

Documentos de Trabajo

8

Diciembre 2007

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN LA ARGENTINA. 1935-2005.

INFORME FINAL BECA UBACyT ESTÍMULO.

Juan M. Graña



Instituto de Investigaciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

CEPED

Centro de Estudios sobre
Población, Empleo y Desarrollo

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN LA ARGENTINA. 1935-2005.

I. Introducción	1
II. Aspectos Teóricos	2
II.1. Escuela Fisiocrática	2
II.2. Escuela Clásica	3
II.2.a. Adam Smith	3
II.2.b. David Ricardo	6
II.3. Karl Marx y su Escuela	7
II.4. Escuela Marginalista y Neoclásica	9
II.5. Distribución funcional. Nuestra visión	11
II.5.a. Del objeto y especificidad capitalista	11
II.5.b. Real – Gasto y Monetaria	13
II.5.c. Productividad, intensidad y jornada laboral, tendencias	17
II.5.d. Algunas consideraciones acerca del Producto y sus bases	18
III. Fuentes, Datos e Interés por su estudio.	20
III.1. Sobre las fuentes existentes.	20
III.2. Sobre las posibles causas de su desaparición	21
III.3. Sobre su (tímida) reaparición	25
IV. Participación asalariada y aplicación al estudio de la Argentina	27
IV.1. Participación a precios corrientes	28
IV.1.a. 1935-1974. Industrialización sustitutiva, acumulación y distribución	28
IV.1.b. 1975-1982. Preludio y Ajuste: Rodrigazo y Dictadura.	36
IV.1.c. 1983-1991. Democracia, Ajustes e Inflación.	38
IV.1.d. 1991-2001. Plan de Convertibilidad	41
IV.1.e. 2002-?. “Vuelta al tercer mundo” y recuperación económica.	43
IV.1.f. Cuentapropistas.	44
IV.2. Distribución y Economía, ingresos y demanda.	45
IV.2.a. Asalariados y Consumo.	46
IV.2.b. Superávit e Inversión.	49
IV.3. A precios constantes. Real –Gasto	52
IV.4. Comparación Internacional.	54
V. Conclusiones	56
VI. Bibliografía citada y consultada	61
VII. Anexo I. Gráficos y cuadros.	68
VIII. Anexo II. Metodología	89
VIII.1. De la utilización de la EPH	89
VIII.2. Medición a precios corrientes	90
VIII.2.a. De la masa salarial	90
VIII.2.b. Masa de ingreso de los cuentapropistas	91
VIII.2.c. Sobre el empalme de las series	92
VIII.3. El ingreso disponible por sectores y su descomposición	93
VIII.3.a. Determinación de los ingresos disponibles	94
VIII.3.b. Relación ingresos – demanda agregada	95
VIII.3.c. Últimas consideraciones	96
VIII.4. Medición real – gasto.	96
VIII.4.a. La cuestión del denominador	96
VIII.4.b. Deflación y problemas	97

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO

EN LA ARGENTINA. 1935-2005.

I. Introducción

En este documento de trabajo se presenta el Informe Final de Beca UBACyT categoría Estímulo desarrollado en el período marzo 2005-septiembre 2006 bajo la dirección de Javier Lindenboim. En él se planteó como objetivo recuperar el estudio de la distribución funcional como eje central de la problemática del desarrollo económico.

Este informe, finalizado hacia noviembre de 2006, busca recoger los resultados más significativos obtenidos en la búsqueda de aquel objetivo. Para tal fin, su estructura esta conformada por cinco capítulos que responden a las sucesivas etapas del proceso de investigación.

En este sentido, en el próximo capítulo se presentan las principales perspectivas teóricas que intentan dar cuenta del fenómeno de la distribución funcional, desde los fisiócratas hasta los neoclásicos. A su vez, se presenta la visión que adoptaremos a lo largo del informe, las diferentes formas de aproximación y sus tendencias esperables.

En el tercer capítulo, se realiza un repaso sobre las fuentes estadísticas existentes en la materia y una pequeña discusión sobre las posibles causas del abandono de este estudio particular que, creemos, fundamental para comprender la economía.

En el cuarto capítulo, se desarrolla el análisis histórico de la distribución funcional desde 1935 a 2005. Asimismo, este análisis se complementa con estudios sobre la participación de los cuentapropistas en la riqueza social, para los años 1987-2005, y mediante las relaciones entre las masas de ingresos y sus utilidades a través de agregados macroeconómicos. Posteriormente, se utiliza una segunda aproximación a la distribución, en este caso en términos reales, para analizar el "bienestar" de la clase trabajadora. Por último, se compara -brevemente- la evolución observada en Argentina con las experiencias internacionales.

Por último, en el quinto capítulo, se recogen las conclusiones de la investigación y se destacan algunos puntos por lo cuales debería continuar la misma, así como debates importantes a realizar.

Dada la importante recopilación y construcción de información se adjuntan dos anexos, el primero reúne los datos utilizados, sus gráficos y cuadros. El segundo, un apéndice de carácter metodológico, expone las formas por las cuales se obtuvieron las estimaciones volcadas en este informe.

Finalmente, creo indispensable destacar la importancia que han tenido los valiosos aportes sin los cuales no podría haberse concretado este proyecto, ordenados aquí alfabéticamente, realizados por Nicolás Bonofiglio, Carla Borroni, Natalia García, Mariana González, Damián Kennedy, Alejandro Lavopa, Javier Lindenboim, Carlos Pissaco y Jimena Valdéz.

II. Aspectos Teóricos

Antes de poder comenzar el estudio de la distribución funcional del ingreso debemos, primero, conocer su objeto de estudio y la utilidad de su investigación para, después, poder analizarla. En cualquier caso, como paso previo, debemos tener algún tipo de patrón que nos sirva para conocer las determinaciones que presenta la distribución funcional del ingreso y por ende las potencialidades que encierra y, en base a éstas, accionar sobre la misma. En este sentido, creemos que este último objetivo sólo puede ser el resultado de un desarrollo teórico acerca de las implicancias sobre el sistema económico en su conjunto de tal o cual distribución funcional. Cabe aclarar que la cuestión sobre la que nos focalizamos distan de ser el principal tema en varios de los autores aquí mencionados por lo que lo planteado es sólo una parte -incompleta y probablemente parcial- que en la mayoría de los casos, pasará por encima el desarrollo completo que lleva a esa conclusión.

Así, lo que intentaremos a continuación será una recorrida por las principales visiones teóricas en la ciencia económica acerca de la apropiación del valor generado entre las diferentes clases o factores productivos, según corresponda. El orden en que se desarrolla esta discusión se estableció, estrictamente, en términos históricos.

II.1. Escuela Fisiocrática

Los fisiócratas franceses, cuyos máximos exponentes son Quesnay y Turgot, constituyen, sin dudas, la primer escuela económica que encuentra la riqueza en la esfera de la producción ajena al ámbito de la simple circulación de las mercancías, cuestión central para los autores mercantilistas. El contexto histórico particular en el que escriben, la Francia absolutista prerrevolucionaria y económicamente estancada, explica gran parte de sus desarrollos y, en este sentido, los errores en los que incurrieron.

El punto de partida de la teoría fisiocrática es la existencia, únicamente en el sector agropecuario, de un “producto neto” por encima de los costos de producción (que incluyen todos los salarios y la amortización de capital). Este producto neto presenta la forma de renta ya que es la remuneración específica de una clase particular, la de los propietarios de la tierra, que no participan en el proceso productivo agrario por lo que éste debe necesariamente permitir generar más riqueza que la invertida en el mismo. Por el contrario, el precio de venta de las mercancías del sector industrial y comercial equivale estrictamente a los costos de producción de cada uno eliminando la posibilidad de obtener un producto neto; por esta razón, son denominados sectores “estériles”.

Entonces ¿cómo explican ellos esa renta?, o sea ¿de donde brota esa capacidad “natural” de generar un producto neto? Claramente, para éstos autores, deviene de la específica cooperación entre el trabajo agrario y la naturaleza, ya que esta es la única capaz de generar nueva sustancia material. Para Quesnay, la producción industrial implica únicamente una “*simple producción de formas y no una producción real de riqueza*” (Rubin, 1989; pág. 127). Siendo el agro el único sector

capaz de generar riqueza debe, por ende, permitírsele acumular capital. He aquí el programa político fisiócrata.

Sin embargo, su visión sobre la distribución del ingreso se limitaba a las diferencias sectoriales sobre su generación. Si observamos al interior del agro vemos que no se definían más que dos clases: la de los terratenientes o propietarios y la de los cultivadores que incluía tanto a los arrendatarios como a los jornaleros agrícolas. En este sentido, es en el que el contexto histórico francés presenta problemas para la teoría: la pobrísima situación económica del sector agrícola implicaba que la pequeña porción de arrendatarios trabajaba a la par de los jornaleros en las tareas agrícolas y sus ingresos no fuesen muy diferentes a los de estos, conformando así “aparentemente” una misma clase. Por esta razón, los fisiócratas no percibían la especificidad de los ingresos, derivados del propio trabajo, en el caso de los obreros, y del trabajo ajeno, en el de los propietarios y arrendatarios.

II.2. Escuela Clásica

Pasemos ahora a las visiones sobre la distribución factorial que desarrollan los autores clásicos. Analizaremos las visiones de los dos autores más relevantes de esta corriente: Adam Smith y David Ricardo.

II.2.a. Adam Smith

Existe un elevado consenso sobre el hecho de que la obra de Smith “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” marca el comienzo de la economía como ciencia. Por esta razón debemos siempre tener en cuenta cuál es el contexto de su obra¹, qué sociedad esta observando y, por ende, qué escapa a su momento histórico, como vimos en el caso fisiócrata. La primer particularidad del desarrollo realizado por Smith se observa en el carácter no “finalizado y cerrado” de su exposición que se encuentra continuamente azotada por contradicciones, cuestión que, a nuestro entender, deviene de la oposición entre las conclusiones teóricas que alcanza y las observaciones empíricas que realiza. Planteado esto, desarrollemos su visión sobre la riqueza y su distribución.

El punto de partida de Smith se relaciona estrictamente con nuestro interés: analizar las causas del “... progreso en las facultades productivas del trabajo, y el orden según el cuál el producto se distribuye, naturalmente entre los diferentes rangos y condiciones del hombre en la sociedad” (Smith, 2002, pág. 4). Entonces debemos entender la razón de la división del trabajo y la generación de riqueza y, sólo después, podremos comprender su visión sobre la distribución funcional.

¹ En el caso de la economía, esto es más importante que en cualquier otra ciencia, ya que los argumentos que resultan de estos desarrollo se convierten, alcanzada cierta popularidad, en políticas económicas.

Para Smith, *“Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida”*(Smith, 2002; pág. 31) aquí vemos que las especificidades capitalistas no se le aparecen respecto a la forma que toma la riqueza en este modo de producción ya que se atribuye a una masa de bienes y no de valores, cuestión sobre la que volveremos más adelante. A pesar de estos problemas, Smith observa que las mercancías presentan un doble carácter: son valores de uso que brindan utilidad y son valores de cambio o sea, un medio por el cual se obtienen las demás mercancías necesarias para la vida. En este sentido, Smith observa que *“El trabajo (...) es la medida real del valor en cambio de toda clase de bienes”*(Smith, 2002; pág. 31)². Continuando con su desarrollo, Smith apunta que la creciente división social del trabajo es el medio por el cual aumentar los disfrutes de la sociedad. Pero, claramente, al establecerse y generalizarse ésta, la capacidad para generar individualmente los medios de subsistencia se vuelve inexistente, *“Tan pronto como se hubo establecido la división del trabajo sólo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor”*(Smith, 2002; pág. 24).

Entonces, para entender la reproducción humana, se vuelve necesario comprender cómo se realiza el intercambio, cuál es el valor que, en última instancia, determinará el grado de riqueza de cada persona. En este sentido, Smith reconoce que aún siendo el trabajo la fuente del valor *“... generalmente no es la medida por la cuál se estima ese valor”*(Smith, 2002; pág. 32) Se lanza, entonces, a la búsqueda de la medida que sirva a los hombres para intercambiar equivalentes. Recurre, en primer lugar, al intercambio que observa empíricamente, al de dinero por mercancías, o sea a su forma de oro y plata. Pero reconoce que, como cualquier mercancía, estas sufren cambios en su valor y, entonces, *“...una medida que estuviese siempre cambiando su longitud (...) no podría ser jamás medida exacta de otras cosas...”* (Smith, 2002; pág. 33). Smith sostiene, entonces, que aquella medida es el trabajo ya que éste siempre tiene el mismo valor para los trabajadores, siempre *“...ha de sacrificar (...) la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad. (...) Por consiguiente el trabajo, al no cambiar nunca de valor, es el único y definitivo patrón efectivo (...) El trabajo es su precio real, y la moneda es, únicamente, el precio nominal.”*(Smith, 2002; pág. 33 y 34).

Como vemos, el valor del trabajo es siempre el mismo: siempre impone las mismas “penas y fatigas” al trabajador. Pero al comenzar la acumulación de capital y abandonarse la sociedad “ruda y primitiva”, el precio de la mercancía debe lograr retribuir también al capitalista por el capital invertido. Esta retribución nada tiene que ver con el trabajo de fiscalización y control que él realiza sino que está en proporción a lo invertido. En este punto, Smith plantea su primer “definición” sobre la distribución: él sostiene que el trabajador debe compartir parte de su salario con el capitalista (y por la misma razón con el terrateniente) dado que éste proveyó los medios de trabajo y le adelantó su salario, entonces *“el producto integro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo, en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que*

² Nuevamente, vemos el carácter revolucionario del desarrollo de Smith, en términos teóricos, ya que se enfrenta directamente con la escuela Mercantilista para la cual la riqueza proviene del comercio y su expresión es el dinero en cualquiera de sus formas, oro o plata.

lo emplea”(Smith, 2002; pág. 49). En este sentido, la distribución funcional sería la expresión de luchas intrínsecamente creadas entre clases para definir el porcentaje de ese “compartir”.

Pero al continuar analizando esta cuestión, Smith ve que si los bienes que recibe por su trabajo el asalariado son equivalentes a lo que entrega en forma de trabajo, no existiría ganancia³. Como su existencia no puede negarse, ésta debe ser adición al valor agregado por el trabajo y, en tal caso, debe aparecer como resultado de otra fuente del valor de las mercancías: los medios de producción (a la que se sumaría la tierra, y su respectiva expresión en la renta). Para Smith, entonces, *“Así como el precio o valor en cambio de cada mercancía en particular, y tomada separadamente, se resuelve en una o en otra de estas tres partes de igual suerte el de todas las mercancías que componen el valor anual del producto de cada nación, considerado en su conjunto, se reduce necesariamente a estas tres porciones, y se distribuye entre los diferentes habitantes del país como salarios de su trabajo, beneficios de su capital o renta de su tierra...Salarios, beneficios y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio”* (Smith, 2002; pág. 51 y 52). Vemos aquí que Smith abandona la teoría del valor trabajo sustituyéndola por la de los “costos de producción”, donde el trabajo, la tierra y el capital generan valor razón por la cual son remunerados. Al realizar esta “mutación” teórica, base de la distribución neoclásica-marginalista que después analizaremos, la puja distributiva desaparece: el valor de las mercancías queda determinado por la suma de las “tasas naturales” de salarios, ganancia y renta. En este nuevo contexto, no se presenta aquella deducción del salario sino que el aumento de cualquier de los ingresos percibidos por cada una de las clases no afecta a las demás, simplemente eleva el precio del producto. Aquí la “armonía” se eleva por sobre las clases y la distribución del ingreso no presenta más conflicto que su resultado, la inflación.

Sin embargo, como dijimos, Smith sigue encontrando, en el desarrollo, circunstancias en las que la teoría de los costos aditivos presenta problemas y los expone sin inconvenientes. De la simple observación y al discutir la evolución de los salarios ve que: *“Los salarios del trabajo dependen (...) del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses coinciden (...) Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios, y los patronos para rebajarlos”* (Smith, 2002;pág. 65). Además reconoce la mayor fuerza que poseen los capitalistas: aún en el caso de que los obreros desarrollen *“una acción concertada y defensiva (...) los patronos (...) protestan en el mismo tono, y jamás dejan de reclamar la asistencia de las autoridades civiles y la aplicación inflexible de las rigurosas leyes que han sido promulgadas contra criados, trabajadores y jornaleros. Los obreros pocas veces sacan fruto alguno de la violencia (...) en parte, por la intervención de la autoridad, en parte, por la gran pertinacia de los patronos, y en la mayoría de los casos, por la necesidad en que se hallan los trabajadores de someterse, por no tener medios de subsistencia”* (Smith, 2002; pág 66) ^{4,5}.

³ Aquí Smith hace explícito el problema con el que se está enfrentando. Primero afirma que aunque para el trabajador iguales cantidades de trabajo tienen igual valor, no ocurre lo mismo para el capitalista, porque unas veces le paga con una mayor cantidad de bienes y en otras con una menor. Smith resuelve este problema afirmando que lo que cambia es el valor de los bienes con los que se le paga el trabajo al obrero y no el trabajo mismo.

⁴ Será recién Marx quien encuentre en esta lucha de clases la forma concreta necesaria de las leyes del modo de producción capitalista.

II.2.b. David Ricardo

En su obra “Principios de economía y tributación” Ricardo recupera, y continúa, la primera parte del desarrollo smithiano, es decir, retoma la teoría del valor volviendo a las cantidades de trabajo como determinante del valor de cambio de la mayoría de las mercancías. Así, en sus palabras, “...es la cantidad comparativa de cosas que el trabajo producirá, la que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades comparativas de cosas que se dan al trabajador a cambio de su trabajo” (Ricardo, 1985; pág. 32). Más a nuestro favor, Ricardo sostiene que el análisis de la distribución entre factores productivos debe ser el centro de la ciencia económica.

Al desarrollar su teoría del valor, Ricardo observa que no es sólo el trabajo directo contenido en cada mercancía el que regula su valor sino que también influyen otras circunstancias como las diferentes calidades del trabajo aplicado, el trabajo incorporado a los implementos utilizados por el empleado, los diferentes tiempos de rotación del capital así como los distintos tamaños de capital aplicado en las industrias. En cualquiera de estos casos, Ricardo confirma que no se modifican las determinaciones presentes en su teoría y continua hacia el desarrollo de las consecuencias que tiene la introducción de la renta en su análisis⁶.

En este último caso, la teoría del valor no se modifica ya que la renta es, simplemente, la diferencia entre el valor del producto agrícola de la tierra menos fértil en producción con respecto a las demás tierras. De esta manera, la tierra no genera valor sino que la renta es la forma de redistribución del valor creado por el trabajo, en este caso particular trabajo agrícola. Esto constituye claramente una crítica de Ricardo a la teoría de los “costos aditivos” de Smith donde los medios de producción y la tierra generaban valor.

En este sentido, debemos comprender cómo se distribuye entre las tres clases sociales el valor generado por el trabajo. Así, Ricardo distingue entre el precio “natural” del trabajo y aquél de mercado. El primero es el que permite a los trabajadores “... subsistir y perpetuar su raza, sin aumento ni disminución.” (Ricardo, 1985; pág. 87) siendo el segundo aquel “... que realmente se paga por ella, debido al funcionamiento de la ley de oferta y demanda ...” (Ricardo, 1985; pág. 88). Observamos que, dado que el valor del producto “se divide solamente en dos porciones: una constituye los beneficios del capital, y otra los salarios del trabajador” (Ricardo, 1985; pág. 101),

⁵ Tal como quedó manifestado, Smith no se cuida de exponer cuestiones que se contradicen entre sí: su teoría y la realidad observada. Podemos ensayar una hipótesis al respecto. Para Smith, situado en los inicios del capitalismo tal cual hoy lo conocemos, “la gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo” (Smith, 2002; pág. 14). En este sentido, puede afirmarse que para el autor el conflicto por la distribución probablemente no constituía una gran problemática, en tanto él veía, en otra formulación tomada como dogma por la economía más actual bajo el nombre de “teoría del derrame”, que la división del trabajo significaba mayor cantidad de cosas *necesarias y convenientes para la vida* para todos, quedando así reducido relativamente el problema del antagonismo entre clases.

⁶ En este sentido, hay que tener en cuenta que la teoría del valor smithiana “funcionaba” cuando analizábamos esa sociedad “ruda y primitiva” pero encontraba severos problemas para comprender su funcionamiento en el capitalismo que implica, obviamente, la existencia de capital y renta.

efectivamente existe, entonces, el conflicto por su distribución, en tanto que “... en cada caso, los beneficios (...) son disminuidos por un alza del producto si esta va acompañada de un alza de los salarios.” (Ricardo, 1985; pág. 105).

A pesar de esto, Ricardo implícitamente sostiene que la verdadera lucha se sostiene entre los trabajadores y capitalistas, en conjunto, contra los terratenientes, en tanto la existencia de éstos últimos (y por ende de la renta) debilitan la acumulación de capital, mientras que las dos primeras se benefician del crecimiento económico. En este sentido, el continuo aumento de la demanda de alimentos requiere la puesta en producción de tierras de menor fertilidad generando una renta mayor para las mejores tierras por la diferencia de producto obtenida entre ellas. Así, el capitalista agrario “... se verá obligado a contentarse con el tipo reducido [de beneficios] que es consecuencia inevitable del alza de salario producida por el aumento de precios de los artículos de primera necesidad.” (Ricardo, 1985; pág. 110) proceso que se detiene cuando “... los salarios sean iguales (...) [a la] suma total recibida por el agricultor (...) [momento en el cual] ya ningún capital puede entonces rendir beneficio alguno, y no puede hacer demanda de mano de obra adicional, con lo cual la población habrá llegado a su punto más elevado.” (Ricardo, 1985; pág. 111). Como vemos, en este proceso se detiene la acumulación de capital y ésta es, para Ricardo, la principal lucha de clases dentro del sistema.

II.3. Karl Marx y su Escuela

A diferencia de los autores clásicos, Marx comienza su desarrollo partiendo de la especificidad capitalista más aparente, la que brota de la observación más simple pero no por eso más obvia, “La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un enorme cúmulo de mercancías...” (Marx, 2002; pág. 43). Este punto de partida es claramente opuesto al de Smith ya que Marx se encuentra desarrollando el funcionamiento de esta forma histórica determinada de la producción de valores de uso y, en este sentido, el estudio de la mercancía se desarrolla de manera que, en el modo de producción capitalista, el trabajo total de la sociedad - la capacidad de trabajo social- tiene la forma concreta de trabajos privados independientes. De esta manera, los valores de uso tienen, además de su capacidad genérica de satisfacer necesidades humanas, valor de cambio ya que, en esta forma histórica de producción, los productos del trabajo presentan la forma de mercancías. “En la forma de sociedad que hemos de examinar, [los valores de uso] son a la vez los portadores materiales del valor de cambio.” (Marx, 2002; pág. 45).

La expresión más desarrollada de la relación de cambio entre los productos de los trabajos privados de la sociedad se alcanza cuando todos se reflejan en una mercancía particular, que se aparta como mercancía dineraria. En este sentido, como dice Marx, “La expresión relativa simple de valor de una mercancía (...) en la mercancía que ya funciona como mercancía dineraria (...) es la forma

precio." (Marx, 2002; pág. 86)⁷. Es así como el dinero se convierte en la mercancía directamente cambiante (al contrario de todo el resto de las mercancías) y, en consecuencia, en el representante general de la riqueza social. Observamos, entonces, que la riqueza social es una masa de valor y no una mera acumulación de valores de uso.

Claramente, para alcanzar el resultado del desarrollo de Marx sobre la distribución funcional debemos centrarnos en las características más salientes y específicas del modo de producción: la existencia de una mercancía particular, la fuerza de trabajo. El capitalista que busca valorizar una masa de valor (es decir, ampliar el capital que posee) la vierte en la circulación, comprándole fuerza de trabajo al obrero y utilizándola para producir mercancías, para lo cual provee además los medios de producción necesarios. El desgaste de aquella mercancía -el trabajo humano en sí- genera valor y la duración socialmente necesaria en la que se la utiliza -la jornada promedio de trabajo- determina el valor de las mercancías obtenidas en el proceso. Así, esa nueva masa de valor es la suma de aquél generado por el proceso material de producción y el traspasado y conservado, mediante el trabajo, de las maquinarias e insumos⁸.

Ahora bien, el valor que se paga por la fuerza de trabajo (el salario) está determinado -como para cualquier mercancía- por el valor de sus medios de reproducción por lo que, necesariamente, si el capital ha de valorizarse, la jornada de trabajo debe ser superior a la cantidad de horas necesarias para la reproducción del trabajador. En este sentido, la cantidad de horas que superen esa "jornada necesaria" generarán valor que será apropiado por el capitalista. Vemos entonces que el objetivo del capitalista no es producir valor sino más específicamente plusvalor. Entonces, en este proceso la distribución funcional es "simplemente" lo que representa el salario, o sea lo efectivamente retribuido al trabajador, del valor total generado por el trabajador en un período.

Si analizamos en términos dinámicos, veremos que existen varias maneras para maximizar el plusvalor generado. Por un lado, se puede decidir extender la jornada laboral de manera de ampliar las horas de trabajo que exceden las necesarias para reproducir a cada asalariado. Por otro, reducir el salario pagado a sus trabajadores. Esto puede tomar dos formas distintas. La primera, pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor o pagar un salario menor producto de una reducción en el valor de las mercancías que consume el obrero. Claramente, las dos primeras enfrentan límites concretos: el agotamiento de la fuerza de trabajo debido a la falta de descanso necesario o por no poder consumir las mercancías que la reponen, respectivamente. Sin embargo, el abaratamiento de las mercancías para el consumo asalariado no presenta ese límite. La búsqueda de plusvalor extraordinario resultado de los adelantos técnicos y organizacionales reduce el tiempo de trabajo necesario para producirlas razón por la cual reduce, cuando se generaliza y se adopta como la forma media de producción, el valor de las

⁷ Es evidente que en las formas concretas del proceso social de reproducción el precio de las mercancías se expresa en una determinada moneda. En este trabajo no nos interesan las determinaciones a partir de las cuales ésta puede ser reemplazada por papel moneda y, tampoco, las diferencias nacionales al respecto.

⁸ Aquí estamos obviando las determinaciones que involucra la posibilidad de no producir un objeto de valor social.

mercancías. Este proceso, si se realiza en ramas relacionadas directa o indirectamente a la producción de valores de uso de consumo de los asalariados reduce el valor de la fuerza de trabajo y amplía la plusvalía que se obtiene de cada trabajador. Estos procesos reducen, evidentemente, la participación del salario en la distribución funcional. A pesar de esto, si por aquella razón se elevan los atributos productivos de la fuerza de trabajo y, por ende, crece la masa de valores de uso necesarios para su reproducción el valor de la fuerza de trabajo aumentaría, reduciendo -o inclusive eliminando- aquella caída.

En resumen, bajo la óptica marxista, llegaríamos a que el contenido de la distribución funcional es cuánto se apropian obreros y capitalistas del total del valor creado por aquellos, como resultado de las formas de utilización de la fuerza de trabajo en un proceso productivo que tiene por fundamento la producción de plusvalor y que, por ende, encierra necesariamente una relación conflictiva entre obreros y capitalistas.

II.4. Escuela Marginalista y Neoclásica

Según la teoría neoclásica, la razón fundamental del proceso de producción reside en el hecho objetivo de que las personas para existir como tales deben satisfacer sus necesidades, para lo cual deben desarrollar determinadas actividades productivas encaminadas a la obtención de los valores de uso por medio de los cuáles las satisfacen. Para tal fin, se combinan los recursos o factores productivos: tierra, trabajo y capital⁹. Finalmente, siendo aquellas necesidades virtualmente ilimitadas en relación a los segundos, surge el problema de la escasez. En este sentido, el objeto de la economía, al decir de la teoría predominante, es el estudio de la asignación eficiente de los recursos escasos de una sociedad para la satisfacción de necesidades ilimitadas.

Claramente, el desarrollo sobre la forma en que las personas acceden a esos bienes deviene en un análisis del “mercado” como institución general y perfecta de realización de estas voluntades¹⁰. En una primera instancia, en éste se enfrentan la oferta y la demanda de mercado las cuales, actuando libremente, determinan conjuntamente el precio de equilibrio que es aquel donde ambas se igualan. Antes de avanzar sobre el significado de este equilibrio, debemos explicar de dónde brotan las curvas de demanda y oferta.

Dada su posición epistemológica, el punto de partida es necesariamente el individuo. Frente a una sociedad donde cada uno toma independientemente sus decisiones de consumo y producción, la teoría neoclásica emprende el camino analizando su conducta en tanto demandante u oferente, a través de las conocidas teorías del consumidor y del productor, respectivamente. Tanto como es “necesario” comenzar por el individuo, la teoría se vuelve presa

⁹ La función de producción es la manera en la que la teoría expresa la combinación de los factores productivos.

¹⁰ Reconociendo únicamente aquellos problemas conocidos como “fallas del mercado”. Esta cuestión la dejamos de lado en lo siguiente.

de la imposibilidad de determinar el comportamiento de millones de individuos, razón por la cual la escuela neoclásica introduce al agente representativo, adjudicándole la racionalidad como lógica de comportamiento.

En este sentido, consumidor y productor tomarán las respectivas decisiones de manera óptima (esto es, maximizando respectivamente su utilidad y su beneficio), teniendo en cuenta sus preferencias individuales y las restricciones impuestas por el mercado. De este modo, se construyen las curvas de demanda y oferta de un individuo las cuales reflejan, en todos sus puntos, decisiones óptimas de los individuos a cada precio. Agregándolas (ya que las sociedades están compuestas por más de un individuo) obtenemos la demanda y oferta de mercado. Ahora sí, aquel punto de equilibrio en el cual demanda y oferta se equilibran, no es sino el único en el cual todos los demandantes y todos los oferentes están satisfechos. Y aún más, en ese punto hay eficiencia en el sentido de Pareto, es decir, no existe ninguna otra asignación de recursos que mejore la situación de un individuo sin perjudicar la de otro. En síntesis, en el equilibrio estamos frente al “mejor de los mundos”.

Ahora bien, ¿cuál es la relación de todo lo anterior con la distribución del ingreso? Para responder, debemos introducirnos un poco en la teoría del productor. En ésta nos focalizamos en la empresa, unidad en la que se toman las decisiones de producción. Allí es donde se combinarán -bajo la ley de la maximización del beneficio- los tres factores de la producción (trabajo, capital y tierra) los cuales reciben una remuneración por aportar al proceso de producción denominadas, respectivamente, salario, beneficio y renta. Cuando el empresario tiene que tomar la decisión de producción, tanto estos tres precios como el precio del bien que produce están dados, ya que él representa apenas una parte ínfima del mercado en el que funciona; esto es, se supone una estructura competitiva de mercado en la que el productor es tomador de precios. En este marco, el productor contratará unidades de factores productivos hasta el punto en el cual el valor de lo que cada uno de ellos incorpora al producto total (o sea, el precio del bien multiplicado por el producto marginal del factor) se iguale a lo que le cuesta contratarlo (esto es, salario, beneficio o renta). A partir de ese punto y dada la ley de rendimientos marginales decrecientes¹¹, toda incorporación adicional de factores implicará un incremento del producto total que, multiplicado por el precio del bien, será inferior al costo del mismo.

En conclusión, cada factor productivo recibe una remuneración real igual a su productividad marginal. Esto se cumple también, como puede suponerse, a nivel agregado. A nuestros fines, ésta es una conclusión por demás importante en tanto nos dice que, para la teoría neoclásica, cada uno de los factores de la producción participa en el ingreso total de la sociedad en función del aporte que cada uno realizó al proceso productivo social. De un lado, en tanto esto se verifica en el punto de eficiencia paretiana, es otra expresión del “mejor de los mundos”. Del

¹¹ Esta “ley” implica que la acumulación de factores individuales, por ejemplo aumentar únicamente la dotación de trabajadores sin aumentar el tamaño de la planta de producción, reduce la productividad y, por ende, el rendimiento.

otro, implica una visión armoniosa de la sociedad, en la cuál no existen o, a lo sumo, no hay razones para que existan dada la justicia objetiva que se deriva del análisis, conflictos en torno a la distribución del ingreso.

II.5. Distribución funcional. Nuestra visión.

Superado el breve repaso teórico, presentaremos la visión sobre la distribución del ingreso, en su versión funcional, que utilizaremos a lo largo de la investigación y sobre la que construiremos nuestro análisis. A su vez, debemos continuar y responder los siguientes interrogantes: ¿Por qué se estudia la distribución funcional del ingreso? ¿qué intenta captar? y, en consecuencia, ¿cuál es su mejor forma de estimación? Avancemos sobre estas preguntas.

II.5.a. Del objeto y especificidad capitalista

La distribución funcional del ingreso intenta captar como se distribuye lo generado en la producción entre los individuos dependiendo de cual sea su posición en aquel proceso social. Ahora bien, esta apreciación es tan general a la naturaleza del hombre que la propia vida humana no sería concebible sin la producción de valores de uso y, por tanto, sin el despliegue de actividades productivas sobre la naturaleza. Es, por lo tanto, totalmente independiente de toda forma social de organización.

Sin embargo, en la sociedad en la que vivimos, la capitalista, el trabajo total de la sociedad tiene la forma concreta de trabajos privados independientes, esto es, la producción de aquellos valores de uso se da en unidades en las cuáles la decisión de qué, cómo y cuánto producir es tomada “libremente”. Así, el producto resultado de ese proceso solo cuenta como tal si es producto para otros¹². En este sentido, sólo se presenta como riqueza a distribuir aquella que puede obtenerse mediante la compra, o sea aquellos productos a los que se les reconoce socialmente el trabajo realizado privadamente. Entonces observamos que la riqueza a distribuir es únicamente la que toma la forma de mercancías y éstas son, en esta forma social de organización, producidas –e n su generalidad- por el trabajador contratado por el capitalista.

En este sentido, las teorías clásica y marxista realizan su análisis sobre el reconocimiento de esta particular forma de organización social, una sociedad conformada por clases, las cuales se estructuran a partir de su particular inserción en el proceso de producción, la producción de valor. Vemos, entonces, la especificidad portada en la distribución funcional, es decir, discriminando entre asalariados y capitalistas. Sin embargo, a pesar de que la economía neoclásica también reconoce, en su función de producción, esta distribución, creemos necesario realizar una distinción sobre el contenido de la misma.

¹² Este rasgo es tan distintivo de la sociedad moderna que hasta la propia capacidad de trabajo humana se produce para otros.

Al analizar ambas teorías, vemos que existen profundas diferencias entre el planteo neoclásico y el clásico. Pero lo que debe quedar claro es que, en cuanto a lo visto, las mismas brotan en lo fundamental de una sola circunstancia: de cómo se mira al proceso de reproducción humana en la actualidad; de si se lo considera un simple proceso técnico-material de producción de valores de uso o si, por el contrario, se lo considera un proceso de valorización como forma histórica concreta de realización de la producción de valores de uso.

Es claro que en todo proceso de producción de valores de uso entran los más diversos objetos materiales, los cuales pueden ser agrupados, según la función que desarrollen en el mismo, en trabajo, medios de trabajo y objeto de trabajo, esto es, respectivamente, trabajo, capital y tierra. Como tal, esto nos permite determinar cuánto aporta cada uno de estos factores al valor de uso producido; más específicamente, nos permite adentrarnos en el juego (no necesariamente divertido) de ver cuánto varía la cantidad de valores de uso si modifico marginalmente uno de los factores, para llegar al concepto de productividad marginal. De aquí, es simple derivar el principio según el cual cada factor se remunera según cuánto contribuye a la producción de valores de uso. En síntesis, visto el proceso simplemente como una producción de valores de uso, el rol de los factores productivos está en estricta relación a la función que técnica o materialmente cumplen en ese proceso, por lo cual serán remunerados según el aporte que, en este sentido, realicen.

Sin embargo, los factores productivos no son nada en sí mismos si no se los pone en el marco de la relación social en la cual se insertan. Abstraída ella, en manos de un economista neoclásico, es tan capital la maquinaria de una empresa actual como los instrumentos de trabajo de la "gente de las cavernas". Si bien es un ejemplo extremo, pone de manifiesto la naturalización y eternización realizada del modo de producción capitalista.

De esta forma, ¿qué función cumplen los factores productivos en el enfoque marxista? En tanto una cara de la producción es la obtención de valores de uso, evidentemente cumplen una función material. Sin embargo, estos interesan en esta sociedad como portadores de plusvalor, por ende los factores productivos cumplen en el proceso de valorización una función que va más allá de aquélla. Una parte del capital se materializa en medios de producción (capital y tierra -o materias primas- para la teoría neoclásica), cuyo valor es conservado y transferido al producto. La otra parte del capital se materializa en fuerza de trabajo, la cual crea nuevo valor, en un cantidad superior a la que ella misma encierra, constituyendo así la fuente de la valorización. Como vimos una cosa es el trabajo en tanto despliegue de capacidades y otra muy diferente es la mercancía fuerza de trabajo, cuyo valor está expresado en el salario. Lo que aparece aquí es que para lograr aquella valorización el capital debe desembolsarse en objetos materiales diferentes, del cual sólo uno de ellos tiene la capacidad de crecer cuantitativamente y así valorizar al capital en su conjunto. Es claro que si consideramos únicamente el aspecto material de la producción -en tanto despliegue de capacidades- no podremos ver más que el despliegue de una determinada actividad física e intelectual destinada a un fin, es decir, la

actividad misma del obrero en la fábrica, de modo que no podremos decir otra cosa que no sea que el salario paga lo correspondiente por este “servicio”.

Para lograr la valorización del capital, la forma más acabada de la producción de plusvalía se logra mediante el aumento de productividad, el cual no tienen otro sentido que la reducción del tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías. Como vimos, si éstas forman parte directa o indirecta del consumo de los obreros el valor de la fuerza de trabajo se reduce (manteniéndose su salario real). La maquinización es, claro está, la forma más potente de incrementar la productividad y, por tanto, de producir plusvalía, lo que genera la apariencia de que es una fuente de ganancia.

Como se desprende de lo anterior, desde este punto de vista no hay otra productividad que no sea la del trabajo, a la vez que nunca puede ser ésta la base para los incrementos salariales, en tanto su contenido es su reducción¹³. La determinación simple indica que la plusvalía debería expandirse en la misma proporción en la que lo hace la productividad, es decir, que los obreros no se apropien ni un átomo del incremento de plusvalía. Pero, contemporáneamente, es de esperar que esas mejoras de productividad conlleven un cambio en la materialidad del proceso de trabajo que exija un obrero colectivo, en promedio, crecientemente calificado y/o con una mayor intensidad de la jornada de trabajo, de modo que se traduzca en un aumento del valor de la fuerza de trabajo. Así, y tal como se observa en los casos concretos, en el proceso histórico se verifica un incremento de la productividad, acompañado por aumentos, en menor medida, del salario real¹⁴.

Por otro lado, aquella especificidad histórica de la distribución funcional implica que la distribución personal no lo es. Es decir aquella que estudia que porcentaje de la riqueza social se apropia cada individuo u hogar es genérica en tanto no reconoce la forma particular de la producción social actual puede aplicarse a cualquier sociedad sea del pasado, del presente o del futuro¹⁵.

II.5.b. Real – Gasto y Monetaria.

Ahora debemos analizar las dos “formas” que puede tomar la distribución funcional y, si es que intentan captar lo mismo, analizar cuál es mejor o si tienen objetos diferentes. En esta línea, debemos desarrollar ambas opciones en “contienda”. Por un lado, se presenta la distribución funcional en términos corrientes, o de acuerdo a la terminología utilizada en Monza (1973), la

¹³ Las implicancias de estas tendencias se abordan más adelante.

¹⁴ Tomada a la ligera, esta evidencia parecería respaldar empíricamente la postura neoclásica respecto a la relación entre productividad y retribución. Sin embargo, lo aquí expresado reviste un contenido completamente diferente: de un lado, el salario real aumenta porque se incrementa el valor de la fuerza de trabajo, dada la mayor calificación o velocidad de desgaste de la misma; del otro, estas condiciones que explican el incremento salarial real son las bases de una mayor productividad del obrero colectivo y, por tanto, de una mayor plusvalía.

¹⁵ Esto se trata más extensamente en el próximo capítulo.

versión monetaria. Por otro lado, la distribución a precios constantes o, siguiendo al mismo autor, la versión real-gasto. Veamos en qué consiste cada una de ellas para luego poder responder el interrogante.

En aquel trabajo, A. Monza proponía la utilización de la distribución real-gasto¹⁶, o sea valuando las cantidades físicas a los precios de un determinado año base, ya que “... si lo que interesa cuantificar es el aspecto distributivo en sentido propio, esto es, el porcentaje del total de bienes disponibles que son apropiados por los asalariados, está claro que la medición real-gasto es evidentemente preferible a la medición monetaria” (Monza, 1973; pág. 16). Es importante remarcar que no es la primera vez que se proponía esta metodología, en tanto un trabajo conjunto de CONADE-CEPAL realizaba una estimación en este sentido, así como trabajos realizados por A. Orsatti (1982 y 1983). Pero, ¿en qué consiste este método?

El concepto central es relacionar el flujo de ingresos asalariados a los precios del año base (es decir, deflactado por el índice de precios más adecuado) y el producto (en la base que se desee) a precios constantes. Pero el problema principal que surge en la medición real-gasto es cómo interpretar (y, por ende, como calcular) al numerador de la proporción. Estrictamente, el numerador debiera consistir en las cantidades de trabajo (homogeneizadas de alguna manera) desplegadas en un determinado año, valuadas a los salarios (en tanto precio del trabajo) del año base. Puede notarse la carencia de relevancia teórica de esta variable y las dificultades de su estimación práctica (Monza, 1973), como también de la relación de ésta con el producto a precios constantes.

Una segunda forma de enfrentar el problema es tomar al salario no como un ingreso en sí mismo sino como un equivalente a los gastos que los asalariados realizan con él. Para esto hay que suponer que, en general, éstos gastan la totalidad de su ingreso en el consumo de bienes y servicios (más adelante trataremos las limitaciones inherentes a este supuesto). El objetivo, en este caso, reside en obtener el valor de los bienes consumidos por los asalariados, considerando el volumen físico de los mismos correspondiente al año corriente valuada a los precios de un año base. En otros términos, lo que se busca obtener es el poder adquisitivo del ingreso de los trabajadores en relación de dependencia en su conjunto, o sea, una masa salarial real¹⁷.

De esta forma, tanto el salario como el producto consisten en cantidades de valores de uso del año corriente a precios del año base. Así, al relacionar la masa salarial real con el producto a

¹⁶ Como se verá más adelante dicha denominación busca “connotar que las variables agregadas cuyo cociente se establece están visualizadas en términos físicos desde la perspectiva de su utilización y no de su producción” (Monza et al, 1986, pág. 217)

¹⁷ En rigor, tal como está expresado, el resultado sería la “masa salarial constante”, en tanto refiere al valor de los bienes consumidos por el agregado en un determinado período, valuados a los precios de un año base. En este sentido, la noción de salario real implícita podría ser denominada *salario* constante, para diferenciarla de la otra acepción de salario real, de más habitual utilización en los modelos teóricos. Esta última consiste en expresar la cantidad de canastas de bienes que pueden ser compradas en cada momento con el salario. Ahora bien, ambas nociones son conceptualmente idénticas, en tanto buscan dar cuenta de la evolución del poder de compra del salario.

precios constantes en los distintos períodos del tiempo, se obtiene la evolución de la proporción, del total de los bienes finales producidos por una economía en un determinado año valuados a precios constantes, que es apropiada por los asalariados, esto es, la medición real-gasto de la distribución funcional del ingreso.

Habiendo realizado el análisis sobre la metodología, cabe preguntarse de qué se trata en términos conceptuales el complemento de dicha proporción, esto es, el ingreso atribuible a los poseedores del capital (el Superávit Bruto de Explotación, SBE) medido a precios constantes. En principio, el mismo pareciera carecer de sentido, como el mismo Monza lo plantea. Dicho concepto “...puede plantear serias, y aún insalvables, dificultades debido a la conocida imposibilidad de definir una cantidad real de ahorros con independencia del quantum de bienes de inversión asociado a la misma en forma *ex post*” (Monza, 1973; pág. 4), nuevamente el texto de CONADE-CEPAL (1965) había realizado consideraciones al respecto. En otros términos, el problema reside en la imposibilidad de distinguir en la masa de SBE entre precios y cantidades, cuestión que tampoco puede resolverse a través de su relación con la inversión¹⁸.

En rigor, la masa salarial no es ajena a este problema. Es el hecho de asociarla con el gasto al que los asalariados destinan su ingreso (esto es, con un conjunto determinado de bienes) el que permite la diferenciación entre precios y cantidades y, por lo tanto, su consideración tanto a precios corrientes como a precios constantes. Ahora bien, tal como se mencionó anteriormente, dicha asociación sólo tiene sentido bajo el supuesto de que los asalariados destinan todo su ingreso al consumo. Para enfrentar este inconveniente, en Monza (1973) se considera que el ahorro asalariado en conjunto no poseía una magnitud considerable. En este mismo sentido se expresa A. Orsatti (1983) y las estimaciones del INPE en 1974 (Cortés y Marshall, 1986). Si bien no contamos con una estimación de la incidencia del ahorro asalariado en la actualidad, es de suponer, que dada la mayor disparidad salarial existente, el mismo sea de un grado mayor. En ese caso debiera evaluarse cuán apropiado es realizar el supuesto en cuestión y, en consecuencia, la expresión a precios constantes de la masa salarial.

Veamos ahora la versión monetaria de la distribución funcional. Como anteriormente expresamos, la sociedad capitalista es una forma particular de organización social de la producción de bienes y servicios. Por las determinaciones que esto trae aparejado, vistas más arriba, en esta sociedad no se es más rico simplemente si se produce una mayor cantidad de valores de uso, sino que la riqueza depende, de igual manera, del precio unitario relativo del bien que se produzca, en tanto ambos factores determinan la cantidad que -del resto de las mercancías- se puede obtener mediante el cambio.

¹⁸ Como veremos más adelante, en el contexto de la década del noventa en adelante la disociación creciente entre el SBE como proporción del PBI_{pm} y la tasa de Inversión Bruta Interna Fija, el problema conceptual alcanza una implicancia muy grande en el estudio de la distribución funcional del ingreso.

La producción de las mercancías se realiza bajo la dirección de los capitalistas que no persiguen otro objetivo más que el de valorizar lo máximo posible su capital¹⁹ (o, en otros términos, maximizar su ganancia). Teniendo en cuenta lo señalado anteriormente, la búsqueda de este objetivo no está asociada sólo a la cantidad de valores de uso producidos, sino también al precio (relativo) de los mismos; es, por tanto, una relación entre un flujo monetario (el capital adelantado tanto en salarios como en maquinaria e insumos) y otro (la ganancia obtenida).

En este sentido, la medición monetaria de la distribución funcional del ingreso intenta dar cuenta de la proporción que -de la masa de valor generada- es apropiada por los trabajadores y, en consecuencia, por los propietarios del capital. Pero esto no es todo. La continuidad de la producción capitalista en la misma escala implica que, al menos, una parte del valor representado por la ganancia se destine a la reposición del desgaste sufrido por los bienes de capital. Ahora bien, la búsqueda de una mayor ganancia exige la reinversión continua de la misma en el proceso producción, esto es, la acumulación constante de capital.

En conclusión, por la especificidad de su objeto y, en segundo lugar, dada la ausencia de problemas metodológicos intrínsecos a su cálculo creemos que es la evolución de la medición monetaria de la distribución del ingreso la forma más apropiada para dar cuenta de la evolución de la relación entre salarios y el valor generado y -como nos interesará más adelante- entre superávit de explotación e inversión. Esto significa que esta es la forma atinada para observar el desarrollo (aunque de forma muy general) de la acumulación de capital. Asimismo, tampoco consideramos que ambas “formas” de la distribución funcional *“apuntan a cuantificar qué porcentaje de los bienes disponibles recibe el conjunto de los asalariados [...] Es por lo tanto legítimo plantearse cuál de ellas proporciona la respuesta adecuada a esa pregunta específica”* (Monza, 1973, pág. 15) de acuerdo a este autor es la medición real-gasto. Según nuestro punto de vista, la medición monetaria no consiste en tal cosa, sino “simplemente” en dar cuenta de la proporción que del total de la masa de valor generada en un determinado país a lo largo de un año es apropiada por los asalariados. De esta manera, la misma no debe ser considerada como una expresión alternativa del bienestar material de un sector particular de la sociedad, sino que debe ser vista como una forma inicial de aproximarse a la relación entre distribución y acumulación; es una medida, por tanto, del “bienestar” del proceso de acumulación.

Para concluir este pequeño debate creemos importante destacar que, de lo anterior, no debe desprenderse, ni mucho menos, que la medición real-gasto de la distribución funcional del ingreso resulta inútil. Muy por el contrario, creemos que puede ser considerada como una aproximación inicial del bienestar material, aunque de carácter limitado. En este punto coincidimos con Monza et al (1986) en que *“...la participación de los asalariados tiene una significación distributiva extremadamente ambigua desde el punto de vista del nivel material de este*

¹⁹ Es interesante remarcar que éste es el objetivo fundamental de la producción capitalista, y no un abstracto mayor bienestar de la población, lo cual no quiere decir absolutamente nada acerca de la evolución del mismo, tema por lo demás importante e imprescindible en la investigación, sobre todo en lo que respecta a las posibilidades de reproducción material de la fuerza de trabajo.

conjunto de la población. En este contexto, variables como el salario real y la tasa de ocupación son mucho más significativas (...) dicho cociente carece de mayor relevancia como indicador del nivel de bienestar material de este conjunto de perceptores” (pág. 199). En cualquier caso, debe destacarse que la medición real-gasto pone en juego un indicador económico de los más trascendentes, esto es, el salario real, aunque creemos que el mismo tiene mucho más sentido en sí mismo que en su relación con el ingreso a precios constantes. El mismo es relevante no sólo por consideraciones morales y éticas sino que es uno de los principales indicadores de las posibilidades de reproducción de una fuerza de trabajo poseedora de atributos productivos, lo cual resulta de central relevancia en el marco del proceso de acumulación de capital.

II.5.c. Productividad, intensidad y jornada laboral, tendencias.

Al sentar nuestra posición sobre la distribución funcional, es necesario realizar un desarrollo adicional antes de continuar hacia el estudio de la información. Debe tenerse presente que la caída de la participación asalariada en el ingreso total no se encuentra necesariamente asociada a un menor bienestar absoluto de los trabajadores; esto es, a una menor capacidad de compra del salario.

Planteándolo en términos generales, desde la óptica marxista, la continua tendencia del capitalismo a incrementar la productividad del trabajo da lugar a dos situaciones esperables: que los trabajadores conserven su salario real, perdiendo participación en el ingreso en la proporción del incremento de la productividad; o bien que mantengan dicha participación, aumentando su poder adquisitivo en la misma proporción que la productividad. De este modo, toda situación intermedia implica un incremento de la capacidad de compra y una caída de la participación, esto es, un empobrecimiento de carácter únicamente relativo de los trabajadores.

No deben descartarse, claro está, los dos escenarios que sobrepasan dichos límites. Por un lado, una disminución de la capacidad de compra de los asalariados, en este caso aquél empobrecimiento sería a la vez absoluto. Por el otro, un crecimiento de la participación asalariada mayor que la observada en la productividad, lo que implicaría una mejora más que proporcional del salario real²⁰. Claramente -por lo visto antes- para la teoría neoclásica el problema anteriormente planteado no existe; ya que los trabajadores se apropian de la totalidad de los incrementos de productividad del trabajo²¹, permaneciendo de este modo constante la participación en el ingreso.

A su vez, existen otros procesos que es necesario analizar brevemente para conocer las posibles causantes concretas de la modificación de la distribución funcional en uno u otro sentido. En este marco, las modificaciones que ocurran en la duración de la jornada laboral o en la

²⁰ Es claro que las variables implicadas para evaluar estas cuestiones son muchas más y que no juegan todas en el mismo sentido. Así y todo, aquí nos interesa simplemente plantear el tema, no abarcarlo exhaustivamente.

²¹ A su vez, los capitalistas se apropian de los incrementos de la productividad del capital, y los terratenientes de los correspondientes a la tierra.

intensidad del trabajo realizado también modificarán por su cuenta la evolución de la participación.

En el primer caso, por ejemplo, un crecimiento de las horas trabajadas -permaneciendo fijo el salario percibido- implica un crecimiento del valor agregado que se apropiará el capitalista. Caso contrario, ante una menor producción de valor el asalariado percibirá una proporción mayor del mismo. Esto se vuelve relevante -como veremos en el análisis de la evolución argentina- en momentos de cambio en la producción total de las empresas. En momentos de auge, por ejemplo, podría ser que en lugar de ampliar la cantidad de trabajadores contratados se eleven las horas trabajadas o, en períodos recesivos, los empresarios decidan (por diferentes razones que no nos incumben) retener trabajadores aún cuando no son necesarios para el proceso productivo y, por lo tanto, reducen la jornada a pocas horas²².

En el segundo caso, si en la misma cantidad de horas trabajadas y por el mismo salario el obrero produce a un mayor ritmo más valores de uso, (esto es, crece la intensidad de su trabajo) tendrá el mismo resultado. La cantidad de valores de uso que tendrá a su disposición el empresario y que posteriormente venderá le permitirá realizar una ganancia superior.

Claramente ninguna de estas dos variables (jornada laboral e intensidad) se mueven ajenas a un contexto y desde ya que siempre traen aparejados movimientos en el salario. Sin embargo, el análisis puro de estos movimientos permite analizar con profundidad las determinaciones de lo observado.

II.5.d. Algunas consideraciones acerca del Producto y sus bases

Por fuera de las cuestiones teóricas tratadas hasta aquí, debemos discutir brevemente qué bases del producto deben utilizarse para el cálculo de la participación asalariada. Como se desprende de la publicación tradicional del Sistema de Cuentas Nacionales, la distribución funcional del ingreso se estima a partir de considerar como denominador de dicha proporción al Producto Bruto Interno. Este se toma generalmente a costo de factores (PBI_{cf}), lo que tiene que ver fundamentalmente con la intención de captar la distribución del ingreso generado en el proceso productivo, sin considerar las “distorsiones” que, en este sentido, introducen los impuestos indirectos netos de subsidios.

En lo que respecta al denominador de la proporción en cuestión, hemos optado por el Producto Bruto Interno a precios de mercado (PBI_{pm}), decisión que permite mantener la comparabilidad histórica de las series publicadas y que, además, posee razones distintas según cada base.

En primer lugar, si bien la intención original consistía en obtener la serie a costo de factores (para poder dar cuenta de qué proporción se apropia el trabajo y qué parte retiene el capital), nos enfrentamos con ciertas dificultades para obtener esa estimación para la versión del Sistema

²² Este proceso se denomina, en la literatura neoclásica, “labor hoarding” que describe exactamente ese proceso: “acaparar trabajo”.

de Cuentas Nacionales base 1993. Esta revisión del Sistema no presenta resultado a costo de factores, la cual fue reemplazada por la estimación a precios básicos, que es únicamente una aproximación a aquélla. Para superar esta complicación y alcanzar la estimación buscada, debíamos encontrar estimaciones de algunos tributos y deducirlos de aquella estimación²³. Por estas razones, además de la conocida complejidad del esquema tributario argentino, mantener la estimación a costo de factores requería una labor que excede los propósitos del presente trabajo, razón por la cual optamos por utilizar la serie a precios de mercado.

En segundo lugar, aunque conceptualmente la distribución funcional del ingreso tiende a ser analizada sobre la base nacional, encontramos dos razones (de distinta naturaleza) para optar por utilizar la base interna²⁴. Por un lado, en términos de disponibilidad de información, debe tenerse en cuenta que el instrumento de captación del número de asalariados y el nivel salarial es la EPH, en la que los encuestados responden por sus actividades desarrolladas en el país, de modo que lo que allí se capta es información correspondiente exclusivamente al proceso de producción interno. Por el otro, en términos económicos, creemos que es pertinente dar cuenta de cómo se distribuye el producto generado en el proceso de producción que se desarrolla al interior del país, aislando el efecto de la remuneración neta a los factores del exterior, la cual está constituida fundamentalmente por excedente de explotación interno que fluye bajo distintas formas hacia el exterior. Cuestión que resultaría en una sobreestimación de la participación asalariada.

En tercer lugar, en lo que refiere a la base bruta²⁵, la razón es exclusivamente de naturaleza práctica, en tanto las dificultades a enfrentar para el cálculo de la Inversión Neta y las depreciaciones inclinan la balanza hacia nuestra elección.

²³ Por ejemplo, la proporción de los impuestos inmobiliario y automotor que recaen sobre las empresas; relación que no poseemos y una estimación al respecto sería demasiado grosera para los objetivos que buscamos.

²⁴ Esto es, contabilizar el producto según su referencia geográfica, en nuestro caso al interior de las fronteras nacionales, analizando en base interna o analizarlo según su nacionalidad, en nuestro caso agregar el producto generado por argentinos (empresas o individuos) en el exterior y restar el de extranjeros al interior del país lo que implica la base nacional.

²⁵ Es decir, contabilizar las depreciaciones del stock de capital, o excluirlas, lo que implicaría realizar los cálculos en base neta.

III. Fuentes, Datos e Interés por su estudio.

Ahora, habiendo desarrollado el marco teórico del que partimos para analizar las modificaciones en la distribución del ingreso, debemos, realizar una síntesis de las publicaciones al respecto y comentar las causas que, creemos, explican el abandono de este tipo de análisis. En este orden desarrollaremos el presente capítulo.

III.1. Sobre las fuentes existentes.

La investigación oficial sobre el tema comienza, en la Argentina, con un trabajo de la ahora desaparecida Secretaría de Asuntos Económicos (SAE) publicado en el año 1955 bajo el título: *“Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-54”*. Continuando esta línea, la siguiente investigación integral al respecto es resultado de las investigaciones generadas por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) que, en 1975, publica el *“Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina”*, que cubre el período 1950 – 1973. Entre ambas, una iniciativa conjunta entre la CONADE y la CEPAL derivaron en la publicación, hacia 1965, de su trabajo *“Distribución del Ingreso y Cuentas Nacionales en la Argentina”* que presentaba parte de los resultados después englobados en el trabajo del BCRA.

Con posterioridad, la información oficial al respecto se volvió extremadamente escasa. Después de 1975 existen únicamente tres estudios oficiales que intentaron suministrar datos con diverso éxito. En primer lugar, nos encontramos con el esfuerzo conjunto del BCRA y la Oficina Buenos Aires de la CEPAL por actualizar la metodología de las estimaciones de cuentas nacionales a las recomendaciones internacionales y aplicarla al período 1980–1987 para continuar con los cálculos de allí en adelante. Desafortunadamente, su resultado no fue publicado de manera oficial y, en consecuencia, no se continuó su estimación²⁶. Ya bien entrados los años noventa, el Ministerio de Economía²⁷ elaboró una actualización (aunque parcial) que incorporó parte de aquellos avances. De esta manera, hubo datos para el quinquenio 1993-1997, pero no articulados como sistema (como había ocurrido con la publicación del BCRA de 1975) ni tampoco comparables con las series preexistentes. En todo caso, sus resultados fueron incorporados durante un tiempo en la propia página web del INDEC y del Ministerio de Economía y retirados posteriormente. Recientemente, la Dirección de Cuentas Nacionales volvió a presentar aquellos datos, ligeramente modificados en sus valores, incorporando una estimación hasta 2005, con la promesa de actualizarlos de manera anual, nuevamente sin articulación ni comparabilidad.

²⁶ Esta circunstancia es mencionada en trabajos oficiales de la CEPAL (Altimir y Beccaria, 1999)

²⁷ Originalmente, la oficina encargada de tal cometido se encontraba bajo la órbita del BCRA. Posteriormente, con la denominación de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, pasó a formar parte del Ministerio de Economía.

En cuanto a trabajos independientes²⁸, podemos mencionar los siguientes trabajos: a) Diéguez y Petrecolla (1974) enfatizando el papel del sistema previsional; b) De Pablo (1977) analizando la distribución sectorial, c) Orsatti (1982 y 1983) analizando la distribución en el largo plazo; d) de la Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE, 1983) para el período de la dictadura militar, e) Llach y Sánchez (1984); f) Beccaria y Orsatti para los veinte años transcurridos desde 1970 (Beccaria, 1991) y g) Altimir y Beccaria (1999) para algunos años de las décadas del ochenta y noventa²⁹. Más allá de estos intentos, la inexistencia de trabajos oficiales al respecto se presenta como una dificultad muy importante.

Ahora bien, en este último tiempo el debate en torno a la distribución funcional del ingreso ha vuelto a aparecer tímidamente en escena. En este sentido, el Banco Central (BCRA, 2004) ha realizado una estimación para el período 1994–2003 que ha sido recogida por la prensa³⁰. Por el otro, distintos funcionarios del gobierno se han referido en diversas oportunidades a la necesidad y la intención de mejorar la participación del salario en el ingreso, principalmente a raíz del ingreso de la Lic. Felisa Miceli en el Ministerio de Economía, producido a fines de 2005.

Finalmente, una expresión más de la mencionada reaparición es la estimación realizada por la Central de Trabajadores Argentinos (CTA) para el período 2001-2005 (CTA, 2006)³¹. Así mismo, el Plan Fénix de la Facultad de Ciencias Económicas ha estado realizando -y publicando- proyecciones de este indicador. En este marco, se inscriben, también, los trabajos realizados por el autor en colaboración con D. Kennedy y J. Lindenboim, *“Distribución Funcional del Ingreso en Argentina. Ayer y Hoy”*, junto a D. Kennedy, J. Lindenboim y C. Pissaco, *“La Distribución Funcional del Ingreso en Argentina: Incidencia de los Precios Relativos en la Última Década”* ambos en 2005 y junto a J. Lindenboim y D. Kennedy *“Distribución, consumo e inversión en la Argentina de comienzos del siglo XXI”* en 2006.

III.2. Sobre las posibles causas de su desaparición

Cabe realizarse una pregunta fundamental ante estos hechos, ¿cómo se explica la desaparición de la investigación al respecto en las últimas décadas? A nuestro juicio la respuesta, conformada por un grupo de posibles causas y no de respuestas definitivas, se encuentra en las profundas modificaciones sufridas por la sociedad argentina a partir de mediados de los años setenta, originadas en el cambio del modelo de acumulación de capital, es decir el fin del proceso de Industrialización por Sustitución Importaciones (ISI). Algunos autores sostienen que aquel se

²⁸ Existen otras estimaciones independientes para las cuales no pudimos obtener las publicaciones originales y las conocemos por presentación en otros trabajos aquí citados como, por ejemplo, de Sbarra Mitre, de González Arzac y Biagosch y de Lavagna.

²⁹ Tanto De Pablo como Diéguez y Petrecolla analizan parte del período cubierto por el informe del Banco Central de 1975. El resto de los trabajos procura “continuar” dicha serie con estimaciones propias.

³⁰ La publicación de dicha estimación no incluyó, lamentablemente, la correspondiente metodología.

³¹ En este caso, el estudio presenta una descripción metodológica acotada. También presentaron otro trabajo de similares características en 2004.

transformó hacia uno que determina la inserción del país en el mercado internacional a través de la especialización en sus ventajas comparativas, con centro en la valorización financiera; otros, en cambio, sostienen el ingreso del capitalismo en una nueva fase de crisis general sostenida por ese endeudamiento en cualquier caso, sin embargo, todos coinciden en la realidad y profundidad del cambio ocurrido. En este sentido, hemos clasificado las probables causas de dicha desaparición -que deben ser entendidas como estrictamente complementarias entre sí- en función de su relación con los cambios ocurridos: a) en el papel de la fuerza de trabajo en el nuevo modo de acumulación; b) en la reducción del poder político de los trabajadores y c) al interior del conjunto de los ocupados. Finalmente, puede mencionarse una causa adicional: d) la falta de información adecuada. Veamos concisamente cada una de ellas.

a) Modificación del papel de la fuerza de trabajo en el nuevo modo de acumulación. Durante la ISI, en tanto el mercado interno constituía el principal destino de la producción industrial, el crecimiento económico se centraba en la capacidad de absorción de mercancías por parte de la fuerza de trabajo. Este era uno de los soportes más importantes del modelo de acumulación. Se explica, entonces, tanto la pertinencia de aplicar políticas concretas para redistribuir el producto social (mediante aumentos salariales principalmente) como la importancia de la que, por entonces, parecía gozar el estudio de la apropiación factorial en tanto indicador clave del mercado interno. Con el mencionado cambio de modelo, éste pierde su centralidad y es reemplazado -grosso modo- por la acumulación hacia afuera. Por esta razón, el salario se constituye en simplemente un costo que debe ser reducido lo máximo posible para mejorar la competitividad internacional. En este sentido, basta observar la orientación de las distintas normas laborales que se promulgaron a lo largo del último decenio.

b) Modificación en el poder político de los trabajadores. Las mejores condiciones del mercado de trabajo en general, expresadas en tasas de desocupación así como de precariedad reducidas, y el papel que la fuerza de trabajo jugaba en la ISI, se materializaban en un poder de negociación de la clase trabajadora acentuadamente mayor al observado en el contexto del nuevo modo de acumulación (en particular, en la década del noventa). Resulta evidente que a lo largo de esta última los trabajadores en su conjunto no tuvieron la capacidad de reivindicar cuestiones fundamentales como las condiciones laborales y el nivel del salario. En nuestra opinión, esta situación es consecuencia fundamentalmente de la presión que la masa de desempleados ejerce sobre los ocupados, que obliga al trabajador, al ver amenazada su propia reproducción material, al emprendimiento de un camino individual más que a una acción colectiva, debilitándose los lazos de solidaridad de los trabajadores y fragilizándose así aún más su posición ante las condiciones impuestas por quién lo contrata. Esto cobró forma legal en las leyes de flexibilización laboral, en las cuales algunas relaciones contractuales han sido reducidas a una negociación directa entre el obrero individual y el empleador.

No es este el lugar para discutir acerca del papel jugado por la representación más inmediata de los trabajadores (esto es, la dirigencia sindical) en cada uno de los dos períodos identificados. Pero lo que sí nos interesa mencionar es, por un lado, el papel disciplinador y represivo que la

última dictadura militar significó sobre el conjunto de los trabajadores y la sociedad en su conjunto. En este sentido, siguiendo a Canitrot (1981), *“El objetivo de las Fuerzas Armadas fue el disciplinamiento social. Disciplinamiento aplicable al conjunto de las relaciones sociales pero con un significado específico en lo que se refiere a la clase trabajadora: su reubicación, política e institucional, en la posición subordinada que le es inherente en lo económico. En términos institucionales este objetivo disciplinario requiere el debilitamiento de las organizaciones corporativas y políticas representativas de esa clase. No sólo mediante la regulación jurídica de sus capacidades y actividades, sino también por la vía de un reforma económica que suprima las condiciones funcionales que tienden a alentar su desarrollo.”* (pág. 132). Por el otro, los mayores niveles de cooptación política de los dirigentes sindicales durante la década del noventa. Ambas cuestiones significaron un importante deterioro en la representación política de los trabajadores, esto es, un factor más en el debilitamiento del poder de negociación de las condiciones de trabajo.

En resumen, las diversas reivindicaciones históricas de los trabajadores quedaron relegadas a un segundo plano, de modo que el salario (y con él, la distribución funcional del ingreso) perdió interés incluso para la parte de la sociedad más interesada y seguramente más afectada por lo que representa su evolución.

c) *Modificaciones al interior del conjunto de los ocupados.* A lo largo del último cuarto de siglo, pero con más fuerza en la década del noventa, se ha verificado una desaceleración del ritmo de crecimiento del empleo. Esto, en el marco de un continuo incremento de la tasa de participación económica, se tradujo en un brusco incremento de la desocupación. Sin embargo, los asalariados dentro del universo ocupado han mantenido su participación histórica en el largo plazo: entre el 70% y el 75%, como sostienen Llach y Sánchez (1984) y comprueban los datos utilizados en nuestras propias estimaciones.

Contemporáneamente, se cristalizó un proceso de segmentación del mercado de trabajo y, por lo tanto, una heterogeneización de la mano de obra (Beccaria, 1991; Salvia, 2003). Esto se expresó en una profunda diferenciación, al interior del conjunto de los ocupados, de las condiciones de inserción laboral, ya sea por el importante crecimiento de fenómenos relativamente ajenos al mercado de trabajo argentino del pasado como la subocupación, sobreocupación, informalidad y, con más relevancia para este trabajo: la precariedad y la caída del nivel salarial. Como consecuencia de lo anterior, se multiplicó la incidencia de la pobreza, la indigencia y, como reflejo de ésta la inequidad distributiva, potenciando el interés de los investigadores por temas e indicadores aparentemente alejados del desarrollado aquí, la distribución funcional. En particular en lo que respecta a la inequidad, frente al contexto descrito, parecería ser que la distribución personal resulta relativamente más adecuada para su estudio, siendo su objeto el bienestar y la equidad, siendo ésta la posición volcada en Altimir (1986). En este mismo sentido, Llach y Sánchez (1984) sostienen que *“Las medidas más adecuadas de dicha distribución son aquellas referidas a la distribución personal -o eventualmente familiar- del ingreso”* (pág. 6). En estas opiniones, la distribución funcional perdería su precisión al enfrentarse con un universo cada vez más

acotado (tanto en relación a la población total como a la económicamente activa) y más heterogéneo en su interior.

Ahora bien, en nuestra visión, esta versión posee como objeto de estudio otros fenómenos³² y, en esta línea, es en cierto sentido cuestionable que la distribución funcional del ingreso tenga como objetivo, en sí misma, ser una medida de la equidad. Así, la distribución personal, es “simplemente” una clasificación del ingreso basado en las unidades que lo perciben y no en sus formas de generación, en otras palabras “atiende a la etapa de la circulación en que los ingresos se hallan apropiados por las unidades preceptoras, desvinculadas ya de su origen, para ser utilizados por éstas en las distintas formas de gasto” (CONADE-CEPAL, 1965, pág. 228). Es decir, al analizar dos momentos diferentes de la distribución, dos instancias del proceso de apropiación, éstas formas son complementarias. En este sentido, observar la versión funcional poco nos dice sobre la heterogeneidad al interior de los asalariados y el rol del Estado en tanto redistribuidor del ingreso pero al analizar la personal por sí sola nos encontramos con una distribución de frecuencias desprovistas de un contenido concreto en cuanto a su génesis y, por lo tanto, de sus principales determinaciones (CONADE-CEPAL, 1965). Por todo esto, creemos que los trabajos que remarcan la inequidad que caracteriza a los países latinoamericanos, realizados casi en su totalidad unilateralmente sobre la distribución personal del ingreso, no pueden proporcionar la explicación sobre sus causas, a pesar de la solidez con la que fueron realizados.

En síntesis, una y otra aproximación son necesarias para dar cuenta de la forma más acabada del fenómeno que se pretende estudiar. En este sentido, “Puede concebirse...a las estimaciones de distribución por niveles como complementarias e inscriptas en el marco de referencia de un esquema de cuentas nacionales integral.”(CONADE-CEPAL, 1965, pág. 226) y, por ende, ligadas a la distribución del ingreso en su momento de generación, esto es, su forma funcional. Planteado el problema en los mismos términos que CONADE-CEPAL (1965)³³, el tránsito desde la distribución funcional hacia la personal encierra, como uno de sus elementos fundamentales, el cobro de impuestos en cualquiera de sus formas, realidad innegable que modifica de manera importante el bienestar de los individuos y familias³⁴. En el marco de la distribución secundaria del ingreso, es recién cuando cobran sentido las distintas aproximaciones sobre el bienestar material de la población (como por ejemplo, la estimación de la pobreza e indigencia). De hecho, en la práctica cotidiana éste suele ser el procedimiento habitual; y lo es en tan alto grado que los indicadores típicos de estimación de la equidad distributiva (coeficiente de Gini y brecha de ingreso) se realizan teniendo en cuenta el ingreso corriente de los hogares.

³² Ver Capítulo II. Aspectos teóricos.

³³ “La distribución de la corriente de ingresos generados en la actividad económica puede hacerse explícita analizándola como si ocurriera en fases sucesivas. En una primera fase, de generación de los ingresos en el proceso productivo, éstos fluyen a las ocupaciones remuneradas. En la segunda fase, estrictamente de apropiación, los ingresos correspondientes a las ocupaciones remuneradas son apropiados por los individuos como tales, y en una tercera fase, los ingresos de los individuos son reapropiados por las unidades familiares que las que forman parte para ser utilizados a través de planes comunes de gastos” (pág. 229).

³⁴ El otro componente fundamental, está constituido por las jubilaciones y otras transferencias en ambos sentidos.

A su vez, como en la actividad productiva es donde se asientan la mayor parte de los ingresos allí es donde también deben buscarse los determinantes de la inequidad, cuestión que reafirma a ésta última como punto de partida del análisis distributivo. Inclusive, la distribución funcional sería “superior” en términos metodológicos ya que ésta y sus indicadores “*presentan ventajas respecto de otras perspectivas aparentemente más comprensivas, del tipo de la distribución del ingreso personal por tramos, en una cuestión básica: la correcta captación de la dinámica de la desigualdad en la percepción de ingresos...*” (Orsatti, 1983; pág. 315) debido a que se asienta, de manera fundamental, en la declaración de ingresos asalariados, los cuales presentan una menor subdeclaración.

d) *Falta de información adecuada.* Finalmente, un problema con el que se enfrentó la investigación sobre la distribución funcional del ingreso desde 1973 es, como ya se mencionó, la falta de una sistemática información oficial. Ahora bien, desde nuestra perspectiva, podría hipotetizarse que haya habido desinterés oficial por la generación de la información o aún, en ocasiones, aviesas intenciones por ocultar la realidad. En cualquier caso, ello no constituye una explicación suficiente de la falta de investigación sobre la materia, en tanto nuestro trabajo, al igual que el de otros, intenta -con mayor o menor éxito- llenar ese espacio.

III.3. Sobre su (tímida) reaparición

Como mencionamos al comienzo, en los últimos tiempos han aparecido algunos documentos que, de distintos modos y con diferentes énfasis, refieren a la problemática de la participación de los asalariados en el total producido. Al mismo tiempo, estos escasos esfuerzos han encontrado cierta repercusión en los medios de comunicación, en donde han aparecido algunos análisis asociados a la puja distributiva. En otro orden, pero no menos importante, se han concretado algunos aumentos salariales, resultado tanto de decisiones gubernamentales (por decreto o mediante el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil), como de la resolución de algunos conflictos gremiales (como los de los trabajadores telefónicos y del subterráneo). La pregunta sería si unos y otros se suceden de manera fortuita o tienen raíces comunes.

Más allá de los diferentes matices, en la actualidad existe cierto consenso respecto de que la pronunciada devaluación del peso trajo aparejada un moderado proceso de sustitución de importaciones, en el cual, al menos inicialmente, el mercado interno vuelve a aparecer como el principal destino de esta renovada producción industrial. Paralelamente, la devaluación provocó una brusca reducción del poder adquisitivo de gran parte de la población, en particular de aquella cuyo principal ingreso es salarial³⁵. En esta circunstancia puede encontrarse, creemos, una de las posibles explicaciones al parcialmente renovado interés por la distribución funcional del ingreso. Adicionalmente, la mejora evidenciada en materia ocupacional disminuye la

³⁵ Ello se debió no tanto por efecto del aumento de precio de los bienes importados sino por la aplicación de valores internacionales a los productos elaborados y vendidos internamente. Esta renta extraordinaria fue capturada tardía y parcialmente con el establecimiento de retenciones a las exportaciones.

presión negativa sobre las remuneraciones que deriva del gran volumen de desocupados. Se generan así condiciones favorables para la reivindicación de un mejoramiento en las condiciones laborales y, en particular, del salario.

Ahora bien, las mejoras obtenidas por algunos sectores de los trabajadores argentinos son, al mismo tiempo, valiosas y limitadas. Por un lado, porque no alcanzan a la totalidad de los trabajadores ocupados³⁶ y, por el otro, porque en general no han logrado compensar la pérdida del poder adquisitivo que el salario sufrió desde la devaluación de la moneda.

En síntesis, los hechos económicos y las circunstancias sociales llevan a visualizar, fundamentalmente en el mercado de trabajo, pequeños cambios tendientes a favorecer una tímida reaparición del interés tanto académico (del cual este trabajo es simplemente una expresión) como fáctico por la distribución funcional del ingreso.

³⁶ Merecen hacerse dos aclaraciones. Por una parte, las decisiones oficiales alcanzan por definición a los trabajadores legalmente contratados. Al respecto, si bien muchos analistas han sostenido que tales aumentos (remunerativos o no) no alcanzaban a los trabajadores "en negro" hay indicios provenientes de la EPH de que el salario medio de estos trabajadores aumentó más que el de los privados protegidos. Por otro lado, los asalariados estatales fueron objeto tardía y sólo parcialmente de tales beneficios.

IV. Participación asalariada y aplicación al estudio de la Argentina

Al concluir la discusión sobre la información disponible y las posibles causas que explican su ausencia o existencia podemos continuar hacia nuestro objetivo primordial: el análisis de la distribución funcional del ingreso en la Argentina. Ahora bien, como se mostró anteriormente el estudio de la misma implica observar muy diversas series (Gráfico 1). Sin embargo, analizaremos la evolución desde los años treinta basándonos en una estimación propia construida a través de serie oficiales, como la de SAE (1955) y el BCRA (1975), la semioficial de CEPAL (1991), y la independiente de Llach-Sánchez (1984) por su evolución similar a la de BCRA (1975) cuando coexisten. A partir de 1987, los datos surgen estrictamente de nuestros cálculos³⁷.

Posteriormente a ese análisis, continuaremos refiriéndonos a la relación entre ambos agregados que componen la distribución funcional, masa salarial y superávit de explotación, relacionándolo con los de la demanda agregada a la que están directamente vinculados como son el consumo privado y la inversión. Este segundo paso del análisis también lo realizaremos para todo el período.

A partir de ese momento aplicaremos la metodología de la medición real-gasto para todo el período 1935-2005 y analizaremos la evolución de la distribución observando la evolución de los precios relativos en la economía argentina. Por último, compararemos la evolución relativa de la apropiación asalariada en nuestro país con lo acontecido en otros países basándonos en estimaciones publicadas por los diferentes organismos estadísticos de los países referidos. En este último caso, también intentaremos analizar el período 1935-2005 pero la comparación depende de la información producida por cada país.

Ahora bien, aunque este es el esquema de presentación hace falta un comentario adicional. Se presentarán dos series sobre la Argentina. Estas dos series se estimaron de la misma manera, presentan la misma evolución pero, dadas las diferencias de niveles de las series utilizadas y evoluciones no estrictamente convergentes, la primera, denominada Argentina Máx., se construyó empalmado la evolución obtenida a los niveles presentados por la serie BCRA (1975), la segunda, denominada Argentina Mín., es resultado del empalme hacia atrás de la serie propia (Gráfico 2 y Cuadro 1). Claramente, ambos serían los límites máximo y mínimo de la participación del salario en el ingreso de cada año; a su vez, siempre se presentarán ambos en el orden en el que aquí se expusieron.

³⁷ En este como en todos los casos, la metodología utilizada para alcanzar tales resultados se encuentra en el Anexo Metodológico.

IV.1. Participación a precios corrientes

IV.1.a. 1935-1974. Industrialización sustitutiva, acumulación y distribución.

El año 1935, comienzo absoluto de las estimaciones, presenta un valor de apropiación asalariada de 34,5% en la serie Máx. y 30,6% en la Mín. Ésta es la primer estimación oficial al respecto y muestra un valor relativamente elevado, en una comparación histórica realizada desde nuestros días. En ese momento, la Argentina se encontraba en una coyuntura económica compleja: la crisis iniciada en 1929 continuaba marcando los ritmos de la economía mundial, sobre todo para un país íntimamente relacionado con el comercio exterior de productos primarios.

A su vez, el panorama no era para nada auspicioso para la clase trabajadora. En su faceta política, el único partido de masas desarrollado hasta entonces, la Unión Cívica Radical, se encontraba excluido de las contiendas electorales mediante el “fraude patriótico”. A su vez, el movimiento obrero se encontraba fragmentado en cuatro centrales obreras que se unificaron parcialmente en la Confederación General del Trabajo (CGT) fundada en 1930. A partir de ese momento -y hasta el peronismo- los sectores gremiales serían dirigidos por el sector socialista (de tendencias muy similares a las corrientes sindicalistas). Sin embargo, *“una característica del período fue el bajo nivel sindicalización de los obreros”* (Rapoport, 2000; pág. 276) que comenzaría a crecer rápidamente al aproximarnos a la década del cuarenta.

Durante la década del treinta la política económica seguía los lineamientos del liberalismo y defendía el ajuste automático de la economía para superar la crisis; sin embargo, la profundización de la crisis implicó un replanteamiento de la misma. Así, *“... a mediados de la década de 1930, la política económica se reorientó con el propósito de aliviar el impacto (...) sobre la economía interna”* (Ferrer, 1977; pág. 58). Las políticas concretas aplicadas se referían a asegurar el acceso de las exportaciones argentinas³⁸ a Gran Bretaña, mediante el tratado Roca-Runciman de 1933 -que supuso graves consecuencias para el resto de la economía nacional- así como a la implementación de políticas fiscales y monetarias claramente expansivas, estas últimas posibilitadas por la creación, en 1935, del Banco Central de la República Argentina.

Así, durante el período 1935-1937, la economía argentina se expandió y, en este sentido, es el crecimiento relativo de la masa salarial la que explica la evolución observada en la distribución del ingreso. En el año 1936, el crecimiento en la participación asalariada se materializó debido a un incremento relativo de la masa un 6% mayor que el experimentado por el producto, principalmente explicado por el crecimiento del empleo.

En sentido inverso, al año siguiente, el crecimiento de las remuneraciones totales es muy pequeño respecto del incremento del producto, apenas un 60% de éste, y su resultado es una caída del orden del 5%, alcanzando una participación del 33,1% ó 29,3%, respectivamente. Aquí, el decrecimiento de los salarios reales y el pequeño aumento del empleo estaría explicando esta

³⁸ El establecimiento de las Juntas Reguladoras crearon nuevos instrumentos de política para impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias.

evolución. Durante todo este proceso, y hasta bien entrados los años cuarenta, las elecciones fraudulentas, las intervenciones de provincias díscolas así como la lamentable inauguración de grupos especiales de fuerzas de seguridad destinadas al asesinato y tortura de opositores al régimen, serían las características centrales del dominio político de la Argentina (Rapoport, 2000). En este marco sucede a Justo, el presidente Ortiz.

En 1938, el producto se contrae mientras que las remuneraciones continúan expandiéndose, cuestión que determina que la participación recupere niveles similares a los de un par de años atrás. En este año, a pesar de la mencionada caída en la actividad tanto el empleo como el salario real muestran una tendencia positiva. Para Rapoport (2000), entre 1934 y 1939, sólo *“la reactivación económica, apoyada en la industrialización sustitutiva de importaciones, permitió el mejoramiento de las condiciones impuestas por la represión social y política y por la crisis económica de las clases trabajadoras.”* (pág. 274).

A partir del comienzo de la Segunda Guerra Mundial y hasta 1942, los salarios al igual que la economía en su conjunto se expanden pero el incremento relativo de los primeros es constantemente inferior al del producto, explicado por una caída de los salarios reales, por lo que la participación asalariada se reduce en ocho puntos porcentuales (en adelante pp.) durante esos años. Para este último año, los asalariados representaban el 32,8% ó 29% del valor generado. Como señala Rapoport (2000) *“La distribución del ingreso [funcional] (...) presentó la relación más desfavorable para los trabajadores asalariados desde 1935”* (pág. 277). A su vez, según Félix y Pérez (2004), la caída experimentada hasta aquí se explica por *“una fuerte reestructuración productiva en el capitalismo argentino (...) y donde, en consecuencia, se expandió el trabajo excedente”* (pág. 185).

En el terreno político, el proceso de apertura y eliminación de prácticas electorales fraudulentas sostenido por el presidente Ortiz se desvanece con su enfermedad y la llegada a la presidencia de Castillo. En este marco las fuerzas políticas comienzan a proyectar su futuro a través de un nuevo golpe militar, situación que se materializa hacia fines de la segunda guerra mundial al momento de la designación del sucesor, fraude mediante, a la presidencia (Rapoport, 2000).

Una vez consumado el golpe y llegado a la presidencia Ramírez, las políticas aplicadas se caracterizaron por el nacionalismo y el autoritarismo, se profundizó la persecución a sectores de izquierda, se reestableció la enseñanza religiosa y se reintrodujo la censura. En este marco, en el año 1943, la economía se reduce marginalmente pero, por efecto de los precios, el valor crece aunque su magnitud es marginalmente menor al incremento de los salarios. Sin embargo, hacia fines de ese año, Perón comenzaría a impulsar las reformas sociales *“... entre los que se destacan los regímenes de convenios laborales por industrias y de asociaciones profesionales, la creación de los tribunales del trabajo y el sueldo anual complementario.”* (Ferrer, 1977; pág. 25), que serían la realización de reivindicaciones históricas del movimiento obrero lo que le ganaría el apoyo incondicional de la clase obrera y sus instituciones, principalmente la CGT. Por estas razones, a partir ese año, se presenta una nueva tendencia al alza de la participación salarial que continúa hasta el comienzo de la década siguiente. Sin embargo, el contexto en el que eso ocurriría sería

marcadamente distinto ya que “... la acumulación de capital basada en largas jornadas y salarios bajos alcanzó al terminar la guerra sus niveles de saturación...” (Brailovsky, 1982; pág. 136); expresión de ésta necesidad sería la llegada al poder de Juan D. Perón.

Ya en 1946, con su primer presidencia, comienza aquella nueva etapa de crecimiento económico y de la participación, la cual continúa interrumpidamente, en el caso de la primer variable, hasta 1949. Éste se explica principalmente por un crecimiento del consumo “popular” y la inversión postergada por la guerra. Claramente, aquí se necesita integrar al análisis el “Primer Plan Quinquenal”³⁹ que se encontraría en vigencia entre 1947 y 1951. En él, las nacionalizaciones de los servicios públicos, del comercio exterior a través del IAPI y del Banco Central así como una muy agresiva política de ingresos⁴⁰ eran sus líneas fundamentales. Claramente, y no debería ser una novedad, que “... uno de los objetivos centrales del peronismo es la redistribución de ingresos a favor de los asalariados y de los grupos sociales ocupados en actividades marginales.” (Ferrer, 1977; pág. 15). En este sentido, durante esta primera etapa particularmente, “El aumento de salarios nominales es utilizado para lograr el aumento de la participación de los asalariados en el ingreso generado (...) Al mismo tiempo, la imposición de precios máximos implica que el aumento de salarios tiene como contrapartida la disminución de márgenes de ganancias de las empresas” (Ferrer, 1977; pág. 16). Desde un 35,8% ó 31,7% en 1946 se alcanza, en 1949, un 46% ó 40,8%, es decir la masa salarial se expande un 50% más que el producto que, a su vez, presenta un crecimiento elevado: alrededor del 5% anual.

Además del crecimiento de la participación asalariada asociada a los cambios progresivos en la legislación laboral, algunos autores como Beccaria (1992), señalan que el importante crecimiento de la masa salarial se encontraría explicado, además, por la extensividad en la utilización de la mano de obra en la industria⁴¹; en el mismo sentido, Ferrer (1977) destaca que el crecimiento económico liderado por el sector industrial, fuerte demandante de empleo, y del sector público, tanto en empresas como en la burocracia, impulsaron el empleo urbano y -particularmente- el asalariado. A su vez, para Brailovsky (1982), “... la única salida racional [a las crisis económica de la guerra] era aplicar la propuesta peronista de ampliar el consumo popular por medio de la elevación de los niveles de salarios. Ello explica la adhesión de los empresarios industriales ...”(pág. 136).

A pesar de una desaceleración en el año 1950, la participación asalariada alcanza un valor cercano al 46,5% y 41,2%, respectivamente. Al año siguiente, el crecimiento de la masa salarial se hace mucho más lento que en el período previo, cuestión por lo cual el producto crece, en términos relativos, un 25% más. Así, la participación se reduce un 4,5%. Claramente, a partir de ese año, el cambio en la situación internacional y el estancamiento económico se presentan

³⁹ Entre sus objetivos más importantes figuraban: 1) la transformación económica a través de la industria; 2) la reducción de la vulnerabilidad externa; 3) la elevación del nivel de vida; 4) la creación de un amplio mercado interno, entre otros (Rapoport, 2000).

⁴⁰ En un doble sentido, del campo a la ciudad y del capital al trabajo. Esto último mediante la elevación de salarios directos e indirectos (jubilaciones, educación, salud, etc).

⁴¹ Sin embargo, por modificaciones posteriores en la estructura industrial, como veremos, la influencia de este factor se reduce marcadamente a partir de la segunda mitad de la década.

violentamente con la crisis agrícola de 1952. Es importante señalar que, en sí, la política económica del peronismo descansaba en los elevados precios agrícolas que permitían el “correcto” funcionamiento de los mecanismos redistributivos, así “... el éxito de la política peronista hasta 1949 se debió en gran medida a la coyuntura internacional especialmente favorable que vivió la Argentina en la inmediata posguerra” (Rapoport, 2000; pág. 467).

Aquella crisis implicó una caída importante del producto, del orden del 5%. Sin embargo, la masa salarial se expandió en términos nominales un 60% más que el producto, determinando que la apropiación asalariada recupere, y supere levemente, la caída experimentada el año anterior. En este contexto, comenzaba la segunda presidencia de Perón posibilitada por la Constitución Nacional de 1949⁴². A su vez obliga al rediseño de las políticas públicas mediante el “Plan de Estabilización de 1952”, que intenta revertir los principales efectos negativos de la política económica. En este sentido, se modificaron, entonces, las líneas centrales de la política: primero, en materia de ingresos, se prolongó la vigencia de los convenios salariales y se elevaron los precios relativos en favor del sector agrícola, en segundo lugar, con respecto al sector externo, se devaluó la moneda y se incentivaron la producción y la exportación agrícola así como al capital externo y, tercero, se contuvo el gasto público y se reajustaron las tarifas (Ferrer, 1977). Así, se logró restablecer cierto equilibrio externo y una reducción importante del ritmo inflacionario.

Sin embargo, la necesidad de superar la etapa sustitutiva liviana implicaban desafío no superables mediante la simple estabilización, razón por la cual se lanza el “Segundo Plan Quinquenal”⁴³. Entre sus aspectos concretos se destacan una mayor rentabilidad a las exportaciones agrarias, mediante un mayor tipo de cambio, promover la inversión extranjera a través de la reglamentación integral de la misma. En relación a los salarios, se limitaron sus incrementos a los observados en la productividad. En cualquier caso, en esta nueva etapa, el crecimiento del empleo se ralentiza. Para el año 1953, la participación se mantiene prácticamente constante debido a crecimientos similares en el producto y los ingresos asalariados pero, hacia 1954, el incremento de estos últimos se produce, nuevamente, a mayor velocidad que el producto social incrementando su porción. De esta manera, se alcanza el nivel más elevado, del orden del 47,9% ó 42,4%.

Hacia 1955, la situación política es cuanto menos “complicada”. Desde principios de la década, las necesidades políticas del gobierno así como las de la oposición, que no podía derrotar electoralmente a Perón, habían impulsado una creciente antinomia entre ambos sectores. De parte del gobierno algunas medidas como la expropiación del diario “La Prensa”, la posible

⁴² La Constitución de ese año se mostraba progresiva en comparación de su antecesora de 1853. Se incorporaban artículos que garantizaban los derechos humanos (como el habeas corpus), se reconocían los derechos laborales y de familia pero sin mención al derecho a huelga. Así mismo, se consagraba el monopolio estatal sobre el comercio exterior, los servicios públicos y los recursos naturales.

⁴³ En este caso sus objetivos fueron: 1) estimular el desarrollo con equilibrio de precios; 2) invertir públicamente en sectores básicos; 3) fomentar al agro; 4) Incorporar al capital extranjero; entre otras (Rapoport, 2000).

candidatura de Evita a la vicepresidencia, las leyes sobre divorcio y educación laica, entre otras, aglutinaron a la oposición. Sin embargo, el enfrentamiento fue escalando en su explosividad superando sendos golpes de Estado frustrados⁴⁴ para concluir, únicamente en apariencia, el 16 de septiembre de 1955.

Después del breve mandato del Gral. Lonardi, los sectores liberales y antiperonistas, personificados por Aramburu, se hacen cargo de la presidencia. La dificultad de éstos sectores de mantenerse en el poder ante el formidable apoyo a los candidatos peronistas, implicó la proscripción del Partido Justicialista y todos sus símbolos. Se convocó a una nueva convención constituyente que derogaría la Constitución del 1949 como paso previo a elecciones generales. Por un lado, el apoyo militar al peronismo continuaba siendo fuerte, cuestión remarcada por el levantamiento del Gral. Valle y la “Operación Masacre”. Por otro lado, el sector sindical peronista seguía siendo mayoritario, después de “la etapa de la resistencia” y la conformación de las 62 Organizaciones Peronistas retomarían el control de la CGT.

En el terreno de las políticas económicas, después de solicitar el asesoramiento de Prebisch, se aplicaron un serie de modificaciones que intentaban volver al modelo económico liberal. Entre sus políticas se decidió la devaluación de la moneda y el fin del monopolio estatal del comercio exterior (mediante la liquidación del IAPI). Asimismo, y como sería normal en los sucesivos golpes de Estado, se aplicarían planes de estabilización con eje en el control salarial en contexto de liberación de precios. A su vez, se ingresaba en los organismos internacionales surgidos de Bretton Woods (FMI y el Banco Mundial en 1956). Claramente en este contexto la distribución se vuelve más regresiva y, en consecuencia, desde el año '55 y en el bienio de la autodenominada “Revolución Libertadora”, la declinación de la misma es importante, cae un 11% hasta un 42,3% o 37,4%, respectivamente.

El mantenimiento de la proscripción al momento de las elecciones generales que llevarían a Frondizi al poder permiten a éste realizar un pacto con Perón; con el apoyo de esos sectores, asume la presidencia en 1958. Por estas razones, el poder político del gobierno “Intransigente” se encuentra debilitado y debe resistir numerosas peticiones de las instituciones militares como, por ejemplo, a raíz de la entrevista con el “Che” Guevara. Por otro lado, continúa inicialmente con la represión a las organizaciones sindicales para, posteriormente, regularizar la CGT devolviendo su conducción al movimiento obrero.

A través de su alianza con el “Desarrollismo” de Frigerio, impulsa las “batallas del acero y el petróleo” que intentaban superar las limitaciones externas enfrentadas por la economía argentina. Sin embargo, al comenzar su programa de desarrollo, la inflación se acelera razón por la cual se aplica el “Plan de Estabilización y Desarrollo” en diciembre de 1958⁴⁵. Claramente sus

⁴⁴ Es importante recordar que el segundo terminó con el asesinato de un número aún desconocido de civiles en la Plaza de Mayo por parte de la aviación naval y la posterior quema de iglesias por parte de civiles.

⁴⁵ Este plan de ajuste, sustentado por un acuerdo stand-by con el FMI, implicaba un régimen de flotación cambiaria con intervención (posterior a una fuerte devaluación) y la liberalización de precios manteniendo únicamente precios máximos para los bienes de primera necesidad. Además, se intentaba reducir el déficit público a través del

efectos (caída en el empleo y los salarios reales) se sienten, de manera completa, al año siguiente: la participación se reduce un 25%, alcanzando un nuevo nivel, similar al de mediados de la década del cuarenta, de 35,5% ó 31,5%.

En el año 1960, se restablecen las políticas expansivas y el producto se recupera de su caída y toma un nivel de crecimiento muy importante, superior al 7%, que se prolonga hasta el año siguiente. En este nuevo contexto, los salarios crecen por encima del producto, por esa razón, la participación asalariada crece un 8%, *“sin embargo, a medida que el programa [de desarrollo] avanzaba, se desnudaban diversos problemas que, dado el tipo de crecimiento promovido, no podían resolverse en el corto plazo (...) [entre ellos] la desocupación y el de las condiciones de vida de la población por la caída de los salarios reales. Dado que los sectores dinámicos eran capital-intensivos, el crecimiento de la inversión y de la producción no aseguraba un aumento concomitante del empleo, y cuando el gobierno avanzó en la racionalización del Estado, las condiciones imperantes se tradujeron, incluso, en un pequeño aumento del desempleo”* (Rapoport, 2000; pág. 559). Este contexto debilitaba aún más las bases políticas del gobierno y, cuando en 1962 la economía entra nuevamente en recesión, un nuevo golpe de Estado se acercaba.

Durante el gobierno del presidente Guido, entre 1962 y 1963, las condiciones de las Fuerzas Armadas determinan un vuelta a la ortodoxia económica y un antiperonismo militante. En este sentido, la política económica intentó *“... reinstalar los mecanismos del poder económico y la distribución de ingresos vigentes antes del peronismo...”* (Ferrer, 1977; pág. 71). La liberalización del mercado de cambios impulsada, el ajuste de tarifas e impuestos y la inflación resultante implicaron la reducción del poder adquisitivo de los salarios y una caída del consumo. En efecto, durante esos años la economía se contrae un 4% y la masa salarial crece nominalmente por debajo del nivel de producto reduciendo la participación en un 5%.

Cuando a mediados de 1963, asume el gobierno Arturo Illia la economía continuaba en recesión. En la esfera política el enfrentamiento del gobierno con la CGT y el poder militar resultaron en un gobierno debilitado que, sin embargo, llevó adelante algunas medidas con importantes repercusiones entre las cuales se encuentra la sanción de la ley del Salario Mínimo Vital y Móvil. Para superar el contexto recesivo el gobierno aplica una política expansiva para restablecer el crecimiento a corto plazo, teniendo como meta de largo plazo un programa de desarrollo equilibrado. En esta etapa, se impulsa el poder adquisitivo a través del congelamiento de precios de la canasta familiar. La existencia de capacidad ociosa permite a la economía crecer rápidamente (un 10%) y, a su vez, elevar la participación asalariada un 11%, alcanzando un nivel cercano al 40% o 35,4%.

A partir del derrocamiento del presidente radical, por parte de la autodenominada “Revolución Argentina”, se abre una nueva etapa económica que, aún con modificaciones, se encuentra

congelamiento de vacantes y salarios así como el retiro voluntario y un aumento de los impuestos internos (y retenciones).

íntimamente relacionada con aquella llevada a cabo por la anterior dictadura militar⁴⁶. En el “tiempo económico” la política quedaba marcadamente restringida a formas dictatoriales por lo que se prohibieron los partidos políticos. A su vez, se quitó la autonomía a las universidades nacionales razón por la cual gran parte del personal docente presentó su renuncia y posteriormente se produjo la “Noche de los bastones largos”. La situación sindical era bastante conflictiva: se suspenden las convenciones colectivas. A su vez, la oposición o colaboración con el gobierno militar rompe a la CGT en dos vertientes, la “de los Argentinos”, bajo la conducción de Ongaro, y la “Azopardo”, dirigida por Vandor, que defendían esas opciones respectivamente. Recién hacia 1970, se reunificarían bajo la conducción de Rucci como secretario de la CGT sin embargo, para ese momento, comienzan a surgir líderes sindicales, de orientación marxista, ajenos al peronismo y más ligados a sus bases (Rapoport, 2000) que complejizan el panorama.

En términos económicos, como señala Brailovsky (1982), “... el plan Krieger Vasena consistió en un recesión cuidadosamente administrada para que afectara a determinados sectores y permitiera la expansión de otros.” (pág. 168). En este contexto, la economía se expandió principalmente impulsada por las grandes empresas, aumentó el grado de extranjerización del aparato productivo y se produjeron ingresos de capital que equilibraron el balance de pagos. Por estas razones y por la imposibilidad de la realización de acuerdos salariales, la participación asalariada se redujo hacia 1968. Al año siguiente, sin embargo, la supuesta estabilidad política del régimen, así como su solidez económica, comenzó a tambalear. Los acontecimientos recordados como el “Cordobazo” así como “... la resistencia sindical a una política que mantenía sin cambios apreciables los salarios reales, al tiempo que aumentaba la productividad y la traslación de ingresos en perjuicio de los asalariados, agudizó las tensiones sociales” (Ferrer, 1977; pág. 75). Como vimos, la unificada CGT de Rucci comenzaría a enfrentarse directamente al debilitado gobierno militar.

A partir de ese momento, Onganía es reemplazado por sucesivos presidentes; lo mismo sucede con los ministros de economía. A pesar de que, desde ese momento hasta el final del gobierno militar, continúa la tendencia positiva en el producto, la participación asalariada presenta importantes oscilaciones que devienen de la cambiante política económica aplicada. Entre 1969 y 1971, la apropiación de los trabajadores se eleva un 6% hasta el 42,1% ó 37,3% del producto bruto interno. A pesar de esto, en el año 1972, la economía reduce su tasa de crecimiento y se modifica marcadamente la distribución factorial: la porción apropiada por los trabajadores se reduce un 8%.

Con la intención de “manejar” la transición a la democracia y reducir el costo de la aventura militar, Lanusse intentó lograr el “Gran Acuerdo Nacional” (GAN) con todos los partidos políticos, sin embargo, el regreso de Perón y los acuerdos formalizados entre éstos derrotaron tal

⁴⁶ El eje de las políticas aplicadas en 1967 se estructuraba alrededor de los sectores financieros y del capital extranjero. Entre las principales medidas instrumentadas, se devaluó la moneda en un 40%, se redujeron los aranceles, se congelaron los salarios, se elevaron las tarifas públicas y se llegó a un acuerdo de precios con las empresas líderes. Además, en el plano fiscal se aumentaron los impuestos (entre ellos se aplicaron retenciones) y cargas sociales.

iniciativa. Con la elección de Cámpora en 1973 continúa, a pesar de las esperanzas puestas en su contrario, la violencia social. Entre los múltiples asesinatos políticos y la “masacre de Ezeiza”, el regreso del peronismo al poder no lograba la pacificación y, además, en este caso se encontraba con luchas entre los sectores de izquierda y derecha a su interior. En este contexto, la renuncia del presidente electo y la posterior asunción de Perón intentaba dar alguna solución al conflicto. Sin embargo, el enfrentamiento entre la CGT (que perdería su secretario general con el asesinato de Rucci) y la Juventud Peronista (que sería expulsada del movimiento) impidió tal resolución. Asimismo, se sancionan dos leyes importantes: la de Asociaciones Profesionales, que recentralizaba la jerarquía sindical otorgando mayor poder a las 62 Organizaciones y la CGT, y la de Contrato de Trabajo, que garantizaba conquistas obreras como la indemnización por despido, entre otras.

A pesar de todo, la conducción de la economía se encontraba firme bajo José Ber Gelbard. A comienzos del gobierno, la política económica, diseñada en el “Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional”⁴⁷, retoma los objetivos históricos del peronismo. Nuevamente, los lineamientos de la política, aunque no así los instrumentos, apuntaban a la mejora de las condiciones de vida y, por ende, a la redistribución del ingreso. Sin embargo, Ferrer (1977) señala que esa política, cuya expresión es la expansión de la participación asalariada en el ingreso, presentaba nuevos límites⁴⁸ resultado de la modificación de la estructura económica desde 1955.

El “Pacto Social”, como se dio en llamar el arreglo institucional entre el Estado, la CGT y la CGE, que daría lugar a una reducción de la conflictividad social y *“permitiría establecer las condiciones necesarias para el crecimiento económico, la redistribución del ingreso a favor de los asalariados, el fortalecimiento del mercado interno, las restricciones a la operatoria del capital extranjero y la industrialización”* (Rapoport, 2000; pág. 690) permitió lograr crecimiento económico con estabilidad de precios y mejoras en las cuentas externas. En este marco, en 1973, el crecimiento económico se distribuyó progresivamente y superó, marginalmente, los niveles alcanzados en 1971. Al año siguiente, la distribución funcional vuelve a mejorar y marca un valor (46,6% ó 41,3%) que, aunque menor al alcanzado en 1954, será el punto de referencia que no volverá a alcanzarse en los años subsiguientes.

Cuando, el 1 de julio de 1974, muere Perón el conflicto social se agudiza y la política estatal pasa a ser manejada por los sectores reaccionarios del peronismo, entre los cuales destaca López Rega, que determinarían la evolución hacia la dictadura.

⁴⁷ Este plan planteaba tres ejes principales: 1) la elevación de la participación asalariada, mediante aumentos salariales nominales y controles de precios, 2) expansión del empleo, principalmente en el sector público, y 3) la reinstalación de limitaciones al capital extranjero y un mayor control estatal sobre la producción de bienes y servicios.

⁴⁸ Él autor señala como condicionantes: la imposibilidad de redistribución de ingresos del sector rural al urbano; la imposibilidad de aumentar la participación a través de la reforma de las leyes laborales y los límites a la oferta de bienes y servicios condicionados a una restricción externa acotada. Por el lado del empleo, las complicaciones estaban dadas por las nuevas condiciones tecnológicas dentro de las ramas dinámicas de la economía.

IV.1.b. 1975-1982. Preludio y Ajuste: Rodrigazo y Dictadura.

Con el ascenso de López Rega la política económica del gobierno se vuelca a la derecha, principalmente a través de su ministro de economía Celestino Rodrigo a mediados de 1975⁴⁹. En ese año⁵⁰, la situación externa que enfrentaba la Argentina se volvió complicada, entre las circunstancias que lo explican se encuentra el cierre del mercado europeo de carnes como la caída de las reservas internacionales.

Entonces, como “solución” a este contexto, se implementa el “Rodrigazo”. Entre sus primeras medidas se encuentran: la anulación de los aumentos salariales pactados (situación con la que debió retroceder debido a la presión sindical), la liberación de los precios, la restricción crediticia y la devaluación sucesiva de la moneda. Claramente, intentaba “... producir una fuerte devaluación real y de incrementar las tarifas públicas mediante un “shock” nominal (...) [que] coincidió con esa grave crisis política y encontró una intensa resistencia salarial.” (Damill y Frenkel, 1993; pág. 41) razón por la cual el ministro fue destituido. A pesar de todo esto, en 1975, la participación asalariada se había reducido únicamente un 3%. Lo “original” de esta política fue que suscitó la primer huelga general de la CGT contra un gobierno peronista.

Desde ese momento hasta marzo del año siguiente, la política económica se concentra en la continuidad del ajuste iniciado con Rodrigo ya que, como señala Brailovsky (1982), “A esta altura (...), el gobierno peronista estaba haciendo desesperados esfuerzos para demostrar a los sectores tradicionales que el golpe de Estado no era necesario, y que ellos eran capaces de llevar práctica la misma política económica que después implementarían los militares” (pág. 187). Sin embargo, “... la existencia del sistema constitucional (...) y el aparato sindical intacto impidieron la realización de este proyecto. A principios de 1976 quedó claro que para aplicar esa política económica hacía falta un gobierno de facto ...” (Brailovsky, 1982; pág. 188) o, en palabras de Iñigo Carrera (1998), “Si bien el gobierno peronista comienza el avance en este sentido, la velocidad requerida por el ajuste lo hace incompatible con cualquier forma democrática de gobierno (...) El cambio de política se resuelve, entonces, tomando forma en la dictadura militar.” (pág. 8). Entramos necesariamente, entonces, en el “Proceso de Reorganización Nacional”.

Claramente, el golpe de estado de marzo de 1976 trae aparejado, además de la muestra más clara de la barbarie, una implantación de largo plazo de los planes de ajuste clásicos de la economía argentina en su anterior etapa, que se distingue “únicamente” por su profundidad (Damill y Frenkel, 1993). El plan del ministro Martínez de Hoz, tenía por objetivo en sus palabras, el saneamiento monetario y financiero, el logro de una aceleración del crecimiento

⁴⁹ Del que podría afirmarse su carácter anticipatorio, desde un gobierno peronista, de los múltiples planes de ajuste por venir.

⁵⁰ G. Vitelli (1986) señala que este año marca la inflexión donde: “... durante la larga hiperinflación que se inició hacia mediados de 1975 los efectos inerciales fueron dominantes proyectando la tasa de variación anual a valores nunca inferiores al 100% de incremento.” (pág. 17).

económico y una “razonable” distribución del ingreso, que equipare los salarios con los niveles de productividad. Como medidas concretas se establecen: el congelamiento salarial, la eliminación de los controles de precios, se elevan las tarifas de servicios públicos e impuestos y se devalúa la moneda. A su vez, se eliminaron regulaciones al comercio exterior -reducción de aranceles- y al movimiento de capitales externos. *“Las medidas tendían a una transformación de la estructura de los precios relativos, que descargaban el peso del plan de ajuste sobre los asalariados, mientras se trataba de compensar los impactos negativos sobre el sector empresario...” (Rapoport, 2000; pág. 790).*

Dentro de este marco, durante ese año, la caída de la participación reviste proporciones catastróficas alcanzando un nivel de 29% ó 25,7%⁵¹, con un caída del 35,8% con respecto al ya reducido nivel de 1975. Estos son los resultados necesarios de esas políticas en el marco de una sistemática represión del movimiento obrero. Esto solo fue posible mediante *“... el clima que predominó en la Argentina en los mercados de trabajo, pues la política de contracción salarial se realizó en un contexto general represivo y persecutorio, con intervención de sindicatos, despido y detención de dirigentes gremiales, supresión del funcionamiento de comisiones paritarias, modificación de convenios colectivos de trabajo y control de actividad gremial aun a nivel de fábricas y unidades de trabajo” (Dieguez y Gerchunoff, 1984; pág. 4).* Aquella política, *“en particular, toma la forma sanguinaria del terrorismo a cargo del Estado sobre quienes personifican la resistencia de los obreros a la caída del salario” (Iñigo Carrera, 1998; pág. 18)* en términos concretos la represión sobre el movimiento obrero tomo cuerpo, además de la desaparición de sus líderes, en la derogación de leyes laborales y la intervención (y posterior eliminación) de la CGT.

A. Canitrot (1981) ejemplifica estos acontecimientos claramente: *“Todo lo hecho [por la política económica] hasta entonces puede resumirse en la baja de salarios” (pág. 150)* o en palabras de R. Walsh *“En un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%” (Walsh, 1977).* De manera sorprendida Llach y Sánchez (1984) sostienen que *“El otro ejemplo interesante de desviación entre los niveles de ambas variables [salario real y producto medio] está dado por el período posterior a 1976, cuando los salarios reales se ubican por debajo de las posibilidades estructurales. Es probable [...] [que] las causas de tal desviación sean puramente institucionales” (pág 17),* entre las cuales -al parecer- podríamos incorporar la dictadura militar. Aunque con el tiempo se repetirían, en palabras de A. Orsatti *“En la segunda mitad de los años 70 la participación (...) se redujo a sus menores niveles históricos de largo plazo” (Orsatti, 1983, pág. 2).*

Claramente, durante los primeros meses del gobierno militar, se consiguió reducir la inflación a través de la represión salarial y la recesión provocada. Así, *“a mediados de 1976, cuando se consideraron corregidas las principales distorsiones (en esencia, la reducción del salario real), comenzó el avance sobre aspectos más estructurales” (Rapoport, 2000; pág. 789).* Sin embargo, cuando se otorgaron aumentos salariales y la inflación se aceleró, se modificó la estrategia económica

⁵¹ Vale recordar que, hasta el momento, el nivel más reducido alcanzado se produjo en 1942 con un valor cercano al 32,8% ó 29%.

pasando a los recursos de las líneas monetaristas. En este caso, se decidió el congelamiento de precios y la “Reforma Financiera” cuyos efectos sobre la economía fueron la paralización de la inversión y su redirección a la especulación. En este caso, aunque sin su dramatismo, la caída prosigue en 1977 con otro 4%.

Sin embargo, a partir de ese año, la evolución se vuelve favorable. El debilitamiento político de la Junta permitió la reconstrucción parcial del sindicalismo a través de la CGT-Brasil que retomaba las reivindicaciones tradicionales del movimiento. Entre 1978 y 1980, el crecimiento anual es del orden del 11%, lo cual impulsa la participación a un nivel cercano al 38,7% ó 34,3%, unos cuantos puntos porcentuales por debajo del nivel de 1974.

A pesar de esa recuperación en la participación, Frenkel y Damill (1988) sostienen que *“el comienzo de los años 80 estuvo signado (...) por el estallido y el desarrollo de la crisis económica asociada al desenlace traumático de las políticas de estabilización aplicadas desde 1978”* (pág. 6). En efecto, durante 1980, las políticas económicas de la Junta comienzan a mostrar sus límites concretos. Por un lado, la “tablita” que implicó una sobrevaluación cambiaria que, sumada a la reducción arancelaria, desarticuló el sector industrial. Por el otro, la especulación producto de las reformas financieras estalló con la quiebra del Banco de Intercambio Regional. En este nuevo contexto, aquella recuperación se revierte y, ya en 1981, la participación presenta una reducción que alcanza el 4,6% la cual se vuelve a acentuar en 1982, desplomándose un 23%, hasta un nivel entre 28,3% y 25,1%. Las fuertes devaluaciones, para equilibrar el balance de pagos, la crisis de la deuda mexicana así como las consecuencias de la Guerra de Malvinas son las principales explicaciones de esa evolución. En palabras de Rapoport (2000) *“en ocho años, el crecimiento del producto bruto había sido de sólo 2,3% (...) el proceso de sustitución de importaciones había sido definitivamente desarticulado, mientras desaparecían ramas enteras de la producción. Se había motorizado también una severa concentración de las actividades económicas, del capital y de los ingresos, lo que provocaba una fuerte reducción de los salarios...”* (pág. 831)

Claramente, aquella derrota así como la pérdida de poder de la dictadura implican una vuelta a la acción de las organizaciones sindicales y políticas. Sucesivas manifestaciones sindicales así como la “Marcha de la Civilidad” provocan el llamado a elecciones el 30 de octubre de 1983. Así se comienza a transitar hacia la democracia.

IV.1.c. 1983-1991. Democracia, Ajustes e Inflación.

Con las elecciones generales de 1983 y la victoria del partido radical personificado en Alfonsín, comienzan importantes modificaciones en las relaciones políticas. Ésta era la primera victoria de un candidato no peronista en elecciones sin proscripción, cuestión que modificaba la estructura de poder de ese partido. A su vez, las violaciones a los derechos humanos cometidas durante la dictadura comenzaron a investigarse en el marco de la CONADEP y el posterior juicio civil a las Juntas Militares. Claramente, la orientación de la política económica se modifica marcadamente y se reorienta hacia objetivos más “redistribucionistas”. Desde el último año de la dictadura

militar y hasta 1984, se produce una recuperación importante de la participación, del orden del 16% anual. A pesar de la continuidad de los problemas externos, esto estaría en parte explicado porque *“a diferencia de lo que sucedió en etapas anteriores [como en 1981], el tipo de cambio y los salarios reales se mueven en el mismo sentido”* (Frenkel y Damill, 1988; pág. 14). Sin embargo, la profundidad de la crisis es subestimada y se intenta reactivar la economía con las mismas recetas keynesianas.

Más específicamente, en 1983, el aumento de la participación se explica por un crecimiento de las remuneraciones reales en un contexto de caída del empleo, sin embargo, al año siguiente, ambas variables, salario y empleo, experimentan un importante aumento, lo que impulsa al indicador a un valor intermedio entre 32,8% y 29%, respectivamente en ambas series. Ahora bien, ese importante crecimiento salarial estaría dado por *“La apertura de canales de participación durante el período previo a la recuperación de la democracia, así como las medidas iniciales del gobierno electo en 1983, llevaron (...) a un incremento de las remuneraciones”* (Beccaria, 1991; pág 321), en el mismo sentido, *“... la mayor permeabilidad del gobierno a demandas que, además, ganaban fuerza al incrementarse el rol activo de los sindicatos en las negociaciones”* (Frenkel y Damill, 1988; pág. 14).

Ahora bien, la participación asalariada se estanca en ese nivel y no puede continuar recuperando los valores experimentados durante la década del sesenta, ni que hablar de los alcanzados a principios de la '50 y '70. Sin embargo, las políticas de ingreso implementadas no lograron mantener el crecimiento económico y, hacia fines de 1984, se vuelve a recurrir a los planes de estabilización del FMI, con sus conocidos efectos, entre los cuales se destaca la caída en la participación asalariada en el ingreso.

Sin embargo, hacia mediados de 1985, la economía argentina comenzó a experimentar una aceleración de la inflación y una profundización de la recesión, motivo por el cual, la administración Alfonsín cambia la dirigencia del Ministerio de Economía y lanza el “Plan Austral”⁵². Durante la vigencia de aquel programa, la participación se reduce en 1985, debido a un muy leve aumento del volumen de empleo, principalmente hacia fin de año ya que, en el primer semestre, se experimentaban los efectos del anterior plan del Fondo. Además, las remuneraciones reales del promedio anual caen, a pesar del aumento al momento del lanzamiento del plan.

Claramente el “Austral” logra ciertos “equilibrios macroeconómicos” pero a comienzos de 1986, al flexibilizar los controles de precios y permitir ciertos ajustes, éstos comienzan a deteriorarse y la inflación vuelve a acelerarse (Frenkel y Damill, 1988). A pesar de este contexto, en 1986, la participación aumenta por el leve crecimiento de las remuneraciones reales y la continuidad de

⁵² El plan contaba con varios ejes de política: el primero refería a los ingresos y consistía en un congelamiento de precios y salarios con el objetivo de quebrar la inercia inflacionaria; el segundo se concentraba en lograr reducir el déficit fiscal a niveles financiados por endeudamiento y no emitir para hacer frente a esas necesidades; por último, se buscaba una negociación externa que reduzca el financiamiento requerido.

la tendencia positiva del empleo iniciada hacia fines del año anterior⁵³, alcanzando un valor intermedio entre 38,3% y 34%.

Durante el año 1987, la situación económica empeoraba, se acentuaba el descontrol de la inflación y el gobierno radical no encontraba respuestas a la crisis, problema acentuado por la oposición sindical. En un contexto donde la economía entra en recesión, el empleo se encuentra estancado⁵⁴ y los salarios en caída, la participación se reduce. A su vez, la estabilidad democrática es sacudida por dos sucesivos levantamientos “Carapintadas”, resultado de los cuales se sancionan las leyes de Punto Final y Obediencia Debida, que, sumada a la derrota electoral del radicalismo, complicaban marcadamente la situación política.

El escenario, hacia 1988, se modifica únicamente en términos de política económica y laboral. A principios de año entran en vigencia las leyes laborales impulsadas por Alderete al frente del Ministerio de Trabajo, que implica el reestablecimiento de las convenciones colectivas de trabajo que eliminan la injerencia directa del Estado en la determinación de los salarios. A su vez, hacia mediados de año, se lanza el “... último intento de estabilización del gobierno radical: el Plan Primavera. Dada la imposibilidad de adoptar un esquema integral de política de ingresos como lo fuera el Austral, el nuevo plan, lanzado en agosto de 1988, se basó en un acuerdo desindexatorio con las empresas líderes.” (Damill y Frenkel, 1993; pág. 61). En este contexto, el año 1988, presentó una caída en la participación del orden del 15%, debido a la caída en el empleo y la continuidad en el aumento de la precarización. (Gráfico 3)

Con el rotundo fracaso de este plan se abre el camino a la hiperinflación. Los problemas enfrentados en el sector externo, junto con una débil tenencia de divisas por parte del Banco Central, dispararon el dólar. Este proceso redundó en la aceleración inflacionaria que alcanzaría niveles dramáticos hacia junio de 1989, lo que provocaría, entre los hechos más presentes en la memoria colectiva, saqueos a comercios.

El acceso al poder, de manera adelantada, de Menem y su antológico giro político, del “salariazó” a la “economía popular de mercado”, pusieron en funcionamiento una política económica manejada por los directivos de una multinacional, Bunge y Born⁵⁵. La forma política de estas reformas se expresó en las leyes de “Reforma del Estado” y de “Emergencia Económica” que fueron aprobadas rápidamente. Los acuerdos de precios bajo la promesa de anclaje cambiario, posterior a su corrección, redujo la inflación a niveles “normales” para la Argentina. Sin embargo, la situación cambiaria comenzó a complicarse debido a la divergencia

⁵³ A pesar del comportamiento positivo del empleo y la participación, durante este año y el siguiente se presenta en el sector industrial una tendencia al ajuste de la jornada laboral sin modifica el plantel de trabajadores (Frenkel y Damill, 1988). Como vimos anteriormente en el Capítulo II, este proceso reduce la relación salario-superávit reduciendo, por ende, la participación asalariada.

⁵⁴ Que, además, muestra un empeoramiento en su calidad, ya que la precariedad se eleva hasta alcanzar a un cuarto de los asalariados.

⁵⁵ Claramente, el énfasis de las políticas se colocó en las reformas estructurales, privatizaciones y desregulación de la actividad económica. “El conjunto de medidas de aplicación inmediata se asemejó, sin embargo, al contenido de los planes anteriores de estabilización de shock” (Damill y Frenkel, 1993; pág. 65)

entre el cambio oficial y el libre, lo que implicó un nuevo cambio de política. A pesar de la transición, la evolución económica general y la distribución funcional empeoran; esta última cae un 13%, alcanzando los, hasta ese momento, registros más bajos de las series analizadas, entre 27,2% y 24,1%.

Hacia fines de 1989, se volvió a devaluar la moneda y se reajustaron salarios y tarifas públicas. Las medidas referidas al ajuste fiscal resultaron totalmente inefectivas y, dado este segundo fallido, se alejaron del Ministerio de Economía los responsables del "Plan BB" y fueron reemplazados por Ermán González. En cualquier caso, esta modificación "simplemente" significó la profundización de la línea de política, se *"anunció la eliminación total del control de cambios, la flotación y la supresión de todo control de precios"* (Damill y Frenkel, 1993; pág. 68). Comenzaba la etapa de acercamiento a los Estados Unidos y la era del Consenso de Washington. Sin embargo, el movimiento del mercado cambiario llevó a una nueva aceleración inflacionaria que se convirtió en hiperinflación durante el primer trimestre del año siguiente.

En este caso, la solución vino de la mano del "Plan Bonex", en el que se reprogramaban los depósitos a plazo en los bancos comerciales y se obligaba a éstos a liquidar sus tenencias en dólares, que contribuyó a desactivar la burbuja cambiaria. Claramente, a pesar de esto, la inflación continuó siendo elevada hasta fin de año, cercana al 11% mensual. A pesar del caos en el que se encontraba la economía argentina, vemos que la participación se recupera marcadamente, relacionada con la desaceleración de la inflación, que alcanza a elevar la relación al 36,6% o 32,4%.

IV.1.d. 1991-2001. Plan de Convertibilidad.

Durante enero de 1991, se desata una nueva corrida contra el austral que determina la renuncia del Ministro y la incorporación, en su lugar, de Domingo Cavallo. En un primer momento, se anunciaron únicamente medidas destinadas a mejorar las cuentas públicas y la reducción arancelaria. Sin embargo, la situación general implicó la revisión de todo el esquema de políticas económicas, principalmente el tipo de cambio flotante, y se lanzó el "Plan de Convertibilidad"⁵⁶. Este conjunto de políticas tuvo efectos antiinflacionarios inmediatos⁵⁷ y, en este nuevo contexto, la tendencia positiva de la participación continúa, la recuperación alcanza el 11%. El crecimiento de la actividad económica, resultado parcial del incremento del poder adquisitivo, elevó el número de ocupados y la incidencia de los asalariados en ese conjunto.

⁵⁶ Brevemente, este plan consistía en la fijación por ley de la paridad de cambio, que debía ser sostenida por el Banco Central y respaldada por divisas internacionales, la prohibición de las cláusulas indexatorias, la apertura económica y una serie de medidas impositivas. Vale destacar que la desindexación no se aplicó a los contratos con las empresas privatizadas de servicios ya que las mismas se actualizarían a la inflación estadounidense y se nominarían en dólares.

⁵⁷ La eficacia en la desarticulación de la indexación salarial, fuera de la restricción legal, podría estar relacionada por la pérdida de poder sindical (Damill y Frenkel, 1993).

Como se evidenciaría con el transcurso de la década, el principal problema que enfrentaba este último plan de estabilización era la importante apreciación del tipo de cambio real a niveles incompatibles con el desarrollo argentino. Con la economía estabilizada, y las relaciones financieras “normalizadas”, en 1992 la apropiación crece un 8%, repitiéndose la misma evolución donde se destaca el crecimiento de los salarios y del empleo total.

Sin embargo, hacia 1993, la recuperación comienza a agotarse, el indicador se eleva únicamente un 1,5%, explicado por un crecimiento más moderado de los salarios y un estancamiento del empleo total y asalariado en particular. Si observamos esta recuperación vemos que alcanza niveles marcadamente por encima de los valores de la década de ochenta así como de aquellos experimentados durante los años sesenta⁵⁸. Así, la participación en el año 1993, alcanza el 43,7% y 38,7% del PBI pm.

El año 1994, muestra una reducción importante, del orden del 6% explicada por un crecimiento relativamente mayor del producto que del empleo. En este mismo sentido, también impactó la importante caída en los porcentajes de aportes, principalmente patronales, que se prolongaron durante ese año pero que se eliminaron al siguiente. En 1995, la participación vuelve a reducirse marginalmente, dada la mayor caída en el número absoluto de asalariados y el salario medio que más que compensan la caída en el producto. Después de estos dos años la participación se redujo al 39,9% ó 35,3%.

Aunque podría atribuirse aquella caída a la crisis del “Tequila”, la recuperación económica posterior demostró que no era así: la tendencia continuó siendo negativa y más dramática que antes. En el año 1996, la participación se desploma un 11,8%, alcanzando un valor de 35,9% ó 31,8%, producto de una mayor precarización y nueva caída del salario neto y de los porcentajes legales de aportes. Vemos, entonces, que la estabilización macroeconómica de la Convertibilidad, sin olvidar el “salariazó”, no tuvo demasiados efectos ya que en este año nos encontramos con valores similares a los de 1990, cuando la hiperinflación era el principal problema.

Nuevamente, el año 1997 presenta un muy leve caída, explicada por un rezago relativo de la masa salarial, resultado de un salto en el grado de precariedad global, respecto al importante incremento del producto. El año 1998⁵⁹, último en que se verifica crecimiento durante la Convertibilidad, presenta un importante incremento en la participación asalariada, crece un 5,8%. En este caso, el aumento del empleo (pero sobre todo de la tasa de asalarización) impulsó el número absoluto de asalariados, crecimiento acompañado por un alza en los salarios. Por otro

⁵⁸ Más adelante nos introduciremos en el análisis del bienestar de la clase trabajadora, en base al herramental discutido más arriba, la medición real-gasto.

⁵⁹ A partir de este año, y hasta la recuperación económica, se vuelven a observar modificaciones en la jornada de trabajo que tienen por objeto adecuarla a las necesidades del capital en los diferentes ciclos de acumulación. Nuevamente señalamos que esto cambia la participación del ingreso al modificar la relación salario-superávit. Para este momento en particular ver Graña y Kennedy (2005).

lado, el porcentaje de precariedad se mantuvo relativamente constante como el porcentaje de aportes totales de los asalariados protegidos.

¿Por qué la Convertibilidad comienza su tránsito a la implosión? Entre los desarrollos que intentan dar cuenta del proceso⁶⁰ podemos encontrar tres posiciones distintas sobre las causas del endeudamiento externo que es señalado -por todas- como el causante principal de la crisis. En primer lugar, nos encontramos con la posición de Damill (2000) así como Damill et al (2003) y Costa et al (2004) en la que el propio funcionamiento del régimen implica la necesidad de financiamiento y, a la vez, la imposibilidad de hacer frente a sus pagos. En segundo lugar, las posiciones de la CTA (2003) y Basualdo (2003), donde se señala que son las necesidades de acumulación de los sectores dominantes, los factores explicativos de aquel endeudamiento y; por último, la posición de Galiani et al (2003) donde ese endeudamiento es producto de decisiones óptimas de los agentes basados en expectativas “demasiado optimistas” que se vieron defraudadas, razón por la cual no pudo hacerse frente a los pagos.

Comenzado el ciclo recesivo final de la economía bajo la Convertibilidad, al año siguiente, el producto se redujo un 3,8%, mientras que la participación se elevó. En este caso, el crecimiento del universo asalariado, principalmente los precarios, logró predominar en un contexto de caída en las remuneraciones y los aportes totales. La participación alcanza el 38,6% ó 34,2% en cada serie.

En 2000, la caída de los asalariados y sus remuneraciones doblemente brutas es mayor que la experimentada por el producto y, por esta razón, se reduce la participación en un 3%. A la inversa, mientras el régimen de Convertibilidad se aproximaba a su implosión inevitable en el año 2001, se presenta una caída importante del producto que supera la reducción del número de asalariados y sus salarios, aunque las caídas de éstos no son nada despreciables.

IV.1.e. 2002-?. “Vuelta al tercer mundo” y recuperación económica.

El año 2002, se ve atravesado desde su inicio por la paralización económica heredada del 2001, el corralito y la cesación de pagos así como la flotación y, por ende, devaluación del peso decretada la primer semana de enero de ese año⁶¹. Esta devaluación, creemos, es un resultado inevitable de la lógica propia de la Convertibilidad y su funcionamiento, basada en el endeudamiento y sobrevaluación⁶². En todos estos fenómenos se encuentra la explicación de la segunda más importante caída en la participación salarial del período observado. Así, en ese año, este indicador cae un 23% hasta un nivel de 29,3% ó 25,9%. La importante destrucción neta de

⁶⁰ Entre los que no lo intentan, se encuentran las posiciones ideológicamente sostenidas por los organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial.

⁶¹ En este sentido, es importante recordar que la devaluación inicialmente pautada era del 40%.

⁶² No compartimos por ende la lógica, portada en los trabajos de FLACSO, que la explica por la “lucha” entre fracciones del capital que deseaban la “devaluación” o la “dolarización”. En ese argumento se impone la primera por haber generado un esquema de alianzas sociales mucho más sólido e inclusivo.

empleos, expresada en el mínimo valor de la tasa de empleo desde el comienzo del relevamiento EPH en 1974, sumada a la caída en la tasa de asalarización y una reducción de los salarios nominales y reales⁶³, enfrentada a un producto físico en retroceso pero impulsado por la inflación, explican este caótico contexto⁶⁴.

No obstante, estos factores no logran explicar por qué la participación vuelve a caer fuertemente en el año 2003 hasta un nivel de 26,5% o 23,5%, similar al alcanzado en 1977, 1982 y 1989. Es importante remarcar que en este año, el producto ya se encontraba en recuperación y la caída de la participación se explica por un crecimiento superior del producto y sus precios a comparación de la ocupación en relación de dependencia y sus salarios, tanto protegido como precario.

El año 2004, a su turno, muestra una evolución progresiva. Con un producto global creciendo a un ritmo muy elevado, el aumento de la participación asalariada es la expresión de un muy importante incremento de sus dos componentes: las remuneraciones y la cantidad absoluta de trabajadores. El primero de estos componentes crece más del 15% para ambos grupos de asalariados (precarios-protegidos), mientras que el número absoluto de asalariados se expande un 9,5%. Para el año 2005, observamos un comportamiento similar, sin embargo en este año los salarios crecen más rápidamente que los asalariados, el valor alcanza el 28,4% ó el 25,1% del PBIpm.

¿Cómo explicar en este marco la pobre recuperación de la participación? Algunos autores como el CENDA (2006), Pérez (2006) y Schorr (2005), sostienen que la pobre evolución de los salarios reales, específicamente, son una necesidad de la forma de acumulación actual basada en el tipo de cambio real alto. Sostienen que un aumento salarial implicaría un aumento en el ritmo inflacionario, ya que el margen de ganancia se encontraría fijo por diversas razones (entre las cuales se encuentra, dependiendo del autor, el carácter oligopólico de las empresas, la necesidad de promover la inversión, etc), lo cual reduciría el tipo de cambio real, reduciendo la competitividad y eliminando el superávit por retenciones a las exportaciones. Por el otro lado, Frenkel y Rapetti (2004) sostienen que, aunque éstos efectos existen, son resultados de corto plazo que se eliminarán con el crecimiento económico y del empleo que se alcanzaría.

IV.1.f. Cuentapropistas.

Podemos ahora abandonar el nivel de generalidad en lo que respecta a la identificación de las partes que se apropian de lo producido (asalariados y capitalistas). Por ejemplo, en su forma más concreta, aparecen los cuentapropistas (TCP), quienes no pertenecen a ninguna de aquellas dos categorías –aún cuando comparten características de ambas- y que, claro está, participan de la absorción de una parte del ingreso. Teniendo en cuenta que el SBE se calcula como diferencia

⁶³ Obviamente, la prohibición de indexación que era parte integral del régimen de Convertibilidad explica esta divergencia entre los precios y los salarios.

⁶⁴ Nuevamente se repiten los acontecimientos ocurridos durante la primer hiperinflación, los saqueos como expresión del nivel de vida alcanzado por la población.

entre el Ingreso y el total de masa salarial, es de suponer que el ingreso de los cuentapropistas es parte del atribuido al capital como superávit de explotación. Esta distinción es, en principio, importante dado que no hacerlo nos podría llevar a lecturas equivocadas sobre la magnitud de la ganancia empresaria.

Planteado el problema conceptualmente, ¿cuál es la importancia real de los cuentapropistas en la distribución del ingreso en Argentina? A esta pregunta sólo podemos responderla para el período 1987-2005 en función de nuestra reconstrucción de la información, dado que para el resto de las series resulta imposible la desagregación de los cuentapropistas⁶⁵. Como puede observarse en el Gráfico 3, la participación del ingreso de los cuentapropistas en el ingreso total no corrió mejor suerte que la de los asalariados. En este sentido, experimentan un crecimiento del 30% desde 1987 hasta 1993 mientras que, a partir de ese momento, pierden alrededor de la mitad de su apropiación (Cuadro 1).

Esta pérdida de importancia tiene que ver tanto con la evolución de la cantidad total de los trabajadores autónomos como con la de sus ingresos. Si analizamos lo acontecido en relación a los asalariados, entre 1993 y la actualidad, se observa que en cuanto a éstos los TCP evolucionan más negativamente que ellos, con independencia de que se trate de los asalariados protegidos o los “precarios”. En efecto, el ingreso de aquellos tiene una dinámica peor aún que la de los precarios (siendo, en términos relativos, la de los protegidos la mejor dinámica de ingresos), mientras que la evolución de la cantidad de cuentapropistas es peor que la de los protegidos (en términos relativos, el crecimiento más importante corresponde a los precarios).

IV.2. Distribución y Economía, ingresos y demanda.

En esta parte analizaremos la evolución, de manera comparativa, de los componentes de la demanda global, consumo e inversión, en relación a las tendencias de la masa salarial y el superávit, respectivamente. Para ello adoptaremos dos enfoques: el más modesto, aquel que utilizaremos para los períodos 1935-1949 y 1974-1992, consiste en analizar comparativamente la evolución de la masa salarial y el superávit con los componentes consumo e inversión del producto bruto interno. Ahora bien, esta aproximación no es del todo precisa, en tanto la “compra” de bienes finales no se realiza con el ingreso obtenido directamente en el proceso productivo, sino a través de sus respectivos ingresos disponibles.

En este sentido, se percibe que el mismo no resulta de aquel proceso de manera lineal, sino que a ello deben agregarse otras fuentes, como las rentas, o aquellas que son resultado de la acción redistributiva del Estado (jubilaciones, transferencias, etc.)⁶⁶. Exactamente en esto consiste el

⁶⁵ En las diferentes publicaciones de los Sistemas de Cuentas, el ingreso de los cuentapropistas integra el SBE. El estudio realizado por el CONADE - CEPAL, en los años sesenta, incluye una estimación del trabajo autónomo.

⁶⁶ Sin embargo, no debe perderse de vista que esto es resultado de un proceso de redistribución de los ingresos generados en la actividad productiva, y no formas de generación de ingresos en sí mismas.

segundo, y más abarcativo método⁶⁷, que utilizaremos para el período 1950-1973 y 1993-2005, que implica analizar la relación entre los ingresos disponibles de ambas clases⁶⁸, el “ingreso asalariado” y el “ingreso capitalista”, con los mismos agregados macroeconómicos.

Comencemos entonces con el análisis del consumo y su relación con los ingresos asalariados, posteriormente veremos el superávit y la inversión.

IV.2.a. Asalariados y Consumo.

Comencemos con la primer metodología para los años 1935 a 1949. Dentro de este período podemos observar una clara tendencia negativa del consumo privado entre 1935 y 1948 que reduce la participación del mismo desde el 74% al 59% del PBIpm (Gráfico 4). Dentro de esta tendencia general, podemos observar un subperíodo donde el consumo recupera lo perdido durante los primeros años y alcanza un nivel máximo, 75,2%. Estos valores están muy influidos por la crisis de 1930 ya que el componente inversión, que luego analizaremos, se encuentra en sus mínimos históricos. Dado el estancamiento de la participación asalariada, es fácil observar que la participación del consumo asalariado en el total crece en detrimento del consumo “capitalista”. A pesar de esto, los asalariados representan del consumo privado menos del 50%, marcando mínimos cercanos al 45% en 1940 y 1942. Sin embargo, a partir de 1947, la participación asalariada, como vimos, comienza a crecer fuertemente razón por la cual su apropiación del consumo se eleva rápidamente, y hacia 1948 esta representa el 70%, proporción que mantiene al año siguiente. (Cuadro 2)

Ahora bien, hacia 1950 podemos comenzar con el segundo enfoque explicado más arriba. Al observar esta serie, podemos ver que el “ingreso asalariado” presenta, entre puntas, una participación relativamente constante dentro del consumo privado, producto de una leve caída de la masa salarial neta y un pequeño aumento de las Jubilaciones y Otras transferencias del Gobierno. De esta forma, si bien observamos una disminución de la participación de la masa salarial neta en ese cuarto de siglo, la magnitud de la misma es, entre puntas, únicamente de 3pp⁶⁹. Para observar esta evolución podemos ver, alternativamente, la participación del incremento del “ingreso asalariado” en el crecimiento del consumo privado: para todo el período este indicador alcanza el 65%, o sea los asalariados y jubilados se apropiaron de dos terceras partes del consumo.

Dentro de la estabilidad reseñada son claramente distinguibles varios períodos. La primer etapa, durante el gobierno peronista y hasta 1954, en la cual la participación de los asalariados en el

⁶⁷ Antes de continuar al análisis de la información sugerimos dirigirse a la sección específica del Anexo Metodológico, es decir el apartado 3.

⁶⁸ Para el período 1993-2005, podemos desagregar el ingreso cuentapropista del Superávit Bruto de Explotación por lo que la uniremos por cuestiones conceptuales al “ingreso asalariado”.

⁶⁹ Al interior de la serie se verificó un lapso de mayor caída: 10pp. entre 1954 y 1960. A partir de allí el crecimiento fue prácticamente continuo hasta 1973.

consumo aumenta un par de puntos principalmente por el creciente peso redistributivo de las jubilaciones, mientras el incremento de las remuneraciones netas se equiparaba al experimentado por el consumo privado.

La segunda, hasta 1959, en la que la apropiación asalariada decrece marcadamente (14 pp.) resultado de la caída de la participación asalariada que supera ampliamente la disminución de las jubilaciones mientras el consumo crece un par de puntos porcentuales. En palabras de Cortés y Marshall (1986), *"... a partir de 1956 (con excepción de 1973-1975) podría asignársele al conjunto de los asalariados (...) como máximo algo más de la mitad del gasto total de consumo de las familias"* (pág. 74)⁷⁰.

En tercer y último lugar, hasta 1973 se verifica un crecimiento general, con algunos años de estancamiento, del consumo asalariado explicado por el aumento en la participación asalariada, de las jubilaciones y una caída en la importancia del consumo en el producto global.

Lamentablemente, la falta de información nos devuelve ahora a nuestra primera metodología. Como ya vimos la participación asalariada en el año 1974 es una de las más elevadas por lo que la participación de los asalariados en el consumo que, por su cuenta se encuentra alejado de los valores máximos, es bastante elevada, cercana al 70%.

En una primera etapa, que transcurre entre ese año y 1978, el consumo privado cae un 11% mientras que la participación asalariada cae un 33%, por lo que la apropiación de los segundos con respecto al primero cae marcadamente, un 25%. A partir de ese año, el consumo privado comienza a crecer fuertemente hasta 1982, cuando alcanza el 67,8% de la demanda final. Claramente esta tendencia positiva no se debió al consumo asalariado ya que sus ingresos, después de recuperarse hasta 1980, caen nuevamente. Por esta razón, los asalariados representan, en 1982, apenas un 42% del consumo privado total. Como señalan Cortés y Marshall (1986), *"... durante el período 1976-1982, ya que como efecto de la política económica adoptada, los niveles de consumo privado alcanzan cifras equiparables a períodos de casi pleno empleo (1979-81 versus 1974-1975), mientras que los niveles de salario real (del conjunto de los asalariados) y del empleo (de los trabajadores industriales) están muy por debajo de su promedio histórico"* (pág. 75) y, nuevamente FIDE (1983), *"... en el período 1976-1980 se habría verificado un incremento en el nivel de consumo de la población no asalariada"* (pág. 37) comprobado por el crecimiento del consumo privado total en el marco, ya reseñado, de caída en los salarios reales promedio.

Un nuevo ciclo se abre hasta 1985, donde el consumo cae hasta el 64% del PIBpm, sin embargo dada la recuperación de la participación asalariada (superior al 31%), los asalariados recuperan una importancia del 57%. Después de la recuperación del consumo en el año 1986, nuevamente se reduce la demanda relativa de bienes de consumo hasta 1989. Como ya vimos, el período hiperinflacionario reduce marcadamente la participación asalariada por lo que los asalariados se apropian únicamente del 40% de ese consumo.

⁷⁰ Obviamente, por el momento en el que escribieron ese artículo no podían saber que esa tendencia se mantendría hasta la actualidad si consideramos la masa salarial únicamente o el "ingreso asalariado".

A pesar de este piso histórico, la participación del consumo y de la masa salarial se recuperan fuertemente en los primeros años de la década noventa. Hacia 1992, el consumo privado alcanzaba el 71,5% mientras que la masa se encontraba en el 43% del producto; por esta razón los asalariados representaban el 60% del consumo privado total.

Con el comienzo del Sistema de Cuentas 1993, podemos retomar la segunda metodología. Ahora, a diferencia de lo realizado para 1950-1973 agregamos los sectores asalariados y cuentapropista⁷¹. Entre 1993 y 2004 se redujo la participación del “ingreso asalariado-cuentapropista” en el consumo privado desde un 70% a un 53,7%. Como sucede habitualmente en nuestro país, y vimos ocurrir en las demás crisis económicas experimentadas por la Argentina con los indicadores referidos a los asalariados, el deterioro de los mismos se da bruscamente como resultado de una crisis; luego, si bien pueden manifestar tendencias de recuperación, se consolidan en un nivel inferior al previo. Así, en el período en cuestión (y al igual que lo ocurrido con la participación salarial), la crisis del tequila y la de la salida de la Convertibilidad fueron los dos hechos que marcaron profundamente la disminución analizada.

Una forma alternativa de expresar este deterioro es ver la participación del crecimiento del “consumo asalariado-cuentapropista” en el crecimiento total del consumo. Como se observa, este sector de la población se apropia de poco menos de un tercio del incremento nominal del consumo privado. Según estimaciones preliminares, lo ocurrido a lo largo del año 2005, en principio, no modificaría en lo esencial esta situación, habida cuenta del incremento -poco significativo- de la participación asalariada en el ingreso⁷².

En este caso, la caída experimentada en términos relativos es producto de evoluciones divergentes de los distintos componentes del ingreso disponible. Por un lado, los dos componentes más importantes, la masa salarial neta y el ingreso de los cuentapropistas, exhiben una disminución en su participación en el consumo privado muy pronunciada 14,5pp. y 5,5pp. respectivamente, en paralelo a la caída del total del ingreso disponible. En cambio, las jubilaciones cobradas presentan una participación prácticamente constante en el consumo, en tanto que las transferencias crecen un poco durante la Convertibilidad, mostrando un salto positivo importante luego del fin de la misma, lo que refleja en su mayor parte el impacto de la implementación del Plan Jefas y Jefes de Hogar. Ahora bien, es evidente que este crecimiento no puede compensar la caída relativa de ingresos laborales.

En este momento es importante retomar la discusión sobre las tendencias en la participación asalariada. Si ya es discutible desde el punto de vista teórico la situación planteada por los economistas neoclásicos, donde los salarios reales crecen acorde a las variaciones en la productividad, la evolución observada en nuestro país echa por tierra toda ilusión al respecto, especialmente en el último cuarto de siglo que, siendo un período de reconocido incremento de

⁷¹ La justificación de la misma y su operacionalización se explica en el Anexo Metodológico.

⁷² Para dicho año no ha sido posible aún realizar las correspondientes estimaciones de los ingresos disponibles dado el rezago habitual en la publicación de la información por parte de los organismos correspondientes.

la esta última, mostró una reducción tanto de la participación salarial en el ingreso como del salario real⁷³.

Pero aún hay más. En la última década también hemos asistido a una explosión de los niveles de pobreza e indigencia. Esto es reflejo, por un lado, del importante proceso de heterogeneización salarial⁷⁴ y, por el otro, de la creciente población desempleada, consecuencia tanto de una demanda de trabajo poco satisfactoria como de una mayor participación económica de la población, precisamente en virtud de los magros ingresos.

En resumidas cuentas, y cerrando este apartado, el empobrecimiento absoluto de una porción importante de la población se reflejó en un deterioro de la participación asalariada en el consumo, de manera muy clara en la última década. Por su parte, el “ingreso capitalista” no ha cesado de incrementar su participación en el consumo, como contracara de la caída del “ingreso asalariado – cuentapropista”. Como comentario general, para analizar lo visto hasta aquí, no debemos perder de vista que los capitalistas representan un parte mínima de la población: según el último Censo Nacional de Población los patrones constituyen el 6% de los ocupados⁷⁵, a los cuales habría que sumarle los rentistas no incluidos entre éstos. En este contexto, no cabe dudas que el análisis del “consumo capitalista” tiene más relevancia en el marco de la utilización general de su ingreso disponible, cuestión que nos remite al próximo apartado.

IV.2.b. Superávit e Inversión.

Si observamos la tendencia del Superávit Bruto de Explotación podemos observar claramente que se extiende, hasta 1942, la primer etapa de este análisis donde este agregado se mantiene relativamente constante en alrededor del 65% del producto. Sin embargo, la inversión⁷⁶ sólo representa un porcentaje pequeño, promediando el 12%. Obviamente, no podemos más que atribuírselo, aunque sea en parte a los duraderos efectos contractivos de la depresión y la guerra (Gráfico 5 y Cuadro 2).

En sentido opuesto, y hasta 1948, en un contexto de marcada caída del SBE la inversión crece aceleradamente. Mientras que el primero ve decrecer su participación en casi 10pp. el segundo

⁷³ En Beccaria et al, 2005, se presenta una serie de salario real desde la década del cuarenta hasta la actualidad, en donde puede verse que el nivel es prácticamente equivalente entre los extremos de la serie. Similares tendencias se observan en González (2004).

⁷⁴ El coeficiente de Gini correspondiente al ingreso asalariado aumenta del 0,40 al 0,51 entre 1993 y 2002, para luego descender al 0,43 hacia 2005.

⁷⁵ En principio, esta información resulta contradictoria con el hecho de que, según los últimos relevamientos de la EPH, el último decil de ingresos se apropia aproximadamente del 35% del ingreso total. Como es sabido, la encuesta capta apenas capta entre un quinto y un cuarto del ingreso total generado por la economía de modo que la explicación de esta inconsistencia requiere la profundización del estudio de las características y fuentes de esa porción omitida del ingreso total. En cualquier caso, vuelve a presentarse la imperiosa necesidad de disponer de datos oficiales sobre la distribución funcional del ingreso.

⁷⁶ Lamentablemente los datos producidos por SAE (1955) no permiten discriminar entre inversión pública y privada en términos globales, únicamente para la construcción.

supera el 27%, 15pp. por encima del valor alcanzado seis años antes. Al año siguiente, la inversión se reduce al 20% del producto.

Ahora bien, ¿qué nos dice lo ocurrido en el período 1950 - 1973 donde podemos aplicar la segunda metodología? Lo primero que surge a la vista es la escasa diferencia existente entre el SBE y el "ingreso capitalista", el cual representa, en promedio, el 81% de aquél. Esto se explica fundamentalmente por la baja incidencia de los impuestos directos y las transferencias al gobierno (un 5% del SBE en promedio), en tanto que la participación de los INFE, si bien al principio es muy baja, desde mediados de la década del sesenta es muy similar a la que se observara durante la década del noventa, un 2% del superávit.

En cuanto al "ingreso capitalista", si observamos entre puntas, tanto su participación en el ingreso total como su distribución entre consumo e inversión son prácticamente iguales. Sin embargo, a lo largo de este cuarto de siglo, pueden observarse dos períodos bastante diferentes, que tienen como punto de inflexión los años 1959/1960. Durante la primera etapa, observamos un crecimiento del "ingreso capitalista" como porcentaje del producto, 12pp. más en 1959 que a principios de la década, mientras la inversión privada se mantiene relativamente constante en torno al 15%. Es decir que el incremento en los ingresos de esos sectores fueron destinados crecientemente al consumo.

Sin embargo, desde la década del sesenta, se observa conjuntamente un aumento de la participación salarial en el producto, cuya contracara aquí es la caída del "ingreso capitalista" con un nivel prácticamente constante de la inversión privada. O sea, una distribución funcional del ingreso más favorable a los asalariados que se expresó únicamente en una disminución del consumo capitalista (más de 15pp. entre 1959 y 1973). A partir de 1974, nos vemos nuevamente restringidos de información, sin embargo, podemos observar que continúa la tendencia anterior.

En cambio, a partir de 1975, con el crecimiento del SBE se abre una nueva etapa donde el crecimiento de esta forma de apropiación no va acompañada de un incremento de la inversión privada. Desde ese año, y hasta 1980, vemos que el crecimiento observado en la inversión total es explicado exclusivamente por el crecimiento realizado por el sector público (por acontecimientos como el mundial de fútbol, etc), como señaló FIDE (1983) *"... puede comprobarse que la inversión bruta fija como porcentaje del superávit bruto de explotación presenta un marcado descenso entre 1976 y 1982"* (pág. 37). En este sentido, queda claro que los crecientes "ingresos capitalistas" fueron destinados, como ya vimos, al consumo bajo el lema de la "plata dulce" y el "deme dos".

Durante los años ochenta la oscilante evolución de la participación asalariada y su contraparte capitalista se realizan en un marco de depresión de los niveles de inversión globales por lo que la parte destinada al "consumo capitalista" creció. Así, la inversión pasó de representar un 35% del SBE en 1981 a únicamente el 21% en 1989. A comienzos de los años noventa, el crecimiento

de la inversión total⁷⁷ sumada a la caída en la participación del SBE elevan esa proporción al 29%.

Al comenzar el SCN93, nos interesa recordar que nosotros habíamos excluido a los cuentapropistas del SBE cuando analizamos el consumo por lo que estos valores tampoco los incluyen. Ahora si, podemos observar que la porción apropiada por el Estado en concepto de impuestos directos, transferencias y la porción generada por él mediante las empresas públicas, representa un 18% del SBE interno en 1993 y se eleva un par de puntos porcentuales hacia 2004, un nivel superior al de las décadas antes analizadas. El componente que explica este crecimiento son los impuestos directos⁷⁸, que cumplieron así su papel progresivo bajo los supuestos aquí utilizados, queda -necesariamente- en discusión el alcance de los mismos al sector asalariados.

En segundo lugar, vemos que la transnacionalización del capital determina que una parte del SBE interno se remita al exterior en forma de utilidades y dividendos. En este sentido, el proceso de extranjerización del sector privado durante la pasada década explicaría el incremento en la participación de este flujo monetario. Así, los INFE exclusivamente privados, son el componente más dinámico durante la década ya que su participación casi se triplica en relación al SBE, aunque aquella continúa siendo pequeña, alcanzando un 2,8% de ese agregado.

Realizadas estas deducciones, vemos que el “ingreso capitalista”, al igual que el SBE, ha crecido en términos de su relación con el ingreso generado por la economía. Vimos anteriormente que el consumo privado realizado por los capitalistas crece y supera, hacia final del período, al consumo atribuible a los asalariados. Esta situación es peor aún al observar la tendencia creciente que muestra la proporción del “ingreso capitalista” que se destina al consumo. Luego de una relativa estabilidad en los primeros años de la serie, a partir de 1996 esta porción comienza a subir aceleradamente para mostrar, hacia el año 2000, un nivel que supera al inicial en más de 6pp. Luego de una caída en 2001 (que no es reflejo, como veremos, de un incremento en la proporción representada por la inversión), vuelve a mostrar el mismo comportamiento, aunque a un ritmo extremadamente mayor. Así, desde ese año creció 11pp., alcanzando en 2004 un valor aproximadamente 15pp. superior al de 1993.

La evolución de la proporción del “ingreso capitalista” destinada a la inversión privada oscurece aún más el panorama. En la década pasada, la misma siguió el camino opuesto al del consumo, desmoronándose entre 1993 y 2000 nada menos que 12pp. En los años de crisis la caída es más brusca aún, descendiendo 14pp. en sólo dos años. Luego comenzará a revertirse este proceso pero, parafraseando el dicho, “el consumo va por el ascensor y la inversión por la escalera”. Entre puntas, la situación no es para nada alentadora, en tanto la proporción del “ingreso

⁷⁷ Seguramente a partir de estos años, la participación de la obra pública en la inversión ya se redujo a los niveles que presentará a partir de 1993 debido al comienzo de las privatizaciones.

⁷⁸ En este punto es más que necesario recordar que el monto de impuestos directos al que aludimos es resultado de nuestros supuestos en tanto una parte de ellos es, en realidad, abonada por sectores asalariados o autónomos. Sin ir más lejos, en los últimos años se volvieron trágicamente conocidos los reclamos gremiales por la elevación del mínimo no imponible del impuesto a las ganancias.

capitalista” que se destina a la inversión se desploma 10,7pp., viendo reducida su participación del 51% al 40%.

En cuanto al resultado del sector privado, puede observarse la predominancia de su signo negativo a lo largo del período bajo estudio. Durante la Convertibilidad fue fundamentalmente financiado por el sector externo⁷⁹, en tanto que el déficit actual corre por cuenta del superávit fiscal. No es materia de este trabajo la investigación específica sobre las distintas particularidades de la financiación del déficit privado, pero nos interesa remarcar algunas cuestiones referidas a la utilización del financiamiento que se obtiene de los otros sectores. En los noventa el comportamiento general fue que la disminución de las necesidades de financiamiento va de la mano de la caída de la tasa de inversión (manteniéndose relativamente constante el “consumo capitalista”), en tanto que con la recuperación de dicho financiamiento se incrementan ambas utilidades.

Por su parte, lo sucedido en la crisis post-convertibilidad, cuando nuestro país financia al resto del mundo, constituye una anomalía (que surge, paradójicamente, de un ajuste mucho más importante en la inversión que en el consumo), en tanto que los años 2003-2004 muestran un comportamiento mucho más aceptable, ya que el déficit en el que nuevamente cae el sector privado tiene que ver mucho más con un incremento de la inversión que del consumo.

En síntesis, el análisis de la relación entre el “ingreso capitalista” y la IBIF privada para los años 1993-2004 confirma aquel “traumático divorcio” observado entre el SBE y la IBIF total (Lindenboim et al, 2005). Esto es así tanto porque la redistribución del ingreso realizada por el Estado no logra revertir la tendencia del SBE, como porque su aporte en términos de inversión es prácticamente nulo. Es interesante destacar que en dicho trabajo el “traumático divorcio” refería a los períodos 1950-1987 y 1993-2004. Como puede verse, entre los años 1950-1973 no se verifica una ampliación de la brecha en cuestión, tomando el SBE o el “ingreso capitalista”. Esto significa que en el primero de los períodos aquella se verificó en los años sucesivos a 1973; lamentablemente, dada la falta de información correspondiente, no podemos analizar para estos años la evolución de la relación entre el “ingreso capitalista” y la inversión privada.

IV.3. A precios constantes. Real –Gasto

Hasta aquí reseñamos la evolución observada por las variables monetarias pero, como discutimos más arriba, debemos, en caso de intentar obtener una aproximación al bienestar de los asalariados, observar la evolución que se desprende de la interacción entre los precios relativos de la economía argentina. Para tal objeto presentamos los Gráfico 5 y Cuadro 3 en el

⁷⁹ La “cara real” de este déficit es el saldo negativo de la cuenta corriente del balance de pagos atribuible al sector privado, en tanto que la “cara monetaria” es el ingreso de divisas por la cuenta capital. En este sentido, Damill (2000) mostró que, en términos acumulados, fue la deuda externa pública el mecanismo exclusivo de captación de estas divisas necesarias, tanto que financió no sólo su propio déficit externo sino también la acumulación de reservas y el déficit externo privado.

que se presenta la serie de distribución funcional “monetaria” Máx. y su correspondiente versión “real-gasto”⁸⁰.

Con los datos que exponemos se presentan claramente tres etapas: la primera desde 1943 (comienzo de las estimaciones del IPC) hasta fines de la década del sesenta; la segunda hasta principios de la década del noventa y, por último, desde ese momento hasta la actualidad.

En la primer etapa, de 1943 a 1968, vemos que la participación del ingreso asalariado deflactada por el IPC muestra valores muy superiores que la versión monetaria. ¿Qué significa esto? Claramente, la represión de los precios al consumidor en relación a los precios generales de la economía beneficiaba a los asalariados con menores precios relativos, aumentando su poder de compra. Durante este período las diferencias entre la serie nominal y la construida con el IPI promedian el 13,5%, es decir los asalariados se apropiaban, dentro de las hipótesis de que no realizan ahorros, de una proporción de valores de uso superiores en esa proporción a la que surge del análisis de la masa salarial. Dentro de este período, podemos distinguir la etapa posterior a la asunción de Frondizi como una en la que las diferencias se reducen marcadamente (sólo un 9% de diferencia).

Hacia 1966, las diferencias comienzan a reducirse hasta prácticamente desaparecer durante la dictadura de Onganía, proceso que continúa hasta la presidencia de Cámpora y posteriormente de Perón. Claramente, en esta etapa, desaparece la “ventaja” de los asalariados con respecto a los bienes que adquieren ya que la evolución relativa del IPC y los precios generales fue muy similar.

Desde 1973 hasta la dictadura de 1976, los precios al consumidor crecieron más lentamente que aquellos generales, por lo que la participación asalariada “monetaria” evoluciona menos favorablemente, de manera relativa, a la “real-gasto”. En cambio, entre ese año y 1978, el IPC creció a ritmo muy acelerado y se elimina así la diferencia entre ambas versiones.

En ese mismo sentido, a partir de ese año, la evolución de ambos indicadores es muy similar, salvo por algunos años a principios de los años ochenta, por lo que la participación en cualquiera de ambos casos evoluciona de manera idéntica.

Ahora bien, a partir de 1990, la evolución del IPC es marcadamente superior, en comparación de los precios implícitos. Así, a partir de la vigencia de la Convertibilidad y hasta la actualidad, la participación “monetaria” sobreestima el nivel de bienestar de los asalariados. Para explicar el comportamiento de la última década, podríamos arriesgar algunos comentarios. Los precios de los bienes transables se encontraban contenidos, dada la competencia externa, pero los no transables -entre ellos las tarifas de las empresas privatizadas- crecían más aceleradamente. Como vemos, el crecimiento del IPC durante la década es mayor al del IPI. Por esta razón, la

⁸⁰ Para conocer mejor la metodología recomendamos al lector referirse al Anexo Metodológico respectivo, el apartado 4.

participación asalariada medida a través del método real-gasto (IPC) se encuentra constantemente por debajo de la monetaria.

IV.4. Comparación Internacional.

Hasta aquí hemos analizado de maneras diferentes y con diversas aplicaciones la distribución funcional del ingreso. Sin embargo, no podemos completar la mirada sobre Argentina sin saber donde estamos parados en el mundo; este es el objetivo del presente apartado. Hemos reunido series de diferentes países y distintos niveles de desarrollo para compararlos con los valores observados para nuestro país. Obviamente hay que destacar que las series no son necesariamente comparables, el único criterio que hemos conseguido mantener para realizar esta comparación, ha sido que se obtengan de Sistemas de Cuentas Nacionales y con las mismas bases de estimación. Habiendo realizado esta aclaración de importancia pasemos a los datos (Cuadros 4 a 7).

Observando las series en su conjunto vemos un comportamiento similar: una tendencia positiva hasta la década del setenta y un posterior estancamiento o caída. En este sentido, las tesis sobre la modificación del modo de acumulación y la era posfordista deberían poder explicar este proceso, para la Argentina creemos que los argumentos esgrimidos en el capítulo anterior deberían marcar el sendero a estudiar.

Si pasamos a analizar algunas series en particular vemos que podemos comparar toda la serie con la de Estados Unidos (Gráfico 6). Como vemos, no sólo se diferencia en niveles, unos 15 pp. más alta, sino que también en tendencia, entre puntas se eleva algo más de 10pp. Por otro lado, con el fin de la segunda guerra mundial, nos encontramos con la serie perteneciente a Holanda que, después de una caída profunda en la inmediata posguerra, crece rápidamente hasta los niveles de EE.UU. a principios de la década del ochenta y después presenta una tendencia negativa pero, a diferencia de la Argentina, cierra en un 50%. Si observamos los datos de Japón y Taiwán, vemos que la tendencia es muy positiva hasta mediados de los setenta para el primer país y hasta principios de los noventa para el segundo. Dinamarca, en cambio, mantiene su participación relativamente constante superando el 50% durante los últimos 40 años.

En el caso de Alemania, la participación presenta una caída entre puntas como consecuencia de una tendencia negativa iniciada a principios de los años ochenta (Gráfico 7). Francia, presenta con algunas diferencias en sus niveles una evolución muy similar, aunque en la última década la participación se ha mantenido prácticamente sin cambios. España, que alcanza valores inferiores a los de estos últimos países, presenta una tendencia estable, después de una caída importante a principios de los ochenta, que en los últimos años se presenta marginalmente favorable. El caso noruego, en cambio, presenta elevadas oscilaciones en sus valores, con picos hacia fines de los setenta, fines de los ochenta y nuevamente hacia fin de siglo, pero ha visto reducida su participación fuertemente en los últimos años, 8pp. desde 1998. Con menor cantidad de datos, nos encontramos con las series de Canadá y Finlandia que muestran una estabilidad

significativa pero a niveles muy diferentes, la primera en torno al 50%, la segunda alrededor del 40%. Italia, es un caso bastante particular ya que desde el año 1975 presenta una tendencia marcadamente negativa que reduce la participación más de 10pp hasta el 40% en 2005.

Al comparar con América Latina, la primera cuestión a remarcar es que ningún país supera el umbral del 50% en los últimos 25 años (Gráfico 8 y 9). En segundo lugar vemos que, con marcadas oscilaciones, los diferentes países no poseen distribuciones muy diferentes, marcando una homogeneidad –al menos– en este período. Si nos concentramos en la década del noventa, para la cual poseemos la mayoría de los datos, vemos que muestra un comportamiento negativa a través de la región. La importante caída entre 1993-1997, ya reseñada para la Argentina, se repite en Brasil, México y Venezuela en este caso, la caída se detiene en 1996. Cuando se reinicia el ciclo descendente en la participación asalariada en Argentina hacia 1998, Brasil y Venezuela vuelven a registrar retrocesos en este indicador, mientras que México logra evitar la caída y crece marginalmente. El caso chileno de crecimiento durante la casi completa década del noventa es una excepción quizá similar a la de Colombia que crece durante la primera mitad de la década pasada y luego se estanca hacia fin de siglo. A pesar de esto, los valores alcanzados no se diferencia de los demás países.

Desafortunadamente, no poseemos datos para comparar la situación latinoamericana con la de nuestro país durante el momento más crítico de la crisis de Convertibilidad y su abandono. Hacia el años 2005, Argentina mostraba tener una de las peores performance de los países analizados.

V. Conclusiones

Claramente, la extensión del presente trabajo requiere, para plantear sus conclusiones, y sobre todo para que puedan ser comprendidas, mantener el mismo orden de presentación original. Vamos, de esa forma, a comentar los resultados más importantes.

En primer lugar, queremos destacar la importancia que tiene para el análisis económico el estudio de la distribución funcional del ingreso. Como vimos, las teorías más importantes poseen derivaciones sobre este tema y las formas en las que se aproximan determina sus efectos. El planteo neoclásico permite sostener, como política de ingresos, el principio de “aumento de salarios por productividad” ya que el incremento de salarios no se traduce a precios, de modo que crece el salario real y con ello, ceteris paribus, la participación asalariada en el ingreso.

Claramente, y como vimos en el desarrollo marxista, los salarios no crecen por productividad porque ésta se eleva como negación de aquél, buscando la plusvalía extraordinaria, es decir, reduciendo el valor de la fuerza de trabajo. En el caso argentino, *“A partir de 1959 y hasta 1966 - dice CONADE-, los altibajos en el nivel de salarios acompañaron los ascensos de la productividad de la mano de obra, pero en un punto comparativamente inferior, como consecuencia de la persistencia de un índice relativamente alto de desocupación. Luego de 1966, los ascensos de la productividad no fueron seguidos por aumentos de salarios, debido a la restricción impuesta por la política de estabilidad de precios. Estos resultados ponen de manifiesto la necesidad de calificar la validez de la relación entre aumentos de productividad y salarios cuando persisten situaciones de desocupación”* (Brailovsky, 1982; pág. 170). Es decir que, sostener hoy el principio de crecimiento de los salarios por productividad, tras la caída de la devaluación que profundizó una tendencia de por lo menos 30 años de disminución, es negar la posibilidad de reproducción de grandes sectores de la población trabajadora. En este mismo sentido, debemos retomar la discusión sobre el papel del salario en la reproducción de la fuerza de trabajo con ciertos atributos productivos y, en igual medida, en tanto el asalariado es atributo del capital, de la capacidad de la esfera nacional de acumulación de reproducirse a escala ampliada.

En segundo lugar, la información en nuestro país respecto a la distribución funcional es muy precaria. Por esta razón fue necesario realizar un esfuerzo para homogeneizar las series y permitir la mirada de largo plazo que es indispensable para este indicador.

Ahora, si pasamos a los datos en si mismos, podemos obtener un amplio abanico de observaciones que nos conducen a una inequívoca conclusión: la participación de los asalariados, se la mire por donde se la mire, ha caído marcadamente durante las últimas tres décadas. Con este concepto en mente, volvamos a repasar los hallazgos sucesivos periodizándolos, únicamente, para simplificar éstos setenta años, bajo nueve etapas.

El primer período, entre 1935 y 1942, muestra un estancamiento importante. El segundo, entre ese año y 1954, es de marcado crecimiento donde se alcanza el mayor nivel de la serie histórica aquí presentada. A partir de ese momento y hasta 1960, la participación presenta una caída tan marcada como el ascenso previo. Sin embargo, hacia 1974 el crecimiento es casi interrumpido.

Entre ese año y 1977, la participación presenta una de sus caídas más profundas y rápidas. A diferencia de los demás períodos, aquí se abre una etapa de movimiento espasmódico, series breves de años de crecimiento y caídas marcadas, que dura hasta 1989. Nuevamente hacia 1993 un período de acentuado crecimiento para después caer, casi sin escalas, marcadamente hasta 2003. La actualidad sería una nueva etapa de leve crecimiento.

Superando esta parcelización, en una mirada de largo plazo, Vitelli (1986) marca que *“entre 1945 y 1985, tomando esos años como extremos cuantitativos del análisis, las tasas de incremento de los precios centrales de la economía evolucionaron en forma notoriamente dispar: el salario entre ambos momentos creció a una tasa sensiblemente mayor al resto de los precios”* (pág. 27). Pero, entonces, ¿cómo se explica nuestro análisis?. Esto es así por los comportamientos opuestos presentados entre 1945-1975 y los diez años siguientes, o sea el crecimiento de los salarios mucho más veloz previo a 1975 y la posterior reversión de ese proceso. Esto es, observa la misma evolución que la experimentada por la distribución funcional. Pero el autor remarca este punto aún más: *“esta variación opuesta muestra entonces que la “hiperinflación” arrastró hacia abajo un solo precio: el salario...”* (Vitelli, 1986; pág 30)⁸¹.

Esta separación en dos períodos es señalada por otros autores. Allá por 1983, A. Orsatti se preguntaba si la caída de la participación después del máximo de 1974, era una vuelta a la “normalidad” de los valores de la década del sesenta o una pérdida (duradera o temporaria); claramente, conociendo la historia, podemos decir que la segunda hipótesis demostró ser, por lejos, la más acertada ya que podemos ver que era “simplemente” el inicio de la caída que redujo esos valores a niveles inferiores a los que observamos en la década del treinta.

Por último, Beccaria señala que *“si esos valores más recientes [los de la década del ochenta] de la participación de los asalariados se ubican en una perspectiva temporal más amplia, la visión que se obtiene es aún más llamativa (...) puede allí apreciarse que los registros posteriores a 1975 no pueden considerarse meramente como un episodio coyuntural: serían típicos de un nuevo nivel estructural”* (Beccaria 1991; pág. 324) y, por lo observado, está en lo cierto. Asimismo, autores como Llach y Sánchez (1984) señalan que analizar la distribución funcional *“lleva a identificar una tendencia de la razón w/p levemente decreciente en el largo plazo (...) esto constituye un hecho virtualmente inédito en la comparación internacional”*(pág. 9).

¿A qué apuntamos con todo esto? Cualquiera sea la causa de la transformación, las diferentes corrientes de interpretación señalan que ésta existió y ha provocado una caída en los niveles de participación y de bienestar de la población trabajadora. En este sentido, la investigación, en cuanto a las razones de la modificación y sus consecuencias, debe continuar.

Por otro lado, es importante analizar profundamente la pasada década ya que es la que más directamente determina el momento actual y las potencialidades de la acción política. Así,

⁸¹ Las comillas son nuestras para distinguir lo que el autor, en 1986, podía considerar hiperinflación, o sea el período de alta inflación entre 1975 y 1985, y lo que terminó quedando en el conocimiento común como los episodios de 1989 y 1990.

nosotros, entendemos al incremento en la participación asalariada de principios de la Convertibilidad como algo absolutamente coherente con la debacle de 2001. Es decir, el proceso económico que se inicia, por su forma propia de funcionamiento, implica en un principio una mejora a costa de la destrucción absoluta de la riqueza general, cuando éste se vuelve insostenible.

La somera reseña de la historia argentina de los últimos setenta años nos hace aparecer una de las principales razones que provocan la caída en la participación y el bienestar de los trabajadores. Como señalan varios autores, los planes de estabilización ortodoxos -aquellos impulsados por los organismos de crédito internacional- por la forma de accionar que poseen determinan los efectos que observamos, muy claramente en 1959 y 2001, aunque reaparecen en otros momentos históricos. Pastor (1987) señala, después de complejos cálculos econométricos que no nos interesan aquí, que pueden o no esperarse mejoras en las cuentas externas y/o en el crecimiento económico; sin embargo, el único efecto que se presenta constantemente después de la aplicación de estos planes es la caída del salario y, por ende, una caída en la participación asalariada, *“resumiendo, el más consistente resultado que el FMI parece tener es la redistribución regresiva del ingreso de los trabajadores”* (pág. 258, la traducción es nuestra). Específicamente para el caso argentino Vitelli (1986) sostiene que *“las políticas de estabilización o de aceleración inflacionaria están totalmente ligadas al cambio en el salario real ”* (pág. 40).

Otros autores señalan que existen diferencias entre los efectos de las políticas de estabilización del Fondo, siempre con efectos negativos, y los planes de reforma estructural del Banco Mundial. Hernández Laos (2000) señala, nuevamente después de cálculos econométricos, que *“respecto de las primeras, se encuentra que en la medida en que tiende a devaluar el tipo de cambio real y a reducir las tasas reales de los salarios, se afecta la participación de los asalariados en el ingreso. En cuanto a las segundas, se observa que las políticas de apertura de la economía impulsadas por el Banco Mundial tienden a favorecer la participación de los salarios en el ingreso, al reducir los márgenes de ganancia de los sectores oligopólicos de la economía”* (pág. 157). Esta diferenciación no sería correcta en el caso argentino donde la apertura económica destruyó una parte importante de la ocupación industrial por lo que los efectos sobre la distribución fueron negativos, como fue en el caso de la última dictadura militar o en los años siguientes a la reactivación lograda con la Convertibilidad.

Resumiendo, a través de los diferentes enfoques adoptados la conclusión es única, la reducción de la participación asalariada es incuestionable y su profundidad es impresionante. Ahora bien, ésta reducción es presentada, por algunos economistas, como resultado de procesos no necesariamente negativos para la población trabajadora. Nos gustaría, entonces, enfrentar brevemente esas visiones sobre las posibles explicaciones, es decir, discutir algunos argumentos que, reales o posibles, podrían relativizar la importancia de la caída en la participación de los ingresos salariales.

“En el último medio siglo se produjo, dentro del total de ocupados, un incremento de la proporción de cuentapropistas a costa de los asalariados. Así, la disminución de la participación asalariada en el ingreso se debe a un cambio en la estructura ocupacional más que a una mayor apropiación por parte del capital”

Esta hipótesis se desvirtúa por donde se la mire⁸². En primer lugar, en términos absolutos, los asalariados siguieron incrementando su número a lo largo del último medio siglo. En segundo lugar, en términos relativos, y como dijimos más arriba, prácticamente no ha habido modificación en la importancia del trabajo en relación de dependencia, en tanto su peso se mantuvo en torno del 70-75% de la población ocupada⁸³. *“No parece que las alteraciones habidas en la estructura de empleo pueda alterar este diagnóstico de una fuerte caída en la porción que los asalariados logran de la riqueza generada por la sociedad”* (Beccaria 1991, pág. 324). Por encima de esta realidad, nada más contundente que observar la evolución de la participación del ingreso de los cuentapropistas en el ingreso total, algo que ya realizamos para el período 1987-2005: mientras que a fines de los ochenta percibía alrededor del 7%, en la actualidad apenas alcanza el 4,5%. De esta forma, queda claro que no es la apropiación del trabajador autónomo la que explica la caída en la participación de los asalariados.

Aún con sus limitaciones, esta evidencia puede aportar elementos a algunos debates relacionados con posiciones relativamente extendidas respecto a la actualidad del capitalismo. En primer lugar, a aquella que sostiene que las relaciones capitalistas tradicionales están en proceso de extinción, postulando así el fin de la relación salarial o, más extremo aún, el “fin del trabajo”. En cualquier caso, hay un sinnúmero de trabajos en América Latina que discuten tal tipo de afirmaciones.

“Si se toma en cuenta la evolución de los precios relativos de los bienes que consumen los asalariados respecto del total de bienes, la situación de esos perceptores no es tan negativa”

Este tipo de afirmaciones nos lleva a la discusión ya realizada aquí entre las distintas formas de la distribución funcional, es decir, entre la “monetaria” y la “real-gasto”. Como vimos, esta forma de medición no trae mejores noticias para el sector del trabajo ya que la evolución de la apropiación asalariada es peor aún. En este caso, los precios de los bienes consumidos por los asalariados han crecido más rápidamente reduciendo relativamente el bienestar de los trabajadores.

“La acción redistributiva del Estado es favorable a los asalariados, revirtiendo la tendencia decreciente de la participación asalariada originada en la producción”

Esto implicaría, en otras palabras, que los asalariados cuentan con un ingreso disponible que compensa la negativa evolución observada por el ingreso salarial. Aún bajo el supuesto aquí adoptado, según el cual el total de transferencias realizadas por el Estado se dirigen a los asalariados y cuentapropistas, no se logra revertir la tendencia decreciente de la participación

⁸² Vale aclarar que esta afirmación está basada en el hecho de que en la construcción tradicional de un sistema de cuentas el ingreso de los cuentapropistas es contabilizado como superávit de explotación. Como vimos esto es así ya que, por ejemplo, en el Sistema de Cuentas 1950-1973 dicho ingreso no puede distinguirse de la ganancia puramente capitalista.

⁸³ Como es sabido, la apariencia de caída en el peso relativo de los asalariados a partir del Censo de Población de 1991 es principalmente eso, una apariencia, como lo han mostrado muchísimos trabajos, entre los que puede citarse: Wainerman y Giusti (1994) y Giusti y Lindenboim (1999).

salarial apuntada anteriormente. Beccaria (1991) *“... no ha habido una expansión de los de carácter social que pueda hacer pensar que se haya compensado el deterioro observado en la distribución funcional”* (pág. 325).

Descartadas estas falsas respuestas, y para orientar la discusión a futuro, creemos como dice Vitelli (1985), que *“en la práctica, al fijar el Estado las relaciones entre los cuatro precios [salario, tipo de cambio, tasa de interés y tarifas públicas] y también sus valores absolutos, intenta definir un tipo particular de distribución del ingreso y por ende de acumulación”* (pág. 12). Es decir, las políticas económicas implementadas, expresión política de un momento histórico del proceso de acumulación, marcan la evolución de la distribución funcional. En este sentido, parece evidente que en la Argentina actual, éstas implican un mantenimiento del deterioro de la participación salarial y, en consecuencia, de una continuidad en la apropiación de sectores capitalistas.

Por esta razón, debemos recordar que la lucha por el salario es, mal que les pese a algunos, una forma necesaria del capitalismo, no sólo porque aquél es el sostén de la reproducción de la clase obrera sino porque, también, le cierra las puertas al “paraíso” del capital: valorizarse sin desarrollar las fuerzas productivas.

VI. Bibliografía citada y consultada.

Altimir, O. y L. Beccaria (1999), "Distribución del ingreso en la Argentina", Serie reformas económicas N° 40, CEPAL, Santiago de Chile.

Altimir, O. (1986), "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980", Desarrollo Económico N° 100 Vol. 25, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.

Banco Central de la República Argentina (2004), "Informe de inflación, cuarto trimestre 2004", Buenos Aires.

Banco Central de la República Argentina (1981), "Cuentas nacionales. Nociones", Serie de Trabajos Metodológicos y sectoriales N° 14, Buenos Aires.

Banco Central de la República Argentina (1975), "Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina", Buenos Aires.

Basualdo, E. (2006), "La reestructuración de la economía Argentina durante las últimas dos décadas. De la sustitución de importaciones a la valorización financiera", en Basualdo, E. y E. Arceo, "Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales", CLACSO, Buenos Aires, agosto.

Basualdo, E. (2003), "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera", Realidad Económica N° 200, IADE, Buenos Aires, noviembre-diciembre.

Beccaria, L. (2005) "El mercado laboral argentino luego de las reformas", en Beccaria L. y R. Mauricio (ed.) "Mercado de trabajo y equidad en Argentina", Prometeo, Buenos Aires.

Beccaria, L. (1992), "Reestructuración, empleos y salarios en la Argentina", Estudios del Trabajo N° 3, ASET, Buenos Aires, primer semestre.

Beccaria, L. (1991), "Distribución del ingreso en la Argentina: Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta", Desarrollo Económico N° 123 Vol. 31, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.

Beccaria, L. (1989), "Industrialización, mercado de trabajo y distribución del ingreso", CEPAL, Buenos Aires, octubre.

Brailovsky, A. (1982), "1880-1982. Historia de las crisis argentinas. Un sacrificio inútil", Editorial de Belgrano, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1983), "Orden social y monetarismo", Estudios CEDES Vol. 4, CEDES, Buenos Aires.

Canitrot, A. (1981), "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", Desarrollo Económico N° 82 Vol. 21, IDES, Buenos Aires, julio - septiembre.

Canitrot, A. (1980), "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976", Desarrollo Económico N° 76 Vol. 19, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.

Canitrot, A. (1975), "La experiencia populista de redistribución de ingresos", Desarrollo Económico N° 59 Vol. 15, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.

CENDA (2006). "Tipo de cambio: el verdadero dilema del gobierno" en Notas de la economía argentina N° 1; Buenos Aires.

CEPAL (2005) "Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2004", Naciones Unidas, Santiago de Chile.

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", Documento de trabajo N° 28, Buenos Aires.

CONADE - CEPAL (1965), "Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina", Tomos I y II., Buenos Aires.

Coriat, B. (2004), "Régimen de convertibilidad, acumulación y crisis en la Argentina de los años noventa. Un enfoque en términos de formas institucionales", en Boyer, R. y J. Neffa "La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas", Miño y Dávila Editores, Buenos Aires, noviembre.

Cortés, R. y A. Marshall (2003), "Salarios, desigualdad y sector externo bajo distintos regímenes macroeconómicos", Realidad Económica N° 196, IADE, Buenos Aires, mayo-junio.

Cortes, R. y A. Marshall (1986), "Salario real, composición del consumo y balanza comercial" en Desarrollo Económico N° 101, Vol. 26, IDES, abril - junio.

Costa, A., A. Kicillof y C. Nahón (2004), "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", en Realidad Económica 203, IADE, Buenos Aires, abril-mayo.

CTA (2004), "Boletín estadístico: pobreza e indigencia, desempleo estructural, distribución regresiva de los ingresos y ganancias empresariales extraordinarias", Claudio Lozano (coord.), Buenos Aires.

Damill, M. (2000), "El Balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad", en Boletín Informativo Techint 303.

Damill, M., R. Frenkel y L. Juvenal (2003), "Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en argentina", CEDES, mimeo, Buenos Aires, julio.

Damill, M. y R. Frenkel (1993), "Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991" en Morales, J. A. y G. McMahon (ed.) "La política económica en la transición a la

democracia: lecciones de Argentina, Bolivia, Chile y Uruguay”, CIEPLAN, Santiago de Chile, diciembre.

Damill, M. y R. Frenkel (1990), “Malos tiempos. La economía argentina en la década de los ochenta”, Documentos CEDES N° 46, CEDES, Buenos Aires.

De Pablo, J (1977), “Un análisis sectorial de la distribución funcional del ingreso”, Desarrollo Económico N° 64 Vol. 16, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.

Diéguez, H. y P. Gerchunoff (1984), “La dinámica del mercado laboral en la Argentina, 1976-1981” Desarrollo Económico N° 93, Vol. 24, IDES, Buenos Aires, abril-junio.

Diéguez, H. y A. Petrecolla (1974), “La distribución funcional del ingreso y el sistema previsional en la Argentina, 1950-1972”, Desarrollo Económico N° 55, Vol. 14, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.

Féliz, M. y P. Pérez (2004), “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, en Boyer, R. y J. Neffa (coord.) “La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas”, CIEL-PIETTE, Miño Dávila Editores, Buenos Aires.

Ferrer, A. (1977), “Crisis y alternativas de la política económica argentina”, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Ferreres, O. (2005), “Dos siglos de economía argentina (1810-2004)”, Fundación Norte y Sur, Buenos Aires.

FIDE (1983), “La distribución del ingreso entre 1974 y 1982”, Coyuntura y Desarrollo N° 60, Buenos Aires.

Frenkel, R y M. Rapetti (2004),. “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo” en Trabajo preparado para la OIT para servir de base de discusión de la Conferencia de Empleo MERCOSUR; OIT, Santiago de Chile.

Frenkel, R. y M. Damill (1988), "Política de estabilización y mercado de trabajo. Argentina 1985-87" Documento CEDES, N° 8, Buenos Aires.

Galiani, S., D. Heymann y M. Tomáis (2003), “Expectativas frustradas: el ciclo de la convertibilidad”, Desarrollo Económico N°169, Vol. 43, IDES, Buenos Aires, abril-junio.

Gasparini, L. (1999), “La informalidad laboral en la Argentina: Evolución y caracterización” en “La economía oculta en la Argentina”, FIEL, Buenos Aires, octubre.

Giordano, O., J. Colina y A. Torres (2003), “La masividad del empleo no registrado en la Argentina. Aprendiendo de los fracasos”, Documento de Discusión N° 1, IDESA, Buenos Aires, octubre.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2006), "Las apariencias engañan. Diferentes contenidos de la distribución funcional del ingreso" para las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Buenos Aires, 5 y 6 de octubre.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2005), "Mercado de trabajo en el período 1998 - 2004: Asalariados y extensión de la jornada de trabajo", Revista Lavboratorio/on line, Año VI, número 17-18, "El mercado de trabajo después de la convertibilidad", Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, otoño-primavera.

Graña, J. M., D. Kennedy, J. Lindenboim y C. Pissaco (2005), "La Distribución Funcional del Ingreso en Argentina: Incidencia de los Precios Relativos en la Última Década", VII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 10 al 12 de agosto, ISBN 987-98870-2-6.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2004), "Discutiendo los (pre) conceptos: Plan jefas y Jefes de Hogar", II Congreso Nacional de Sociología-VI Jornadas de Sociología de la UBA pre ALAS 2005, Buenos Aires, 20 al 23 de octubre.

Hernández Laos, E. (2000), "Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México" Revista Comercio Exterior, México, febrero.

Heymann, D., R. Martínez y P. Lavarello (1998), "Inversión en la Argentina: aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados", CEPAL, Buenos Aires.

INDEC (2004), "Censo nacional de población y vivienda 2001. Serie 2 N° 25, Total País", Buenos Aires.

INDEC (2001); "Índice de Precios al Consumidor Gran Buenos Aires. Base 1999 = 100", Metodología N° 13, Serie Metodologías INDEC, Buenos Aires.

INDEC (1997), "Censo nacional de población y vivienda 1991. Serie G N° 4", Buenos Aires.

INDEC (1983), "Censo nacional de población y vivienda 1980. Serie D Población", Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. B. (2006), "La superproducción general en la acumulación actual y la cuestión de la acción de la clase obrera como sujeto revolucionario", Revista Razón y Revolución N° 15, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J. B. (1998), "La acumulación de capital en la Argentina", CICP, Buenos Aires, agosto.

Labrunée, M. y M. Gallo (2005), "Informalidad, precariedad y trabajo en negro: distinción conceptual y aproximación empírica", Realidad Económica N° 210, IADE, Buenos Aires, febrero-marzo.

Lindenboim, J, D. Kennedy y J. M. Graña (2006), "Distribución, consumo e inversión en la Argentina de comienzos del siglo XXI", Realidad Económica N° 218, IADE, Buenos Aires, febrero-marzo.

- Lindenboim, J., J. M. Graña y D. Kennedy (2005), "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy", Documento de trabajo N° 4; CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, junio.
- Lindenboim, J y D. Kennedy (2004), "Dinámica urbana argentina. 1960-2001. Reconstrucción y análisis de la información necesaria", Documentos de Trabajo N° 3, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Llach J. J. y C. E. Sánchez (1984), "Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas", Estudios N° 29, Año VII, IRREAL, Córdoba, enero-marzo.
- Marshall, A. (1994), "Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993)", Desarrollo Económico N° 138 Vol. 35, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1999), "Sistema de cuentas nacionales. Argentina. Año base 1993", Buenos Aires.
- Marx, K. (2002); "El Capital. Crítica de la economía política", Siglo XXI editores, Buenos Aires.
- Monza, A. (1998); "Situación actual del empleo y los ingresos", en el Seminario del CEPED: "El desafío del empleo a finales del siglo XX. Condiciones actuales y perspectivas", Cuadernos del CEPED N° 2, IIE-FCE-UBA; Buenos Aires, septiembre.
- Monza, A., L. Buchner de Krasny y M. Traverso (1986), "Algunas limitaciones de un cociente clásico", Desarrollo Económico N° 102, Vol. 26, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- Monza, A. (1973), "La medición empírica de la Distribución Funcional de Ingreso", Desarrollo Económico, IDES, N° 50, Vol. 13, julio-septiembre. (Extraído de http://www.educ.ar/educar/servlet/Downloads/S_BD_DESA4/PD000561.PDF)
- Müller, A. (1998), "Economía descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos", Catálogos, Buenos Aires.
- Orsatti, A. (1983), "La nueva distribución funcional del ingreso en la Argentina", Desarrollo Económico N°91 Vol. 23, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Orsatti, A. (1982), "La nueva distribución funcional del ingreso en Argentina", CIDES, OEA, Buenos Aires.
- Pastor, M. (1987), "The effects of IMF programs in the third world: Debate and evidence from Latin America", World Development, Vol.15, N° 2, Londres.
- Pérez, P. (2006) "Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingresos en la Argentina post-Convertibilidad", Lavboratorio N° 19, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales-UBA, Buenos Aires.
- Pérez, P. (2001), "La reducción de aportes patronales ¿estimula el empleo? Un análisis de la Argentina durante la Convertibilidad", Ciclos N° 22 Vol. 11 Año 11, Instituto de Investigaciones

de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Raffo, T. y C. Lozano (2006), "Notas sobre la evolución de la distribución del ingreso, el consumo popular y el consumo superior", Instituto de estudios y formación, CTA, junio.

Rapoport, M. (2000), "Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)", Macchi Grupo Editor, Buenos Aires.

Ricardo, D. (1985); "Principios de economía política y tributación", SARPE, Madrid.

Roca, E. (2005), "Mercado de trabajo y cobertura de la seguridad social", Revista de Trabajo N° 1, Buenos Aires.

Roca, E. y H. Pena (2001), "La declaración de ingresos en las encuestas de hogares", Estudios del Trabajo N° 22, ASET, Buenos Aires.

Rofman, R. (1999), "El costo laboral como explicación del desempleo en la Argentina: Un análisis de los efectos de las reducciones en las contribuciones patronales sobre el desempleo entre 1994 y 1999", V Jornadas Argentinas de Estudios de Población (AEPA), Lujan, octubre.

Salvia, A. (2003), "Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo", Documento presentado en el 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, 13 al 16 agosto.

Santarcángelo, J. y M. Schorr (2000), "Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa", Estudios del trabajo N° 20, ASET, Buenos Aires, julio - diciembre.

Schorr; M. (2005). "Argentina: ¿muerte o resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del "modelo de los noventa" al del "dólar alto", Realidad Económica N° 211, IADE, Buenos Aires.

Secretaría de Asuntos Económicos (1955), "Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-54", Buenos Aires.

Smith, A. (2002), "Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones", Fondo de Cultura Económica, México.

Vitelli, G. (1986), "Cuarenta años de inflación en la Argentina: 1945-1985", Legasa, Buenos Aires.

Walsh, R. (1977), "Carta abierta a la junta militar".

Bases de Datos y Paginas Web.

CEPAL - BADEINSO (2006), (<http://www.eclac.cl/badeinso/Badeinso.asp>)

INDEC, Cuenta Generación del Ingreso (2006) (<http://www.indec.gov.ar>)

INDEC, Cuadros varios (2006) (<http://www.indec.gov.ar>)

Ministerio de Economía y Producción, Dirección de Cuentas Nacionales, Cuadros varios (2006) (http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/default1.htm)

Organismos Nacionales de Estadísticas:

Alemania (http://www.destatis.de/e_home.htm)

Canadá (<http://www.statcan.ca/menu-en.htm>)

Dinamarca (<http://www.statbank.dk/statbank5a/default.asp?w=1024>)

Estados Unidos (<http://bea.gov/beahome.html>)

España (<http://www.ine.es/>)

Finlandia (http://www.stat.fi/index_en.html)

Francia (http://www.insee.fr/en/home/home_page.asp)

Holanda (<http://www.cbs.nl/en-GB/default.htm>)

Italia (<http://www.istat.it/>)

Japón (<http://www.stat.go.jp/english/data/chouki/03.htm>)

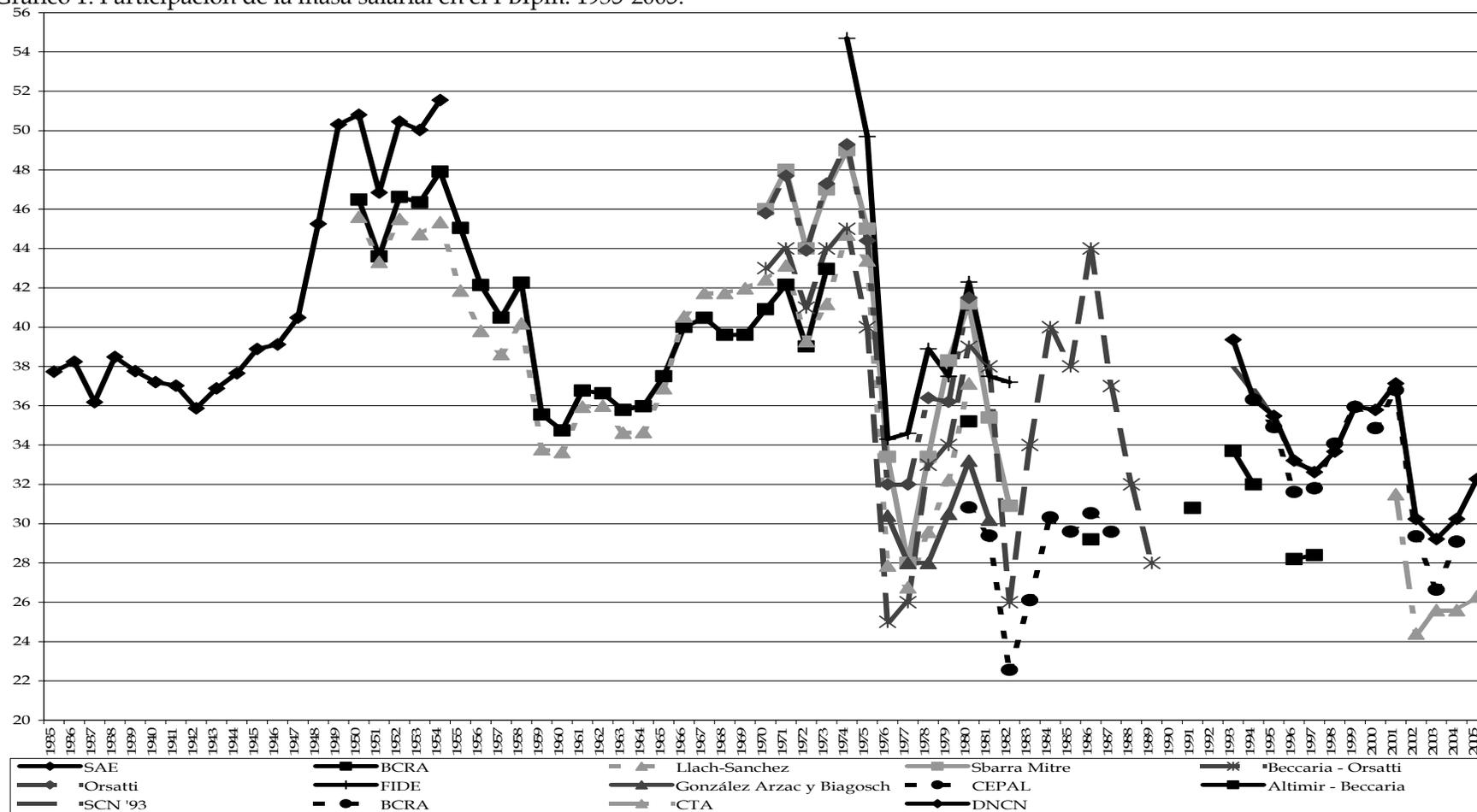
México (<http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp>)

Noruega (<http://www.ssb.no/en/>)

Taiwán (<http://eng.stat.gov.tw/mp.asp?mp=5>)

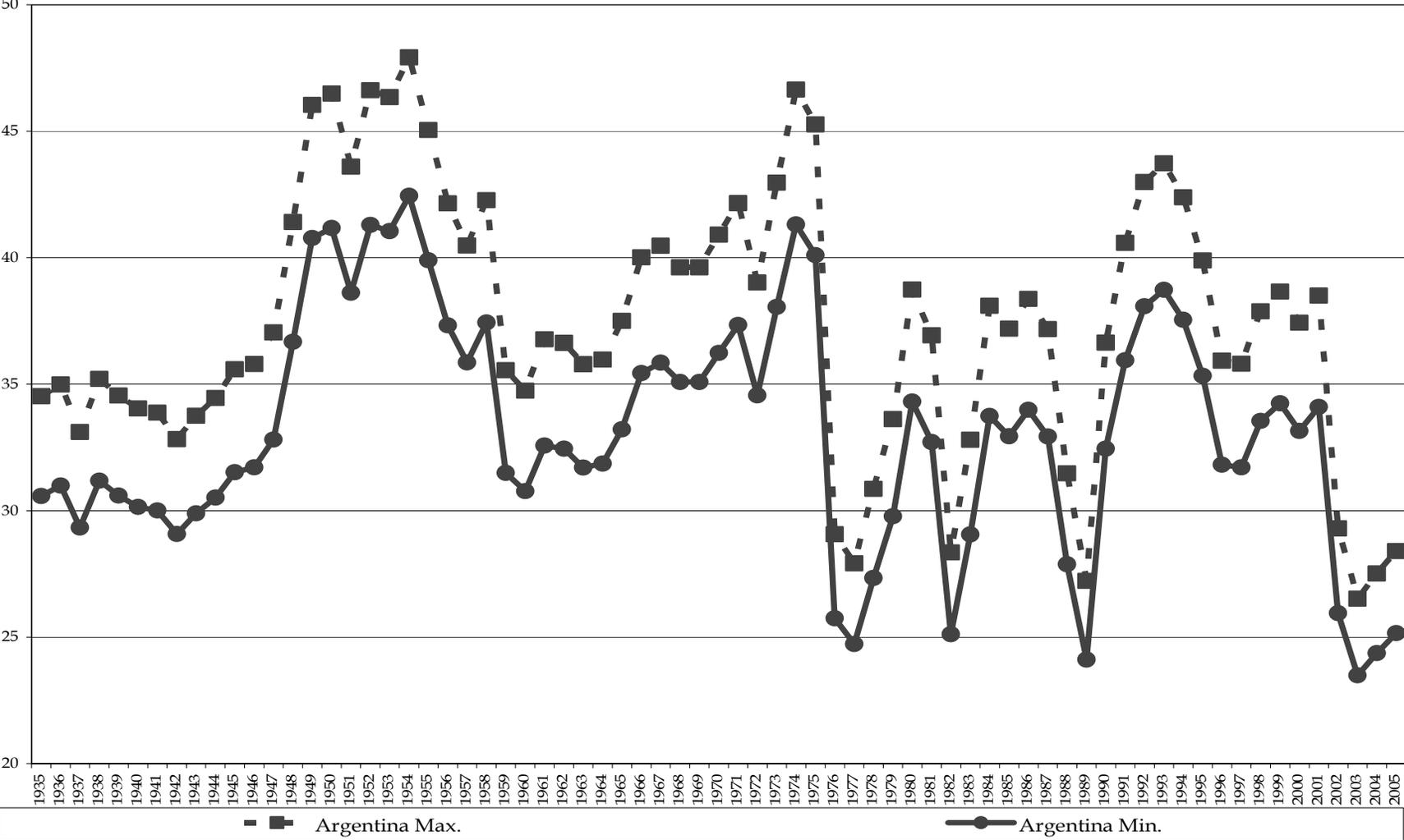
VII. Anexo I. Gráficos y cuadros.

Gráfico 1. Participación de la masa salarial en el PBIpm. 1935-2005.



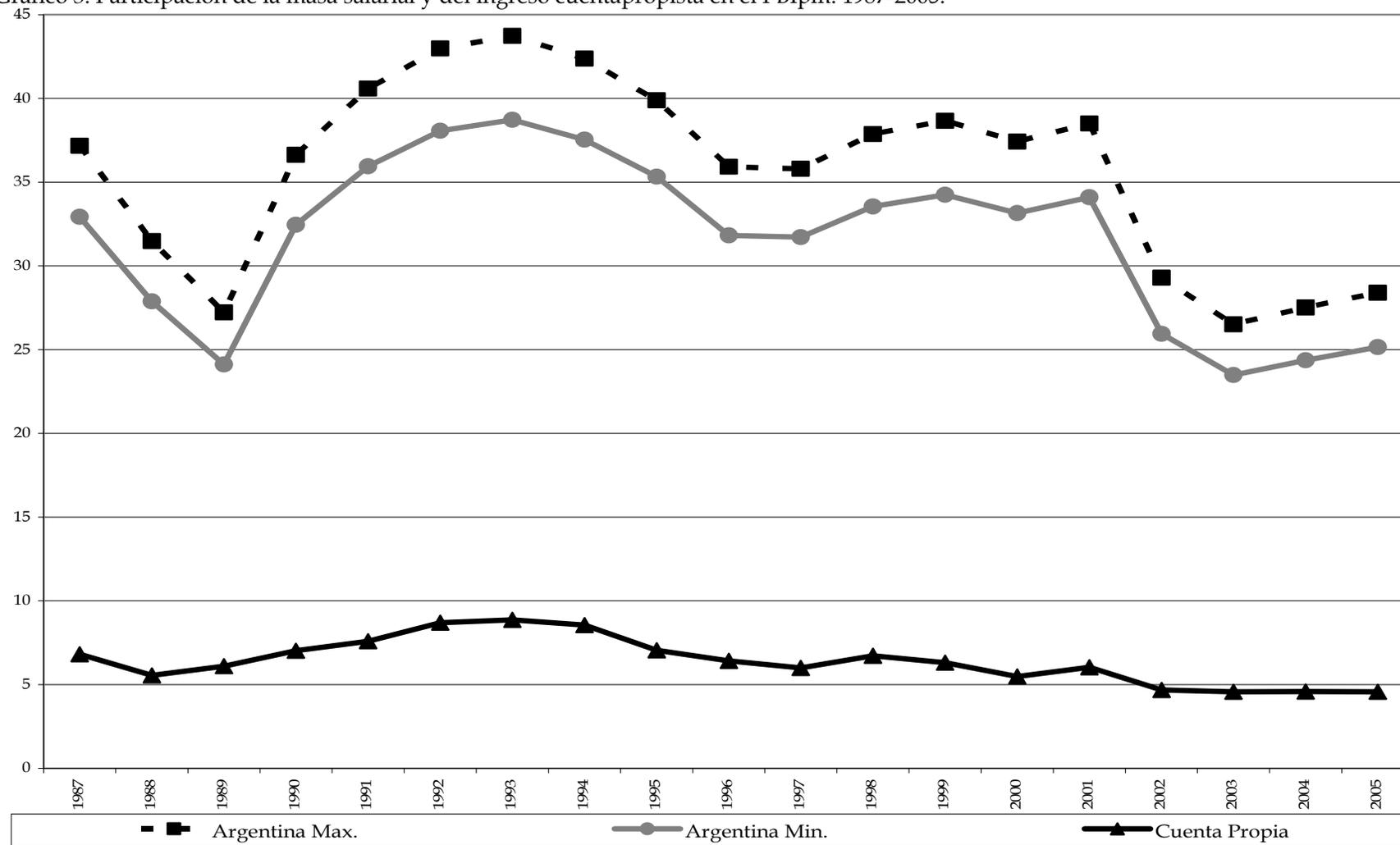
Fuente: Elaboración Propia en base a SAE (1955); BCRA (1975); Llach y Sánchez (1984); Orsatti (1983); FIDE (1983); CEPAL (1991); Altimir y Beccaria (1999); MECON (1999); BCRA (2005); CTA (2006) y DNCN (2006).

Gráfico 2. Participación de la masa salarial en el PIBm. 1935-2005.



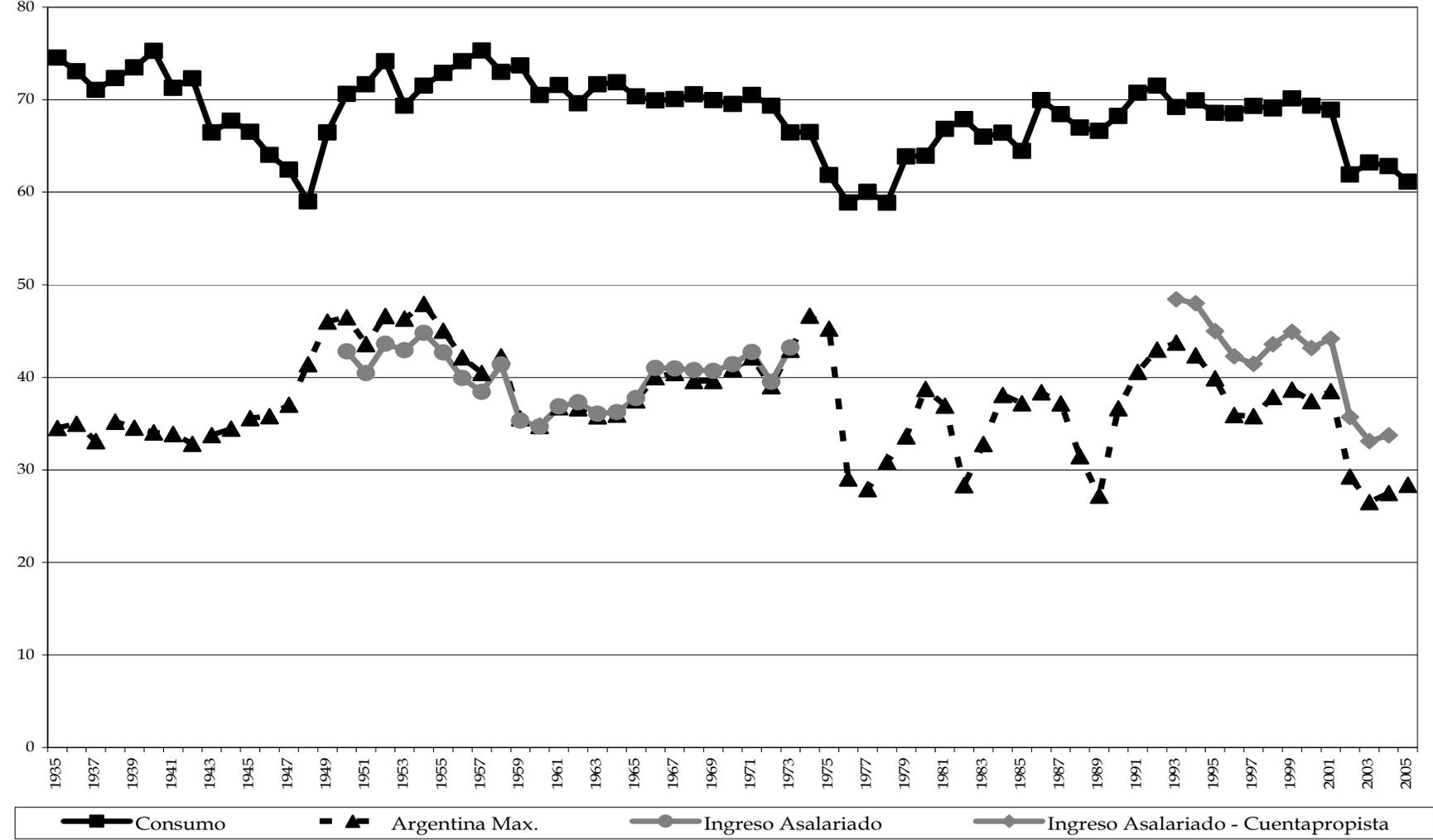
Fuente: Cuadro 1.

Gráfico 3. Participación de la masa salarial y del ingreso cuentapropista en el PBIpm. 1987-2005.



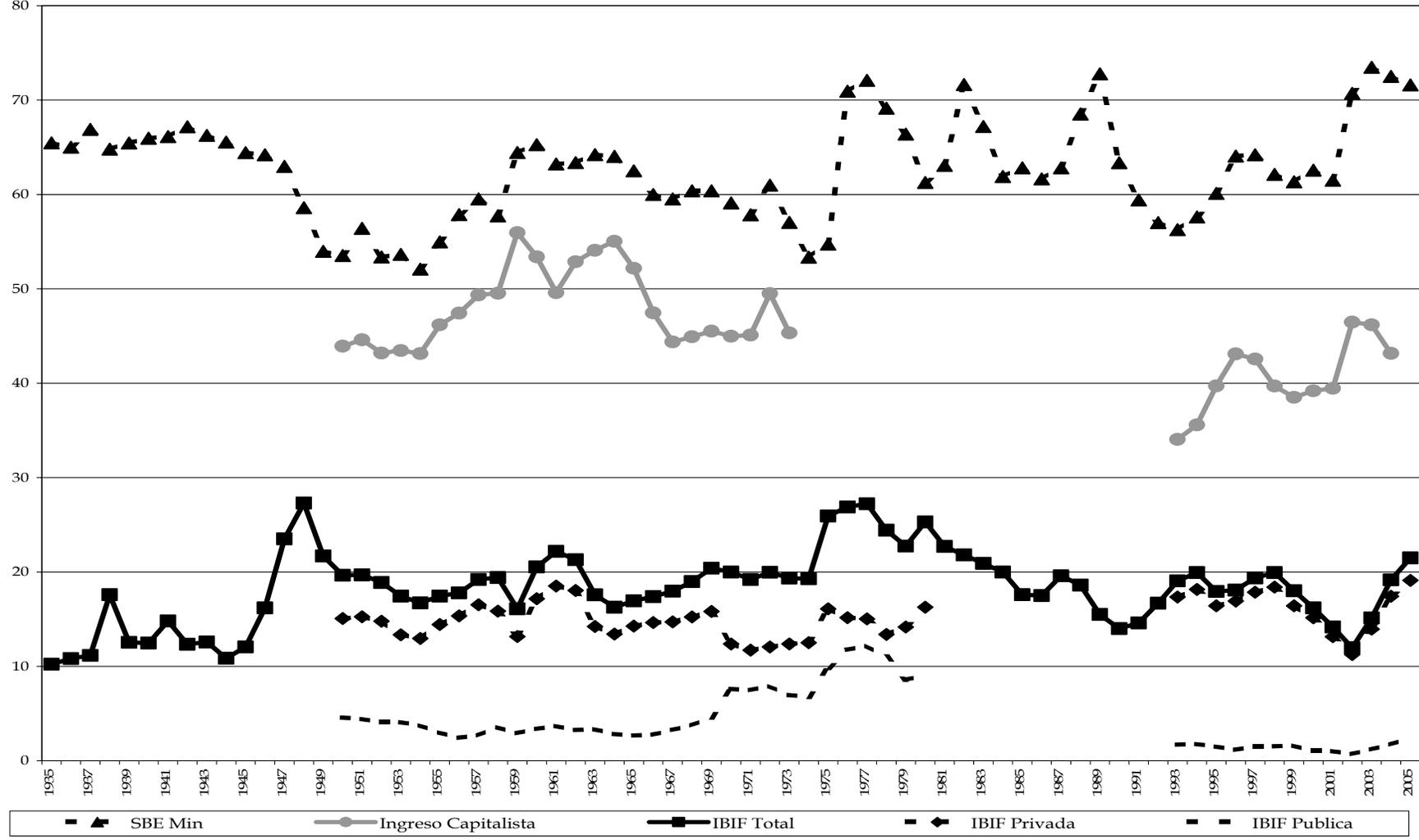
Fuente: Cuadro 1.

Gráfico 4. Participación de la masa salarial, del "ingreso asalariado" y del consumo privado en el PBIpm. 1935-2005.



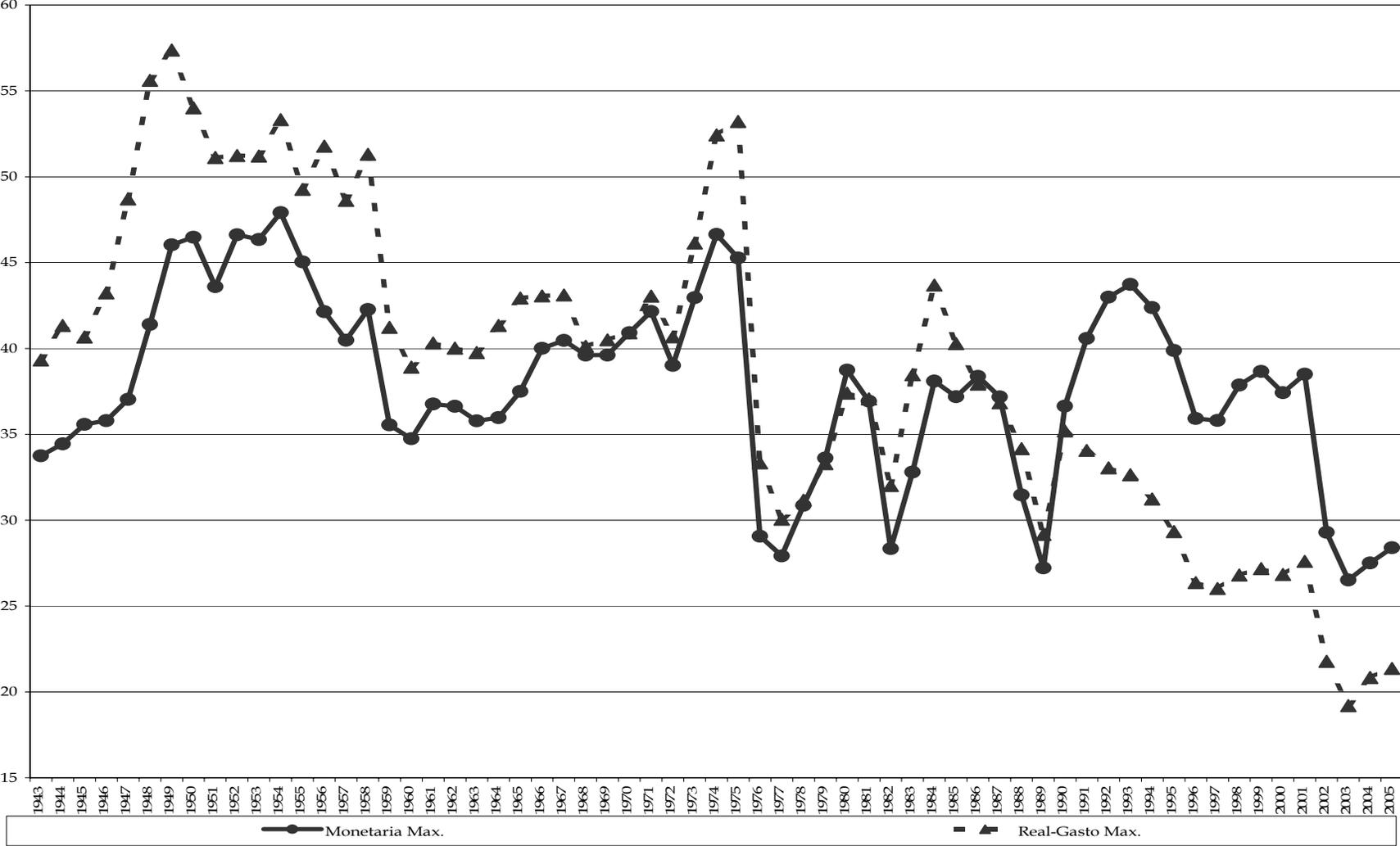
Fuente: Cuadro 2.

Gráfico 4. Participación del Superávit Bruto de Explotación, del "ingreso capitalista", de la Inversión total y privada en el PBIpm. 1935-2005.



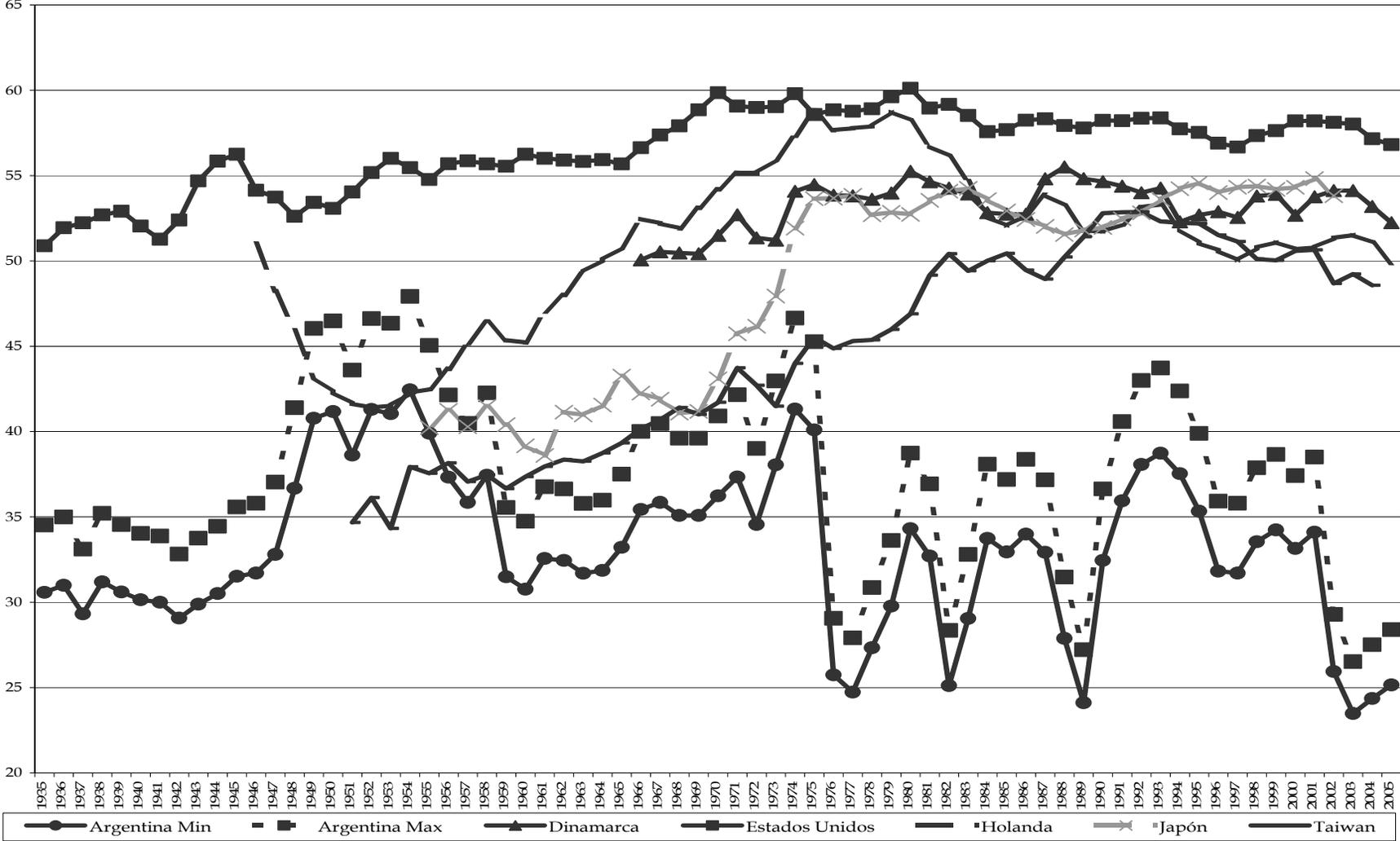
Fuente: Cuadro 2.

Gráfico 5. Participación de la masa salarial en el PIBpm. Versión “Monetaria” y “Real Gasto”. 1943-2005.



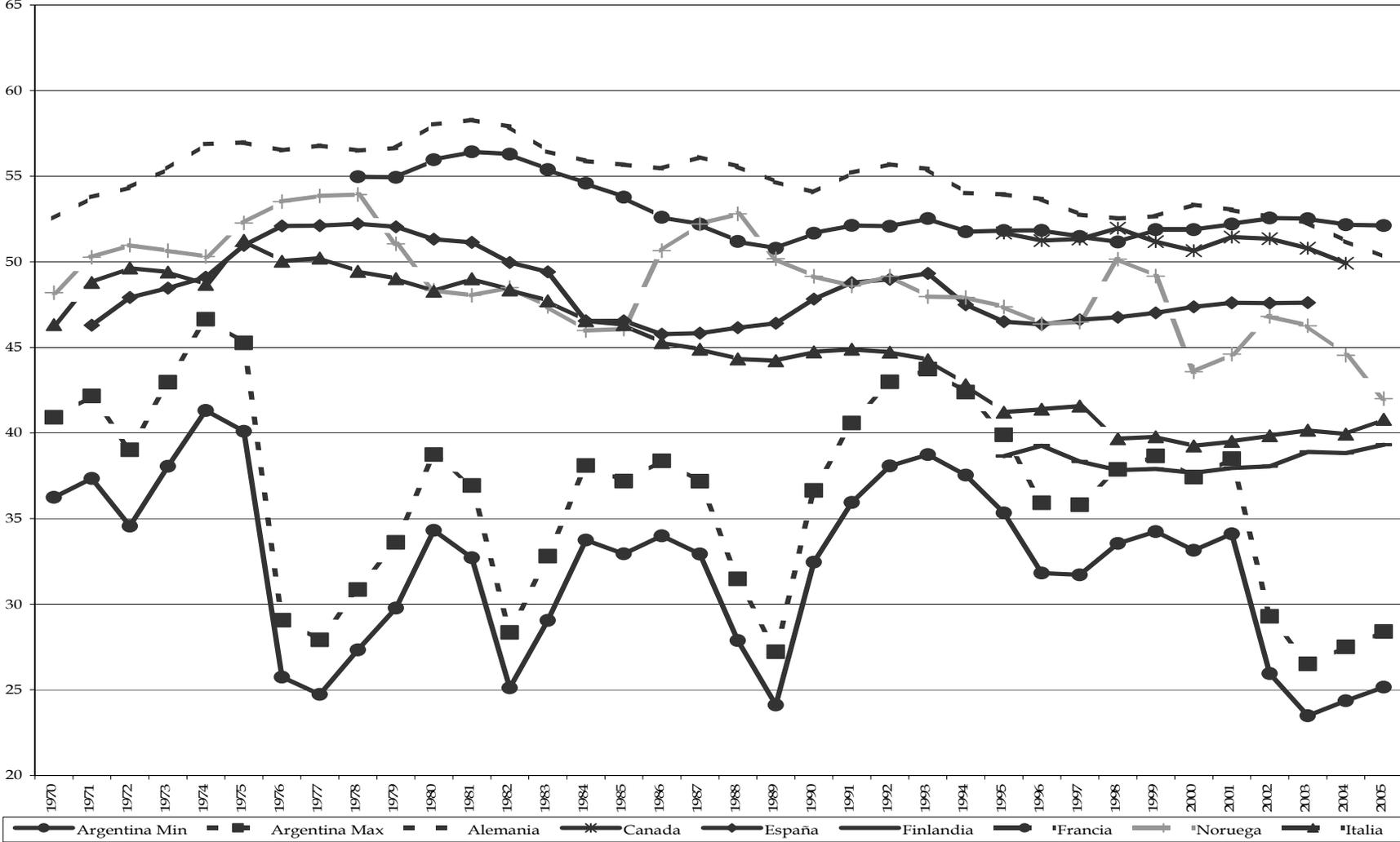
Fuente: Cuadro 3.

Gráfico 6. Participación de la masa salarial en el PIBpm. Comparación Internacional. 1935-2005.



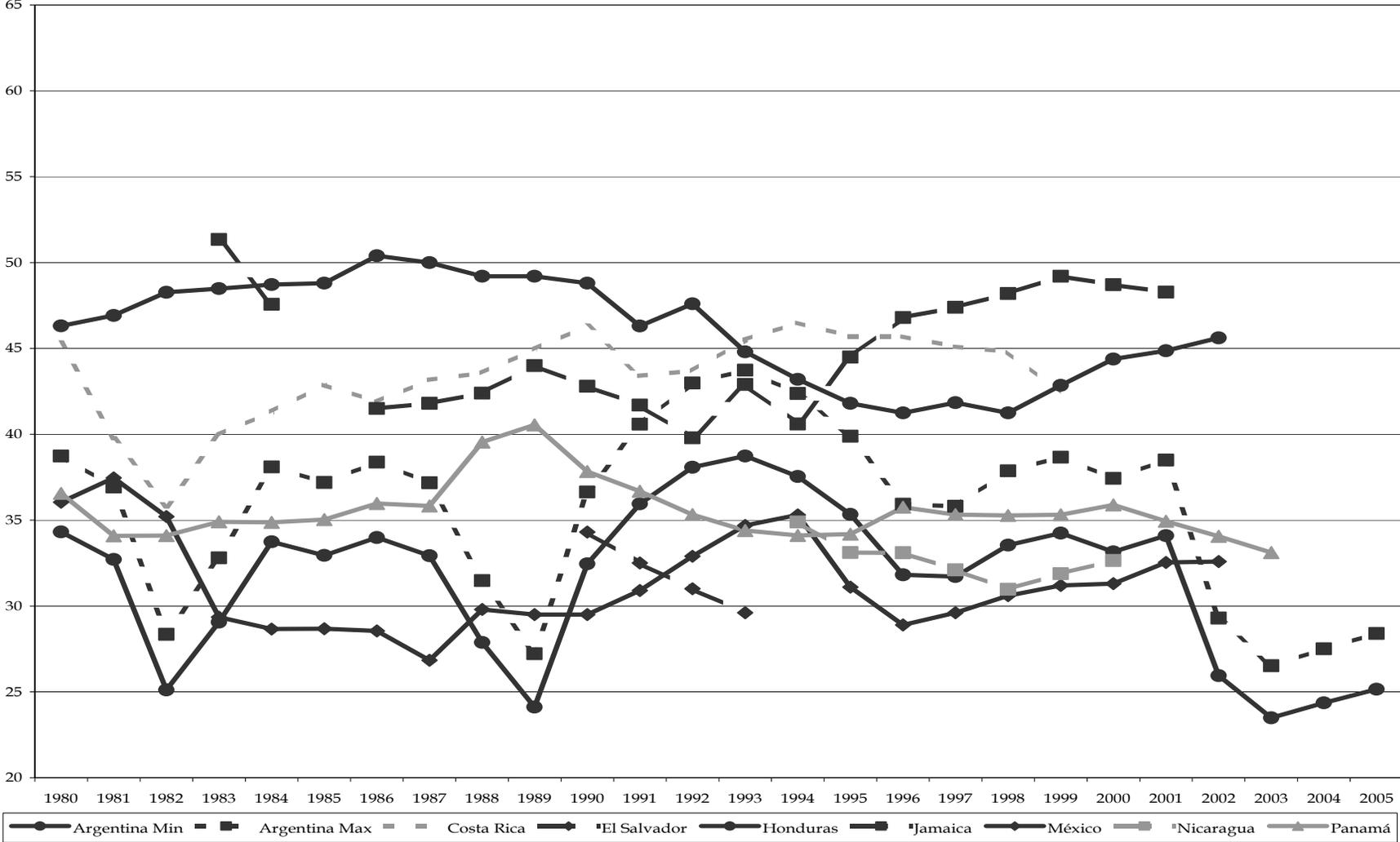
Fuente: Cuadro 4.

Gráfico 7. Participación de la masa salarial en el PBIpm. Comparación Internacional. 1970-2005.



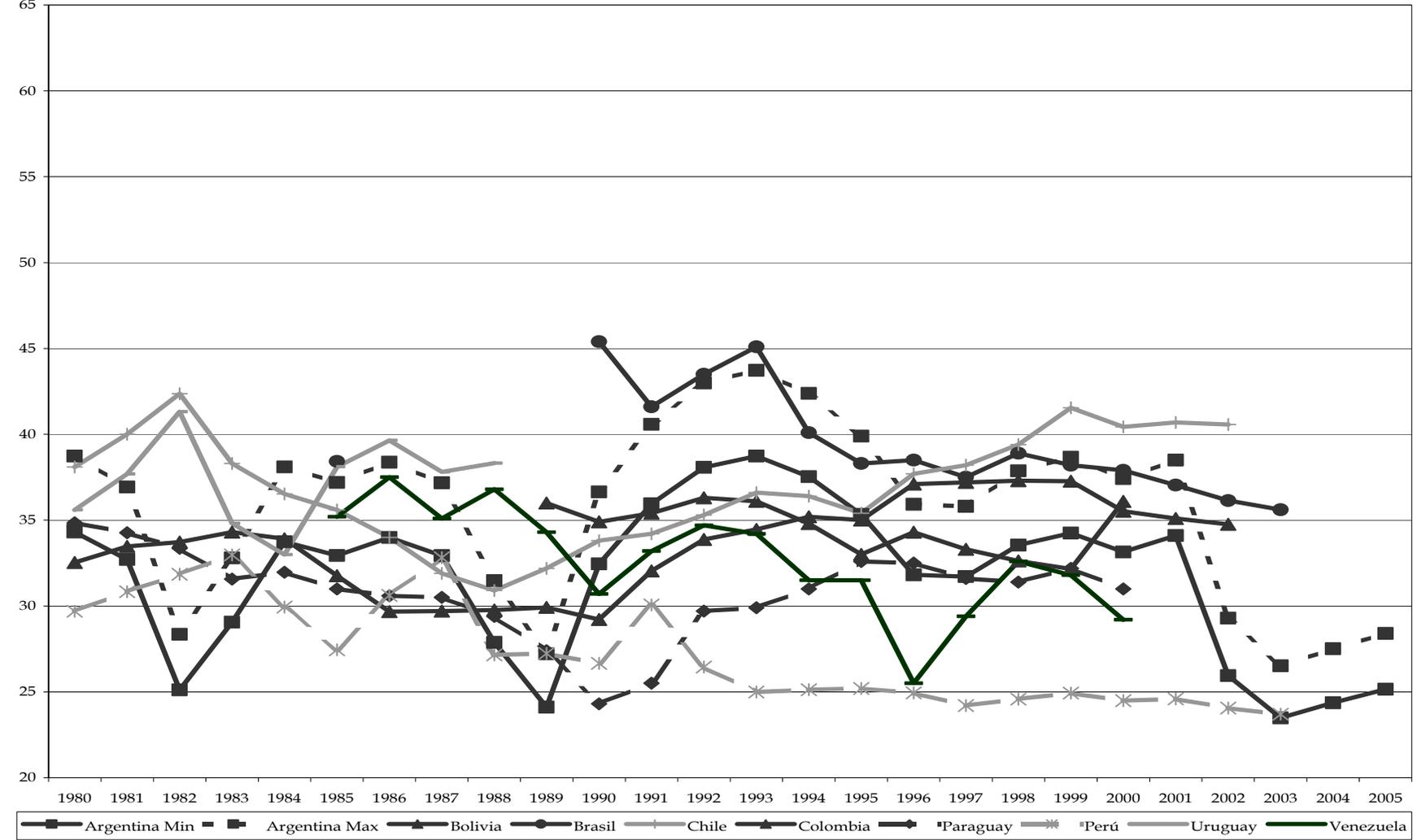
Fuente: Cuadro 5.

Gráfico 8. Participación de la masa salarial en el PBIpm. Comparación Internacional. 1980-2005.



Fuente: Cuadro 6.

Gráfico 9. Participación de la masa salarial en el PBIpm. Comparación Internacional. 1980-2005.



Fuente: Cuadro 7.

Cuadro 1. PBIpm, Masa Salarial y participación de la masa salarial. 1935-2005.

Año	PBIpm Corrientes	Masa Salarial		Monetaria (%)	
		Min.	Max.	Mín.	Máx.
1935	1,169	0,357	0,403	30,58	34,53
1936	1,238	0,384	0,433	30,99	34,99
1937	1,428	0,419	0,473	29,33	33,11
1938	1,391	0,434	0,490	31,19	35,21
1939	1,461	0,447	0,505	30,60	34,55
1940	1,507	0,454	0,513	30,15	34,04
1941	1,624	0,487	0,550	30,00	33,87
1942	1,835	0,534	0,602	29,08	32,83
1943	1,931	0,577	0,652	29,89	33,75
1944	2,205	0,673	0,760	30,51	34,45
1945	2,435	0,767	0,866	31,52	35,58
1946	3,296	1,045	1,180	31,71	35,80
1947	4,530	1,486	1,678	32,81	37,04
1948	5,520	2,024	2,285	36,67	41,40
1949	6,627	2,702	3,051	40,78	46,04
1950	7,850	3,232	3,649	41,17	46,48
1951	11,248	4,343	4,904	38,62	43,60
1952	13,888	5,735	6,475	41,29	46,62
1953	15,287	6,276	7,085	41,05	46,35
1954	16,640	7,062	7,973	42,44	47,92
1955	19,666	7,847	8,859	39,90	45,05
1956	25,754	9,613	10,854	37,33	42,14
1957	33,023	11,841	13,368	35,86	40,48
1958	46,602	17,446	19,697	37,44	42,27
1959	88,984	28,020	31,635	31,49	35,55
1960	117,393	36,124	40,784	30,77	34,74
1961	139,979	45,589	51,471	32,57	36,77
1962	173,105	56,166	63,412	32,45	36,63
1963	216,492	68,627	77,481	31,70	35,79
1964	301,721	96,137	108,539	31,86	35,97
1965	421,996	140,166	158,248	33,21	37,50
1966	526,550	186,591	210,663	35,44	40,01
1967	691,10292	247,74751	279,70872	35,85	40,47
1968	796,91180	279,60372	315,67461	35,09	39,61
1969	939,03307	329,46644	371,96999	35,09	39,61
1970	1,09920	0,39831	0,44970	36,24	40,91
1971	1,56929	0,58596	0,66156	37,34	42,16
1972	2,59148	0,89558	1,01112	34,56	39,02

1973	4,43890	1,68915	1,90707	38,05	42,96
1974	6,08322	2,51331	2,83755	41,32	46,65
1975	17,88620	7,17159	8,09678	40,10	45,27
1976	94,91379	24,43533	27,58767	25,74	29,07
1977	261,6586	64,7037	73,0509	24,73	27,92
1978	654,340	178,858	201,932	27,33	30,86
1979	1,782	0,531	0,599	29,77	33,61
1980	3,538	1,214	1,371	34,31	38,74
1981	7,114	2,327	2,627	32,71	36,93
1982	20,53	5,15	5,82	25,11	28,35
1983	98,49	28,62	32,31	29,06	32,80
1984	713,98	240,91	271,99	33,74	38,10
1985	4.845,1	1.596,1	1.802,0	32,94	37,19
1986	9.002,2	3.059,7	3.454,4	33,99	38,37
1987	21.424,1	7.054,7	7.964,8	32,93	37,18
1988	101.978,9	28.431,8	32.099,7	27,88	31,48
1989	2.979	718	811	24,11	27,22
1990	63.286	20.538	23.187	32,45	36,64
1991	166.103	59.707	67.410	35,95	40,58
1992	208.295	79.309	89.540	38,08	42,99
1993	236.505	91.604	103.422	38,73	43,73
1994	257.440	96.640	109.107	37,54	42,38
1995	258.032	91.166	102.927	35,33	39,89
1996	272.150	86.596	97.767	31,82	35,92
1997	292.859	92.871	104.853	31,71	35,80
1998	298.948	100.287	113.225	33,55	37,87
1999	283.523	97.089	109.614	34,24	38,66
2000	284.204	94.210	106.364	33,15	37,43
2001	268.697	91.630	103.451	34,10	38,50
2002	312.580	81.099	91.561	25,94	29,29
2003	375.909	88.291	99.681	23,49	26,52
2004	447.643	109.066	123.137	24,36	27,51
2005	532.268	133.889	151.162	25,15	28,40

Fuente: Elaboración propia en base a SAE (1955); BCRA (1975); Llach y Sánchez (1984); CEPAL (1991) y EPH-INDEC.

Nota: Desde 1935 hasta 1969 en milavos de pesos, desde 1970 hasta 1978 en pesos, desde 1979 hasta 1988 en miles de pesos, desde 1989 hasta la actualidad en millones.

Cuadro 2. Participación del Consumo Privado, Inversión Bruta Interna Total, Privada y Pública, Masa Salarial, Ingreso Asalariado, Superávit Bruto de Explotación e Ingreso Capitalista en el PBIpm. 1935-2005.

Año	Consumo Privado	Inversión Bruta Interna Fija			Masa Salarial		Superávit Bruto Exp.	
		Total	Privada	Pública	Máx.	Ing. Asal.	Mín.	Ing. Cap.
1935	74,55	10,23			34,53		65,47	
1936	73,07	10,82			34,99		65,01	
1937	71,05	11,16			33,11		66,89	
1938	72,32	17,60			35,21		64,79	
1939	73,48	12,55			34,55		65,45	
1940	75,26	12,47			34,04		65,96	
1941	71,26	14,81			33,87		66,13	
1942	72,30	12,35			32,83		67,17	
1943	66,46	12,58			33,75		66,25	
1944	67,72	10,87			34,45		65,55	
1945	66,54	12,07			35,58		64,42	
1946	64,02	16,20			35,80		64,20	
1947	62,42	23,51			37,04		62,96	
1948	59,00	27,31			41,40		58,60	
1949	66,46	21,70			46,04		53,96	
1950	70,61	19,65	15,07	4,58	46,48	42,79	53,52	43,93
1951	71,65	19,69	15,26	4,43	43,60	40,45	56,40	44,60
1952	74,15	18,89	14,80	4,10	46,62	43,61	53,38	43,19
1953	69,34	17,45	13,36	4,09	46,35	42,92	53,65	43,45
1954	71,50	16,72	12,96	3,76	47,92	44,80	52,08	43,15
1955	72,88	17,45	14,45	3,01	45,05	42,67	54,95	46,19
1956	74,16	17,78	15,35	2,43	42,14	39,92	57,86	47,43
1957	75,32	19,21	16,54	2,67	40,48	38,43	59,52	49,35
1958	73,00	19,41	15,85	3,56	42,27	41,38	57,73	49,54
1959	73,69	16,09	13,17	2,92	35,55	35,31	64,45	55,95
1960	70,51	20,54	17,17	3,37	34,74	34,66	65,26	53,40
1961	71,59	22,18	18,51	3,68	36,77	36,86	63,23	49,60
1962	69,61	21,31	18,05	3,26	36,63	37,29	63,37	52,87
1963	71,66	17,58	14,23	3,35	35,79	36,07	64,21	54,07
1964	71,86	16,28	13,42	2,85	35,97	36,23	64,03	55,03
1965	70,36	16,95	14,27	2,67	37,50	37,76	62,50	52,17
1966	69,93	17,39	14,65	2,74	40,01	40,99	59,99	47,47
1967	70,06	17,98	14,72	3,25	40,47	40,95	59,53	44,38
1968	70,56	18,98	15,23	3,75	39,61	40,78	60,39	44,92
1969	69,94	20,40	15,82	4,58	39,61	40,68	60,39	45,51
1970	69,55	19,98	12,38	7,60	40,91	41,41	59,09	44,97

1971	70,49	19,21	11,73	7,48	42,16	42,72	57,84	45,11
1972	69,35	19,96	12,05	7,91	39,02	39,52	60,98	49,51
1973	66,45	19,35	12,38	6,97	42,96	43,22	57,04	45,33
1974	66,50	19,28	12,51	6,77	46,65		53,35	
1975	61,86	25,94	16,10	9,84	45,27		54,73	
1976	58,88	26,90	15,16	11,74	29,07		70,93	
1977	60,03	27,22	15,03	12,19	27,92		72,08	
1978	58,85	24,43	13,40	11,04	30,86		69,14	
1979	63,87	22,75	14,17	8,58	33,61		66,39	
1980	63,94	25,30	16,28	9,02	38,74		61,26	
1981	66,83	22,70			36,93		63,07	
1982	67,89	21,80			28,35		71,65	
1983	66,01	20,90			32,80		67,20	
1984	66,44	20,00			38,10		61,90	
1985	64,45	17,60			37,19		62,81	
1986	69,94	17,50			38,37		61,63	
1987	68,44	19,60			37,18		62,82	
1988	66,97	18,60			31,48		68,52	
1989	66,63	15,50			27,22		72,78	
1990	68,24	14,00			36,64		63,36	
1991	70,74	14,60			40,58		59,42	
1992	71,51	16,70			42,99		57,01	
1993	69,21	19,06	17,36	1,69	43,73	48,44	56,27	34,05
1994	69,92	19,94	18,16	1,78	42,38	48,01	57,62	35,59
1995	68,56	17,94	16,42	1,52	39,89	44,99	60,11	39,71
1996	68,52	18,08	16,93	1,15	35,92	42,27	64,08	43,10
1997	69,33	19,37	17,86	1,51	35,80	41,46	64,20	42,57
1998	69,05	19,93	18,40	1,54	37,87	43,58	62,13	39,70
1999	70,14	18,01	16,41	1,60	38,66	44,91	61,34	38,50
2000	69,33	16,19	15,15	1,04	37,43	43,16	62,57	39,19
2001	68,91	14,18	13,15	1,03	38,50	44,18	61,50	39,45
2002	61,90	11,96	11,26	0,70	29,29	35,70	70,71	46,48
2003	63,20	15,14	13,95	1,19	26,52	33,11	73,48	46,19
2004	62,82	19,17	17,44	1,73	27,51	33,74	72,49	43,16
2005	61,15	21,49	19,12	2,37	28,40		71,60	

Fuente: Elaboración propia en base a Cuadro 1, SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), Heymann et al (1998), Ferreres (2005) y DNCN (2006).

Cuadro 3. Participación de la masa salarial "real-gasto" en el PBIpm. Base 1970. 1943-2005.

Año	Masa Salarial	IPC (1970=100)	PBIpm Corrientes	IPI (1970=100)	Real-Gasto
1943	95,36	0,42	282,55	0,49	39,33
1944	111,17	0,42	322,71	0,51	41,34
1945	126,78	0,51	356,28	0,58	40,67
1946	172,69	0,60	482,42	0,72	43,24
1947	245,55	0,68	662,97	0,89	48,70
1948	334,44	0,76	807,76	1,03	55,61
1949	446,44	1,00	969,77	1,25	57,38
1950	534,00	1,26	1.148,76	1,46	54,01
1951	717,65	1,72	1.646,07	2,02	51,12
1952	947,58	2,39	2.032,47	2,62	51,24
1953	1.036,88	2,48	2.237,18	2,74	51,21
1954	1.166,84	2,57	2.435,15	2,86	53,32
1955	1.296,50	2,89	2.878,09	3,16	49,27
1956	1.588,37	3,28	3.768,99	4,03	51,78
1957	1.956,39	4,09	4.832,84	4,91	48,62
1958	2.882,59	5,38	6.819,99	6,53	51,31
1959	4.629,61	11,50	13.022,38	13,33	41,23
1960	5.968,54	14,56	17.180,00	16,31	38,91
1961	7.532,49	16,56	20.485,30	18,16	40,32
1962	9.280,06	20,88	25.333,15	22,82	40,02
1963	11.338,98	26,31	31.682,69	29,23	39,76
1964	15.884,19	32,14	44.155,56	36,93	41,34
1965	23.158,90	41,33	61.757,30	47,32	42,94
1966	30.829,59	54,49	77.058,28	58,66	43,07
1967	40.934,15	70,42	101.139,89	75,01	43,11
1968	46.197,60	81,84	116.624,56	82,93	40,14
1969	54.436,18	88,04	137.423,38	90,03	40,50
1970	65.811,5	100,0	160.863,3	100,0	40,91
1971	96.815,7	134,7	229.658,1	137,6	43,05
1972	147.972,8	213,5	379.251,7	222,6	40,68
1973	279.091,0	342,2	649.613,2	367,5	46,14
1974	415.262,4	425,1	890.252,8	477,8	52,43
1975	1.184.928,1	1.202,1	2.617.566,7	1.413,3	53,22
1976	4.037.334,4	6.539,5	13.890.217,5	7.500,5	33,34
1977	10.690.683,4	18.051,2	38.292.594,6	19.436,1	30,06
1978	29.551.921,1	49.732,6	95.759.745,3	50.223,0	31,16
1979	87.653.116,8	129.061,6	260.757.771,8	127.793,1	33,28
1980	200.581.917,1	259.109,3	517.800.258,2	250.127,0	37,39
1981	384.480.290,0	529.809,0	1.041.065.909,8	531.724,7	37,06

1982	851.705.996,2	1.402.852,6	3.004.279.661,0	1.584.490,0	32,02
1983	4.728.043.854,9	6.225.849,9	14.413.196.779,3	7.301.445,8	38,47
1984	39.804.751.496,6	45.245.287,8	104.487.861.006,7	51.894.053,7	43,69
1985	263.718.880.552,5	349.375.210,4	709.059.476.177,9	378.457.870,3	40,29
1986	505.534.817.970,1	664.128.239,6	1.317.434.769.777,4	656.329.915,9	37,92
1987	1.165.610.328.302,2	1.536.351.396,8	3.135.323.345.305,3	1.522.534.794,8	36,84
1988	4.701.154.084.104,3	6.805.368.562,8	14.924.171.905.073,7	7.387.194.348,7	34,19
1989	118.838.075.748.845,0	216.373.695.725,3	435.923.108.216.895,0	231.856.710.001,2	29,21
1990	3.396.608.203.397.430	5.223.178.222.821	9.261.564.952.026.900	5.017.862.839.989	35,23
1991	9.861.669.512.017.820	14.189.898.182.430	24.308.516.447.702.300	11.910.259.088.401	34,05
1992	13.087.411.220.331.500	17.723.178.222.821	30.483.006.744.157.200	13.626.548.857.663	33,01
1993	15.113.934.342.912.700	19.603.879.165.264	34.611.469.654.619.800	14.634.562.714.379	32,60
1994	15.970.546.553.063.300	20.422.795.355.099	37.675.212.241.670.700	15.051.548.280.609	31,24
1995	15.073.406.973.682.200	21.112.293.840.458	37.761.837.975.837.900	15.527.958.933.466	29,36
1996	14.307.821.356.633.000	21.145.153.147.089	39.827.926.918.048.900	15.519.818.411.316	26,37
1997	15.331.844.368.710.000	21.256.921.070.347	42.858.615.996.528.100	15.447.813.023.604	26,00
1998	16.564.773.993.106.000	21.453.487.882.868	43.749.784.943.858.100	15.184.396.487.269	26,80
1999	16.034.098.308.669.000	21.203.193.369.236	41.492.354.685.525.500	14.905.522.029.347	27,17
2000	15.561.334.438.648.000	21.004.060.080.781	41.591.974.397.813.500	15.060.133.244.062	26,83
2001	15.137.730.725.898.400	20.780.040.390.441	39.322.588.300.785.400	14.895.107.445.993	27,59
2002	13.364.556.340.855.200	26.154.914.170.313	45.744.737.110.277.700	19.446.349.847.438	21,72
2003	14.576.033.433.396.600	29.672.248.401.212	55.012.691.151.820.700	21.487.363.166.432	19,19
2004	17.773.139.100.220.800	30.982.308.145.406	65.510.657.753.992.200	23.468.637.719.310	20,55
2005	21.924.607.859.556.400	33.969.517.839.111	77.895.124.353.501.900	25.559.201.497.645	21,18

Fuente: Elaboración propia en base a Cuadro 1, INDEC (2006), SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988) y DNCN (2006).

Cuadro 4. Participación de la masa salarial en el PBI_{pm}. Comparación Internacional. 1935-2005.

Año	Argentina		Dinamarca	Estados Unidos	Holanda	Japón	Taiwán
	Mín.	Máx.					
1935	30,58	34,53	-	50,88	-	-	-
1936	30,99	34,99	-	51,94	-	-	-
1937	29,33	33,11	-	52,23	-	-	-
1938	31,19	35,21	-	52,69	-	-	-
1939	30,60	34,55	-	52,92	-	-	-
1940	30,15	34,04	-	52,04	-	-	-
1941	30,00	33,87	-	51,27	-	-	-
1942	29,08	32,83	-	52,40	-	-	-
1943	29,89	33,75	-	54,69	-	-	-
1944	30,51	34,45	-	55,85	-	-	-
1945	31,52	35,58	-	56,25	-	-	-
1946	31,71	35,80	-	54,14	51,02	-	-
1947	32,81	37,04	-	53,74	48,24	-	-
1948	36,67	41,40	-	52,61	45,94	-	-
1949	40,78	46,04	-	53,43	43,19	-	-
1950	41,17	46,48	-	53,08	42,31	-	-
1951	38,62	43,60	-	54,04	41,64	-	34,68
1952	41,29	46,62	-	55,17	41,40	-	36,13
1953	41,05	46,35	-	56,01	41,52	-	34,32
1954	42,44	47,92	-	55,46	42,27	-	37,94
1955	39,90	45,05	-	54,77	42,50	40,23	37,55
1956	37,33	42,14	-	55,69	43,67	41,25	38,16
1957	35,86	40,48	-	55,87	45,17	40,29	37,07
1958	37,44	42,27	-	55,68	46,45	41,47	37,46
1959	31,49	35,55	-	55,54	45,37	40,41	36,65
1960	30,77	34,74	-	56,25	45,22	39,16	37,36
1961	32,57	36,77	-	56,01	47,03	38,60	37,95
1962	32,45	36,63	-	55,90	48,01	41,15	38,36
1963	31,70	35,79	-	55,83	49,36	40,98	38,26
1964	31,86	35,97	-	55,93	50,06	41,56	38,74
1965	33,21	37,50	-	55,68	50,78	43,25	39,33
1966	35,44	40,01	50,06	56,63	52,47	42,25	40,17
1967	35,85	40,47	50,54	57,38	52,19	41,90	40,69
1968	35,09	39,61	50,46	57,91	51,91	41,08	41,41
1969	35,09	39,61	50,42	58,85	53,10	41,18	41,01
1970	36,24	40,91	51,49	59,85	54,19	43,10	41,71
1971	37,34	42,16	52,70	59,07	55,16	45,73	43,73
1972	34,56	39,02	51,35	58,99	55,16	46,17	42,71

1973	38,05	42,96	51,22	59,04	55,94	47,94	41,49
1974	41,32	46,65	54,08	59,79	57,33	51,92	43,99
1975	40,10	45,27	54,47	58,57	58,81	53,64	45,52
1976	25,74	29,07	53,85	58,85	57,67	53,68	44,87
1977	24,73	27,92	53,81	58,77	57,77	53,84	45,30
1978	27,33	30,86	53,62	58,91	57,90	52,71	45,36
1979	29,77	33,61	53,97	59,62	58,74	52,85	45,99
1980	34,31	38,74	55,24	60,11	58,24	52,72	46,90
1981	32,71	36,93	54,64	58,95	56,72	53,55	49,16
1982	25,11	28,35	54,26	59,18	56,14	54,09	50,42
1983	29,06	32,80	53,92	58,52	54,68	54,26	49,41
1984	33,74	38,10	52,83	57,57	52,57	53,59	50,01
1985	32,94	37,19	52,73	57,69	52,06	52,93	50,44
1986	33,99	38,37	52,73	58,24	52,69	52,42	49,46
1987	32,93	37,18	54,81	58,32	53,87	52,02	48,93
1988	27,88	31,48	55,51	57,93	53,24	51,54	50,22
1989	24,11	27,22	54,82	57,79	51,78	51,82	51,41
1990	32,45	36,64	54,64	58,23	51,72	51,96	52,79
1991	35,95	40,58	54,38	58,21	52,14	52,47	52,84
1992	38,08	42,99	53,99	58,35	53,15	52,82	52,87
1993	38,73	43,73	54,27	58,37	53,32	53,61	52,31
1994	37,54	42,38	52,29	57,74	51,84	54,23	52,23
1995	35,33	39,89	52,69	57,53	51,05	54,59	52,19
1996	31,82	35,92	52,88	56,90	50,61	54,01	51,51
1997	31,71	35,80	52,54	56,67	50,03	54,31	51,13
1998	33,55	37,87	53,80	57,34	50,78	54,39	50,11
1999	34,24	38,66	53,90	57,63	51,10	54,19	50,03
2000	33,15	37,43	52,68	58,20	50,68	54,32	50,59
2001	34,10	38,50	53,76	58,21	50,79	54,82	50,65
2002	25,94	29,29	54,12	58,11	51,34	53,82	48,68
2003	23,49	26,52	54,12	58,02	51,53	-	49,24
2004	24,36	27,51	53,18	57,16	51,07	-	48,57
2005	25,15	28,40	52,24	56,82	49,87	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a Cuadro 1 y Organismos de Estadística Nacionales (2006).

Cuadro 5. Participación de la masa salarial en el PBI_{pm}. Comparación Internacional. 1970-2005.

Año	Argentina		Alemania	Canadá	España	Finlandia	Francia	Italia	Noruega
	Mín.	Máx.							
1970	36,24	40,91	52,53	-	-	-	-	46,32	48,19
1971	37,34	42,16	53,77	-	46,29	-	-	48,79	50,26
1972	34,56	39,02	54,34	-	47,91	-	-	49,64	50,97
1973	38,05	42,96	55,45	-	48,46	-	-	49,40	50,65
1974	41,32	46,65	56,88	-	49,10	-	-	48,67	50,31
1975	40,10	45,27	56,97	-	50,96	-	-	51,25	52,26
1976	25,74	29,07	56,50	-	52,09	-	-	50,03	53,51
1977	24,73	27,92	56,79	-	52,12	-	-	50,22	53,84
1978	27,33	30,86	56,49	-	52,21	-	54,97	49,44	53,92
1979	29,77	33,61	56,64	-	52,04	-	54,93	49,01	51,04
1980	34,31	38,74	58,01	-	51,32	-	55,96	48,28	48,33
1981	32,71	36,93	58,29	-	51,13	-	56,42	49,01	48,04
1982	25,11	28,35	57,89	-	49,96	-	56,29	48,36	48,49
1983	29,06	32,80	56,44	-	49,41	-	55,38	47,71	47,40
1984	33,74	38,10	55,89	-	46,54	-	54,59	46,55	45,99
1985	32,94	37,19	55,67	-	46,55	-	53,77	46,32	46,07
1986	33,99	38,37	55,45	-	45,77	-	52,59	45,27	50,64
1987	32,93	37,18	56,12	-	45,83	-	52,20	44,89	52,20
1988	27,88	31,48	55,57	-	46,15	-	51,18	44,32	52,81
1989	24,11	27,22	54,67	-	46,41	-	50,78	44,23	50,17
1990	32,45	36,64	54,05	-	47,82	-	51,67	44,74	49,15
1991	35,95	40,58	55,19	-	48,78	-	52,12	44,89	48,58
1992	38,08	42,99	55,70	-	48,98	-	52,07	44,72	49,16
1993	38,73	43,73	55,41	-	49,32	-	52,52	44,28	47,96
1994	37,54	42,38	54,01	-	47,49	-	51,75	42,82	47,92
1995	35,33	39,89	53,94	51,68	46,50	38,66	51,82	41,21	47,36
1996	31,82	35,92	53,65	51,24	46,35	39,27	51,83	41,39	46,37
1997	31,71	35,80	52,76	51,33	46,61	38,34	51,48	41,57	46,48
1998	33,55	37,87	52,52	51,95	46,76	37,83	51,15	39,67	50,15
1999	34,24	38,66	52,66	51,17	47,01	37,90	51,88	39,78	49,16
2000	33,15	37,43	53,34	50,64	47,36	37,68	51,87	39,24	43,57
2001	34,10	38,50	53,03	51,44	47,61	37,95	52,20	39,51	44,60
2002	25,94	29,29	52,62	51,35	47,59	38,05	52,55	39,84	46,81
2003	23,49	26,52	52,28	50,79	47,61	38,89	52,51	40,16	46,27
2004	24,36	27,51	51,20	49,91	-	38,83	52,16	39,93	44,54
2005	25,15	28,40	50,27	-	-	39,31	52,11	40,80	42,01

Fuente: Elaboración propia en base a Cuadro 1y Organismos de Estadística Nacionales (2006).

Cuadro 6. Participación de la masa salarial en el PBIpm. Comparación Internacional. 1980-2005.

Año	Argentina		Costa Rica	El Salvador	Honduras	Jamaica	México	Nicaragua	Panamá
	Mín.	Máx.							
1980	34,31	38,74	45,35	-	46,32	-	36,04	-	36,55
1981	32,71	36,93	39,76	-	46,92	-	37,46	-	34,09
1982	25,11	28,35	35,82	-	48,27	-	35,21	-	34,10
1983	29,06	32,80	39,98	-	48,49	51,35	29,35	-	34,90
1984	33,74	38,10	41,32	-	48,72	47,57	28,65	-	34,87
1985	32,94	37,19	42,88	-	48,80	-	28,68	-	35,04
1986	33,99	38,37	41,89	-	50,40	41,50	28,55	-	35,97
1987	32,93	37,18	43,17	-	50,00	41,80	26,84	-	35,83
1988	27,88	31,48	43,58	-	49,20	42,40	29,80	-	39,54
1989	24,11	27,22	44,96	-	49,20	44,00	29,50	-	40,54
1990	32,45	36,64	46,32	34,30	48,80	42,80	29,50	-	37,83
1991	35,95	40,58	43,40	32,50	46,30	41,70	30,90	-	36,68
1992	38,08	42,99	43,70	31,00	47,60	39,80	32,90	-	35,32
1993	38,73	43,73	45,50	29,60	44,80	42,90	34,70	-	34,40
1994	37,54	42,38	46,50	-	43,20	40,60	35,30	34,89	34,11
1995	35,33	39,89	45,70	-	41,80	44,50	31,10	33,11	34,18
1996	31,82	35,92	45,70	-	41,25	46,80	28,90	33,10	35,75
1997	31,71	35,80	45,10	-	41,84	47,40	29,60	32,11	35,32
1998	33,55	37,87	44,80	-	41,25	48,20	30,60	30,98	35,27
1999	34,24	38,66	42,40	-	42,85	49,20	31,20	31,88	35,31
2000	33,15	37,43	-	-	44,38	48,71	31,30	32,65	35,89
2001	34,10	38,50	-	-	44,87	48,28	32,54	-	34,94
2002	25,94	29,29	-	-	45,62	-	32,59	-	34,06
2003	23,49	26,52	-	-	-	-	31,70	-	33,11
2004	24,36	27,51	-	-	-	-	30,38	-	-
2005	25,15	28,40	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a Cuadro 1, CEPAL (2005) y Organismo Nacional de Estadística de México (2006)

Cuadro 7. Participación de la masa salarial en el PBI_{pm}. Comparación Internacional. 1980-2005.

Año	Argentina		Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
	Mín.	Máx.								
1980	34,31	38,74	-	34,70	38,10	32,54	34,85	29,69	35,59	-
1981	32,71	36,93	-	-	40,00	33,47	34,27	30,83	37,69	-
1982	25,11	28,35	-	-	42,36	33,72	33,36	31,84	41,31	-
1983	29,06	32,80	-	-	38,30	34,31	31,57	32,98	34,81	-
1984	33,74	38,10	-	-	36,53	33,92	31,97	29,94	33,00	-
1985	32,94	37,19	-	38,42	35,60	31,77	31,00	27,45	38,11	35,20
1986	33,99	38,37	-	-	34,00	29,67	30,60	30,61	39,64	37,50
1987	32,93	37,18	-	-	31,90	29,70	30,50	32,81	37,81	35,10
1988	27,88	31,48	-	-	30,90	29,77	29,40	27,16	38,32	36,80
1989	24,11	27,22	36,00	-	32,20	29,93	27,40	27,24	-	34,30
1990	32,45	36,64	34,90	45,40	33,80	29,21	24,30	26,66	-	30,70
1991	35,95	40,58	35,40	41,60	34,20	32,04	25,50	30,07	-	33,20
1992	38,08	42,99	36,30	43,50	35,30	33,87	29,70	26,45	-	34,70
1993	38,73	43,73	36,10	45,10	36,60	34,47	29,90	24,99	-	34,20
1994	37,54	42,38	34,80	40,10	36,40	35,20	31,00	25,12	-	31,50
1995	35,33	39,89	33,00	38,30	35,40	35,00	32,60	25,19	-	31,50
1996	31,82	35,92	34,30	38,50	37,70	37,10	32,50	24,94	-	25,50
1997	31,71	35,80	33,30	37,50	38,20	37,20	31,60	24,20	-	29,40
1998	33,55	37,87	32,63	38,90	39,40	37,30	31,40	24,58	-	32,60
1999	34,24	38,66	32,15	38,20	41,55	37,27	32,20	24,93	-	31,80
2000	33,15	37,43	36,09	37,90	40,43	35,52	31,00	24,49	-	29,20
2001	34,10	38,50	-	37,04	40,69	35,09	-	24,59	-	-
2002	25,94	29,29	-	36,14	40,56	34,76	-	24,06	-	-
2003	23,49	26,52	-	35,61	-	-	-	23,70	-	-
2004	24,36	27,51	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	25,15	28,40	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a Cuadro 1 y CEPAL (2005)

VIII. Anexo II. Metodología

En este anexo procuramos dar cuenta de la metodología adoptada para la construcción de todas las series utilizadas para el presente trabajo. En primer lugar, explicaremos la utilización de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) como fuente principal de información. Después, se explicará la metodología aplicada a la estimación propia de la participación del salario en el producto para período 1987-2005, reseñando las fuentes de información y las razones que explican ciertas decisiones. Esto incluye la explicitación del mecanismo adoptado para superar la incomparabilidad entre la EPH puntual y la EPH continua. Una vez superada esta etapa, explicaremos rápidamente la forma en que empalmamos las diferentes series mencionadas para lograr un única serie de distribución del ingreso.

En tercer lugar, explicaremos los pasos seguidos para realizar la estimación de los ingresos factoriales y su utilización. En último lugar, expondremos la metodología para realizar la estimación de la versión real-gasto de la distribución del ingreso.

VIII.1. De la utilización de la EPH.

La utilización de la Encuesta Permanente de Hogares como fuente tiene una explicación bastante simple: es un herramienta estadística que permite obtener los datos necesarios para el trabajo realizado y que se presenta, con algunas modificaciones, desde 1974 y que nosotros utilizamos desde 1987.

Conociendo las limitaciones que puede tener una encuesta de hogares para dar cuenta de los ingresos laborales debemos, naturalmente, justificar nuestra decisión. Por un lado, los diferentes estudios sobre la encuesta determinan que *“la EPH capta (aún subestimándolos) casi exclusivamente ingresos del trabajo asalariado y de los autoempleados (conceptualmente de característica mixta, pero en los hechos con un componente menor imputable al capital propio), así como las jubilaciones y pensiones y otras transferencias públicas monetarias. Poco es lo que capta de ingresos de la propiedad (inmobiliaria o financiera) y no investiga los ingresos capitalizados de hecho en las empresas de propiedad personal o las de capital y que incrementan el patrimonio de los hogares”* (Altimir y Beccaria, 1999; pág 8). Además, *“... no aparecen indicios claros sobre subdeclaración de ingresos por parte de la EPH en cuanto a los preceptores de ingresos fijos como los jubilados y los asalariados”* (Roca y Pena, 2001; pág. 140). Por esta razón, se extrajeron únicamente los datos referidos a ingreso y ocupación de los asalariados y cuentapropistas y no se intentó estimar el superávit de explotación a través de este instrumento.

Por otro lado, la cobertura únicamente urbana de la encuesta obligó a referirnos a datos externos, como los Censos de Población, para estimar el volumen de ocupación tanto asalariado como autónomo de las zonas rurales.

Un problema adicional ha sido la modificación de la metodología propia de la encuesta hacia 2003. La cuestión central es que, dadas dichas modificaciones, la información provista por una y otra encuesta no es comparable lo que afecta, claro esta, tanto al nivel del salario medio así como al total de asalariados. Teniendo en cuenta el período de análisis en este trabajo

considerado, se presentó la necesidad de realizar algún tipo de ajuste con el objetivo de lograr comparabilidad en la información provista por dichas fuentes y permitir así la continuidad en el tiempo del análisis.

En este sentido, para ambas variables el procedimiento realizado fue el de empalmar “hacia atrás” la serie surgida de la EPH continua con la correspondiente a la EPH puntual. Para ello, se consideró al valor del primer semestre de 2003 de la EPH continua con el correspondiente a la onda mayo 2003 de la EPH puntual, recalculando los valores de los promedios de las ondas mayo y octubre para los años 1987 a 2002 en función de la evolución de las variables que de ella se desprende. De esta forma, el resultado obtenido es el de una serie 1987-2003 de cada variable que presenta una evolución idéntica a la correspondiente a la EPH puntual, pero un nivel distinto al original y asimilable al que surge de la EPH continua. Finalmente, a partir de ese año, los datos corresponden al promedio de las ondas semestrales.

De esta manera, el resultado obtenido es una serie de salario y de total de asalariados (ambas considerando a protegidos y precarios) para el período 1987-2005, que corresponde, para el lapso 1987-2002, al promedio de mayo-octubre de la EPH puntual y, para los últimos años, promedios anuales de la EPH continua. Al respecto, es necesario realizar algunos comentarios. En cuanto al momento del tiempo a partir del cual realizamos el empalme, la elección del primer semestre de 2003 (EPH continua) y mayo 2003 (EPH puntual) responde a que es el único para el cual disponemos de información correspondiente a ambas encuestas, aunque, claro está, en el caso de la EPH continua refiere a seis meses y en el de la EPH puntual a una determinada semana de referencia, pero ésta es la recomendación del INDEC. A partir de esto, y teniendo en cuenta los problemas de estacionalidad entre las ondas mayo y octubre (Monza, 1996), que seguramente estén también presentes en lo que respecta a los distintos semestres de un año en la EPH continua, decidimos promediar las ondas de cada año para eliminar, en lo posible, esas especificidades estacionales. Igualmente, en este sentido, queremos destacar que las diferencias entre las observaciones de cada variable entre ambas ondas no son muy significativas.

VIII.2. Medición a precios corrientes.

VIII.2.a. De la masa salarial

En tanto la masa salarial (numerador de la proporción en cuestión) es resultado del producto entre el salario medio y el total de asalariados, la estimación de la participación del salario en el ingreso requiere el cálculo de uno y otro para cada uno de los años.

En lo que respecta al total de asalariados, en primer lugar se aplicó la tasa de empleo de asalarización y de precariedad⁸⁴ surgidas de la EPH, promedio de las diferentes ondas anuales, a la población total urbana. Esta última, por su parte, fue obtenida, para los años 1987-2000, por interpolación y, para los años 2002 - 2005, por extrapolación, en ambos casos a

⁸⁴ Se considera trabajador precario a todo aquel asalariado, que sin importar los demás beneficios, no se le realizan los correspondientes descuentos jubilatorios.

partir de los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1980, 1991⁸⁵ y 2001. De esta manera, se obtuvo, para cada año, el total de asalariados urbanos, diferenciado en precarios y protegidos. Estos últimos y el total de asalariados urbanos fueron los que se utilizaron para el empalme, en tanto que el total de asalariados precarios empalmados de cada año fue obtenido por diferencia.

En segundo lugar, se estimó el total de asalariados rurales a través de la relación observada entre éstos y los asalariados urbanos en los Censos Nacionales de Población y Vivienda. Para cada año intermedio, entre 1981 y 1990 así como entre 1992 y 2000, se promedió de manera ponderada los valores extremos de cada censo reduciendo la ponderación a medida que nos alejábamos del año de relevamiento. Dada la falta de información apropiada, el total de asalariados rurales fue considerado en su conjunto como precario.

Finalmente, sumando el total de asalariados urbanos empalmados y el total de asalariados rurales para cada año, se obtuvo el total de asalariados, diferenciado en protegidos y precarios, conjunto este último que se encuentra integrado, a su vez, por los precarios urbanos y precarios rurales.

En cuanto al salario medio, en primer lugar, se obtuvo el promedio anual de los asalariados protegidos y precarios. Dado que en la encuesta se declaran los salarios “de bolsillo”, es decir descontados los aportes realizados y sumadas las asignaciones familiares, al salario medio de los protegidos se le excluyeron estas últimas, para obtener así el salario medio neto correspondiente. Este último y el salario medio de los asalariados precarios fueron los utilizados para la realización del empalme. Una vez obtenida la serie de salario medio para cada uno de los grupos de asalariados, se incorporó al salario medio neto empalmado de los protegidos los porcentajes legales de aportes y contribuciones vigentes en cada año, obteniendo así la serie de salario medio doblemente bruto de los asalariados protegidos. Aquellos porcentajes se obtuvieron consultando diferentes publicaciones de especialistas (Giordano, Colina y Torres, 2003; Pérez, 2001; Roca, 2005) de las cuales, después de su comparación, se utilizó únicamente la primera, dada su mayor período de análisis, para mantener la comparabilidad, y dado que no difería marcadamente de los valores de las demás. Finalmente, se llevaron ambos salarios medios de términos mensuales a anuales, para lo cual se multiplicó por doce al correspondiente a los asalariados precarios y por trece el de los asalariados protegidos, en tanto consideramos que sólo estos últimos perciben el sueldo anual complementario.

De esta forma, contando con el total de asalariados y el salario medio anual discriminados cada uno según asalariados precarios y protegidos, se calcularon las masas salariales correspondiente a cada uno de ellos y luego, por suma, la masa salarial total.

VIII.2.b. Masa de ingreso de los cuentapropistas

Si bien el ingreso de los cuentapropistas no forma parte de la masa salarial total, objeto central de estudio de nuestro trabajo, ha sido objeto de algunas consideraciones a lo largo del

⁸⁵ Para estos dos casos, se tuvo en cuenta la población homogeneizada. Ver Lindenboim y Kennedy (2004).

documento. En cuanto al total de cuentapropistas, se siguió idéntico procedimiento al utilizado para el cálculo del total de asalariados, es decir, se calculó para el total urbano en cada año, se realizó el empalme y luego se expandió al total del país mediante la relación entre cuentapropistas urbanos y rurales que se observa en los diferentes Censos. En lo que respecta al ingreso medio de los mismos, el procedimiento fue el mismo que el desarrollado para el caso de los asalariados precarios. El cálculo de la masa total de ingreso de los cuentapropistas surgió, obviamente, del producto entre el ingreso medio y el total de los mismos.

VIII.2.c. Sobre el empalme de las series.

Hasta aquí reseñamos como se estimó la masa salarial para el período 1987-2005, resta explicar como se prolongó al total del período analizado que comienza en 1935. Como vimos se utilizaron dos series, Argentina Máx. y Argentina Mín. La primera se obtuvo al empalmar, sobre la base de los valores publicados por el BCRA (1975), hacia atrás con la evolución observada en SAE (1955) y hacia delante con la evolución relevada por, primero, Llach y Sánchez (1984) y, a partir de 1980, con la de CEPAL (1991) a su vez, posteriormente, con la estimada por nosotros. La segunda, es decir Argentina Mín., se realizó de idéntica manera pero partiendo, hacia atrás, de los valores estimados en este trabajo.

Así obtenemos la participación sobre el PBIpm. Para obtener la masa salarial debe estimarse el PBIpm a precios corrientes. Para tal fin se empalmó hacia atrás ese agregado a precios constantes a través de las diferentes bases hasta 1935. Luego, se le agregó el efecto precios a través de una serie, estimada de la misma manera, de Índices de Precios Implícitos (IPI) obtenidos de diversas fuentes (SAE, 1955; BCRA, 1975; CEPAL, 1988; CEPAL, 1991, Ferreres, 2006 y DNCN, 2006).

En el caso del Consumo, se construyó la serie expuesta a través de las participaciones del consumo privado brindadas por cada base del SCN. En este caso, sin embargo, no se empalmó en ningún sentido, sino que se utilizó siempre el valor anual tal cual era publicado. El mismo procedimiento se siguió para el caso de la inversión. En este último caso debe tenerse en cuenta que, dadas las complicaciones existentes en distintos momentos del tiempo para distinguir, por un lado, entre inversión neta y depreciaciones; por el otro, entre inversión pública y privada; y, finalmente, las variaciones de existencias, hemos optado por tomar la inversión bruta interna fija pública y privada en conjunto, salvo para los períodos en que si fue posible diferenciarla. En cuanto a las fuentes de información, se utilizaron las series de IBIF de SAE (1955) para 1935-1949, para 1950-1973 (BCRA, 1975), para 1970-1980 (CEPAL, 1988), para 1980-1997 (Heymman et al, 1998) y para 1993-2005 (DNCN, 2004). En todos los casos, para aquellos años en el que coexisten dos datos se utilizó aquel de la serie de base más actual.

VIII.3. El ingreso disponible por sectores y su descomposición

Un Sistema de Cuentas Nacionales integral tiene como objetivo dar cuenta de las interrelaciones que emergen del proceso de producción, mediante el registro de los agregados económicos fundamentales en los que ellas se expresan. El punto de arranque es doble: de un lado, el origen y utilización de los bienes finales y, del otro, la generación y distribución de los ingresos entre asalariados y no asalariados, lo cual es complementado por la redistribución de dichos ingresos (distribución secundaria) por parte del Estado. De esta forma, el sistema queda constituido por seis cuentas, que representan: 1) la utilización de bienes finales, 2) la distribución del ingreso, 3) los ingresos y gastos corrientes de las familias, 4) los ingresos y gastos corrientes del gobierno, 5) las transacciones con el sector externo, y 6) las fuentes de financiación de la inversión. Vale recordar que el Sistema de Cuentas se valúa en su totalidad a precios corrientes (y no a precios constantes). Si bien en nuestro país no se construye un Sistema de Cuentas como tal desde 1975, a los fines de este trabajo nosotros intentamos una aproximación al mismo (en rigor, nuestra propia versión del mismo), a partir de organizar bajo este esquema un conjunto de flujos económicos -obtenidos de diversas fuentes- que en la actualidad aparecen desconectados entre sí.

Dado el objetivo central que nos planteamos, la mirada se centra en la cuenta de las familias. Allí encontramos, de un lado, los distintos ingresos que las mismas perciben y, del otro, los distintos usos que de ellos hacen. La diferencia que eventualmente se presenta, el ahorro de las familias, constituye la contribución del sector privado a la financiación de la inversión. Los ingresos están constituidos por: a) la masa salarial doblemente bruta, b) el ingreso de los cuentapropistas, c) las ganancias distribuidas por las empresas,^{86,87} d) las jubilaciones y e) otras transferencias del gobierno. Las erogaciones son: a) el consumo privado, b) los impuestos directos de diversa índole (a la ganancia de personas físicas, a la propiedad), c) los aportes patronales y contribuciones personales que nutren el sistema jubilatorio, y d) otras transferencias.

⁸⁶ En rigor, en la versión tradicional del Sistema de Cuentas se distingue entre Sociedades Anónimas y el resto de los ingresos no asalariados (agrupados en la corriente ingreso de las familias por sus propiedades y empresas), incluyendo en estos tanto los correspondientes a una actividad específicamente capitalista como a los cuentapropistas. Mientras que para el caso de las SA se distingue en la misma cuenta de distribución del ingreso (la Cuenta N° 2) las formas que adopta el superávit de explotación (utilidades distribuidas, los impuestos directos y las utilidades no distribuidas o ahorro de las SA), esto no puede realizarse para las otras empresas, cuyo superávit de explotación se registra como tal en la misma cuenta y como un ingreso más de las familias, no pudiendo asignarse directamente qué parte del mismo tributa y qué parte contribuye al ahorro. Ambas cuestiones se realizan de manera agregada para las familias. En nuestra estimación para el período 1993-2004 no resultó posible la distinción entre distintos tipos de empresa, de modo que todo el superávit de explotación (el correspondiente a todo tipo de empresas) es tratado uniformemente, con las particularidades que se indican en seguida, tanto respecto a sus utilidades como al tratamiento de los cuentapropistas.

⁸⁷ Adicionalmente, en el Sistema de Cuentas original la Cuenta N° 2, en donde se presenta la distribución de los ingresos, se expresa en términos netos. Más precisamente, es el superávit de explotación, en sus distintas formas, el que se presenta en tal base, esto es, descontadas las asignaciones para el consumo del capital fijo del superávit bruto. En nuestra aproximación no nos fue posible realizar tal distinción (que no es sino la otra cara de no poder diferenciar la Inversión neta de las Depreciaciones del "lado de la demanda"). Ahora bien, esto no constituye en sí un problema, dado que en la relación que finalmente establecemos entre ingreso capitalista e inversión ambas corrientes se encuentran expresadas en términos brutos.

Como puede verse, no existe una relación directa entre cada tipo de ingreso (según su fuente) y su utilización, sino que es el total de los ingresos de las familias el que es aplicable a los diferentes usos. Es por esto que, para establecer las relaciones objeto del presente trabajo (básicamente, en qué proporción es realizado el consumo por los distintos tipos de ingreso y cuáles son los destinos del superávit bruto de explotación), realizamos una división de la cuenta de las familias, fraccionando el ingreso de las mismas en dos: el “ingreso asalariado – cuentapropista” y el “ingreso capitalista”.

Hecha esta distinción, es preciso realizar dos supuestos sucesivos: en primer lugar, uno que nos permita lograr una estimación de los correspondientes ingresos disponibles y, en segundo lugar, uno que establezca la relación entre el ingreso según su fuente y su utilización. Estas cuestiones son respectivamente tratadas en los dos apartados siguientes.

VIII.3.a. Determinación de los ingresos disponibles

El primer supuesto consiste en que, partiendo de la distribución del ingreso entre masa salarial y superávit de explotación, la acción redistributiva del Estado es completamente favorable al “ingreso asalariado–cuentapropista”, por una doble vía: todas las transferencias del Estado son adiciones a la masa salarial y al ingreso cuentapropista, en tanto todo su financiamiento es una detracción del superávit de explotación. Esto implica, por un lado, plantear la situación de mayor bienestar posible para los “asalariados–cuentapropistas” y, por el otro, minimizar la brecha oportunamente encontrada entre superávit de explotación e inversión, al reducir al mínimo el “ingreso capitalista”. Para mantener conceptualmente esta opción, los datos iniciales sobre masa salarial utilizados corresponden a Argentina Máx., es decir, la serie que da cuenta del límite superior en la apropiación asalariada del producto.

Así, el “ingreso asalariado – cuentapropista” está compuesto por: 1) Masa salarial neta, o sea, restándole a la masa doble bruta los aportes y contribuciones girados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones; 2) Ingreso de los cuentapropistas; 3) Jubilaciones percibidas, lo que implica suponer que las mismas corresponden a personas que en el pasado han actuado en el mercado de trabajo como asalariados o cuentapropistas; y 4) Otras transferencias del Gobierno a las familias.

En cuanto al “ingreso capitalista”⁸⁸, el mismo surge de restarle al SBE las siguientes corrientes⁸⁹: 1) Impuestos directos: incluye los impuestos a la ganancia del capital, a la ganancia de las personas físicas, a la propiedad, y otros impuestos directos; 2) Ingreso neto

⁸⁸ El ingreso de las AFJP por aportes y contribuciones es incorporado aquí ya que se constituye en un ingreso del sector capitalista destinado a la inversión, o por lo menos aquella era su intención al reformarse el sistema de seguridad social.

⁸⁹ En este punto es importante realizar una observación. Una de las utilidades que el Gobierno realiza de sus ingresos es el pago de intereses de la deuda pública, tanto externa como interna. Los correspondientes a esta última constituyen, al menos en principio, una adición al “ingreso capitalista”, en tanto es de esperar que sean estas y no los asalariados o cuentapropistas los poseedores mayoritarios de bonos de la deuda. Ahora bien, la información disponible presenta cierta inconsistencia al respecto, lo que no pudo ser al momento solucionado. Por este motivo, optamos por excluir de las correspondientes estimaciones la corriente intereses de la deuda pública interna, de modo que el ingreso disponible de los capitalistas debiera ser algo mayor que al calculado en este trabajo.

de los factores del exterior privados, dado que disminuyen el ingreso capitalista que queda disponible para el consumo o la inversión; 3) Transferencias de las familias al Gobierno: incluye los ingresos no tributarios y los otros ingresos del Gobierno; y 4) Ingreso del Gobierno por sus propiedades y empresas⁹⁰.

Considerando de las partidas anteriores aquellas en las que está involucrado el gobierno, y agregando los impuestos indirectos y los intereses de la deuda pública, puede determinarse, el ingreso disponible del Gobierno. El mismo surge como resultado de las entradas del mismo por Impuestos (directos e indirectos), Aportes y Contribuciones⁹¹ y las Transferencias de las familias, y los egresos en concepto de Jubilaciones, Intereses de la deuda pública (con la salvedad indicada en la nota al pie previa) y Otras Transferencias a las familias.

VIII.3.b. Relación ingresos – demanda agregada

Para establecer la relación entre el ingreso según su fuente y su utilización adoptamos el segundo supuesto por el que estimamos que el “ingreso asalariado” (o cuando se pueda también cuentapropista) se destina en su totalidad al consumo de bienes finales. Evidentemente, este supuesto resulta en algún punto cuestionable, dada la elevada dispersión de ingresos que existe al interior de los asalariados, los cuentapropistas y los jubilados. Ahora bien, teniendo en cuenta el nivel medio de ingresos de los dos primeros y la elevada participación de los perceptores de la jubilación mínima entre los terceros, podemos pensar que en el agregado no resulta muy significativa la magnitud de ahorro que se origina desde estos grupos⁹².

Más allá de esto, no se trata más que de una (fuerte) hipótesis, que determinaría el máximo consumo posible para este sector de la sociedad. Incluso más, su incumplimiento significaría, únicamente, un mayor “consumo capitalista” (ya que la magnitud del consumo privado está dada por las estimaciones de las cuentas nacionales) que ampliaría la brecha entre el “ingreso capitalista” y la inversión privada⁹³.

⁹⁰ En rigor, dado que en el Sistema de Cuentas las Empresas Públicas son consideradas, en términos de su funcionamiento, como empresas privadas, debiera distinguirse de su resultado la parte que efectivamente remiten al Gobierno de aquella que conservan como ahorro, la cual correspondería al superávit de explotación. Dado que esta distinción no logramos realizarla, optamos por suponer que la totalidad del resultado de dichas empresas era remitido al gobierno. De esta forma, el ahorro resultante de las empresas públicas quedará comprendido dentro del ahorro del gobierno general. Más allá de esto, cabe destacar que la magnitud relativa del resultado de las Empresas Públicas dentro de la partida Ingreso del Gobierno por sus propiedades y empresas es mínima, correspondiendo la mayor participación a las Rentas de propiedad.

⁹¹ No incluye, claro está, los flujos que tienen como destino las AFJPs.

⁹² En cualquier caso, es importante recordar los argumentos ya realizados, en el segundo capítulo “Aspectos Teóricos”, sobre la magnitud del ahorro asalariado cuando discutíamos la versión real-gasto de la distribución funcional.

⁹³ Nótese que lo mismo ocurriría en el caso de no verificarse el ya mencionado supuesto de que la redistribución de ingresos por parte del Estado es completamente favorable al “ingreso asalariado – cuentapropista”. En este caso, disminuiría dicho ingreso, y aumentaría en el mismo volumen el “ingreso capitalista”, aumento que debiera destinarse en su totalidad al consumo compensando la caída en la apropiación “asalariada-cuentapropista”. Así, al destinarse al consumo el incremento del “ingreso capitalista”, la brecha entre este y la inversión se ampliaría.

Por su parte, una porción del “ingreso capitalista” se destina a adquirir el remanente del consumo privado (o sea, el total menos el apropiado por los asalariados – cuentapropistas), y otra a la inversión privada. El resultado que surge de esta relación entre ingresos y gastos es el superávit o déficit del sector privado, que en rigor corresponde al “ingreso capitalista”, dado que, por el supuesto adoptado, el “ingreso asalariado – cuentapropista” se destina sólo al consumo.

Así, dicho resultado, sumado al superávit o déficit del sector público y el resultado del sector externo, debe ser igual a cero. En otros términos, el hecho que un sector presente un superávit implica que está financiando a uno o a los otros dos sectores, en tanto que un déficit significa que está siendo financiado por uno o ambos de los otros sectores. Esto es lo que tradicionalmente se conoce como el “Modelo de tres brechas”.

VIII.3.c. Últimas consideraciones

Nos interesa referirnos a dos cuestiones adicionales. En relación a los cuentapropistas, recordemos que para el caso del Sistema de Cuentas 1950–1973 no es posible distinguir qué parte del SBE corresponde al ingreso de los mismos. Esto implica que el procedimiento llevado adelante para la obtención del “ingreso asalariado – cuentapropista” y del “ingreso capitalista” para el período 1993–2004 no es reproducible para el lapso 1950–1973 (con el cual establecemos en este trabajo distintas comparaciones), en tanto en este caso el ingreso de los cuentapropistas está considerado como parte del SBE.

De esta forma, lo metodológicamente correcto para que las series en ambos momentos del tiempo sean comparables sería no distinguir para el período más reciente el ingreso de los cuentapropistas. Ahora bien, nosotros optamos por hacerlo dado que el mismo constituye un tipo de ingreso cualitativamente diferente a la ganancia capitalista. Y, al mismo tiempo, logramos superar una de las justificaciones más utilizadas para evitar discutir acerca de la distribución funcional del ingreso: el incremento del peso relativo de los cuentapropistas en la estructura de las ocupaciones. De esta forma, comparar las series de uno y otro momento del tiempo encierra implícitamente el supuesto de que entre 1950–1973 no existían los cuentapropistas. Es decir que el ingreso asalariado estimado es un piso y el capitalista es un techo respecto de los valores “reales”.

VIII.4. Medición real – gasto.

VIII.4.a. La cuestión del denominador

Ahora bien, recordemos que en la medición real-gasto el numerador de la proporción consiste en obtener el valor de los bienes consumidos por los asalariados en un determinado año, a precios constantes. Los asalariados (al igual que el resto de los integrantes de la sociedad en general) adquieren sus bienes en el mercado, esto es, su consumo se realiza a precios de mercado. De esta manera, al considerar el salario no como un ingreso en sí mismo sino como igual al consumo que ellos realizan, el numerador de la proporción en cuestión

está valuado a precios de mercado. Es por esta razón que, creemos, el PBI, debe estar valuado sobre esta base.

Lo anterior introduce un nuevo inconveniente: el complemento de la participación del salario en el PBI pm no es completamente atribuible al SBE, sino que una parte del mismo corresponde a la apropiación por parte del Estado a través de los impuestos indirectos netos de subsidios, “contradiendo” el espíritu original de la distribución funcional del ingreso. Sin embargo, esto no representaría ningún problema si aquellos pudieran discriminarse, lo que es posible en la valuación a precios corrientes. Pero, a precios constantes, la noción de impuestos indirectos netos de subsidios se enfrenta a dos problemas adicionales, uno de naturaleza conceptual y otro de naturaleza práctica. En cuanto al primero, al igual que lo señalado para el SBE, *“En el caso de impuestos y subsidios, claramente no es posible dividir entre precios y cantidades, por cuanto se trata de flujos financieros puros. En consecuencia, no existe medición a precios constantes; cuando mucho, podría incorporarse estos componentes a los precios, obteniéndose valuaciones a precios de mercado, a precios constantes”* (Müller, 1998, pág. 108). No obstante, en la estadística oficial existen, al menos para algunos de los períodos aquí considerados, la información a precios constantes de dos de los impuestos (Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a las importaciones) que median entre el PBI a precios básicos y a precios de mercado, pero no así para el resto de los mismos (Impuestos específicos, Impuesto a los Ingresos Brutos e Impuesto a las exportaciones). Es por esta razón que en el presente trabajo no distinguiremos que proporción del producto a precios constantes representan los impuestos indirectos.

VIII.4.b. Deflación y problemas

Partiendo de la versión tradicional de la distribución funcional, el procedimiento necesario para estimar la “versión” real-gasto es muy sencillo: tanto la masa salarial como el producto a precios corrientes deben ser deflactados para obtener así las correspondientes series a precios constantes. De esta forma, es claro que, previamente a la estimación de la medición real-gasto, la cuestión se centra en la elección de los índices de precios más apropiados a los fines propuestos. A su vez, esto conlleva la necesidad de dar cuenta tanto de las diferencias existentes en la construcción (tanto conceptual como empírica) de cada uno de ellos, para poder identificar las distorsiones que los mismos pueden introducir en la estimación de la evolución de los precios (independientemente de la variación de precios propiamente dicha) y, por tanto, en la de las series a precios constantes que aquí nos proponemos obtener.

Es claro que, en el caso del PBI, no existe ninguna complicación particular, en tanto su deflactor “natural” es el Índice de Precios Implícitos (IPI), que surge del cociente entre el producto a precios corrientes y a precios constantes. Lo que aquí nos interesa remarcar al respecto es que se trata de un índice de precios del tipo Paasche, esto es, las cantidades (o sea las ponderaciones del índice) son, en cada caso, las del año corriente y, por ende, móviles. A su vez, el IPI del producto es un índice de precios poblacional, en el sentido de que se refiere a la totalidad de los bienes finales y no a un grupo particular de ellos, a pesar de que para su obtención se utilicen técnicas de muestreo (Müller, 1998).

Distinto al PBIpm es el caso de la masa salarial, dado que no hay una alternativa que de por sí resulte “natural”. De hecho, los trabajos que desarrollaron esta medición lo hicieron utilizando índices de precios diferentes: mientras que en Monza (1973) la deflación se realizó a partir del Índice de Precios al Consumidor (IPC) así como en Orsatti (1983), en cambio, en CONADE-CEPAL (1965) se utilizó el IPI correspondiente al consumo de las familias (a partir de ahora, IPI consumo) de la demanda agregada. Esta situación exige pasar revista a las diferencias existentes entre ambos índices, a los fines de evaluar la incidencia de uno y otro en la estimación de la medición real-gasto de la distribución funcional del ingreso.

Comencemos por las cuestiones referidas a la naturaleza de construcción propia de cada uno de estos índices. En lo que respecta al IPI consumo, éste presenta las mismas características que el IPI, sólo que referido a un conjunto más restringido de bienes (aquellos consumidos por las familias); o sea, es un índice poblacional de ponderaciones móviles. En cambio, el IPC es un índice de precios muestral del tipo Laspeyres, esto es, las ponderaciones (cantidades que conforman la canasta) son las correspondientes a un año base (ponderaciones fijas). Esta diferencia en el tipo de índice da lugar a tres consideraciones de importancia.

En primer lugar, en el caso de los índices tipo Laspeyres (en nuestro caso, el IPC) es posible la comparación del índice correspondiente a un determinado período no sólo con el año base sino con todos los períodos de la serie. Esto es así dadas las ponderaciones fijas (cantidades) de este índice. Distinto es el caso de los índices tipo Paasche (en nuestro caso, el IPI), en donde las ponderaciones móviles determinan que el índice de un período determinado sólo es comparable con el correspondiente al año base. En lo que a nuestro objetivo respecta, esto tiene incidencia en el análisis de la evolución relativa de los distintos conjuntos de precios en consideración, en tanto factor determinante de las discrepancias en la evolución relativa de las “distintas” distribuciones funcionales del ingreso.

En segundo lugar, en lo que respecta a la deflación, el procedimiento teóricamente correcto es el de utilizar un índice de precios de tipo Paasche, ya que es el que nos permite llegar al resultado buscado: una determinada variable a precios constantes. En este sentido, a nuestros fines, lo anterior implica que la masa salarial debiera ser deflactada por el IPI consumo. Ahora bien, no debe dejar de mencionarse que, a pesar de lo anterior, es relativamente usual que muchas deflaciones se realicen a partir de índices tipo Laspeyres. Esto es así debido a la gran cantidad de información (y, por lo tanto, el costo) que requiere la actualización período a período de las ponderaciones en el caso de los índices tipo Paasche. Luego volveremos sobre esto.

Finalmente, y por la misma cuestión de las ponderaciones, los índices de tipo Laspeyres se enfrentan al llamado “problema de los números índice”, que consiste en la sobreestimación de las tasas de crecimiento (de precios en el caso específico del IPC) a medida que nos alejamos del año base⁹⁴. En este sentido, la utilización del IPC para deflactar la masa salarial

⁹⁴ “...aquellos bienes o conjuntos de bienes que manifiestan tendencias decrecientes en sus precios son aquellos cuyo volumen físico crece más rápidamente y viceversa. Esto es así ya que del lado de la demanda, esta se orienta hacia los bienes cuyos precios relativos bajan, y del lado de la oferta un mayor volumen de ventas permite al aprovechamiento de las economías de escala y a la vez, la innovación tecnológica, tendiente a disminuir costos, se orienta principalmente hacia los mercados de mayor expansión”. (BCRA, 1981, pág. 42).

(mas allá de su pertinencia teórica) constituye una fuente de distorsión para la medida real-gasto de la distribución funcional del ingreso, en tanto tiende a subestimar la masa salarial real y, por lo tanto, la participación de los asalariados en el total del producto (que se deflacta por un índice del tipo Paasche)⁹⁵.

Hasta aquí, las cuestiones referidas a la naturaleza de construcción propia del IPI consumo y el IPC. Pero esto no es todo, sino que otro tanto surge de considerar la construcción de sus canastas y, por ende, de su representatividad en relación al gasto de los asalariados.

En primer lugar, el hecho de que habitualmente se utilice el IPC para la deflación del salario responde al hecho de que, en general, el IPC expresa la evolución de los precios de un conjunto de bienes más representativo del consumo de los asalariados que el IPI consumo, que refiere al total de bienes de consumo de las familias, susceptible de realizarse mediante cualquier forma de ingreso^{96,97}. Ahora bien, la mayor representatividad del IPC se ve debilitada, durante el último período considerado, al menos en cierta medida, dada la construcción del IPC actualmente vigente, en tanto no se considera a un grupo de hogares en particular sino a la totalidad de los hogares residentes en el GBA. Esto se refuerza, además, por el hecho de que para su cálculo se considera la estructura de consumo característica del total de la población y no la media de las estructuras que corresponden a cada uno de los hogares, lo que *“implica que la estructura de consumo de cada hogar participa en el promedio general con una ponderación equivalente a la importancia de su gasto total respecto del gasto de la población de referencia”* (INDEC, 2001, pág. 27).

Una segunda cuestión, en rigor ya mencionada, surge al considerar la cobertura territorial de los índices. Mientras que el IPI refiere a la totalidad del país, el IPC tiene en cuenta un ámbito territorial delimitado, que inicialmente fue la Capital Federal (1933, 1943 y 1960) y luego se extendió a la totalidad del GBA (1974, 1988 y 1999).

En tercer lugar, en relación al año base de cada uno de los índices: mientras que en el caso de ambos IPI (PBI_{pm} y consumo) varía con los sucesivos años utilizados por las cuentas nacionales, el IPC empalmado por el INDEC es 1999⁹⁸. De esta forma, y prescindiendo del

⁹⁵ En alguna medida, presumiblemente escasa, la sobreestimación está compensada dada la actual forma de cálculo del IPC. Los bienes que integran la canasta se clasifican en 9 capítulos, 26 divisiones, 65 grupos, 123 subgrupos, 182 productos y 818 variedades. Dicho esto, podemos decir que a pesar de mantener las ponderaciones fijas a niveles superiores a productos (inclusive), aquellas referidas a las variedades son móviles para captar la desaparición, aparición o cambio de estructura de consumo y por lugar de compra (INDEC, 2001).

⁹⁶ Por ejemplo, en Monza (1973) los hogares considerados para el cálculo de las ponderaciones del IPC eran aquellos de la Capital Federal constituidos por un matrimonio con dos hijos entre 6 y 14 años, donde el único miembro activo debía ser el jefe de hogar, obrero industrial, con un ingreso entre los \$4.500 y \$8.500 moneda nacional. En cambio, en Monza et al (1986), donde directamente se considera al IPC como representativo de la evolución de los precios de los bienes adquiridos por los asalariados, se tenían en cuenta los hogares con 2 a 7 miembros que cuenten con un ingreso entre \$250 y \$1500 ley 18.188, en el cual el jefe de hogar sea asalariado de la industria o comercio (INDEC, 2001).

⁹⁷ Incluso en el trabajo de CONADE – CEPAL, en donde, como ya se afirmó, se utiliza el IPI consumo como deflactor del salario, se afirma que de haber estado disponible hubiera sido preferible la utilización de un índice de las características del IPC.

⁹⁸ En rigor, las cantidades de la canasta que considera actualmente el IPC corresponden a la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares, realizada entre febrero de 1996 y enero de 1997, mientras los precios corresponden a 1999 (INDEC, 2001).

problema ya tratado del tipo de índice de precios apropiado para la relación, si se realiza la deflación de la masa salarial por el IPC y del producto por el IPI para obtener los respectivos valores a precios constantes, encontraremos que uno y otro consistirá en las cantidades corrientes de cada año, pero valuadas a distintos precios (debido a los diferentes años base). En otros términos, los valores constantes de la masa salarial y del producto tienen implícitas una estructura de ponderaciones diferentes, al menos en el caso de los bienes incluidos en ambos índices. De esta forma, la realización de este procedimiento encierra como supuesto la constancia (o al menos, una muy pequeña modificación) de las respectivas estructuras de ponderaciones, de modo que el cálculo resulte correcto.

En cuarto lugar, y estrictamente relacionado con lo anterior, queda por considerar la problemática introducida por el hecho de que ambos índices utilizados corresponden a empalmes realizados entre la base actual y las series correspondiente a bases anteriores. Como se desprende de su procedimiento, el empalme no modifica la estructura de ponderación del índice, de modo que *“mantiene las variaciones porcentuales anteriores y posteriores al momento del cambio de año base, medidas por el sistema vigente en cada período”*(INDEC, 2001, pág. 40). Es así como al problema de la diferencia de año base enunciado anteriormente se suma el hecho de que se consideran índices que –seguramente–arrastran un problema relativamente grande de sobreestimación, no sólo por su lejanía con el año base, sino también por los importantes cambios de precios tanto absolutos como relativos sucedidos a lo largo de los años.

Por lo expuesto hasta aquí, pareciera que lo más apropiado para nuestro objetivo, esto es, la deflación de la masa salarial, es utilizar el IPI consumo. Ahora bien, quedan por señalar tres cuestiones de importancia. Primero, el hecho de que el consumo representa, al menos a lo largo del período bajo estudio, entre el 60 y el 70 % del producto implica que, siendo el IPI PBI_{pm} un promedio ponderado de los IPIs de cada uno de los componentes de la demanda final, se encontrará una muy importante correlación entre el IPI global y el IPI Consumo. Segundo, para obtener el IPI consumo, de igual forma que para el caso del IPI PBI_{pm}, se realiza el cociente entre la corriente consumo de las familias (de la demanda agregada) a precios corrientes y a precios constantes. El problema reside en el hecho de que el consumo de las familias es estimado por residuo, o sea, como diferencia entre el PBI (que se obtiene por suma de los sectores de actividad) y el resto de los componentes de la demanda agregada (estimados independientemente). De esta manera, la corriente consumo de las familias absorbe todos los errores que puedan haberse cometido en la estimación del resto de las variables, de modo que el IPI consumo puede estar reflejando, al menos en parte, una variación de precios espuria. En tercer lugar, las complicaciones metodológicas que se enfrentan al intentar lograr, mediante empalmes, una única serie de índices de precios son suficientes para que, existiendo una alternativa mejor, se opte -como hicimos- por dejar de lado este problema y se utilice la serie del IPC desde 1943.