformación de más mujeres en vendedoras de trabajo como consecuencia de los cambios en la organización mundial de la producción, progresivamente la situación normal deja de ser que pocas mujeres trabajan y crece la participación de las mujeres sobre el total de los/as vendedores/as de fuerza de trabajo. Como correlato, la normalidad deja de ser que el salario del varón debe incorporar los medios de vida de las mujeres de manera general. Por este motivo, se empieza a producir una reducción del salario del varón adulto que, en simultáneo con la percepción de un salario por más mujeres, genera una lenta tendencia a la reducción de la brecha salarial. Es decir, ahora el contenido familiar del valor de la fuerza de trabajo se expresa, de manera general, en más de un salario individual.

En consecuencia, desde el punto de vista de la utilización de la fuerza de trabajo, dicho proceso genera una reducción del valor individual de la fuerza de trabajo a igual nivel de complejidad y, por tanto, si se considera dada la extensión de la jornada de trabajo, una mayor producción de plusvalía. Ahora bien, desde el punto de vista de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, dicho proceso implica que el salario individual va perdiendo importancia como indicador de las mismas, debiéndose a tales fines prestar creciente atención a la evolución del ingreso total del hogar. Esta conclusión es la que nos interesa fundamentalmente en el presente capítulo. En los apartados siguientes presentaremos, en primer lugar, los cambios empíricos en relación a la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral; en segundo lugar, estudiaremos cómo esos cambios abren paso a una conformación, también creciente, de un ingreso familiar compuesto.

a cargo de su madre y de otros familiares.” (Arriagada y Todaro (2011:34) citado en Esquivel (2012, p. 173)).

2. LA INCORPORACIÓN DE LAS MUJERES AL MERCADO LABORAL ARGENTINO

2.1. *Breves consideraciones metodológicas*

Antes de comenzar con el desarrollo del presente apartado, consideramos de importancia sintetizar los principales criterios metodológicos adoptados para los resultados de largo plazo expuestos en el presente apartado y en el siguiente, en tanto son de particular relevancia para la interpretación de los resultados alcanzados.

La fuente principal de información es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), a la vez que nos restringimos al ámbito del Gran Buenos Aires (GBA). La decisión tiene su fundamento en que nos permite la realización de los cómputos propuestos de manera relativamente continua considerando una mirada de largo plazo. Si bien para los años previos a 1986 presentamos información sólo para los años 1980 y 1974 (producto de deficiencias de las bases usuarias), el contar con dichos datos alcanza a los objetivos propuestos. Sin perjuicio de ello, es importante remarcar que los resultados para el conjunto de los aglomerados relevados por la EPH desde mediados de los años noventa presentan una tendencia prácticamente idéntica a la observada para el GBA, de forma tal que se podría suponer que los resultados presentados en este texto son representativos de la evolución general del mercado laboral argentino. A su vez, el periodo de análisis se extiende hasta 2013, en tanto al momento de escribirse el presente capítulo aún se encuentran en evaluación los resultados de la EPH correspondiente a 2014, que incorporan los cambios a partir de la información proveniente del Censo Nacional de Población y Vivienda de 2010²¹. Dado que el primer dato corresponde a la onda octubre de 1974, los procesamientos se realizan para dicha onda en el caso de la EPH puntual, y para los terceros trimestres en el caso de la EPH continua.

En lo que respecta al empalme entre la EPH en su modalidad puntual y continua no utilizamos el procedimiento de las tasas de variación a partir de las diferencias encontradas entre las mismas en un mismo momento del tiempo (año 2003) para cada variable, sino que consideramos válido el valor original de las variables en 1974, y luego distribuimos la diferencia en cada variable observada en 2003 progresivamente en el tiempo. El fundamento que sustenta esta decisión es que los cambios ocurridos en el mercado de trabajo, que justificaron la modificación de la metodología de la EPH, no existieron “desde siempre” (tal como se supone implícitamente al empalmar los valores de la EPH continua hacia atrás con la tasa de variación presentada en la EPH puntual), sino que fueron cobrando creciente relevancia en el tiempo.

Sobre esta base general corresponde realizar dos precisiones adicionales. Por un lado, la información que se presenta en el presente apartado relativa específicamente a la etapa de la post-convertibilidad refiere al total urbano captado por la EPH, a la par que se restringen a los ocupados asalariados.

Por su parte, para el ejercicio de cálculo del ingreso de los hogares que se presenta en el tercer apartado, el universo de análisis se restringe a los/as asalariados/as y cuentapropistas, con el objetivo de captar las transformaciones en los ingresos de la población que tiene su reproducción estrictamente asociada al despliegue de su fuerza de trabajo. Por idéntica razón, se consideraron exclusivamente los ingresos con fuente laboral (ocupación principal y total

²¹ Para un análisis de esta problemática, ver Arakaki (2016b).

laboral). A partir de dicha información, correspondiente a las bases usuarias individuales, se obtienen los ingresos de los hogares con al menos un asalariado o cuentapropista con fuente en la ocupación principal y total laboral. De modo complementario, se incorpora al análisis el ingreso total (esto es, independientemente de la fuente de origen) de este conjunto de hogares. En cualquier caso, es importante notar que al tomar los ingresos informados por la EPH se están introduciendo dos tipos de distorsiones. Por un lado, dado que EPH capta los “salarios de bolsillo” y que -en proporción- una porción creciente de la población asalariada dejó de estar registrada en su empleo (siendo despojada, por tanto, tanto del salario indirecto como del sueldo anual complementario), la evolución presentada de los ingresos se encuentra sobreestimada. Por el otro, y como se analizó en detalle en el Capítulo VII del presente Libro, desde el año 2003 se observa una creciente divergencia entre el salario de asalariados registrados informado por la EPH y por el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), de modo que en este caso la evolución de los ingresos que aquí presentamos se encuentra subestimada. De modo que, en principio, no podemos saber el signo del sesgo introducido, ni puede corregirse por el momento. Esperamos llevar a cabo la consideración concreta de ambos efectos en un futuro inmediato.

2.2. La evolución de largo plazo

Como fue planteado a lo largo de distintos capítulos del presente libro, nuestro país no cambia sustancialmente su especificidad en el marco de la “nueva división internacional del trabajo”, de modo que no ocurre aquí la tajante división entre trabajo simple y complejo, sino que, por el contrario, se conservan en términos generales ambos tipos de trabajo (siempre con una menor productividad relativa a las condiciones sociales medias de producción)²². Es por ello que, al menos en principio, es posible plantear que el crecimiento de la fuerza de trabajo femenina en nuestro país encierra componentes las tres situaciones previamente identificadas.

En términos concretos, al comparar la configuración básica del mercado de trabajo nacional actual con la situación vigente a mediados de los años setenta, una de las principales transformaciones que salta a la vista es, sin dudas, los niveles más elevados de la tasa de actividad (indicador sintético de la oferta de fuerza de trabajo) y de empleo (indicador sintético de la demanda de fuerza de trabajo) y, a la vez, la mayor distancia entre ellas (lo que se traduce, claro está, en la mayor tasa de desocupación reinante en la actualidad).

Más específicamente, en lo que respecta a la tasa de actividad y tal como se observa en el Gráfico 1, la misma presentaba en 1974 un 40,7% de la población total, mientras que en los años recientes oscila entre un 47,5% y 50% de la misma. Como allí mismo puede verse, este aumento ocurrió sustancialmente a lo largo de la década del noventa, al pasar de 42,5% al 47,5%, nivel que se constituyó en el “piso” de la post-convertibilidad. Por su parte, en lo que respecta a la tasa de empleo, mientras que hacia 1974 se encontraba en torno al 39,7%, en la actualidad dicha proporción asciende al 45%. A diferencia de lo evidenciado con la tasa de actividad, esta transformación ocurre centralmente a lo largo de la última década, en tanto su nivel inicial fue

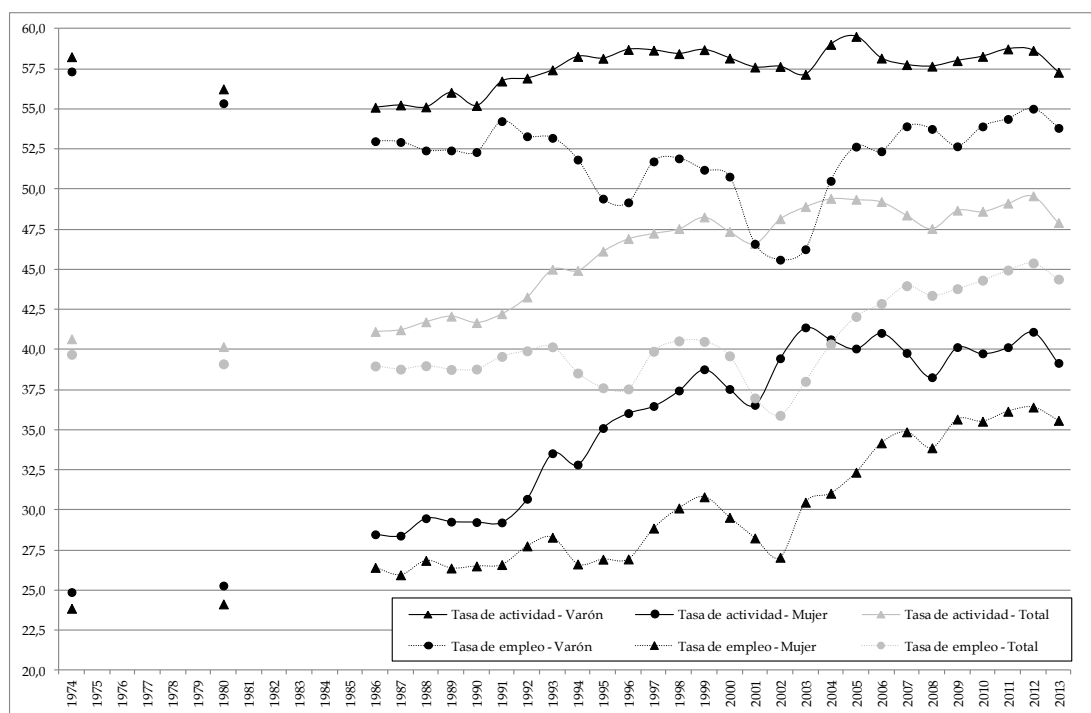
²² Este aspecto es abordado específicamente en los Capítulos I, II y IV.

un “techo” hasta entonces, evidenciando incluso niveles del 37,5% (“crisis del tequila”) o apenas superiores al 35% (abandono de la convertibilidad).

En este marco general, resulta relevante desagregar estos dos grandes cambios estructurales teniendo en cuenta la condición de género de la fuerza de trabajo. Tal como se pone en evidencia en el mismo Gráfico 1, la tasa de actividad masculina muestra, con sus oscilaciones, prácticamente el mismo nivel a comienzos y finales de la serie (57,5%). En contraposición, mientras que hacia mediados de los años setenta la tasa de actividad femenina era del orden del 25%, al final del período bajo análisis dicho nivel asciende al 40%. En otros términos, la proporción de las mujeres que participa activamente en el mercado de trabajo se expandió en estos cuarenta años un 60%. Como es de esperar en función de lo antedicho, esta modificación se dio sustancialmente a lo largo de los años noventa; más específicamente, a comienzos de la convertibilidad la tasa de actividad femenina oscilaba el 30%, mientras que hacia 2002 ya se ubicaba en el referido 40%.

GRÁFICO 1.

Tasa de actividad y empleo según género. GBA. 1974-2013. En porcentaje.



Fuente: INDEC - EPH.

Por su parte, la tasa de empleo masculina muestra, incluso, una leve disminución en el largo plazo (del 57,3% en 1974 al 53,5% en los años recientes). Obviamente, tras este comportamiento se observa una profunda oscilación de dicha tasa, que puede resumirse en un decrecimiento tendencial hasta el estallido de la convertibilidad y un fuerte crecimiento en los primeros años del siglo XXI, para luego estabilizarse en torno al referido valor al final del período bajo análisis. De esta forma, el crecimiento promedio de la tasa de empleo en el largo plazo sólo puede

explicarse por la gran expansión de la tasa de empleo femenina, la cual pasa del 24% en 1974 al 35% en 2013. Como se desprende de lo anterior, y puede verse en el Gráfico 1, lo central de este profundo crecimiento ocurre en la década reciente, aunque también merece destacarse que no ocurre aquí la declinación observada para el caso masculino hasta fines de la convertibilidad.

En resumidas cuentas, el crecimiento de largo plazo de la tasa de actividad total (sucedió fundamentalmente durante la década del noventa) y de la tasa de empleo total (sucedió fundamentalmente en la post-convertibilidad) son exclusivamente reflejo del comportamiento de la fuerza de trabajo femenina. Así, durante los años noventa se da centralmente el crecimiento de las mujeres como oferentes de fuerza de trabajo, mientras que en los años de la post-convertibilidad se convierten en ocupadas. Es por este motivo que en el siguiente apartado nos detendremos con mayor énfasis en las particularidades de la inserción femenina en el mercado de trabajo durante la post-convertibilidad, y en sus explicaciones.

2.3. Explicaciones tradicionales y particularidades de la evolución en la post-convertibilidad

Diversos/as autores/as interpretan el aumento de la tasa de actividad durante los años noventa y el aumento de la tasa de empleo posterior a la crisis del 2001-02 ligado al efecto "trabajador secundario" o "trabajador adicional", dado el rol de las mujeres como "stock de reserva": "(...) si bien la incorporación femenina al mercado laboral configura un hecho de más larga data, vinculado a cambios culturales a escala internacional, su acrecentamiento durante los años noventa en nuestro país obedeció, fundamentalmente, al despliegue de *estrategias familiares* resultantes de la expansión del desempleo y el deterioro en el ingreso de los jefes de familia, tradicionalmente varones" (Halperin Weisburd *et al.*, 2009, p. 26, cursiva en el original)²³. Así, el aumento de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo encontraría su explicación por una necesidad de los hogares de generar un ingreso adicional que les permita recomponer la pérdida total o parcial de su vieja fuente de sustento, asociada con el salario del varón (Paz, 2009). En este sentido:

"Este aumento de la participación femenina se articula con un proceso de más larga duración, vinculado a diferentes factores entre los cuales son significativos el acceso de las mujeres a mayores niveles educativos y otras transformaciones culturales que influyeron en el cambio en las pautas de fecundidad (Contartese y Maceira, 2006). Sin embargo, su aceleración durante los noventa se asocia fundamentalmente con estrategias familiares, en las cuales tanto la salida laboral de las mujeres en particular como la incorporación de más miembros del hogar al mercado de trabajo en general estuvieron determinadas por el aumento del desempleo y el deterioro de los salarios reales del jefe varón. En efecto, la participación de las mujeres en el mercado de trabajo se constituyó en una herramienta para disminuir la incertidumbre de sus hogares ante la inestabilidad en la inserción laboral de los jefes varones, aun cuando su inserción misma estuviera

²³ Más en general, los/as autores/as afirman: "Durante parte de la centuria pasada, el sistema capitalista consideró a la población activa femenina como reservorio disponible de mano de obra 'barata', integrándolas al mercado laboral cuando la fuerza de trabajo resultaba escasa en ciertas ramas de la economía, mientras que las coyunturas cíclicas 'normales' provocaban su expulsión del ámbito del empleo efectivo" (Halperin Weisburd *et al.*, 2009, p. 12, cursiva en el original). En la misma línea: "(...) la fuerza de trabajo femenina muestra un comportamiento 'anticíclico', con incrementos de la actividad en períodos recesivos y decrecimiento en períodos de recuperación, lo que da cuenta de su función como variable de ajuste a los ciclos económicos". (Rodríguez Enríquez, 2010, p. 16).

también caracterizada por la intermitencia en la participación en el mercado de trabajo y frecuentes episodios de desempleo (Cerruti, 2000). Por ello, en un contexto general de contracción, precarización del empleo y caída del salario real, se produjo una incorporación creciente de mujeres de los hogares de ingresos bajos y medianos” (Castillo *et al.*, 2008, p. 24).

Así, las diversas explicaciones, al tiempo que reconocen la tendencia de largo plazo, asociada a cambios estructurales y culturales más profundos, ponen el eje en la condición de “stock de reserva” de las mujeres para explicar el aumento de las tasas de actividad en los noventa y el empleo en la post crisis²⁴.

Luego del fuerte salto de las tasas de actividad y empleo femeninas entre los años 2002 y 2003 producto de la crisis económica que impulsó la entrada de las mujeres al mercado laboral como mecanismo de recomposición del deteriorado ingreso del hogar, se observa que, mientras la tasa de actividad parece estabilizarse en torno al 38%, la tasa de empleo presenta un comportamiento creciente a lo largo del período, pasando del 32.1% en 2003 al 34.4% en 2013, es decir, un aumento del 7%²⁵. En concreto, esto representa una creación de 701.031 nuevos puestos de trabajo para mujeres, es decir, un crecimiento del 18.3%. Esta evolución es similar a la presentada por los varones, aunque en niveles apenas inferiores. Para los varones también se observa una estabilidad de la tasa de actividad (en torno al 55.3%) y crecimiento permanente de la tasa de empleo, pasando del 46% en 2003 al 52% en 2013, lo que significa 1.390.788 nuevos puestos de trabajo, es decir, un crecimiento del 27.5%.

Así, pareciera no haber mayores diferencias en la evolución de los varones y las mujeres, que muestren una especificidad de unos y otras, por lo que el crecimiento de ambos estaría respondiendo a un crecimiento general de la economía, más que a rasgos distintivos de las mujeres. De esta manera, una hipótesis plausible es que el aumento de la participación económica de las mujeres relacionada con el fenómeno del “trabajador adicional” podría comenzar a considerarse no como el contenido último del proceso en cuestión, sino el vehículo para la efectiva conformación de la mujer como fuerza de trabajo en activo en el marco de las transformaciones en acumulación a escala global.

Por este motivo, detenerse en la evolución promedio del empleo de las mujeres puede ocultar fuertes diferencias en su composición. Así, cobra relevancia desagregar al total de las ocupadas en función de variables que intenten dar cuenta de las diferencias cualitativas entre ellas, con el fin de ver si en el transcurso del período se genera y profundiza una segmentación del mercado de trabajo femenino en relación con el masculino, o si se está evidenciando una

²⁴ En este sentido, y como fue desarrollado en los Capítulos I, II y V vale la pena destacar que el período de la post-convertibilidad tiene como punto de partida condiciones iniciales críticas en términos económicos, políticos y sociales, pero favorables para el despegue de un proceso de crecimiento económico. Entre ellas se encuentran un tipo de cambio subvaluado, el salario en su mínimo histórico, alto nivel de desempleo, capacidad ociosa en la industria y el default de una parte importante de la deuda externa (referencia). Esto contribuye a que a lo largo de todo el período haya habido un período de crecimiento general de la economía, y del mercado de trabajo en particular.

²⁵ Los datos aquí presentados consideran a los/as beneficiarios/as de planes sociales como ocupados. Los resultados considerándolos/as como desocupados/as son aún más ilustrativos. La tasa de empleo femenina pasa del 28.8% en 2003 al 34% en 2013, lo que representa una creación de 1.056.315 nuevos puestos de trabajo para mujeres, es decir un crecimiento del 31.8%.

tendencia a la universalización de las condiciones de uso de la fuerza de trabajo argentina (esto es, una pérdida relativa del peso del género como factor diferenciador de la clase trabajadora).

En particular, haremos foco en dos situaciones. La primera refiere a si hubo un aumento tanto en términos absolutos como en proporción respecto del total de asalariadas de aquellas mujeres que se insertaron al mercado laboral a partir de “sus propias competencias”, y si sus condiciones se asemejan a las de los varones; y la segunda consiste en si ha habido un “regreso al hogar” de aquellas mujeres que actuaron como “stock de reserva” o no. Esto lo haremos a partir del análisis de la evolución y composición de las ocupadas mujeres en función de dos grupos de variables: por un lado, aquellas que refieren al tipo de ocupación (calificación de la ocupación²⁶ y condición de precariedad) y, por el otro, aquellas que refieren al tipo de ocupada (nivel educativo).

A la vez, en relación con los fenómenos que queremos observar, trabajar con el conjunto de las ocupadas podría oscurecer algunos resultados dado que no es el comportamiento ni de las patronas, ni de las trabajadoras familiares sin remuneración el que queremos analizar, en tanto estas no se comportan como vendedoras de fuerza de trabajo. De la misma manera, el heterogéneo y a la vez poco significativo conjunto de las cuentapropistas podría traer implicancias similares. Es por esta razón por la cual, tal como comentamos previamente, específicamente en el análisis de la post-convertibilidad nos restringiremos al conjunto de las asalariadas²⁷.

Dada la situación crítica de la economía nacional a la salida de la convertibilidad, una mejoría de las características generales de la participación de las mujeres en el mercado laboral (en el marco de la mejora generalizada del mismo) era esperable. En este sentido, en la evolución de la década hay rasgos generales en los cuales tanto varones como mujeres parecen moverse en igual sentido, lo cual podría llevarnos a pensar en una disminución de los sesgos de género en el mercado de trabajo. No obstante, al analizar pormenorizadamente las condiciones de inserción, es posible observar que sigue habiendo especificidades de género que se mantuvieron o profundizaron a lo largo del período. De esta manera, y tal como procuraremos poner evidencia seguidamente, lo que parece suceder es que la tendencia a la homogenización previamente discutida no se presenta a lo largo del período bajo estudio de manera lineal, sino al interior de la misma pueden identificarse algunas contratendencias. En primer lugar, como puede verse en el Gráfico 2 el hecho de que no tuvo lugar una disminución en términos absolutos de los trabajos de menor jerarquía ocupacional (como sí la hubo en el caso de los varones) y, como muestra el Gráfico 3, que fue poco significativo el retroceso en términos absolutos de los menores niveles educativos (que puede haberse debido a un aumento en los niveles educativos de las trabajadoras ya empleadas, y no a su reemplazo) pareciera mostrar

²⁶ Para analizar la situación de las mujeres en el mercado de trabajo es fundamental tomar en consideración la complejidad del proceso de trabajo que realizan, es decir, qué conocimientos u habilidades se requiere para poder desarrollar esa tarea. Para ello utilizaremos (de igual modo a lo realizado en los Capítulos VI y VII) la información proveniente de EPH del Clasificador Nacional de Ocupaciones (C.N.O) que provee información sobre la calificación de la ocupación, clasificándolas en cuatro niveles: calificación profesional, calificación técnica, calificación operativa y no calificado.

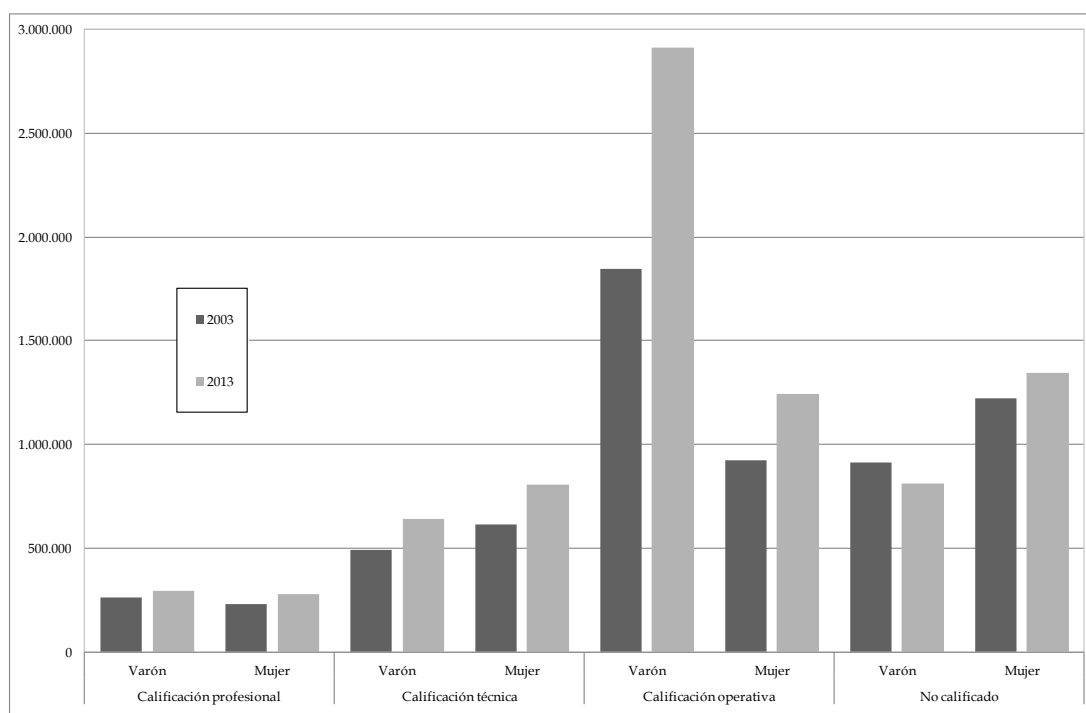
²⁷ Esto no representa grandes problemas dado que las empleadas y obreras constituyen el 98.4% de los nuevos puestos ocupados por mujeres en el período y, en el tercer trimestre del 2013 representan el 81.8% del total de ocupadas.

que una parte significativa de las “trabajadoras adicionales” se han quedado en el mercado laboral. Si bien es posible que la persistencia prolongada de esta porción se deba a una débil recuperación del ingreso de sus hogares, una hipótesis alternativa podría plantear que el mercado laboral argentino está consolidando a las mujeres en algunos de los trabajos menos complejos, de modo tal que ya no sea esperable “un retorno a la casa” de la totalidad de estas trabajadoras. Así, esto podría explicar a una parte del aumento del empleo femenino presentado en la década como una tendencia perdurable.

Sin perjuicio de lo anterior, de modo complementario es posible afirmar que no sólo no hubo una transformación del rol estructural de una porción de las mujeres como “trabajadoras secundarias” entre las que se mantuvieron en el mercado laboral, sino que a la vez hubo otra porción que se retiró una vez cumplido su “papel”²⁸. De esta manera, se reprodujeron las condiciones existentes al inicio en relación al segmento inferior del mercado de trabajo femenino que sigue operando como variable de ajuste.

GRÁFICO 2.

Calificación de la ocupación de obreros u empleados, por sexo. Total aglomerados EPH. 2003 y 2013.

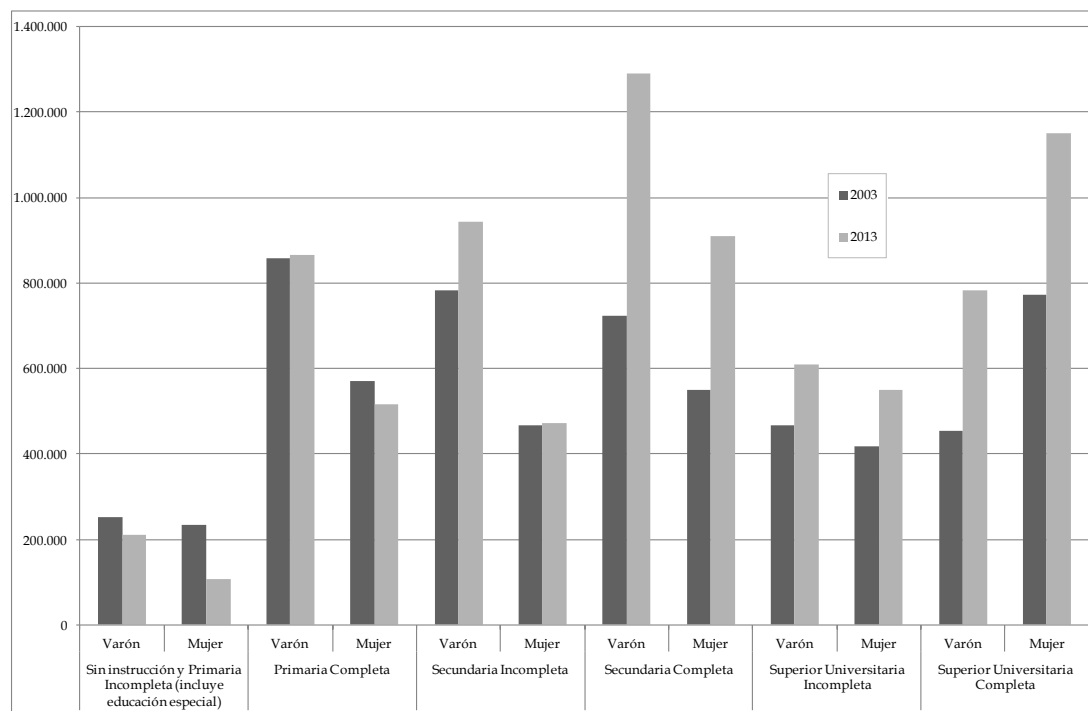


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC - EPH.

²⁸ En este sentido, “(...) del mayor tránsito relativo de las mujeres a la inactividad en el período de recuperación económica de la post-convertibilidad (...). Esto es así, porque da cuenta de la incapacidad del contexto macroeconómico más favorable, y de las mejores condiciones generales del mercado laboral, para revertir esta tendencia. La misma revela la persistencia de la mencionada función de “stock de reserva” de la fuerza de trabajo femenina (...). Y que una vez que estas condiciones mejoran, se retiran nuevamente a la inactividad” (Rodríguez Enríquez, 2010, p.16).

GRÁFICO 3.

Gráfico 3. Nivel educativo de obreros u empleados, por sexo. Total aglomerados EPH. 2003 y 2013



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC – EPH.

Nota: Para este gráfico hemos juntado las categorías de sin instrucción y primaria incompleta por ser la primera muy poco significativa.

En segundo lugar, como muestra la Tabla 1, se profundizó la ya existente polarización en relación a los varones en cuanto a la calificación ocupacional (esto es, mientras las mujeres se concentran relativamente más en técnica o profesional, y en sin calificación; los varones lo hacen en operativa), al tiempo que se amplió el sesgo pre existente a que las mujeres se concentren relativamente más que los varones en los niveles educativos más altos, como se puede ver en la Tabla 2. Un análisis cruzado de estas dos situaciones pareciera indicarnos que las mujeres tienen niveles mayores de calificación que sus pares varones para las tareas que efectivamente desarrollan. De esta forma, las mujeres que se insertan a partir de su formación se encontrarían más sobre calificadas, al tiempo que muestran una brecha superior que los varones en cuanto a calificaciones con el segmento inferior del mercado de trabajo. De todos modos, el fuerte aumento de la participación de estas mujeres en el mercado laboral, aún con los límites señalados, es uno de los datos más llamativos del período, en tanto, a nuestro juicio, la profundización de esta situación encierra la potencia de la eliminación de los sesgos de género, al menos sobre la parte superior del mercado laboral.

TABLA 1.

Estructura de la calificación del puesto de obreros u empleados, por sexo, en porcentajes.
Total aglomerados EPH. 2003 y 2013.

Calificación	Varón		Mujer	
	2003	2013	2003	2013
Calificación profesional	7%	6%	8%	7%
Calificación técnica	14%	14%	20%	22%
Calificación operativa	52%	62%	31%	34%
No calificado	26%	17%	40%	36%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC – EPH.

TABLA 2.

Estructura del nivel educativo para obreros u empleados, por sexo, en porcentajes. Total aglomerados EPH. 2003 y 2013.

Nivel educativo	Varón		Mujer	
	2003	2013	2003	2013
Sin instrucción y Primaria Incompleta (incluye educación especial)	7,1%	4,5%	7,8%	2,9%
Primaria Completa	24,3%	18,4%	18,9%	14,0%
Secundaria Incompleta	22,1%	20,1%	15,5%	12,8%
Secundaria Completa	20,4%	27,5%	18,3%	24,6%
Superior Universitaria Incompleta	13,2%	12,9%	13,9%	14,8%
Superior Universitaria Completa	12,9%	16,7%	25,6%	31,0%

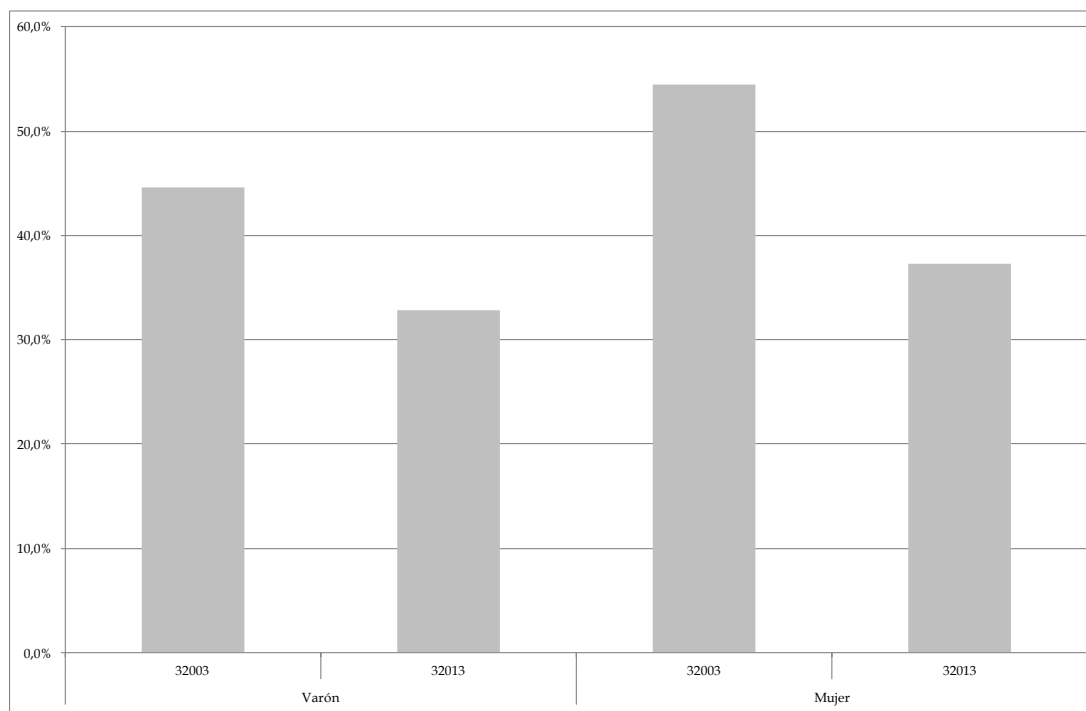
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC – EPH.

Nota: Para este gráfico hemos juntado las categorías de sin instrucción y primaria incompleta por ser la primera muy poco significativa.

Por su parte, la condición de precariedad parece ser el indicador en el cual hubo un acercamiento más marcado de las mujeres en relación a los varones. Si bien todavía ellas se encuentran sobre-representadas en los trabajos no registrados, ha habido un acercamiento mayor a los varones, dada que su reducción fue más que proporcional que la de aquellos. De esta forma, pareciera que el género estaría dejando de ser una variable explicativa de la condición de precariedad.

GRÁFICO 4.

Condición de precariedad del puesto, por sexo, en porcentajes. Total aglomerados EPH. 2003 y 2013.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC – EPH.

En resumen, el “salto” en la demanda de trabajo femenina de la década parece deberse más al fuerte aumento en la demanda de trabajo en general, que a motivos específicos de las mujeres que posibilitaron su inserción de manera diferencial a los varones, dada la reproducción o profundización de las características ya presentes al inicio. De esta manera, no sólo continúa habiendo una polarización en el mercado de trabajo entre las mujeres que ingresaron como trabajadoras adicionales (muchas de las cuales se consolidaron en el mercado de trabajo en ese rol sin “regresar al hogar”) y las que entraron por sus propias capacidades, sino que esta situación fue profundizada en el período, tanto por el aumento cuantitativo de ambos estratos, como por su composición en términos de calificación del puesto, nivel educativo y condición de precariedad (Álvarez y Fernández, 2012).

Las transformaciones presentadas en este apartado en relación al mercado de trabajo femenino tienen consecuencias en términos de la determinación del valor de la fuerza de trabajo, en los términos discutidos en el primer apartado del capítulo. En primer lugar, la norma empieza a dejar de ser que sólo los varones trabajan, por lo cual sería de esperar que el contenido (siempre familiar) del valor de la fuerza de trabajo deje de expresarse en un salario individual y pase a expresarse crecientemente en el salario de más de un miembro del hogar. Es decir, la división sexual clásica del trabajo, fundamento material de la portación del valor del trabajo en el salario del varón adulto, empieza progresivamente a disolverse. Por este motivo, al tiempo que se produce una reducción del salario individual de los varones, se produce un

aumento del salario de las mujeres para conformar el mismo ingreso familiar²⁹. De esta manera, a partir de mediados de los setenta, en conjunto con el aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral, se debería observar una reducción de la brecha salarial (que aún debería persistir, en parte debido a las peores condiciones de inserción vistas en este apartado) y un cambio en la participación por género de los ingresos del hogar. En el apartado que sigue daremos cuenta de los resultados empíricos en términos de la evolución de los ingresos del hogar y de la participación de las mujeres en el mismo.

3. DE LA DETERMINACIÓN INDIVIDUAL A LA DETERMINACIÓN FAMILIAR DEL SALARIO. RASGOS GENERALES DEL CASO ARGENTINO

3.1. *La evolución de la participación de la mujer en el ingreso del hogar*

El marcado aumento en la tasa de empleo femenino identificado en el apartado precedente trae aparejada una profunda transformación en la estructura al interior de los/as ocupados/as. Como puede observarse en el Gráfico 5, mientras que en 1974 las mujeres representaban un 31,7% del total de aquellos, hacia la década del noventa dicho nivel se encontraba en torno al 35%, para alcanzar el 41% en 2013, nivel en el que se encuentra desde mediados de la primera década del siglo XXI, significando por tanto un aumento aproximado del 30% respecto al valor inicial.

Esta transformación se expresa, a la vez, en la evolución de la participación del ingreso de las mujeres en el ingreso de los hogares con al menos un ocupado bajo la forma asalariada o cuentapropista, que muestra una tendencia marcadamente ascendente a lo largo de todo el período. En particular, ello ocurre no sólo considerando el ingreso total del hogar, sino tomando como referencia los ingresos laborales (sean de la ocupación principal o el total de aquellos). Más específicamente, mientras que en el año 1974 la participación de las mujeres en el ingreso proveniente de la ocupación principal era sólo del 27,6%, en el ingreso laboral total del 26,9% y en el ingreso total del hogar 25,3%, en los años finales del período bajo estudio dicha participación alcanza un 37% de los ingresos con fuente laboral (ocupación principal y total), y un 39% para el ingreso total del hogar³⁰.

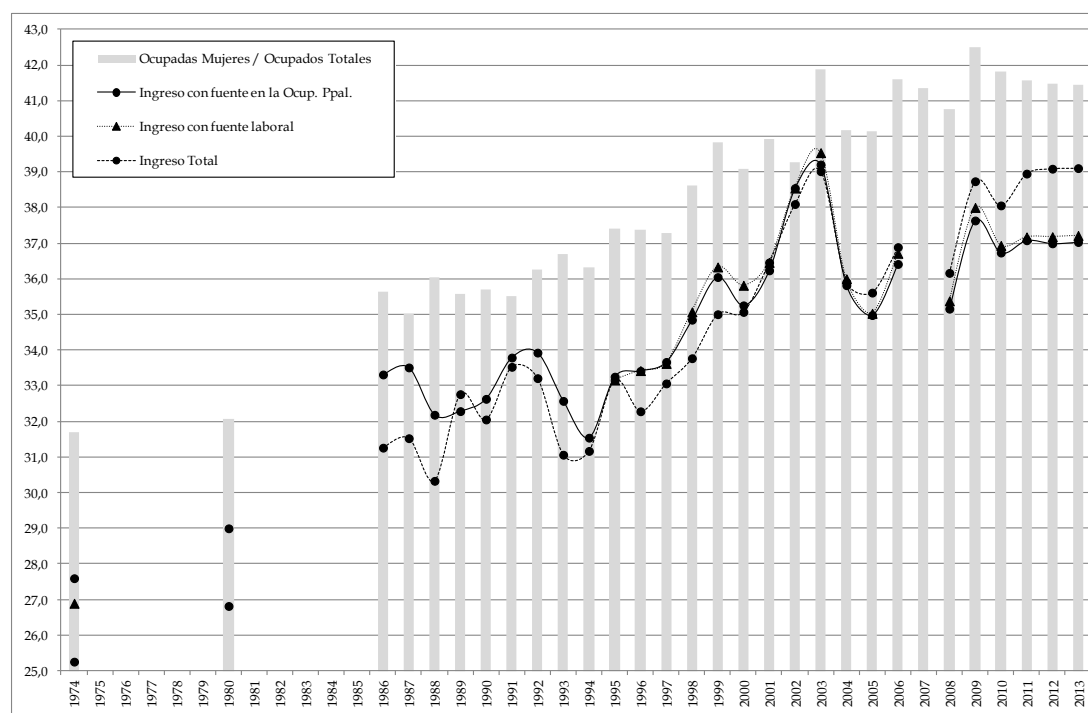
De esta manera, a partir de lo anterior es posible concluir que desde mediados de los años setenta existe una tendencia a la disolución, al menos parcial, de la división sexual “clásica” del trabajo (es decir, el varón trabajador y la mujer “ama de casa”), en tanto los resultados empíricos muestran un peso creciente de la conformación conjunta del ingreso del hogar.

²⁹ Por motivos expositivos, en esta explicación nos detenemos en el fenómeno en su pureza, y hacemos abstracción de otros factores que alteran el valor de la fuerza de trabajo. Es decir, asumimos que el valor familiar de la fuerza de trabajo se mantiene constante.

³⁰ Una mención aparte merece el salto observado luego de la crisis del 2001, que lleva la participación de las mujeres a su pico histórico, 39% para los ingresos de las tres fuentes, en el año 2003. Luego de ese pico, la participación desciende hasta regresar a los niveles previos a la crisis en el 2005, año en el cual vuelve a retomar la tendencia creciente. Entendemos que este movimiento de fuerte expansión y rápida contracción está mostrando el efecto “trabajador adicional”, es decir, aquellas mujeres que entraron al mercado laboral a recomponer el ingreso del hogar frente al deterioro del salario del jefe, típicamente varón, y que regresaron al hogar una vez recompuesto aquél.

GRÁFICO 5.

Participación femenina en la población ocupada. Participación del ingreso femenino en el ingreso de hogares con al menos un asalariado o cuentapropista, según tipo de ingreso (ocupación principal, laboral y total). GBA. 1974 - 2013. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC - EPH..

Nota aclaratoria: Dada la no realización de la EPH en el tercer trimestre de 2007, y ante la inconsistencia de la información de ingresos que surge del promedio de los resultados de los trimestres segundo y cuarto, en el caso de los ingresos optamos por excluir del análisis el referido período.

3.2. La evolución de los ingresos reales del hogar en Argentina

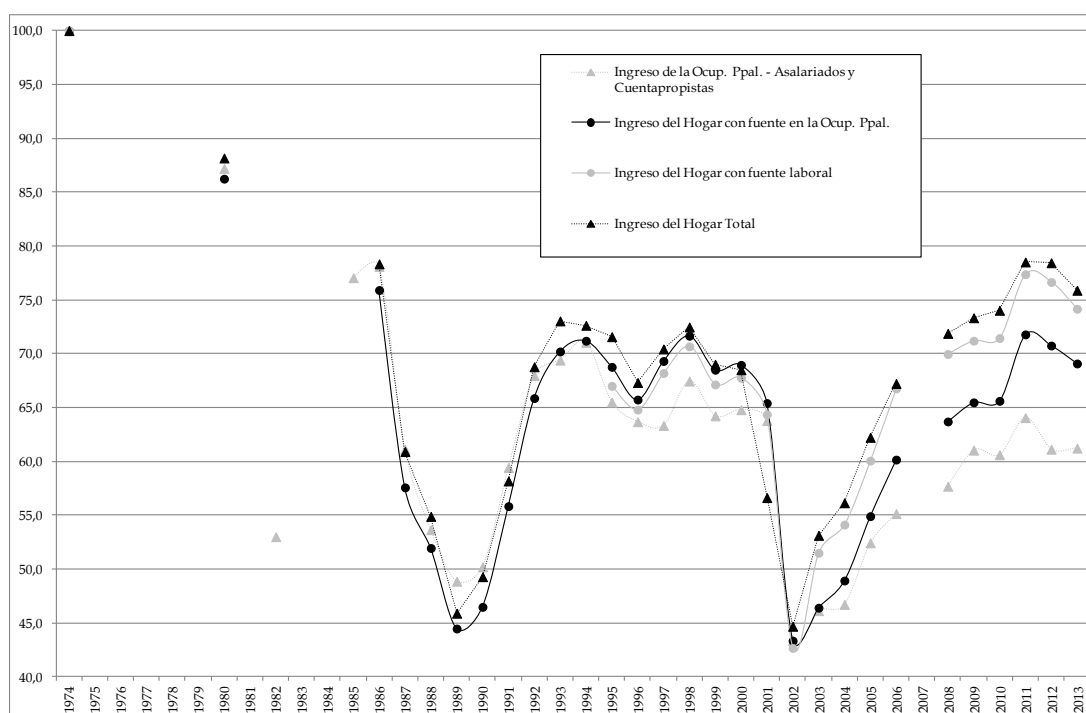
Como se observó en el Capítulo I del presente Libro, tomando como fuente de información la EPH (en tanto es la única con la cual resulta posible llevar a cabo el ejercicio que aquí se propone) el salario individual promedio de la economía nacional tiene hacia 2013 un poder adquisitivo equivalente al 83,5% del vigente en 1970, nivel que desciende a 63,2% si consideramos como referencia el año 1974. En este contexto, al considerar a los trabajadores del GBA, el poder adquisitivo del ingreso de la ocupación principal en 2013 representa el 65,2% del de 1974 si consideramos exclusivamente a los asalariados, y el 61,2% si consideramos a estos últimos conjuntamente con los cuentapropistas. A los fines del presente apartado, reproducimos esta última serie en el Gráfico 6. En términos monetarios, esta evolución implica que en 1974 este conjunto de trabajadores recibía por su ocupación principal un ingreso promedio equivalente al poder adquisitivo de 2013 de \$7.990, cuando en 2013 idéntico ingreso promedio fue de \$4.892 (Gráfico 7)³¹.

³¹ En este punto resulta de interés notar que mientras los ingresos de la ocupación principal de los asalariados y cuentapropistas del GBA apenas alcanzan hacia los últimos años bajo estudio a recuperar el poder adquisitivo vigente en promedio en los años noventa, en el caso del salario individual promedio de la economía aquel nivel se alcanza hacia 2008/2009, finalizando la serie con un poder adquisitivo 10% mayor al vigente antes del estallido de la convertibilidad.

Como se observa en el Gráfico 6, hasta la salida de la convertibilidad la evolución del ingreso de la ocupación principal individual y del hogar resulta prácticamente idéntica, lo cual también se pone en evidencia con la relación entre ambos ingresos. Más precisamente, puede notarse en el Gráfico 7 que tanto en 1974 como en 2002 el ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal resulta un 44% mayor que el correspondiente al ingreso individual de la ocupación principal.

GRÁFICO 6.

Ingreso real de la ocupación principal de asalariados y cuentapropistas. Ingreso real de hogares con al menos un asalariado o cuentapropista según fuente (ocupación principal, laboral y total). GBA. 1974 - 2013. Evolución. 1974 = 100.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC - EPH e IPC y CIFRA (2012).

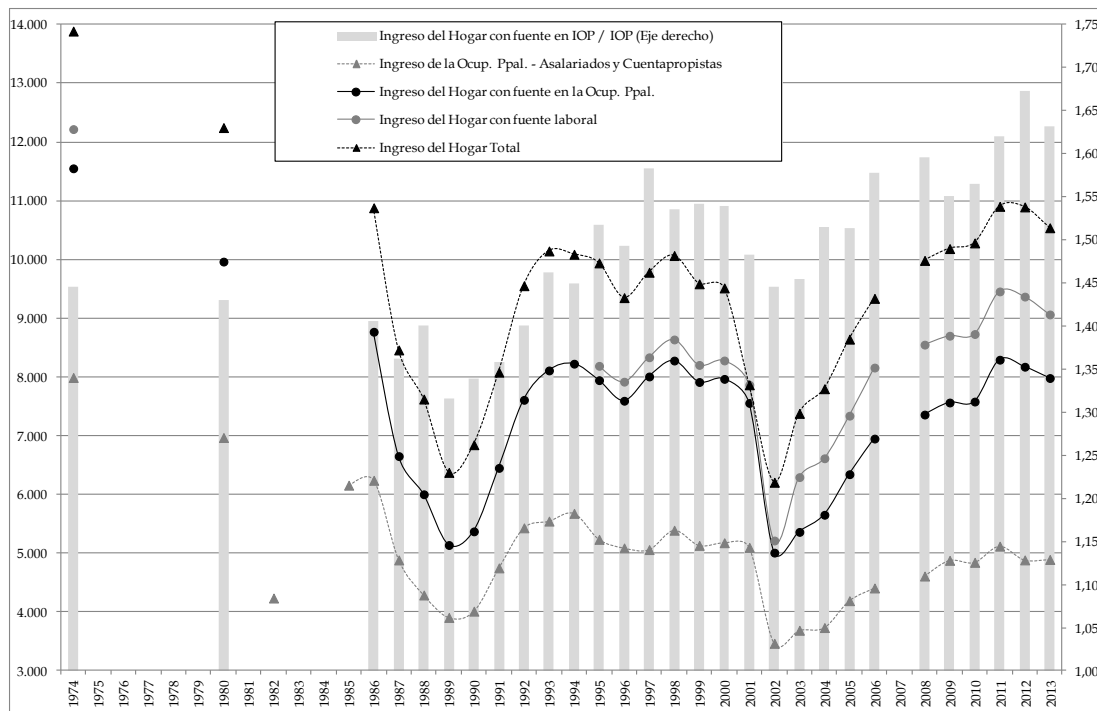
Nota aclaratoria: Dada la no realización de la EPH en el tercer trimestre de 2007, y ante la inconsistencia de la información de ingresos que surge del promedio de los resultados de los trimestres segundo y cuarto, en el caso de los ingresos optamos por excluir del análisis el referido período.

Ciertamente, esta evolución similar entre estos dos momentos del tiempo encierra movimientos disímiles en su interior. Así, como se puede observar en ambos gráficos, hasta fines de la década del ochenta se observa una evolución menos favorable del ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal, situación reforzada por la hiperinflación, momento en el cual resulta sólo un 32% mayor que ingreso individual. En términos de evolución, ello significa que mientras que el ingreso individual de la ocupación principal retrocedió en 1989 respecto de 1974 un 52,1%, el correspondiente ingreso del hogar lo hizo en un 55,5%. A partir de allí y hasta los últimos años de la década del noventa, el ingreso del hogar empieza a mostrar una recuperación mayor que la del individual. En este sentido, puede observarse que mientras que el ingreso individual real presenta un nivel equiparable al 65% de 1974, para el hogar dicho

nivel asciende a 68,5%. En estos momentos el ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal supera al individual en un 55%, proporción que retrocede al nivel vigente en 1974 como resultado de la crisis final de la convertibilidad.

GRÁFICO 7.

Ingreso real de la ocupación principal de asalariados y cuentapropistas. Ingreso real de hogares con al menos un asalariado o cuentapropista según fuente (ocupación principal, laboral y total). GBA. 1974 - 2013. En pesos de poder adquisitivo de 2013 (Eje izquierdo). Relación entre el ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal e ingreso de la ocupación principal individual (eje derecho).



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC - EPH e IPC y CIFRA (2012).

Nota aclaratoria: Dada la no realización de la EPH en el tercer trimestre de 2007, y ante la inconsistencia de la información de ingresos que surge del promedio de los resultados de los trimestres segundo y cuarto, en el caso de los ingresos optamos por excluir del análisis el referido período.

En contraposición a lo detallado previamente, lo ocurrido en la década reciente parece tener, en principio, un carácter distinto, tanto en magnitud como en perdurabilidad del movimiento. Así, en el Gráfico 6 puede notarse que el crecimiento del ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal muestra desde el principio y especialmente en los primeros años, una recuperación más acelerada que el ingreso individual. Así, mientras que para el año 2007 el ingreso individual tenía un poder adquisitivo del 55% respecto del vigente en 1974, para el caso del hogar dicho nivel ascendía a 62%. Con cierta inestabilidad, en promedio dicha diferencia se va a mantener vigente hasta el año 2013. Esto significa que, en términos de hogar el ingreso real de la población trabajadora resulta un 12% mayor que el indicado por el ingreso individual, proporción para nada desdeñable si de poder adquisitivo de los ingresos se trata. En términos de distancia entre ambos ingresos, este mayor poder adquisitivo del ingreso en términos del

hogar se expresa en que el mismo es un 63% mayor al individual, cuando a comienzos de la serie dicha magnitud era del 44%. En este marco, si tomamos la relación existente entre 1970 y 1974 del salario individual promedio de la economía y se la aplicamos a los ingresos aquí considerados, esto implica que el poder adquisitivo de los ingresos de la población trabajadora en 2013 representa no ya el 83,5% del correspondiente a 1970, sino el 91,3%.

Esta situación nos estaría indicando que se multiplicaron la cantidad de perceptores de ingresos laborales por hogar, ya sea porque se multiplicaron los miembros del hogar, o bien porque empezaron a comportarse como vendedores/as de fuerza de trabajo miembros del hogar que antes no lo eran. De acuerdo a lo discutido previamente en el presente trabajo, este aumento de los perceptores de ingresos laborales por hogar está fundamentalmente ligado a una mayor participación de las mujeres como vendedoras de fuerza de trabajo, que culminó en los años de la post-convertibilidad con un importante incremento en la tasa de empleo femenina, todo lo cual redundó en un crecimiento del peso que su ingreso representa en el ingreso total del hogar. En otros términos, el aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral ha significado una mejora relativa de la situación de los hogares, respecto de la que veríamos si nos restringiéramos a la evolución del salario real individual.

Obviamente, los hallazgos presentados en este apartado no implican, ni mucho menos, una reversión del proceso de deterioro general de la capacidad de reproducción de la población trabajadora, sino simplemente que el mismo es menos pronunciado que el observado en términos del ingreso individual. Ahora bien, pareciera vislumbrarse la posibilidad de que haya ocurrido un cambio importante en la forma en la cual se conforma el ingreso laboral individual, que presumiblemente ha pasado a estar creciente “repartido” en más miembros del hogar, lo que, a su paso, podría estar expresando una tendencia histórica a una transformación en la división sexual tradicional del trabajo. Retomaremos estas conclusiones en las reflexiones finales del presente capítulo

Adicionalmente, a lo largo de la última década es posible observar que el ingreso laboral del hogar (esto es, considerando el total de ocupaciones) ha evidenciado una evolución más favorable que la correspondiente al ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal. Más específicamente, tal como se observa en el Gráfico 6, ya desde comienzos de la post-convertibilidad ambas evoluciones se distancian (a diferencia de lo ocurrido en los años previos³²), de modo que hacia 2013 los hogares muestran un poder adquisitivo 7,4% mayor al que surge de considerar su ingreso total con fuente en la ocupación principal. De esta forma, al tomar en cuenta el ingreso total laboral de los hogares, el poder adquisitivo del mismo representa el 74,2% del vigente en 1974, a la vez que si se toma como referencia 1970 (de la misma forma que lo realizado para el caso del ingreso de la ocupación principal), dicho nivel es del 98%. Obviamente, esta información debe considerarse a simple título informativo, toda vez que no resultaría indiferente si ese mayor peso del ingreso de las segundas ocupaciones implican o no una jornada de trabajo total más extensa. Más específicamente, la multiplicación

³² Como puede verse, la información de esta variable comienza en el año 1995. Ello se debe a que con anterioridad resulta muy dificultoso obtener una estimación de la variable que no incluya ingresos de fuente no laboral. De todos modos, sí presentamos una estimación tentativa para el año 1974, que nos sirve como punto de referencia, a causa de que la base usuaria de este año nos permite un cómputo más certero.

de las ocupaciones de una persona repercute negativamente en las condiciones de reproducción de los/as trabajadores/as. En cualquier caso, considerando este efecto en su posibilidad más favorable para la población obrera, la información presentada en los respectivos gráficos indica que, siempre en promedio, a lo largo de algo más de cuatro décadas la familia trabajadora inclusive destinando crecientes miembros al empleo, no ha podido incrementar sus ingresos reales^{33,34}.

4. CONCLUSIONES

En este capítulo hemos discutido las transformaciones en la acumulación de capital a nivel global que tienen lugar desde la década de los setenta y cómo éstas posibilitan la entrada masiva de las mujeres al mercado laboral a partir de tres situaciones estilizadas.

En particular para el caso argentino, hemos cuantificado el proceso de incorporación de las mujeres al mercado laboral que, en el conjunto del período, muestra una expansión de la tasa de actividad femenina del 25% al 39%, mientras que la correspondiente tasa de empleo lo hace del 24% al 35,6%. A la vez, en la estructura al interior de los/as ocupados/as, mientras que en 1974 las mujeres representaban un 31,7% del total de aquellos, alcanzan un 41% en el presente. Complementariamente, este movimiento encuentra dos momentos distintivos en su interior: el primero en la década de los noventa cuando se produce un aumento de la tasa de actividad femenina, y el segundo en la post-convertibilidad cuando aumenta fuertemente el empleo femenino. A la vez, hemos visto que este proceso, si bien empieza a transformar la división sexual del trabajo y elimina progresivamente al género como factor diferenciador de la clase trabajadora, todavía sigue reproduciendo sesgos de género y determinan una inserción diferencial de varones y mujeres en el mercado de trabajo. Es decir, para nosotros, el fenómeno del “trabajador adicional” podría comenzar a considerarse no como el contenido último del proceso en cuestión, sino el vehículo para la efectiva conformación de la mujer como fuerza de trabajo en activo.

A partir de este momento, y como fue desarrollado en términos abstractos en el primer apartado, el contenido (siempre) familiar del valor de la fuerza de trabajo empieza a dejar de estar portado exclusivamente en el salario del varón adulto como único vendedor de fuerza de trabajo, y comienza a distribuirse crecientemente en más de un/a miembro/a del hogar, lo cual implica un progresivo cambio en la participación por género del ingreso del hogar. Para el caso argentino, el incremento de la participación del ingreso femenino en el ingreso total del hogar (que pasó entre 1974 y 2013 del 27,6% al 37%) y, como reflejo de ello, la evolución del poder adquisitivo del ingreso del hogar con fuente en la ocupación principal de asalariados y

³³ En este mismo sentido, cabe finalmente notar que los ingresos totales (esto es, no exclusivamente los atribuibles al trabajo) de los hogares aquí considerados muestra una evolución prácticamente idéntica a la de los ingresos laborales, resultado esperable si se tiene en cuenta que la política pública de ingresos desarrollada a lo largo de la última década tiene como población objetivo a los hogares más vulnerables, tanto en términos de condición de actividad como de nivel de ingreso

³⁴ En este punto cabe recordar la ya referida brecha de ingresos existente entre la EPH y el SIPA a favor de esta última fuente. Si bien no es posible realizar a partir de la misma el ejercicio aquí presentado, es posible deducir que probablemente alguna porción del total de los hogares ha visto mejorar el poder adquisitivo de los ingresos con fuente en el trabajo.

cuentapropistas un 12% más favorable a la correspondiente al ingreso individual de la ocupación principal.

Finalmente, hemos visto que el proceso de incorporación de las mujeres al mercado laboral contrarresta sólo de manera parcial la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en el ámbito nacional argentino de acumulación de capital, ya que el poder adquisitivo del ingreso total del hogar de 2013 también se encuentra por debajo del que tenía en 1974, aunque en menor cuantía de lo que sucede con el ingreso individual. Así, mientras que este último en 2013 indicaría respecto de 1970 un retroceso del ingreso real de la ocupación principal individual de 19,1%, en el caso del primero el retroceso sería del 8,7%. Esta diferencia entre la evolución de ambos tipos de ingreso cobra verdadera importancia a lo largo de la última década, justamente cuando se sucede la mayor parte del crecimiento de la tasa de empleo femenina.

En conjunto, creemos que en este trabajo hemos dado un primer paso hacia un análisis conjunto de las determinaciones estructurales y coyunturales de la entrada de las mujeres al mercado laboral en el marco de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina. Entendemos que la profundización de esta línea de trabajo y, en particular, las ideas de la creciente distribución del valor de la fuerza de trabajo entre varios/as miembros/as del hogar y el “efecto trabajador adicional” como vehículo para la conformación efectiva de las mujeres en vendedoras de fuerza de trabajo, pueden permitir un avance sustantivo en la comprensión de las condiciones de inserción y evolución de las mujeres en el mercado de trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abeles, M., Amarante, V. y Vega, D. (2014): "Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010". *Revista CEPAL*, CEPAL, Santiago de Chile
- Águila, Nicolás (2017). La unidad de las esferas de la producción y la reproducción en el debate sobre la participación de las mujeres en el mercado laboral. Buenos Aires: Laboratorio, año 16, N°27, pp. 69-89. ISSN: 1515-6370.
- Águila, Nicolás (2015). Tendencias contrapuestas en la participación de las mujeres en el mercado laboral argentino: Un análisis desagregado del empleo femenino para el período 2003-2013. En 12° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Agosto 2015 (ISBN 978-987-98870-8-0).
- Águila, Nicolás y Damián Kennedy (2016): "El deterioro de las condiciones de reproducción de la familia trabajadora argentina desde mediados de los años setenta", *Realidad Económica*, N°297, 1 de enero-15 de febrero, 93-133.
- Álvarez, Mariana y Ana Laura Fernández (2012). Movilidad ocupacional de las mujeres en la Argentina durante la postconvertibilidad. VII Jornadas de sociología Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (2001), "El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 40, N° 160, IDES, Buenos Aires, enero - marzo.
- Amico, Fabián (2015): *Los salarios reales en el largo plazo: surgimiento de un nuevo piso estructural de las remuneraciones en argentina*, Documento de Trabajo N° 67, CEFIDAR, marzo.
- Arakaki, Agustín (2016a): *La segmentación del mercado de trabajo desde una perspectiva estructuralista: Argentina, 2003-2013*, Tesis de Maestría en Economía, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.
- Arakaki, Agustín (2016b): *Cambios recientes en la Encuesta Permanente de Hogares. Análisis de la actualización de las proyecciones poblacionales y la muestra maestra*, Documento de Trabajo N° 22, CEPED, IIE-FCE, UBA, Buenos Aires, septiembre.
- Arakaki, A. (2015), "Trabajadores precarios del sector privado. Una evaluación de su volumen, composición y remuneración en la experiencia argentina reciente", en Lindenboim, J. y A. Salvia (comp.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*, Eudeba, Buenos Aires. ISBN: 978-950-23-2453-1. 371 páginas [pp. 171-208].
- Arakaki, Agustín, Juan M. Graña, Damián Kennedy y Matías A. Sánchez (2017): "El mercado laboral argentino en la posconvertibilidad (2003-2015): entre la crisis neoliberal y los límites estructurales de la economía", *Semestre Económico*, Universidad de Medellín, Medellín. Aprobado para su publicación.
- Arceo, N., Monsalvo, A. P., y Wainer, A. (2006), "Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina en la posconvertibilidad", *Realidad Económica*(226), 25-57.
- Astarita, R. (2010), *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes, Bernal.
- Asiain, Andrés (2011): "La inflación bajo el régimen de tipo de cambio competitivo", Documento Técnico N° 2, CEMoP, UPMPM - Fundación Madres de Plaza de Mayo, febrero.
- Atkinson, A. (2007): "Disparidad salarial en los países de la OCDE", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 126, N° 1-2, OIT, España. pp. 45-68.

- Azpiazu, Daniel y Pablo Manzanelli (2011): "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)", en *Realidad Económica*, N° 257, Buenos Aires
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010): *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Baran, Paul y Paul Sweezy (1988): *El capital monopolista*, Siglo XXI editores, México, 1966.
- Basualdo, Eduardo (2008): "La distribución del ingreso en Argentina y sus condicionantes estructurales", en CELS *Derechos humanos en Argentina. Informe 2008*, CELS, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo, Pablo Manzanelli, Mariano Barrera, Andrés Wainer y Leandro Bona (2015): *Deuda externa, fuga de capitales y restricción externa. Desde la última dictadura militar hasta la actualidad*, Documento de Trabajo N° 68, CEFID-AR, Buenos Aires, abril.
- Beccaria, Luis (2003): "Las vicisitudes del mercado laboral argentino luego de las reformas", *Boletín Informativo Techint*, N° 312, Buenos Aires, mayo - agosto.
- Beccaria, L., y Groisman, F. (2008): Informalidad y pobreza en Argentina,. *Investigación Económica*, LXVII (266), UNAM, México D.F..
- Beccaria, L., Esquivel, V., y Maurizio, R. (2005), "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina", *Desarrollo Económico*, 45(178), 235-262.
- Benza, Gabriela y Gabriel Calvi (2006), "Precariedad laboral y distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires (1974 - 2003)", *Estudios del Trabajo*, N° 31, ASET, Buenos Aires, primer semestre
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen y Peter K. Schott (2006): "Survival of the best fit: Exposure to low-wage countries and the (uneven) growth of US manufacturing plants", *Journal of international Economics*, 68 (1), 219-237, Elsevier.
- Bernat, G. (2015), "Tipo de cambio real y diversificación productiva en América del Sur", Serie Estudios y Perspectivas, 43.
- Bertranou, F., Casanova, L. y Sarabia, M. (2013): "Dónde, cómo y por qué se redujo la informalidad laboral en Argentina durante el período 2003-2012", 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 7 al 9 de agosto.
- Bianco, Carlos y Cecilia Fernández Bugna (2010): "Transformación estructural: una aproximación cuantitativa de la industria argentina 1993-2007", *Revista Iberoamericana de ciencia y tecnología*, Vol.5 N. 15, OEI - Centro Redes, Buenos Aires.
- Bonofiglio, Nicolás y Damián Kennedy (2013): "Elementos y problemas para la discusión en torno a la determinación de la evolución del tipo de cambio desde la perspectiva de la unidad mundial de la producción social", VI Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas - Universidad Nacional de Cuyo, 29-31 de agosto
- Borgoglio, Luciano y Juan Odisio (2012): "Crecimiento y productividad en la industria argentina: la ley de Kaldor-Verdoorn en el largo plazo", *Revista Nueva Economía*, Vol. XIX, N° 35, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Caracas.
- Braun, Oscar y Leonard Joy (1968): "A model of economic stagnation. A case study of the argentine economy", *The economic Journal*, Vol. 78, N° 312, Wiley.

- Buscaglia, Adolfo (1997): *Argentina: Paridad internacional en U\$S del producto interno y tasas reales de cambio*, Publicaciones de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires
- Caligaris, Gastón (2014): "Dos debates en torno a la renta de la tierra y sus implicancias para el análisis de la acumulación de capital en la Argentina", *Razón y Revolución*, N° 27, CEICS, Buenos Aires, 1er semestre.
- Caligaris y Fitzsimons (comp., 2012) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Campos, L., M. González y M. Sacavini (2010): "El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento", *Realidad Económica*, N° 253, IADE, Buenos Aires, julio - agosto.
- Canitrot, Alfredo (1983): "El salario real y la restricción externa de la economía", *Revista Desarrollo Económico*, vol. 23 - N° 91, IDES, Buenos Aires, octubre - diciembre.
- Carrera, Jorge, Mariano Félix y Demian Panigo (1998): "La medición del TCR de equilibrio: una nueva aproximación econométrica", *Anales de la AAEP*, Asociación Argentina de Economía Política, Mendoza.
- Castillo, V; Esquivel, V; Rojo, S; Tumini, L; Yoguel, G (2008). "Los efectos del nuevo patrón de crecimiento sobre el empleo femenino", 2003-2006. En Novick, M; Rojo, S; Castillo, V (comp). *El trabajo femenino en la post convertibilidad. Argentina 2003 - 2007. Para CEPAL - Colección documentos de proyectos.*
- Cazón, F., J. M. Graña, D. Kenedy. D. Kozlowski y L. Pacífico (2017): Contribuciones al debate sobre el rol del salario real en la acumulación de capital en Argentina. Evidencias en torno a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, *Revista CICLOS en la historia, la economía y la sociedad*, Vol. 25 - N° 47, Fundación de Investigaciones Históricas, Económicas y Sociales, Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Cazón, Fernando; Damián Kennedy y Facundo Lastra, F. (2016): "Las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70", *Trabajo y Sociedad*, N° 27, Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero, nro. 27, invierno.
- CELADE (1991): *Códigos de Ocupaciones, Argentina 1991*.
- CENDA. (2010): *La economía argentina en la post-Convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*. Cara o ceca, Buenos Aires.
- Cetrángolo, Oscar, Juan C. Gómez Sabaini (2012), "Evolución reciente, raíces pasadas y principales problemas de las cuentas públicas argentinas", *Boletín Informativo Techint*, N° 338, mayo - agosto
- Chandler, Alfred (1994): *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
- Chávez Molina, E. (2013): "Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preliminares", 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 7 al 9 de agosto.
- Cimillo, E., E. Lifschitz, E. Gastiazoro, H. Ciafardini y M. Turkieh (1973): *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.
- Cimoli, M. (2005), *Heterogeneidad estructural asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile: CEPAL-BID.
- Cimoli, Mario, Gabriel Porcile, Annalisa Primi y Sebastián Vergara (2005): "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina", en Cimoli (ed.) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, CEPAL - Dirección Desarrollo Productivo y empresarial, Santiago de Chile, noviembre.

- Cimoli, Mario y Jorge Katz (2003): "Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective" *Industrial and corporate Change*, Vol. 12, N° 2, Oxford Journal.
- Coriat, Benjamin (1994): "Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad", *Revista Realidad Económica*, N° 124, IADE, Buenos Aires.
- Costa, Augusto, Axel Kicillof y Cecilia Nahón (2004): "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", *Realidad Económica*, N° 203, IADE, Buenos Aires.
- Damill, M. (2000): "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la Convertibilidad", *Boletín Techint*, N° 303, Buenos Aires.
- Damill, M. y R. Frenkel (2013), La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros, en Peruzzotti E. y C. Gervasoni (eds.) *La Década Kirchnerista*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana
- Damill, M., R. Frenkel y L. Juvenal (2003): "Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en Argentina", *Desarrollo Económico*, Vol. 43 N° 170, IDES, Buenos Aires, julio – septiembre.
- Di Tella, Guido y Manuel Zymelman (1967): *Las etapas del desarrollo económico argentino*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Diamand, M. (1972): "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", *Revista Desarrollo Económico*, vol. 12, núm. 45, IDES, Buenos Aires, abril-junio, pp. 25-47.
- Díaz Alejandro, Carlos (1975): *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu editors, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1942): *Evolución industrial argentina*, Editorial Lozada, Buenos Aires.
- Dosi, Giovanni (1988): "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, 1120-1171, American Economic Association.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2011): *The Crisis of Neoliberalism*. Harvard University Press, Cambridge. Capítulos 1 y 4.
- Esquivel, V (2012). "Cuidado, economía y agendas políticas: una mirada conceptual sobre la 'organización social del cuidado' en América Latina", en *La economía feminista desde América Latina: Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*, ONU-Mujeres, Santo Domingo.
- Federici, S. (2013). *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Disponible en [http://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Revolucion en punto cero-TdS.pdf](http://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Revolucion%20en%20punto%20cero-TdS.pdf)
- Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural" en Kosacoff, B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Frenkel, R. (2003): "Globalización y crisis financieras en América Latina", *Revista de la CEPAL*, No 80, Santiago de Chile.
- Fröbel, F., Heinrichs J. y Kreye O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI editores, Madrid.
- Gerchunoff, Pablo y Martín Rapetti (2015), *La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015)*, MPRA, diciembre.
- Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach (2003), *Ved en trono a la noble igualdad. Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1883 – 2003*, Escenarios Alternativos PENT, Buenos Aires, diciembre.
- Giosa Zuazúa, N, y Rodríguez Enríquez, C (2010). *Estrategias de desarrollo y equidad de género: una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de las industrias manufactureras*

- de exportación en México y Centroamérica, CEPAL, Serie Mujer y Desarrollo No. 97, Santiago de Chile.
- Goetz, Arturo (1976): "Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 15, N°60, IDES, Buenos Aires.
- Gollin, Douglas (2002): "Getting Income Shares Right", *Journal of Political Economy*, Vol. 110, No. 2, The University of Chicago Press, abril.
- Gómez Sabaini, J. y Rossignolo, D. (2014): "La tributación sobre las altas rentas en América Latina". Serie Estudios y Perspectivas N°13, Oficina de la CEPAL en Montevideo. Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- González, Mariana (2012): "Las modificaciones en el patrón de crecimiento y su consecuencia sobre la evolución de los salarios reales en Argentina desde 1950", *Diálogos*, v. 16, n.1, enero – abril.
- Graña, J. M. (2013a): *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*. Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Graña, Juan M. (2013b) "El proceso de heterogeneización y segmentación laboral como resultado del rezago productivo", *Revista Razón y Revolución*, N° 26, Segundo Semestre, Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Graña, Juan M. (2013c): "Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial", *Revista Ensayos de Economía*, N° 43, Departamento de Economía, Universidad Nacional de Colombia – Sede Medellín, Medellín.
- Graña, J.M. y D. Kennedy (2015): "Determinantes de la distribución funcional del ingreso en América Latina", Segundo Seminario – Taller "Estructura productiva, instituciones y dinámica económica", Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Buenos Aires, 20 y 21 de agosto.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2009): "Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo", *Revista Realidad Económica*, N°242, IADE, Buenos Aires, pg. 81-101.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947 – 2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo N° 12, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, noviembre 2008.
- Graña, J. M., & Lavopa, A. (2008). *15 años de EPH, una serie: Empalme entre sus versiones Puntual y Continua, 1992-2006*(No. 11). Documentos de Trabajo, Universidad de Buenos Aires, CEPED.
- Grinberg, N. (2003): *Acerca de la acumulación de capital en Brasil*", CICP, Buenos Aires.
- Halperín Weisburd, L; Labiaguerre, J; De Sena, A; Gonzáles, M; Horen, B; Müller, G; Villadeamigo, J; Charvay, C; Halperín, C; Labiaguerre, E; Quiroga, L (2009). *Cuestiones de género, mercado laboral y políticas sociales en América Latina. El caso argentino*, Cuadernos del CEPED, N° 11, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires
- Herrera, Germán y Andrés Tavosnanska (2011): "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", *Revista de la CEPAL*, N° 104, CEPAL, Santiago de Chile, agosto.
- Hilferding, Rudolph (1985): *El capital Financiero*, Editorial Tecnos, Madrid, 1910.
- Hounshell, David A. (1984), *From the American System to Mass Production, 1800-1932: The Development of Manufacturing Technology in the United States*, Baltimore, Maryland: Johns Hopkins University Press, ISBN 978-0-8018-2975-8
- Houseman, Susan; Christopher Kurz; Paul Lengermann y Benjamin Mandel (2011): "Offshoring Bias in U.S. Manufacturing", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 25, No. 2, American Economic Association.

- INDEC (2006): Generación del ingreso e insumo mano de obra. Fuentes, métodos y estimaciones, Años 1993 – 2005.
- INDEC (2001): *Clasificador Nacional de Ocupaciones del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 (CNO-2001), Apéndice metodológico*, INDEC - MECON, Buenos Aires.
- Iñigo, Luisa (2012): “La determinación del salario individual”, en G. Caligaris y A. Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J (2008a). El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Imago Mundi, Buenos Aires, Argentina.
- Iñigo Carrera, Juan (2008b): “La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional históricamente dominante en América Latina. Crítica de las teorías del desarrollo, de la dependencia y del imperialismo”, *IV Coloquio Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política*, Buenos Aires, 22 al 24 de octubre.
- Iñigo Carrera, Juan (2007a): *Conocer el capital hoy. Usar Críticamente El Capital. Volumen 1. La mercancía o la conciencia libre como la forma de la conciencia enajenada*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007b): *La formación económica de la sociedad argentina*, Ed. Imago Mundi, Vol. 1, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J (2004). Trabajo infantil y capital. Imago Mundi, Buenos Aires, Argentina
- Iñigo Carrera, J. (1998): *La acumulación de capital en Argentina*, CICP, Buenos Aires, agosto.
- ISCO-08 (2012): *International Standard Classification of Occupations. Structure, group definitions and correspondence Tables*, OIT, Geneva.
- Jaccoud, Florencia, Agustín Arakaki, Ezequiel Monteforte, Laura Pacífico, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2015): “Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina”, *Cuadernos de Economía Crítica* N° 2, Sociedad de Economía Crítica, Buenos Aires.
- Kalecki, Michal (1977): *Teoría de la dinámica Económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México, 1954.
- Katz, Jorge y Bernardo Kosacoff (1989): *Proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL - Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2014): “Producción y apropiación de valor en Argentina: el rol del deprimido salario real”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 45, N° 176, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, enero – marzo.
- Kennedy, D., L. Pacífico y M. A. Sánchez (2017): “La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las Cuentas Nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica”, *Cuadernos de Economía Crítica*, Sociedad de Economía Crítica, Buenos Aires. Aceptado para su publicación.
- Kennedy, D. (2012). *Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Kennedy, Damián y Graña, Juan M. (2010), "El empobrecimiento de los trabajadores argentinos. Discutiendo sus causas en perspectiva internacional", *Revista Pecunia*, N° 10, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León, León, pp. 231-263.
- Kicillof, Axel y Cecilia Nahón (2008): *Algunas contribuciones históricas y teóricas para comprender las actuales controversias sobre el tipo de cambio*, Documento de Trabajo N° 7, Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino, Buenos Aires, enero.

- Kornblihtt, Juan y Fernando Dachevsky (2016): “Crisis y renta petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la Guerra Económica”, IX Jornadas de Economía Crítica – XI Coloquio de la SEPLA, SEC, Córdoba, 25 al 27 de agosto.
- Kozlowski, D. (2015): *Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa 2003-2013. Metodología de estimación y análisis de la información*, Documento de trabajo del CEPED.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (2001): *Economía Internacional. Teoría y Política*, Quinta edición, Addison Wesley, Madrid.
- Kulfas Matías y Martín Schorr (2000): “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”, *Revista Realidad Económica* N° 176, Buenos Aires.
- Lavopa, A. (2007a): “La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?” *Realidad Económica* N° 231. Buenos Aires.
- Lavopa, A. (2007b): *Heterogeneidad de la estructura productiva Argentina: impacto en el mercado laboral durante el período 1991-2003*, Documento de Trabajo N° 9, CEPED – FCE – UBA,, Buenos Aires
- Levin, Pablo (1997): *El capital tecnológico*, Editorial Catálogos, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier (comp) (2008): *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina: contribuciones para pensar el Siglo XXI*, Eudeba, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier y Agustín Salvia (comp.) (2015): *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*, Eudeba, Buenos Aires.
- Lindenboim Javier, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2011): *Share of labour compensation and aggregate demand. Discussions towards a growth strategy*, Discussion papers N° 203, UNCTAD, Ginebra.
- Lindenboim, J., Kennedy, D. y Graña J. M. (2010): “La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso”, *Revista Desarrollo Económico*, vol. 49, núm. 196, Buenos Aires, IDES, enero-marzo, pp. 541-571.
- Lindenboim, J., Kennedy, D. y Graña, J. M. (2007): “Salarios y productividad: contenido de la distribución funcional. Diferenciales sectoriales y de tamaño en Argentina en el período 1993-2006”. Ponencia presentada en el 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET. FCE-UBA, Buenos Aires, agosto.
- Lindenboim, J, J. Graña y D. Kennedy, (2005) “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, Documento de Trabajo N° 4, CEPED-III-FCE-UBA, Buenos Aires, junio.
- Lipietz, Alain (1992): *Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Manzanelli, Pablo y Martín Schorr (2013): “Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad”, *Revista Realidad Económica*, N° 273, IADE, Buenos Aires, enero – febrero.
- Marshall, Adriana (2010): “Desempeño del empleo industrial: 2003-2008 en perspectiva”, *Realidad Económica*, N° 249, IADE, Buenos Aires.
- Marx, K. (2008): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I Vol. 3, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 1867
- Marx, Karl (2005): *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857 – 1858. Volumen 1*, Siglo XXI Editores, México D.F, 1857-1858.
- Marx, K. (2000): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo III, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1894
- Marx, K. (1995): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1867

- Marx, K. (1971): *El Capital. Libro I Capítulo VI (Inédito)*, Siglo XXI editores, México.
- Maurizio, R. (2014): *Labour formalization and declining inequality in Argentina and Brazil. A dynamic approach*, ILO Research Paper (9), 24.
- Maurizio, R. (2012), *Labour informality in Latin America: the case of Argentina, Chile, Brazil and Peru*, Brooks World Poverty Institute Working Paper N° 165, Brooks World Poverty Institute, Manchester.
- Mies, M (1994 [1986]). *Patriarchy and accumulation on a world scale. Women in the international division of labour*. Zed Books, Londres.
- Monteforte, E. (2018). Las bases técnicas como expresión del desarrollo del conocimiento humano: Medios de producción, materialidad del trabajo y formas de conciencia. *Ensayos de Economía*. En prensa
- Monteforte, E. (2017). En torno al estudio de las determinaciones de la próxima crisis general del modo de producción capitalista. X Jornadas de Economía Crítica. Sociedad de Economía Crítica, Los polvorines.
- Monteforte, E. (2016), “Entre la espada y la pared: la fuerza de trabajo nacional en la encrucijada de las formas productivas globales y su expresión en la coyuntura nacional”, *Realidad Económica* N° 299, 52-81.
- Monteforte, E. y F. Jaccoud (2013): “Las condiciones de vida de los trabajadores y la estructura productiva Argentina. La postconvertibilidad en perspectiva”, 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 7 al 9 de agosto.
- Müller, A. (2016): *Crecimiento, cambio estructural y deuda: Tres ensayos sobre el ciclo neo-desarrollista*, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires (CESPA-III-FCE).
- Naciones Unidas (2007): *Resultados del Programa de Comparación Internacional para América del Sur*, Documentos de Proyectos, Santiago de Chile, junio.
- Neffa, Julio Cesar (1998): *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996). Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*, Eudeba, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1991): “Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes”, *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 31, N° 123, IDES, Buenos Aires.
- Nogués, Julio (1983): *Tipo de cambio de paridad: algunas estimaciones para la economía argentina*, Series de Estudios Técnicos, N° 51, Centro de Estudios Monetarios y Bancarios, BCRA, Buenos Aires, octubre.
- Nun, José (1969), “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, N° 2, Centro de Investigaciones Sociales, Instituto Torcuato Di Tella, julio.
- Nun, J.; Murmis, M. y Marín, J.C. (1968): *La Marginalidad en América Latina-Informe Preliminar*, Documento de Trabajo, N° 53, Buenos Aires: ITDT, diciembre.
- Olivera, Julio (1962): “Equilibrio monetario y ajuste internacional”, *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, (6) N°2, Vol. 2, julio – septiembre.
- Paz, J. (2013), Segmentación del mercado de trabajo en la Argentina, *Desarrollo y Sociedad*(72), 105-156.
- Paz, J (2009). “El efecto del trabajador adicional. Evidencia para Argentina (2003-2007)”. Cuadernos de economía, Vol. 46 (Noviembre), pp. 225-241.
- Pinto, A. (1970), “Naturaleza e implicaciones de la ‘Heterogeneidad estructural’ de la América Latina”, *El Trimestre Económico*, vol. 37, N° 145, enero – marzo.
- Piqué, Pilar (2010), *Argentina y Brasil: pasado, presente y perspectivas*, Documento de Trabajo N° 14, CEPED – IIE – FCE, UBA, Buenos Aires, diciembre.

- Porta, Fernando, Juan Santárcangelo, Daniel Schteingart (2014): *Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos*, Documento de Trabajo N° 59, CEFIDAR, Buenos Aires.
- PREALC (1978): *Sector informal. Funcionamiento y Políticas*, PREALC, OIT, Santiago.
- Prebisch, R. (1962): "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Boletín económico de América Latina*, vol. 71, N° 1, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- Prebisch, Raúl (1981): *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, Fondo de cultura económica, México D.F
- Poy, S. (2015), "La estructura social del trabajo en el largo plazo y su evolución bajo distintos regímenes macroeconómicos. Gran Buenos Aires (1974-2014)", VII Jornadas de Jóvenes Investigadores - Instituto de Investigaciones Gino Germani, Buenos Aires, 4-6 noviembre
- Ricardo, David (1995): *Principio de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 2004
- Roca, E. y Pena, H. (2001): "La declaración de ingresos en las encuestas de hogares". Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET. Buenos Aires, 1, 2 y 3 de agosto de 2001.
- Rodríguez, Javier y Nicolás Arceo (2006): "Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina. 1990- 2003", *Realidad Económica* N° 219, IADE, Buenos Aires.
- Rodríguez Enríquez, Corina (2010). La crisis económica mundial, el empleo de las mujeres u las respuestas de política pública. Una observación del caso argentino, 19º Conferencia anual de la asociación internacional de economía feminista, Buenos Aires, julio.
- Rubin, G (1996). "El tráfico de mujeres: Notas sobre la "economía política" del sexo", en Lamas Marta (comp), *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*. PUEG, México. 35-96p, 1975.
- Sachs, Jeffrey D.; Howard J. Shatz; Alan Deardorff y Robert E. Hall (1994). Trade and jobs in US manufacturing. *Brookings papers on economic activity*, 1-84, Brookings Institution.
- Salvia, A. y Vera, J. (2011): "Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)", *Estudios del Trabajo*, N° 41/42, ASET Buenos Aires, pp. 21-51.
- Sánchez, M., Pacífico, L., y Kennedy, D. (2016): *La participación asalariada en el ingreso y su composición según el vínculo laboral. Fuentes de información, metodologías y alternativas de estimación*. Documento de Trabajo N° 21, CEPED-IIIE-FCE-UBA, Buenos Aires, abril 2016.
- Sbatella, José (2001): "Análisis del excedente económico en la argentina", *Revista Realidad Económica*, No 181
- Schorr, Martín (coord.) (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?*, Miño Dávila Editores, Buenos Aires.
- Schorr, Martín (2012): "Argentina: ¿nuevo modelo o «viento de cola»? Una caracterización en clave comparativa. *Revista Nueva Sociedad* No 237.
- Schorr, Martín y Andrés Wainer (2014), "La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa", en *Realidad Económica*, N° 286, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Planeta, Buenos Aires.
- Seiffer, T. (2012): *Bases de la asistencialización de la Política Social en Argentina (1980 – 2010)*, Documentos de trabajo social, nro. 51, Colegio Profesional de Trabajo Social, Málaga.
- Serino y González (2003): "Dinámica económica y empleo: reflexiones acerca de sucesos inevitables", *Estudios del Trabajo*, N° 25, ASET, enero – junio.

- Shaikh, Anwar (2006): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Ediciones ryr, Buenos Aires, 1991
- Shaikh, Anwar (2000): "Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital", en Diego Guerrero (ed.) *Macroeconomía y crisis*, Editorial Trotta, Madrid.
- Smil, Vaclav (2013): *Made in the USA: The Rise and Retreat of American Manufacturing*. MIT Press.
- Starosta, G. (2011). Machinery, productive subjectivity and the limits to capitalism in Capital and the Grundrisse. *Science & Society*, 75, 42-58.
- Schumpeter, J. (1971): *Capitalismo, socialismo y democracia*. Aguilar. Madrid, 1946.
- Trajtemberg, D. (2007): "La negociación colectiva en 2006: un nuevo mecanismo de coordinación", *Trabajo, Ocupación y Empleo*, N° 7, SSPTyEL – MTEySS, Buenos Aires, pp. 37-66.
- Trajtemberg, D. (2009): "El impacto de la determinación colectiva de salarios sobre la dispersión salarial", *Trabajo, Ocupación y Empleo*, N°8, SSPTyEL – MTEySS, 123-148.
- Villanueva, Javier (1972): "El origen de la industrialización argentina", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 12, N° 47, IDES, Buenos Aires.
- Vitelli, Guillermo (2012): *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*, Ediciones CCC-Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Wright, E. O. (2009): "Understanding Class, Towards an Integrated Analytical Approach", *New Left Review*, N° 60, London, nov. – dec., pp. 101-116.
- Wright, E. O. y Perrone, L. (1977): "Marxist Class Categories and Income Inequality", *American Sociological Review*, N° 1, Vol. 42, feb., pp. 32-55.

Fuentes de información:

- Banco Central de la República de Chile - Chile
- BCRA (1975): *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina*, Buenos Aires.
- Bureau of Economic Analysis (BEA) - Estados Unidos
- Bureau of Labor Statistics (BLS) - Estados Unidos
- Bureau of the Census. (1930): *Census of manufactures: 1927: Summary by industry groups and by industries*. Washington.
- Bureau of the Census. (1957-1958): *United States census of manufactures, 1954*. Washington.
- Bureau of the Census. (1976): *Census of manufactures*, Washington.
- CEPAL (1991), *Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final de la CEPAL*, Buenos Aires.
- CEPAL (1988): *Estadísticas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. Vol. I*, Documento de Trabajo 28, Buenos Aires.
- CEPAL (1958): *El desarrollo económico de la Argentina*, Santiago de Chile.
- CIFRA (2012): *Propuesta de un indicador alternativo de inflación*, Buenos Aires, 2011.
- EUROSTATS
- Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED) - Economic Data (<http://research.stlouisfed.org/fred2/>).
- Ferreres, Orlando (2005), *Dos siglos de economía argentina (1810-2004). Historia argentina en cifras*, Buenos Aires, Fundación Norte y Sur, Editorial El Ateneo.

Institut national de La statistique et des études économiques (INSEE) - Francia.
(<http://www.insee.fr/fr/>)

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) - Brasil - IPEADData
(<http://www.ipeadata.gov.br/>)

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) - México.
(<http://www.inegi.org.mx/>)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) - Argentina

- Cuentas Nacionales:
 - o Agregados Macroeconómicos
 - o Generación del Ingreso - Estadísticas de Registros Laborales
- Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares
- Encuesta Nacional a Grandes Empresas
- Encuesta Permanente de Hogares
- Índice de Precios al Consumidor
- Proyecciones y Estimaciones Poblacionales

Kidyba, S. y Vega, D. (2015): *“Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007”*. Series Estudios y Perspectivas N° 44, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Naciones Unidas - CEPAL, Santiago de Chile, noviembre.

Llach Juan Jose y Carlos E. Sánchez (1984), *Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas*, Estudios N° 29, Año VII, IEERAL, Córdoba, enero - marzo.

Ministerio de Hacienda - Subsecretaría de Programación Macroeconómica - Información Económica al día:

- Nivel de Actividad
- Empleo e Ingresos
- Precios

OCDESTATS - OCDE

Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) - Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Penn World Table 8.1

Secretaría de Asuntos Económicos (1955), *Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-1954*, Buenos Aires.

Statistics Bureau of Japan - Japón

ACERCA DE LOS AUTORES Y LAS AUTORAS

(Información actualizada al momento de publicación del libro)

Nicolás Águila

Estudiante del Master of Arts in Economics (The New School). Licenciado en Economía (Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires).

Becario Fulbright – Ministerio de Educación y Deportes para Máster y Doctorados.

E-mail: nicolasaaguila@gmail.com

Agustín Arakaki

Doctorando de la UBA con orientación en Economía. Magister en Economía (FEC – UBA). Licenciado en Economía (FCE-UBA).

Investigador Visitante CEPED

Docente FCE-UBA, UNGS y UNTREF.

E-mail: agustin.arakaki@gmail.com

Fernando Cazón

Doctorando en Ciencias Sociales (FSOC – UBA). Maestrando en Ciencias Sociales del Trabajo (FSOC-UBA). Licenciado en Sociología (FSOC-UBA). Profesor de enseñanza secundaria, normal y especial en Sociología (FSOC-UBA).

Becario Doctoral - UBACyT.

Docente FSOC-UBA.

E-mail: fernandojcazon@gmail.com

Fernando Boffi

Maestrando en Economía (UTDT). Licenciado en economía (FCE-UBA).

E-mail: fernandoboffi@gmail.com.

Juan M. Graña

Doctor de la UBA con orientación en Economía. Licenciado en Economía (FCE-UBA).

Investigador Asistente - CONICET.

Docente FCE-UBA, FSOC-UBA, FLACSO y UNTREF.

E-mail: juan.m.grana@gmail.com.

Florencia Jaccoud

Doctoranda en Desarrollo Económico (UNQ). Magister en Desarrollo Económico (UNSAM). Licenciada en Economía (FCE-UBA)

Becaria Doctoral - CONICET.

Docente UNGS.

E-mail: florencia.jac@gmail.com.

Damián Kennedy

Doctor de la UBA con orientación en Economía. Licenciado en Economía (FCE-UBA).

Investigador Asistente - CONICET.

Docente FCE-UBA, FSOC-UBA y FLACSO.

E-mail: damian.kennedy@economicas.uba.ar

Diego Kozlowski

Maestrando en Minería de Datos (FCEyN-UBA.)Licenciado en Economía (UBA)..

E-mail: diegokoz92@gmail.com

Facundo Lastra

Doctorando en Ciencias Sociales (FSOC – UBA). Magíster en Ciencias Sociales del Trabajo (FSOC-UBA). Licenciado en Economía (FCE – UBA).

Becario Finalización de Doctorado – CONICET.

E-mail: facundol@hotmail.com

Ezequiel Monteforte

Estudiante avanzado de la Licenciatura en Economía (UBA).

Docente FCE-UBA.

E-mail: ezequielmonteforte@gmail.com.

Laura Pacífico

Doctoranda en Desarrollo Económico (UNQ). Licenciada en Economía (FCE-UBA).

Becaria Finalización de Doctorado – CONICET

Docente FCE-UBA.

E-mail: laupacifico@gmail.com

Matías A. Sánchez

Doctorando en Desarrollo Económico (UNQ). Licenciado en Economía (FCE-UBA).

Ayudante de Primera con Dedicación Exclusiva (FCE – UBA).

Docente de la FCE-UBA y UNGS.

E-mail: sanchezmatias87@gmail.com.



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS - UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Decano: Ricardo J. M. Phalen

Secretario de Investigación: Adrián Horacio Ramos

CENTRO DE ESTUDIOS SOBRE POBLACIÓN, EMPLEO Y DESARROLLO

Director: Javier Lindenboim

Subdirector: Damián Kennedy

Investigadores

Leopoldo Halperin Weisburd
Juan Martín Graña
Damián Kennedy
Javier Lindenboim

Investigadores visitantes

Luis Ainstein
Agustín Arakaki
Jorge Karol
Ana María Liberali
José Villadeamigo

Investigadores en formación

Paula Cesana
Estefanía Dileo
Florencia Jaccoud
Laura Pacífico
Matías A. Sánchez

Iniciación a la investigación

Sebastián Fernández Franco
Gaspar Herrero
Ezequiel Monteforte
Natsumi Shokida
Lucas Terranova

Secretaria

Andrea Tonón Hansen