

MARIELA QUIÑONES MONTORO
**PAUTAS DE DESIGUALDAD EN EL MUNDO SOCIAL PRODUCTIVO URUGUAYO.
APORTES PARA EL DEBATE EN TORNO A LA GESTIÓN POR COMPETENCIAS**

RESUMEN

La incorporación de la noción de competencias en el estudio de los modelos de calificación introduce la posibilidad de adoptar una mirada ampliada del trabajo; pensar en este desde el punto de vista de una situación particular, que exige movilizar conocimientos y llevar a cabo acciones orientadas a *resolver problemas, hacer frente al acontecimiento*, para que su desempeño se realice de la manera más eficiente. Es por ello que, hoy por hoy, evaluar el trabajo es sinónimo de evaluar competencias. El desarrollo de un marco conceptual en torno al concepto de trabajo, su significado y, particularmente, la introducción del concepto de *trabajo invisible*, pretende mostrar que hasta las situaciones de trabajo que tienden a ser definidas bajo ciertas circunstancias como insertas en procesos laborales aparentemente mucho más *descualificados* y rutinarios, exigen la movilización de competencias laborales. El no reconocimiento ni valorización de esta dimensión de la calificación remite en muchos casos a la existencia de mecanismos de invisibilización del trabajo.

PALABRAS CLAVE

Trabajo invisible. Género. Desigualdades sociales. Competencias laborales. Cualificaciones. Interaccionismo simbólico. Desigualdad persistente. Evaluación por competencias.

ABSTRACT

The incorporation of concept of competence in the study of the qualification models introduces the possibility of adopting an enlarged view of the work; think about it from the standpoint of a particular situation, which requires mobilizing knowledge and carry out actions aimed at “solve problems”, “confront the event” for the performance is conducted in the most efficient way. That is why today assessment of work is synonymous of assessment competences. The development of a conceptual framework around the concept of “work”, its meaning, and particularly the introduction of the concept of “invisible work”, aims to show that even the work situations that tend to be defined under certain circumstances such as embedded in work processes apparently much more “disqualified” and routine, requiring the mobilization of labor competences. The non-recognition and / or recovery of this dimension of the qualification referred to in many cases the existence of invisible work.

KEY WORDS

Invisible work. Gender. Social inequalities. Labour competences. Qualifications. Symbolic interactionism. Durable inequality. Competence assessment.

JAVIER LINDENBOIM*
JUAN M. GRAÑA**
DAMIÁN KENNEDY***

FUENTES DE LA VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

**LA RELACIÓN ENTRE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS.
ARGENTINA 1993-2006******

INTRODUCCIÓN: LA CUESTIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO

Hace aproximadamente tres años nos propusimos recuperar la investigación acerca de la distribución funcional del ingreso (esto es, aquella que distingue la riqueza social generada en un determinado período en un país entre masa salarial y superávit de explotación), abandonada progresivamente en Argentina desde mediados de los años setenta. Las razones de este interés son variadas. De un lado, creemos que la distribución funcional, al poner el foco en el momento de generación de los ingresos (CONADE-CEPAL, 1965), resulta el marco necesario

* Licenciado en Economía Política. Director del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED)- UBA. Investigador Principal del CONICET. Profesor Consulto de la FCE – UBA.(lindenboim.uba@gmail.com)

** Licenciado en Economía. Becario doctoral del CONICET / CEPED – IIE – UBA. Docente de la FCE – UBA y Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) (jmgrana@econ.uba.ar)

*** Licenciado en Economía. Becario doctoral del CONICET / CEPED – IIE – UBA. Docente de la FCE – UBA y UNGS (dkennedy@econ.uba.ar)

**** Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-003 “Crisis socioeconómica y perspectivas del empleo en la Argentina actual”, dirigido por Javier Lindenboim. Los autores agradecen los comentarios realizados a versiones anteriores por Carla Borroni, Alejandro Lavopa y Jimena Valdez.

en el cual puede ser mejor estudiada la equidad distributiva a partir de la apropiación personal (Altimir, 1986). Del otro, consideramos que constituye una interesante herramienta para la identificación y análisis de algunas cuestiones de importancia relativas a la acumulación de capital, es decir, al funcionamiento económico general.

En este sentido, nos interesa destacar dos cuestiones. Por un lado, el análisis de sus variables determinantes (fundamentalmente, salario, productividad y extensión de la jornada) permite tanto el estudio de la utilización específicamente capitalista de la fuerza de trabajo –aspecto frecuentemente ausente en los análisis del mercado de trabajo– como la identificación de las fuentes del superávit de explotación. Por el otro, con la distribución funcional se abre la posibilidad de analizar el proceso productivo en sus dos facetas (ingreso y bienes finales), lo que permite el análisis acerca de las formas de utilización que se hace de aquellos ingresos en función de la adquisición de estos bienes finales.

En este marco, con el presente trabajo nos proponemos un doble objetivo, en ambos casos para Argentina durante el período 1993-2006. Por un lado, analizar la evolución de la relación entre el salario y la productividad, tanto a nivel agregado como considerando una distinción que creemos clave para la economía argentina: el tamaño de empresa. Por el otro, estudiar la utilización de la masa salarial y el superávit de explotación en la adquisición de los bienes de consumo e inversión. Adicionalmente, nos proponemos como objetivo secundario realizar una evaluación inicial de estos resultados en el marco del proceso actual de la economía argentina, con la modesta pretensión de realizar un aporte al debate acerca de las potencialidades del denominado “nuevo modelo económico”.

EL CONTENIDO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL¹

Para la teoría neoclásica, como queda claro desde la misma definición que hace del objeto de la economía, la forma actual bajo la cual se reproduce la sociedad no tiene más contenido que el de ser un simple proceso técnico-material de asignación de recursos para la producción de valores de uso. En dicha producción intervienen diversos objetos que, por su función simplemente material, se agrupan en los denominados “factores de la producción” (trabajo, capital y tierra), y que conforman la “función de producción”. Por esta participación, cada uno de estos recibe una retribución (salario, beneficio y renta respectivamente) en relación con su aporte al proceso productivo, que surge de observar su productividad marginal (esto es, cuánto varía

la cantidad producida del valor de uso en cuestión al variar marginalmente cada uno de los factores) conjuntamente con su precio y el del bien que ayuda a producir. En tanto el objetivo del empresario es maximizar su beneficio, contratará factores hasta el punto en el cual el valor que cada uno de ellos incorpora al producto total se iguale a su retribución; a partir de allí, por la ley de rendimientos marginales decrecientes, cantidades adicionales del factor implican un valor del producto marginal menor a la retribución. Extendido lo anterior al agregado de la economía, se deriva el principio de ingreso real de los factores de acuerdo con su productividad marginal, esto es, según su aporte al proceso productivo, con lo cual queda determinada una visión armoniosa de la sociedad, en la cual no existen (o, al menos, no deberían existir) conflictos en torno a la distribución del ingreso.

Ahora bien, resulta por demás evidente que la consideración sobre la producción como simple proceso material es algo completamente abstracto si no se tiene en cuenta la forma social bajo la cual se realiza, de modo que todo análisis económico debe partir, implícita o explícitamente, de las determinaciones impuestas por la forma capitalista que en la actualidad asume la organización de la producción. Antes que nada, la especificidad del modo de producción capitalista es la forma privada e independiente que toma la división social del trabajo, de modo que la relación social general entre los individuos de esta sociedad se realiza de forma indirecta a través del producto del trabajo. Como tales, estos productos son portadores de la capacidad social de trabajo de cada uno de los miembros de la sociedad, capacidad que no es más que el carácter de valor de los bienes. Como unidad de valor de uso y valor, dichos bienes toman en esta sociedad la forma de mercancía. De esta forma, el contenido de la relación de cambio entre las mercancías reside en que estas son expresiones de la misma sustancia social –trabajo humano abstracto– cuya magnitud –el tiempo medio de trabajo social– determina la proporción en la que estos objetos se intercambian. La expresión del valor de cada mercancía se realiza en su relación con las restantes. La expresión de valor de todas las mercancías simultáneamente se da cuando todas lo hacen en una única mercancía, convirtiéndose esta en el dinero, y la expresión de valor en el precio. Así, el valor es la forma bajo la cual se resuelve en el capitalismo la asignación de la capacidad social de trabajo a las diversas formas concretas.

Pero esto –como es sabido– no es todo. A su vez, la generalidad de las mercancías se produce bajo la forma “dinero-mercancía-más dinero”, es decir, de producción de plusvalor. ¿De dónde le sale al dinero esta potencia de valorizarse? Dada la concentración de la propiedad de las condiciones de trabajo en manos de unos pocos, el resto de la

¹ En este apartado se sintetizan las cuestiones fundamentales desarrolladas en Graña y Kennedy (2006).

población solo dispone de su capacidad de trabajo, con lo cual se ve, por tanto, forzada a convertirla en mercancía. Su valor –como el de cualquier otra– está determinado por la cantidad de trabajo humano abstracto socialmente necesario para su producción, que en este caso es el valor encerrado en los medios de vida requeridos para la reproducción del obrero y su familia. En estas condiciones, el obrero es contratado para desplegar su fuerza de trabajo en acción conjunta con los medios de producción, por lo tanto, cumple una doble función. De un lado, conserva y transfiere el valor de esos medios de producción al valor del producto; del otro, crea nuevo valor, el cual no guarda relación alguna con el valor de la fuerza de trabajo. De esta forma, la capacidad del dinero de valorizarse surge de que la fuerza de trabajo se utiliza durante una jornada laboral mayor a la necesaria para su producción; es decir, crea más valor del que ella misma encierra.

Por no presentar ningún límite natural o social, la forma más potente de producción de plusvalía es la plusvalía relativa, esto es, la generalización de las mejoras productivas –en las ramas que, directa o indirectamente, producen bienes consumidos por los asalariados– tal que, manteniendo constante el poder de compra del salario, disminuye el valor de la fuerza de trabajo y, por tanto, la proporción que esta representa del total del valor creado por los trabajadores. Más allá de algunas particularidades, dichos aumentos de productividad se desarrollan por medio del incremento de la escala de producción, resultado de la concentración (“simple” capitalización de plusvalía) y centralización del capital. Antes que nada, la misma implica la economía de los medios de producción, la cooperación de asalariados y/o la división del trabajo. Pero su transformación fundamental reside en el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria, que hace actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto de trabajo para transformarlo.

Dos cuestiones centrales se desprenden de este proceso. Por un lado, implica una disminución en la demanda relativa de la fuerza de trabajo (aunque no, claro está, un descenso absoluto), que genera una población trabajadora sobrante. Esta constituye una fuente disponible continua de fuerza de trabajo que se adapta a las necesidades del proceso de acumulación, a la vez que el instrumento por excelencia que le pone freno a los reclamos de incrementos salariales por parte de la población obrera ocupada. Del otro, trae aparejado una creciente organización científica del proceso de trabajo, es decir que crecen las partes de organización y planificación de él.

Ahora bien, es evidente que, a cada capital individual, el proceso de producción de plusvalía como tal le resulta completamente ajeno. Para él, el precio de costo de su mercancía nada tiene que ver con el

valor, sino que simplemente representa el desembolso de capital realizado (dado que el equivalente al plusvalor le es gratuito), a lo que le suma un *mark up*, agregado que aparece bajo la forma concreta de ganancia. ¿Cómo se determina éste? En la competencia entre los capitales individuales se produce la tendencia hacia la igualación de la ganancia entre las distintas ramas, que se realiza por medio del proceso de transformación de los valores en precios de producción, esto es, el precio de cada mercancía expresa su costo más la tasa general de ganancia. Así, la competencia es la forma concreta por medio de la cual los capitales individuales se ponen de manifiesto como partes alícuotas de la capacidad total de trabajo, lo que constituye la expresión plena de la unidad del modo de producción capitalista. En este punto, nos interesa remarcar que el precio de producción es la forma en la cual se expresa la capacidad de la mercancía de representar trabajo social, aunque atendiendo no a las determinaciones del trabajo simple con las que nos enfrentamos inicialmente, sino a las determinaciones del proceso de valorización².

En este contexto, el capital individual buscará “maximizar su ganancia” disminuyendo su costo individual tal que, dado el precio de mercado, se apropie de una ganancia extraordinaria. Para este fin, no hace más que introducir mejoras productivas que incrementen la productividad. Generalizadas aquellas, por medio de la competencia, hacia el conjunto de los capitales de la misma rama, disminuye el precio de mercado y desaparece, por tanto, la ganancia extraordinaria originalmente lograda. Esta es la forma concreta bajo la cual se realiza el proceso de producción de plusvalía anteriormente señalado, el cual aparece constantemente renovado habida cuenta de la búsqueda continua de ganancia extraordinaria por parte del capital individual.

En resumidas cuentas, en el capitalismo, la producción de valores de uso se realiza bajo la forma concreta del proceso de valorización, de modo que su objetivo no es la abstracta satisfacción de necesidades humanas sino la generación de plusvalía. En este proceso, los objetos materiales del proceso de trabajo cumplen funciones específicas: mientras que la parte del capital desembolsado en medios de producción (medios de trabajo, tierra y materias primas) es conservada y transferida al valor del producto (capital constante), la parte materializada en fuerza de trabajo crea nuevo valor (capital variable), que valoriza al capital en su conjunto. Así las cosas, aquí no hay ningún “aporte de los factores productivos” ni, por tanto, “productividad total de los factores”, sino que los elementos materiales se ponen en rela-

² Incluso más, en rigor, el precio de producción tampoco aparece como tal sino bajo la forma de precio comercial o “de mercado”.

ción para incrementar la productividad del trabajo. De esta forma, la expresión específica del resultado de la forma social de producción es la distribución funcional del ingreso, que aquí encierra un contenido completamente diferente al de la teoría neoclásica: indica cuánto se apropian obreros y capitalistas del total del valor creado por los primeros, como resultado de un proceso productivo que tiene por fundamento la producción de plusvalor y que, por ende, encierra una relación conflictiva entre obreros y capitalistas.

Desarrollado lo anterior –expuesto en detalle en Graña y Kennedy (2006)–, nos interesa ahora poner de manifiesto algunas consideraciones que implican que aquellas determinaciones simples no se manifiesten directamente en las formas concretas y que hacen al objetivo del presente trabajo.

En primer lugar, en relación con el salario, cabe destacar dos cuestiones. Por un lado, aquel incremento de la organización científica del proceso de trabajo requiere, evidentemente, un obrero colectivo crecientemente calificado que encierra, por tanto, una fuerza de trabajo de mayor valor. De esta forma, es de esperar que una mayor productividad vaya acompañada de aumentos en el salario real; es decir, no todo crecimiento de productividad debe traducirse necesariamente en plusvalía, como mostramos al analizar las determinaciones generales. Por el otro, es evidente que el capital cuenta con el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (es decir, la reducción del salario real) como fuente adicional de producción de plusvalía³. Sin embargo, la utilización en escala agregada de esta herramienta constituye una amenaza para la producción capitalista, en tanto pone en riesgo la disponibilidad y/o la calidad de la fuerza de trabajo en el futuro. Aunque, claro está, no es éste un problema que se le presente de manera inmediata a cada capitalista individual.

En segundo lugar, en el desarrollo previo tratamos a cada rama de actividad como un todo homogéneo. Ahora bien, es claro que al interior de ellas habrá diferencias en los distintos capitales que desarrollan su proceso productivo. En esa desigualdad se determina el promedio, es decir, algunos pondrán en funcionamiento una potencia productiva inferior (por ende, tendrán un valor individual por encima del social y obtendrán una tasa de ganancia inferior), mientras que otros tendrán una mayor productividad y también, por tanto, una tasa de ganancia individual superior a la de los primeros. Esta menor tasa

3 Es importante destacar que una baja del salario real puede darse también como expresión de una reducción misma del valor de la fuerza de trabajo. Ahora bien, en este caso, la baja del salario real no sería una fuente adicional de producción de plusvalía, que es lo que aquí tratamos de poner de manifiesto.

de ganancia repercute en la posibilidad de acumulación del capital individual, con lo cual reduce su capacidad de ampliar la escala y/o la adquisición de medios de producción que incorporen una mayor productividad laboral, en contraste con otros capitales que disfrutaban de una velocidad de acumulación que no hace más que reproducir en escala ampliada sus procesos de producción y la brecha con aquellos. Esta situación, más allá de cuál sea su origen, implica que, de no mediar ninguna fuente extraordinaria de plusvalía, deberíamos observar una tendencia a la eliminación de las empresas menos productivas al enfrentarse a problemas para poder compensar su (creciente) menor productividad. Ahora bien, esta tendencia hacia el incremento de la escala de producción no aparece claramente en nuestro país, en el cual periódicamente se genera un avance y retroceso masivo de las denominadas pequeñas y medianas empresas. Evidentemente, estas requieren de una fuente adicional de plusvalía. La investigación en torno al pago de la fuerza de trabajo eventualmente por debajo de su valor como condición de la existencia de estas empresas es lo que, en particular, nos interesa analizar en el presente artículo.

Desarrolladas muy sintéticamente lo que consideramos son las determinaciones generales de la producción capitalista, así como también algunas “desviaciones”, veamos bajo qué formas concretas aparecen en la Argentina en el período 1993-2006.

EL PUNTO DE PARTIDA: LA PARTICIPACIÓN ASALARIADA EN EL INGRESO

El abandono de la investigación en torno a la distribución funcional del ingreso y la falta de disponibilidad de información oficial (inexistencia de un Sistema de Cuentas Nacionales [SCN] articulado e integral), se alimentaron recíprocamente. El único trabajo que presenta tales características es el “Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina” (BCRA, 1975), para el período 1950-1973. Sin la forma de un SCN, con posterioridad, dos estudios suministraron información al respecto: el trabajo conjunto entre el BCRA y la Oficina de Buenos Aires de la CEPAL, para el período 1980-1987 (CEPAL, 1991) y una publicación del Ministerio de Economía, para el lapso 1993-1997 (MECON, 1999), a la que se suma la recientemente aparecida “Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra”, con la cual se completa la serie hasta 2006 (MECON, 2007). Frente a esta ausencia de información se han desarrollado, a lo largo de los últimos treinta años, un conjunto de investigaciones independientes.

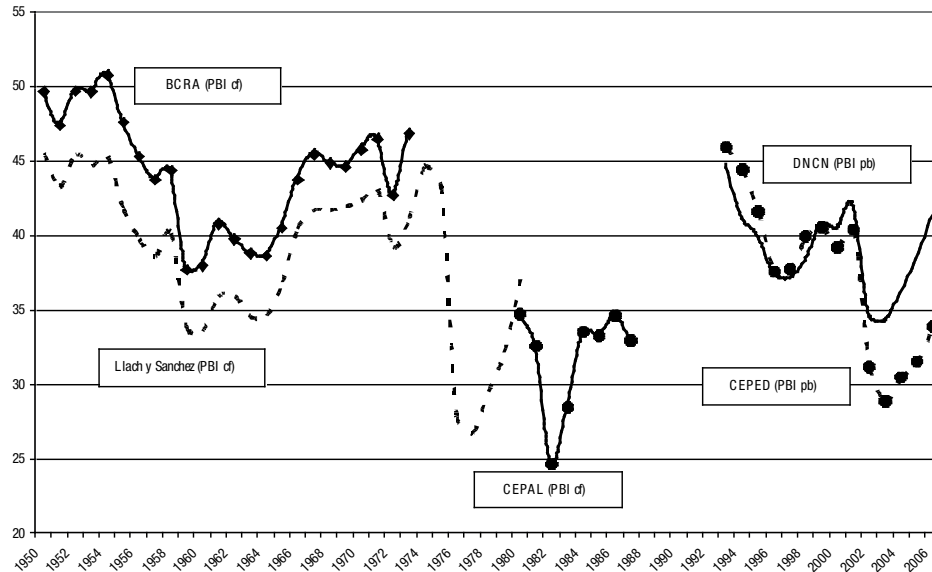
En este contexto, en Lindenboim et al. (2005) hemos procurado reunir la información oficial y no oficial existente sobre participación salarial en el ingreso a lo largo del último medio siglo, incluyendo las estima-

ciones propias para el período 1993-2004, serie extendida hasta 2006. El resultado de dicho ejercicio se expresa parcialmente en el Gráfico 1.

Como allí se observa, si bien las series no son comparables entre sí, la tendencia de la participación asalariada en el ingreso desde mediados del siglo pasado es claramente descendente, en tanto en cada una de las series la participación final es siempre inferior a la inicial. Para el período de análisis tomado en función del presente trabajo la situación no es distinta, en tanto puede verse que dicha participación se redujo entre puntas ampliamente⁴, y que los primeros años de la Convertibilidad y, sobre todo, la devaluación de 2002, fueron los momentos clave en dicha evolución. En cuanto a la situación actual, puede notarse que el nivel alcanzado durante 2002-2003 parece ser uno de los más reducidos de la historia para los que se poseen datos, a la vez que la recuperación actual todavía no alcanza los ya deprimidos niveles de 2001⁵.

Gráfico 1

Participación del salario en el Producto ruto Interno (PBI) a costo de factores (cf) o PBI a precios básicos (pb). Series seleccionadas. 1950 – 2006. En %



Fuente: Lindenboim et al. (2005) (datos actualizados a 2006) y MECON – DNCN (2007).

4 Más de 10pp en nuestra estimación y menos de la mitad en la serie de la DNCN.

5 Un análisis más detallado de la información en el último medio siglo puede encontrarse en Lindenboim et al. (2005). A su vez, la comparación de nuestra estimación con la recientemente aparecida Cuenta Generación del Ingreso de la DNCN puede verse en Lindenboim et al. (2006a).

CAUSAS DEL DETERIORO EN LA PARTICIPACIÓN ASALARIADA, O LAS FUENTES DEL SUPERÁVIT DE EXPLOTACIÓN

Como afirmamos en la introducción, una de las razones de nuestro interés en la distribución funcional del ingreso radica en que el análisis de la evolución de sus variables determinantes es fundamental, tanto para la investigación acerca de la utilización específicamente capitalista de la fuerza de trabajo como para la discusión acerca de la sustentabilidad de cualquier esquema de crecimiento. A su vez, en el segundo apartado procuramos mostrar cómo lo central de la evolución de la participación asalariada en el ingreso se define en la relación entre salario y productividad. En este sentido, partiendo de la porción que del valor agregado corresponde a los asalariados y por medio de un sencillo desarrollo algebraico,⁶ llegamos a la siguiente expresión:

$$\text{Participación} = \text{CLH} * \frac{1}{\text{Productividad}} * \text{Tasa asalarización} * \frac{\text{Hs Trabajadas Asalariados}}{\text{Hs Trabajadas Ocupados}}$$

Como puede verse, el papel fundamental en la evolución de la participación asalariada lo juega la relación entre el Costo Laboral Horario (en adelante, CLH, que expresa cuál es para el empresario el costo laboral en términos reales) y la Productividad horaria⁷; teniendo el primero una relación directa y la segunda una inversa con la participación asalariada⁸.

COSTO LABORAL HORARIO

Con el objetivo de analizar la evolución del CLH y sus componentes, construimos el Gráfico 2, que incluye también la dinámica correspondiente al salario real.

En cuanto al salario nominal horario, puede verse que este muestra, durante la Convertibilidad, un comportamiento relativa-

6 La versión más desarrollada puede encontrarse en Lindenboim et al. (2007).

7 La participación asalariada es el cociente entre la Masa salarial doblemente bruta y el Valor Agregado Bruto a precios básicos (VABpb), ambos a precios corrientes. El CLH surge de deflactar el salario horario promedio por un índice de precios representativo de la producción, esto es, el Índice de Precios Implícitos (IPI). La productividad está estimada sobre la base del VABpb a precios constantes y en términos horarios; es decir, intentamos eliminar las distorsiones que pueden surgir de considerar la productividad por ocupado y/o el PBI a precios de mercado (pm).

8 En cuanto a los dos últimos componentes de la ecuación, estas variables no juegan un papel fundamental dado que se encuentran estructuralmente fijas (los asalariados representan, en nuestro país, cerca del 75% desde hace varias décadas; mientras que la relación de jornada promedio se encuentra determinada por el peso de aquellos en el total y, por ende, no puede modificarse marcadamente).

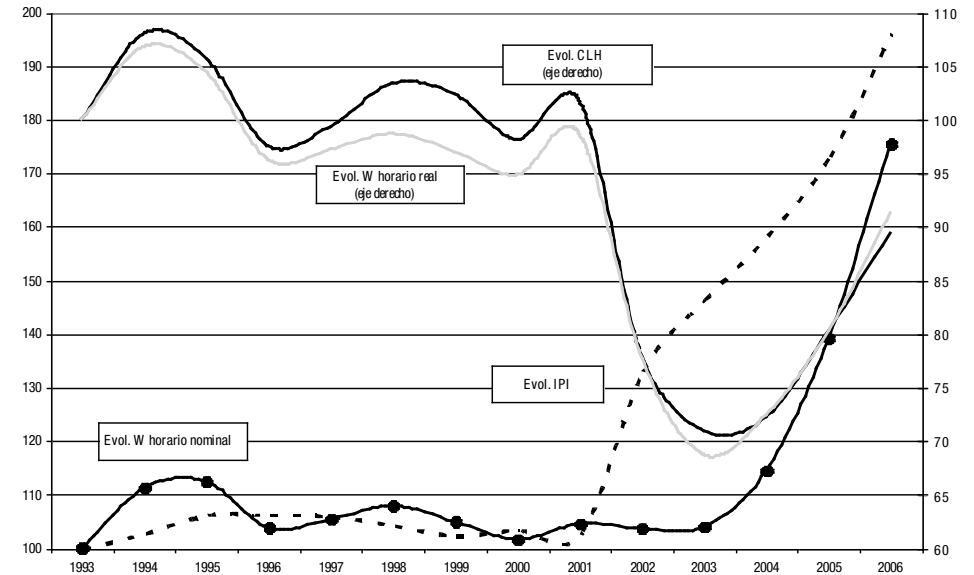
mente estable y atado al ciclo, dado que alcanza sus máximos antes de la crisis del Tequila y nuevamente en 1998; siendo el primero más elevado que el segundo. Con el comienzo de la recesión, se reduce un 10% hasta 2002-2003, momento a partir del cual crece fuertemente hasta el fin de la serie, en 2006. En cuanto a los precios, vemos que el Índice de Precios Implícitos (IPI) evoluciona también de manera estable durante la Convertibilidad, creciendo levemente hasta mediados de la década y con deflación hacia fines del régimen. A partir de la devaluación, los precios generales de la economía crecen aceleradamente, tal que para 2006 prácticamente duplican a los de 2001.

A partir del comportamiento de los “ingredientes”, podemos distinguir tres períodos en la evolución del CLH. Claramente, entre 1993 y 2001, se mantiene estable (con oscilaciones), como resultado de la tendencia relativamente similar del salario nominal y del IPI. Aún así, pueden diferenciarse en su interior dos subperíodos: hasta 1998, en que presenta un nivel por encima de 1993 (dado el mayor nivel del salario nominal) y entre 1998-2001, en que su valor es similar al del punto de partida, habida cuenta de la disminución del salario nominal más que proporcional que la mencionada deflación. Un segundo período ocurre durante 2002-2003, cuando el CLH cae violentamente como consecuencia del incremento de precios y la inexistencia de indexación salarial. Finalmente, a partir de 2004 el crecimiento de los salarios supera a la inflación general, y muestra la recuperación del costo laboral; aún así, puede verse claramente que hacia 2006 este es aún un 10% inferior al de fines de la Convertibilidad.

Por último, en relación con el salario real, puede verse que evoluciona de forma relativamente similar al CLH, habida cuenta del casi idéntico desempeño del IPI y el Índice de Precios al Consumidor (IPC). De esta forma, el poder adquisitivo del salario se mantuvo relativamente constante durante la Convertibilidad: muestra un mejor comportamiento en la primera mitad del período, y se desploma alrededor de un 30% con la devaluación. En los últimos años evidencia una leve recuperación, pero aún está por debajo de los niveles previos a aquella. En este punto, es importante destacar que, visto desde una perspectiva histórica, los años noventa no son dignos de celebración en relación con los niveles de salario real⁹.

9 Tanto en Beccaria et al. (2005) como en Iñigo (2007) se observa que el nivel del salario real industrial promedio de la Convertibilidad es entre un 35% y un 45% más bajo que el vigente en la primera mitad de la década del setenta.

Gráfico 2
Evolución del Costo laboral horario, Salario horario Real, Salario horario nominal, el PI. Total de asalariados. 1993-2006. 1993=100



Fuente: Elaboración propia basada en DNCN y EPH-INDEC

PRODUCTIVIDAD HORARIA

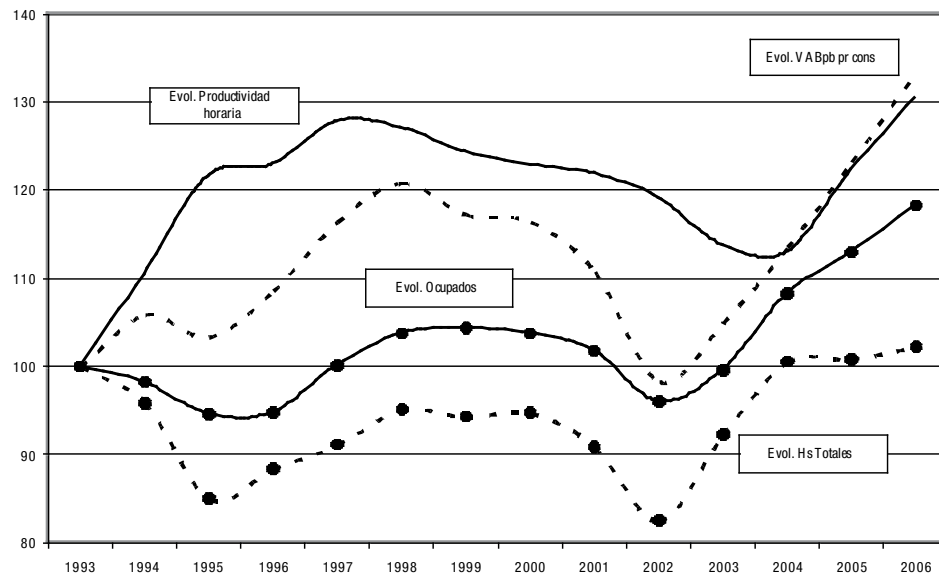
Si hasta aquí observamos cuánto le cuesta al empleador cada obrero, veamos ahora cuánto rinde este en términos físicos; esto es, en relación con su productividad. Para tal fin construimos el Gráfico 3¹⁰. Allí puede verse que, a lo largo de estos años, su evolución puede dividirse en tres períodos claramente diferenciables.

En primer lugar, desde el principio de la serie hasta 1997 –último año completo de crecimiento en la Argentina durante la Convertibilidad– la productividad se elevó marcadamente, dado que superó al nivel de 1993 en un 27%, lo que se explica por un mayor nivel del producto logrado con una menor cantidad de horas trabajadas, consecuencia a su vez de un total de trabajadores constante y una menor jornada promedio¹¹.

10 Es importante notar aquí que nos estamos refiriendo a la productividad del total de ocupados, y no exclusivamente de los asalariados, dado que es imposible cuantificar a cuánto del producto contribuyó cada categoría ocupacional, consideraremos entonces que la productividad de los asalariados evoluciona de igual forma que la del total de ocupados.

11 A los fines de lograr calidad en el gráfico, omitimos la expresión de la evolución de la jornada laboral promedio, en tanto esta es la “diferencia” entre la evolución del total de ocupados y las horas totales trabajadas.

Gráfico 3
Evolución de la Productividad horaria, VAB pb, Horas totales trabajadas, Ocupados y Horas promedio. 1993-2006. 1993=10



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN y EPH-INDEC

A partir de allí, puede verse que la productividad comenzó un recorrido constantemente descendente, que recién se detuvo en 2004, reduciéndose más de un 11%. Debido a las características del ciclo económico, este lapso debe ser subdividido nuevamente. Hasta el año 2000 puede verse que la recesión no vino acompañada de una reducción ni del empleo ni de las horas trabajadas, lo que comienza a ocurrir levemente en 2001 y aparece fuertemente en 2002, como consecuencia de la caída tanto del nivel de empleo como de la jornada laboral. Aún así, a lo largo de todos estos años, la reducción de las horas trabajadas es siempre menor a la del producto, lo que se traduce en la referida caída de la productividad. Con distinta intensidad, tanto en la recesión 1998-2001 como en el desplome de 2001-2002 estamos en presencia del fenómeno reconocido en la literatura como “atesoramiento de fuerza de trabajo” o “*labor hoarding*”. Distinta es la cuestión respecto de la caída de la productividad en el lapso 2002-2004, en que se observa un crecimiento del producto logrado a través de un incremento más fuerte de las horas trabajadas, resultado tanto de una mayor cantidad de ocupados como de una jornada promedio más extensa.

Finalmente, el crecimiento del producto de los años 2005-2006 se logró con un nivel similar de horas (resultado de un mayor número de ocupados y una reducción de la jornada promedio), lo que se tradujo en un crecimiento de la productividad del 15%.

En síntesis, a lo largo de todo el período bajo análisis la productividad horaria crece alrededor del 30%, con un valor agregado de similar aumento y nivel constante de horas totales, resultantes de una mayor cantidad de ocupados y, por tanto, una menor jornada laboral promedio.

EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN Y SUS DETERMINANTES

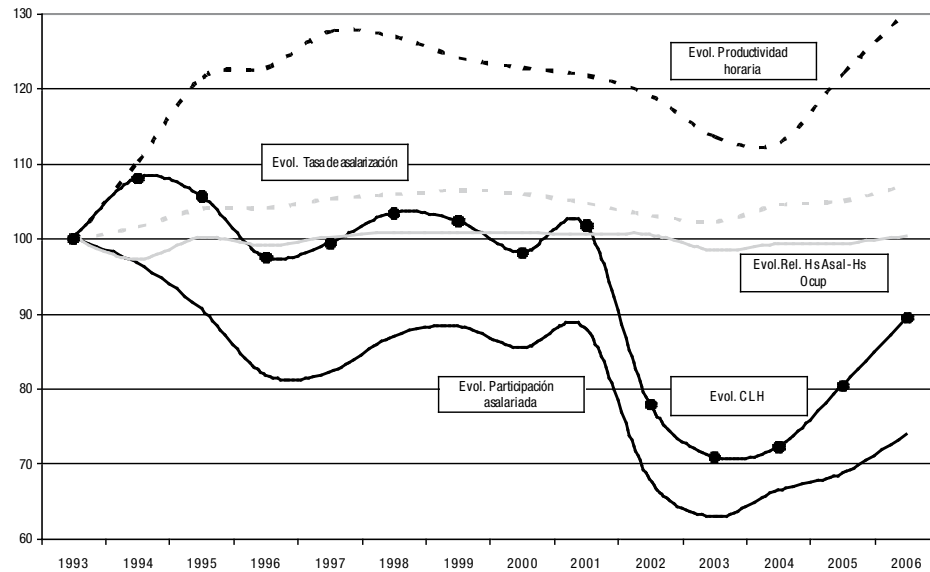
Luego de haber analizado la evolución de los determinantes de la distribución funcional independientemente, observemos ahora la incidencia que la evolución de cada uno tuvo en ella, para lo cual construimos el Gráfico 4.

Antes que nada, al observar dicho gráfico queda confirmado que los factores más relevantes han sido la Productividad horaria y el CLH pero, sobre todo, la evolución de su relación. Al respecto, podemos dividir en dos el período de análisis. El quiebre lo marca, nuevamente, la devaluación. Así, hasta el año 2001, debido a la relativa estabilidad del CLH, la caída en la participación asalariada es explicada exclusivamente por el crecimiento de la productividad horaria no traducida a ingresos de los ocupados, en particular a los asalariados. Si se observa al interior, puede verse que lo anterior ocurrió con particular fuerza hasta 1997, momento a partir del cual la tendencia decreciente de la productividad –conjuntamente con un CLH estable– se tradujo en un incremento de la participación asalariada.

Por el contrario, para el lapso 2001-2006 la caída de la participación asalariada se explica por la confluencia de ambos factores: incremento de la productividad del 7% y caída del CLH del 12%. Ahora bien, al observar dicha evolución hasta 2005, puede verse que hasta este año la caída de la participación se debe exclusivamente a la caída del CLH, en tanto la productividad presenta un nivel casi idéntico al de 2001, siendo central el trienio 2001-2003, en que la caída del costo laboral es tan fuerte que más que compensa la caída de la productividad. A partir de allí, la participación asalariada muestra un comportamiento ascendente, explicado por un crecimiento del costo laboral aún mayor que el observado en la productividad.

En síntesis, al observar el período entre puntas, lo que se puede notar es que la caída de la participación asalariada en el ingreso se explica no solo por los incrementos de productividad no transferidos a salarios sino también por la reducción lisa y llana del CLH, esto es, por la caída del poder adquisitivo del salario.

Gráfico 4
Evolución de la Participación asalariada en el VAB a precios de productor (pp), CLH, Productividad horaria, Tasa de asalarización y Relación horas asalariados – horas ocupados. 1993-2006. 1993 = 100



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN y EPH-INDEC

SOBRE PYMES Y GRANDES: SEMEJANZA EN LA FORMA, DIFERENCIA EN EL CONTENIDO

Como señalamos al comienzo del artículo, uno de los objetivos del trabajo es analizar la evolución de los determinantes de la distribución funcional según tamaño de establecimiento. Para tal fin, recurrimos a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que se realiza a las 500 empresas con mayor Valor de la Producción (aproximado mediante el valor total de ventas). Así, a partir de esta encuesta contamos con las variables relevantes a nuestros fines para las Grandes Empresas (GE), en tanto que los valores correspondientes al resto de las empresas (que denominamos en el resto del trabajo Pequeñas y Medianas –PYME¹²) se obtienen por diferencia. Los resultados se expresan en los Gráficos 5, 6 y 7. Antes de continuar, resulta nece-

¹² Obviamente, este conjunto de empresas no es estrictamente lo que habitualmente se conoce como PyME, quedan allí incluidas empresas “Grandes” que no lleguen, por su volumen de ventas, a formar parte de la ENGE.

sario realizar tres breves comentarios metodológicos respecto de la ENGE que tienen particular incidencia en nuestro trabajo, así como también resaltar la importancia que estas empresas tienen en la estructura económica.

En cuanto a lo metodológico, en primer lugar, los resultados publicados de la ENGE abarcan el período 1993-2005, de modo que el período de análisis se recorta aquí un año. En segundo lugar, para la ENGE, los puestos de trabajo asalariados precarios constituyen un consumo intermedio, de modo que no están identificados como asalariados¹³. De esta forma, para las GE se encuentra sobreestimado el nivel salarial promedio y subestimado el número de puestos de trabajo asalariados, lo que implica asignarle una productividad mayor a estas empresas¹⁴. Finalmente, en la ENGE no se realiza ninguna especificación acerca de la extensión de la jornada de trabajo, de modo que en este caso la productividad no será horaria sino por trabajador (o puesto de trabajo, según el caso), mientras que el costo laboral será mensual (CLM), con lo cual se pierde la incidencia que eventualmente puede jugar una evolución relativa de las horas trabajadas diferencial según tamaño del establecimiento¹⁵.

En relación con el peso de las GE en la estructura económica, puede observarse en el Cuadro 1 que estas representan una creciente proporción del VABpp (del 14 al 16,7%), una reducida y decreciente del total de asalariados (del 6,7% al 5,3% entre puntas), y un incremento de su peso en el total de la masa salarial, que alcanza el 17% hacia finales de la serie.

¹³ Esto se debe a que dichos trabajadores precarios son considerados como empresas individuales que brindan servicios para la producción final, al igual que cualquier otro insumo requerido.

¹⁴ Dada la forma de determinación del tamaño de empresa en la ENGE, no resulta posible una comparación estricta con EPH a partir de la cual pueda establecerse el nivel de precariedad de las GE. En este sentido, puede destacarse que en esta última encuesta el nivel de precariedad en las empresas de más de 100 ocupados no llega al 10%, cifra de poca importancia en el marco de este trabajo, pero no menor si se tiene en cuenta que habitualmente se afirma que la precariedad es propiedad exclusiva de las pequeñas y medianas empresas.

¹⁵ Habida cuenta de los cambios bruscos de precios producidos durante 2002, la ENGE realizó un tratamiento especial para dicho año del VABpp (“Tratamiento de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas en un año de inflación”, disponible en el sitio del INDEC). Aún así, el resultado muestra una variación respecto de 2001 marcadamente diferente a la del conjunto de la economía, cuando para todo el resto de los años de la serie la diferencia no es tan significativa. Por estas razones, para el año 2002 hemos optado por aplicarle al VABpp de las GE la variación del VABpp total, obteniéndose así un VABpp menor, al que luego se le aplicó la evolución arrojada por la ENGE para los dos años restantes de la serie.

Cuadro 1

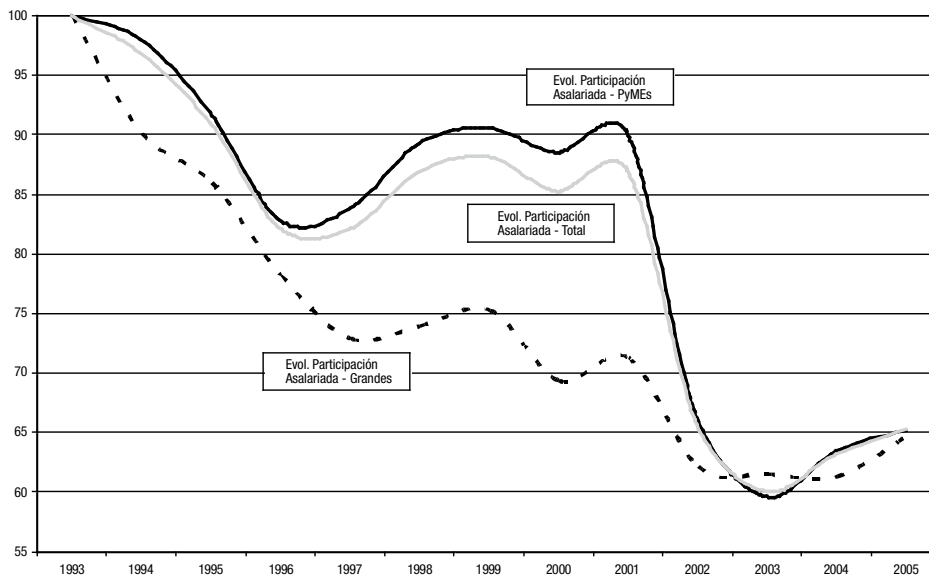
Participación de las Grandes Empresas en el VABpp precios corrientes, Asalariados y la Masa salarial doble bruta. 1993-2005. En %.

Año	VABpp pr corr		Asalariados		Masa salarial	
	Tot (mill)	GE	Tot (mil)	GE	Tot (mill)	GE
1993	217.798	14,0	8.980	6,8	95.633	14,7
1994	237.306	14,4	8.968	6,3	100.877	14,1
1995	238.612	14,7	8.850	6,2	95.297	14,7
1996	251.100	15,1	8.867	6,1	90.541	15,1
1997	269.558	15,4	9.484	5,8	97.084	14,4
1998	275.350	15,5	9.877	5,8	104.977	13,9
1999	262.474	15,9	9.986	5,6	101.552	14,3
2000	263.219	16,9	9.888	5,6	98.489	14,5
2001	250.889	16,6	9.587	5,6	95.812	14,3
2002	294.804	16,6	8.902	5,7	84.940	16,6
2003	351.599	16,4	9.157	5,5	92.608	17,7
2004	412.306	16,7	10.167	5,3	114.284	17,1
2005	489.786	16,5	10.671	5,3	140.208	17,3

Fuente: Elaboración propia en base a DNCN, EPH-INDEC y ENGE-INDEC

Gráfico 5

Evolución de la Participación asalariada en el VABpp según tamaño. 1993 = 100



Fuente: Elaboración propia basada en DNCN, EPH-INDEC y ENGE-INDEC

Tal como se observa en el Gráfico 5, la participación asalariada en el ingreso evoluciona entre puntas de forma similar, cualquiera sea el tamaño de empresa: en ambos casos esta participación se reduce 35% (aunque para período 1996-2002 la de las GE es marcadamente menor). Ahora bien, ¿cómo se explica esta similar evolución?

En este sentido, en el Gráfico 6 se observa que la productividad en las GE aumenta un 66% entre 1993 y 2005 (a pesar de experimentar una caída durante la crisis final de la Convertibilidad que la llevó a sus niveles de 1997), con una reducción de los ocupados del 8%^{16,17}. Entre el heterogéneo conjunto PyME la situación no es alentadora, en tanto la productividad crece, entre puntas, algo más del 10%, con un crecimiento relativamente similar de los ocupados. Así, la brecha de productividad entre las empresas según su tamaño no hizo sino ampliarse a lo largo de la serie: mientras que en 1993 la correspondiente a las GE era 3,3 veces mayor, en 2005 el valor alcanzó las 5 veces.

De esta forma, los datos ponen claramente de manifiesto la “contradicción” inherente a las PyME: mientras que una cara de la moneda nos muestra su carácter positivo en términos de absorción de empleo (es decir, una elevada elasticidad empleo-producto), la otra cara da cuenta de sus dificultades en términos de capacidad productiva del trabajo (esto es, una baja productividad). Retomaremos este punto en las conclusiones.

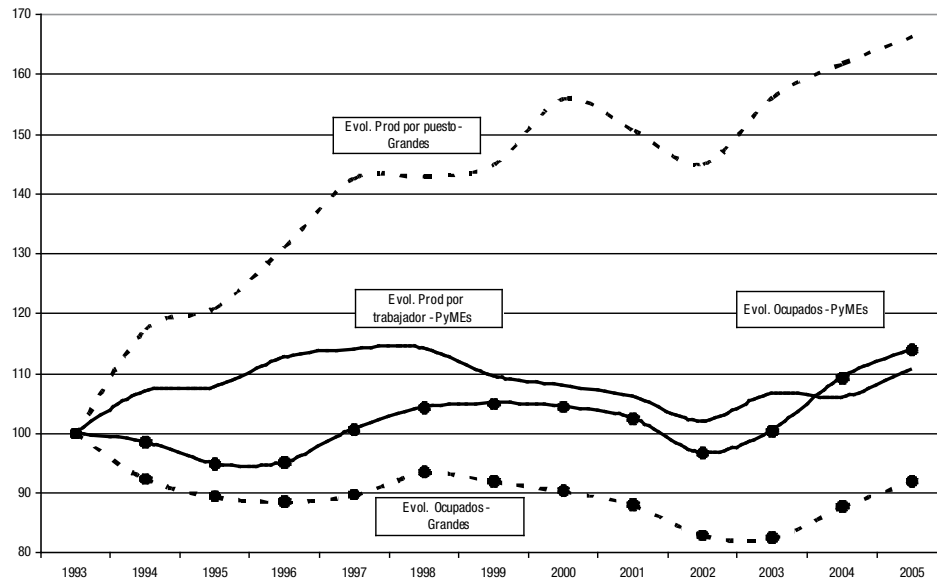
En cuanto al CLM, en el Gráfico 7 podemos observar que en el caso de las GE el mismo es relativamente constante, con un incremento de 7,5% en los noventa, nivel que recupera en 2005 luego de la caída observada simultáneamente con la devaluación. En cuanto a las PyME, a la caída del 10% durante la Convertibilidad le siguió un auténtico derrumbe en la devaluación y un crecimiento prácticamente nulo en los años siguientes, al punto que para 2005 representa apenas un 70% de su nivel de 1993. De esta forma, mientras que a principios de la serie el CLM de las GE era 2,3 el de las PyME, actualmente la brecha se amplió a 3,7 veces.

En función de los párrafos precedentes, es claro que el deterioro similar de la participación asalariada observada inicialmente se explica por evoluciones marcadamente diferentes de sus variables determinantes: mientras que en el caso de las GE dicho deterioro se debe casi exclusivamente a incrementos de productividad no transferidos a salarios, para las PyME la caída encuentra –principalmente– su razón en el fuerte descenso del costo laboral.

16 Esto puede no ser completamente cierto en tanto no se está captando el probable incremento de los trabajadores precarios en las GE. En cualquier caso, creemos que la incidencia de este fenómeno no anula la tendencia general mencionada.

17 En este punto es interesante destacar que en la pos Convertibilidad no solo existe un mayor nivel de productividad con respecto a la década pasada, sino que su incremento se logró conjuntamente con aumento de ocupados.

Gráfico 6
Evolución de la Productividad por trabajador y Ocupados según tamaño de establecimiento. 1993-2005. 1993=100

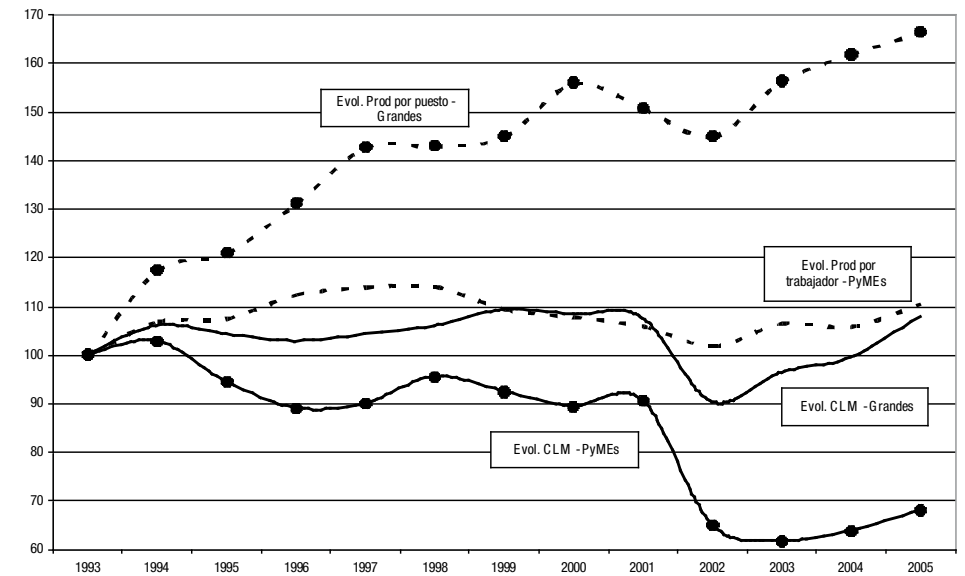


Fuente: Elaboración propia en base a DNCN, EPH-INDEC y ENGE-INDEC

Si se analiza la cuestión al interior del período pueden encontrarse algunas particularidades dentro de este proceso. En cuanto a las GE, puede verse que lo central del deterioro de la participación asalariada se dio en los noventa, mientras que durante el período pos Convertibilidad se mantuvo en niveles similares, dado que el costo laboral tuvo una dinámica similar a la de la productividad. En lo que refiere a las PyME, el deterioro se da “en dos etapas”, en las cuales el papel central lo juega la caída del costo laboral, aunque en los noventa aparece en alguna dimensión el incremento de productividad no reflejado en salarios.

En resumidas cuentas, y en términos agregados, es en las GE donde se expresan algunas de las determinaciones generales del funcionamiento de una economía capitalista, en tanto se observan incrementos de productividad y una constancia, o aumentos relativamente menores, del costo laboral. El caso de las PyME es marcadamente diferente, en tanto su sostenimiento económico pareciera estar basado fundamentalmente en una constante disminución del costo laboral, esto es, un deterioro del poder adquisitivo del salario. Retomaremos ambas cuestiones más adelante.

Gráfico 7
Evolución del CLM y Productividad por trabajador según tamaño del establecimiento. 1993-2005. 1993 = 100.



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN, EPH-INDEC y ENGE-INDEC

SUPERÁVIT DE EXPLOTACIÓN E INVERSIÓN PRIVADA

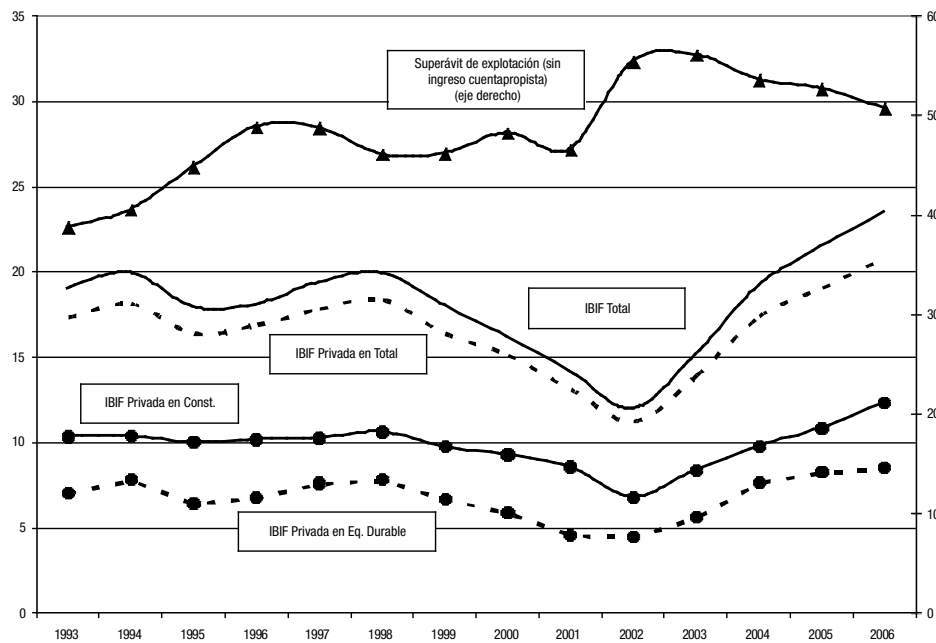
En el tercer apartado dimos cuenta del profundo deterioro sufrido por la participación asalariada en el ingreso a lo largo del período bajo estudio. Ahora bien, ¿qué sucede con los otros grandes componentes del ingreso? En otras palabras, ¿qué componentes absorbieron esta disminución? En cuanto al ingreso de los cuentapropistas, vimos en Lindenboim et al. (2006b y 2005) que este representa una porción continuamente decreciente del ingreso. En cuanto a los impuestos indirectos netos de subsidios, que deben ser considerados cuando se trabaja –como en este apartado– con el producto a precios de mercado, estos incrementan su participación prácticamente en la misma magnitud que la pérdida de los cuentapropistas. De esta forma, la disminución anteriormente observada de la participación asalariada en el ingreso tiene como contrapartida casi exacta un incremento del superávit de explotación 12pp, tal como se observa en el Gráfico 8.

En este marco, procuramos aquí retomar uno de los aspectos señalados en la introducción: la utilización de los ingresos en la adquisición de los bienes finales; en particular, nos interesa la relación entre

este superávit de explotación y su utilización en la inversión privada. En este sentido, lo que primero salta a la vista al observar el mismo Gráfico 8 es que este crecimiento del superávit de explotación prácticamente no tuvo reflejo en la magnitud de la inversión privada, la cual creció apenas 3,5pp entre 1993 y 2006, expresando lo que en otro momento hemos denominado “traumático divorcio”.

Gráfico 8

Superávit de explotación (excluyendo ingreso de cuentapropistas), Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) Total y Privada, en Equipo durable de producción y en Construcción Privadas. 1993 – 2006. En % del PBIpm.



Fuente: Lindenboim et al (2005) y DNCN

Ahora bien, lo anterior pareciera ser una característica propia de la Convertibilidad, en tanto para el período 2001-2006 el superávit crece 4,1pp y la inversión privada 7,7pp, lo cual pone en evidencia una supuesta “reconciliación” entre ambas variables. En esta línea, en el último tiempo, tanto funcionarios públicos como investigadores independientes han afirmado que en 2006 nuestro país ha superado con creces el nivel de inversión máximo de la Convertibilidad (logrado en 1998), en tanto representa en la actualidad el 20,9% del producto, mientras que en ese año era el 18,4%. Sin embargo, al observar lo ocurrido al interior de la misma, vemos que,

respecto de ese año, el elevado nivel de participación en 2006 se debe casi exclusivamente a la inversión en Construcción (que incluye, claro está, la construcción residencial), en tanto que la inversión en Equipo durable de producción, esto es, inversión en Maquinaria y Equipo y en Material de Transporte, apenas se incrementa de 7,8% al 8,5% del producto, con un dinamismo particularmente escaso en los últimos dos años.

Es así como quedan relativizados los anuncios de que estamos en un nivel históricamente alto de inversión, en tanto omiten el presente contexto de niveles *históricamente altos* de inversión en construcción y, sobre todo, de superávit de explotación. De esta forma, estas cuestiones, más que aportar alguna certeza, plantean el interrogante –central en términos de la acumulación de capital– acerca de la existencia (o no) de un límite estructural al incremento de la capacidad productiva en nuestro país.

CONCLUSIONES DERIVADAS: REFLEXIONES ACERCA DEL PROCESO ECONÓMICO ACTUAL

A lo largo del presente trabajo hemos procurado avanzar sobre la investigación de la distribución funcional del ingreso en Argentina. El punto de partida fue el profundo deterioro de la participación asalariada a lo largo del período 1993-2006, al cual nos enfrentamos en un doble sentido: por un lado, en lo que respecta a las variables determinantes de su evolución, y, por el otro, en relación con la utilización de los respectivos ingresos en la adquisición de los bienes finales producidos por la economía.

Como intentamos mostrar en el segundo apartado, una caída de la participación asalariada puede ser expresión de las propias leyes generales de la producción capitalista, puesto que la producción de plusvalía relativa, esto es, la constante mejora de las fuerzas productivas a partir de la capitalización de la plusvalía, conduce a tal resultado, aún cuando el salario real “reconozca” la mayor calificación de la fuerza de trabajo necesaria para sostener la productividad aumentada.

Sin embargo, poco de esto parece estar detrás de la caída de la participación asalariada en la Argentina a lo largo del período bajo estudio. De un lado, en el cuarto apartado vimos que esta participación no fue resultado únicamente de los incrementos de productividad no transferidos a salarios, sino también a la reducción lisa y llana del salario real. En esta línea, en el quinto apartado encontramos que esta última fuente de ganancia era frecuente entre las empresas aquí identificadas como PyME, conjunto heterogéneo que abarca a todos los capitales individuales no incluidos en la ENGE. Del otro, en el sexto apartado dimos cuenta del hecho de que el creciente superávit de explotación (contracara de aquella caída asalariada en el ingreso)

o bien estuvo lejos de volcarse a la inversión, o bien cuando lo hizo se concentró fuertemente en construcción, con una elevada participación del componente residencial, que difícilmente puede identificarse como inversión productiva.

Estos resultados permiten realizar algunas observaciones respecto de diversas cuestiones relativas a la realidad económica nacional. En particular, nos detendremos someramente en la inversión y la inflación, para finalmente confluir –con todos los elementos en juego– en algunas preguntas respecto de las perspectivas del esquema económico actual.

INVERSIÓN

Así como anteriormente remarcamos que desde diversos sectores se sostiene que en la actualidad estamos asistiendo a niveles elevados de inversión, desde la vereda opuesta se esgrimen los argumentos conocidos para explicar su bajo nivel, entre los que se destacan “la ausencia de un sólido marco institucional”, “la necesidad de reglas claras” o “la falta de respeto a la propiedad privada”, etc., a los que no pocas veces se suma la necesidad de “ajustar” las condiciones de vida de los trabajadores para incrementar aquella.

Unos y otros dejan de lado la cuestión del nivel actual del superávit de explotación, aunque estos últimos también olvidan –aspecto que los diferencia– que el poder adquisitivo del salario se encuentra en la actualidad, luego de cuatro años de crecimiento a “tasas chinas”, en promedio, aún por debajo del de 2001 y es entre un 30% y un 40% más bajo al percibido a mediados de los años setenta.

En definitiva, el análisis debe considerar, a la vez, la situación (elevado porcentaje de inversión, alcanzado en base a construcción residencial) y su contexto determinado (elevado superávit de explotación y niveles salariales reales bajos), lo que está ausente en estas concepciones.

INFLACIÓN

En la actualidad, existe acuerdo en la literatura respecto de que la política económica central del gobierno actual es el sostenimiento de un tipo de cambio “alto”. Así, determinado un tipo de cambio nominal, la herramienta central para mantener la “competitividad” reside en contener el aumento de precios que –dados los precios internacionales– reduce la relación real. En este marco, en la interpretación oficial, dos son los posibles focos inflacionarios: el superávit comercial (subproducto del nivel tipo de cambio) y los salarios. En cuanto al primero, la solución reside en la absorción de los dólares que entran al país, para lo cual el gobierno realiza dos acciones concretas: de un lado, mantie-

ne un estricto superávit fiscal; del otro, esteriliza –mediante endeudamiento– la parte del ingreso de dólares que tiene como contrapartida la emisión monetaria (CENDA, 2006b y Pérez, 2006).

En cuanto al segundo, el planteo oficial –a tono con la ortodoxia económica– se basa en dos posibilidades que, directa o indirectamente, se asientan sobre la calidad de vida de los trabajadores. Por un lado, se afirma que los aumentos salariales, por sí mismos, son inflacionarios, en tanto los empresarios, para mantener su nivel de ganancia, trasladarán la suba a los precios. Por el otro, si esto no ocurre, la inflación llegará de todas formas, como resultado de una oferta que no puede hacer frente a la mayor demanda que responde, a su vez, a los mayores ingresos de los “consumidores”.

El primero de estos argumentos queda rebatido por el nivel históricamente elevado del superávit de explotación en la actualidad. El segundo argumento es tan general que carece de sentido. Antes que nada, un incremento de salarios no consiste en dinero que brota de la nada, sino de una distribución diferente del mismo valor generado en la producción; no hay, por tanto, un “exceso de demanda” agregado¹⁸. Sólo podría plantearse una objeción menor a este argumento, si se pudiera determinar que las ramas productoras de los bienes que consumen los asalariados se encuentran operando al límite de su capacidad, en tanto que las productoras de bienes “capitalistas” (sean de consumo “suntuoso” o de inversión) cuentan con capacidad ociosa. Sin embargo, reconocer que el problema recién aparece por un desbalance por ramas implicaría aceptar el carácter a priori no inflacionario de los aumentos salariales lo que, por obvias razones, no aparece en debate. En cualquier caso, el único camino para aumentar la oferta es el aumento de la producción y por ende de la inversión, lo cual, en primer lugar, nos remite al punto anterior y, en segundo, a la generación de una demanda social solvente para esa oferta incrementada.

En resumidas cuentas, el bajo nivel salarial actual se traduce en un mayor superávit de explotación, que no se vuelca proporcionalmente a la inversión; por su parte, el salario no se puede incrementar porque se traduciría en inflación, directamente por incremento de costos o indirectamente por el exceso de demanda resultante, para cuya satisfacción –mediante el crecimiento de la escala de producción– se requiere una mayor ganancia, quedando así cerrado el círculo que, en todos sus puntos, deposita la cuestión sobre la fuerza de trabajo en general, y sobre su nivel de vida en particular.

¹⁸ A excepción, claro está, del equivalente al superávit comercial que, como vimos, el gobierno se ocupa de eliminar mediante su superávit fiscal.

ALGUNAS OBSERVACIONES Y PREGUNTAS PRELIMINARES SOBRE LAS PERSPECTIVAS DEL ESQUEMA ECONÓMICO ACTUAL

Entre las principales características del proceso de acumulación de capital en nuestro país se encuentra la restringida escala a la que operan las empresas al interior en comparación con aquellas a las que lo hacen en el resto del mundo. Como tratamos de poner de manifiesto previamente, estos capitales que operan en una escala de producción inferior a las condiciones medias no pueden lograr la tasa de ganancia media. Sin embargo, estas empresas no producen en la Argentina con una menor tasa de ganancia, lo que implica que su existencia debe sostenerse necesariamente sobre la base de alguna/s fuente/s extraordinaria/s de ganancia. En este sentido, nuestro país ha sido históricamente receptor de renta diferencial de la tierra que se transfiere –de diferentes formas a lo largo del siglo– de los terratenientes a los capitalistas industriales. A su vez, desde mediados de los setenta, se han agregado dos fuentes adicionales: el endeudamiento externo y el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor¹⁹.

Aún con esta situación, parecería existir en la actualidad un generalizado acuerdo respecto de que, al adoptar un tipo de cambio más elevado, se ha generado un nuevo patrón de crecimiento basado en la producción de bienes –primordialmente industriales– proceso que se refleja en el importante crecimiento del empleo de los últimos años (Arceo et al., 2007; Basualdo, 2006; CENDA, 2006a y Frenkel y Rapetti, 2004).

Ahora bien, en el último tiempo han aparecido algunos trabajos que cuestionan la realidad y profundidad de tal modificación. Por un lado, en el trabajo de Fernández Bugna y Porta (2007) que analiza la situación de la industria manufacturera, se concluye que dicha industria atraviesa un proceso de “crecimiento sin cambio estructural”. Por el otro, en Lavopa (2007) se compara al proceso actual con el período 1996-1998 –para no sesgar el análisis al incluir fases recesivas– para concluir en que en el proceso actual es prácticamente idéntico respecto de las ramas que “motorizan” así como de las que más contribuyen al crecimiento económico, de modo que no es el “cambio estructural” el que explica la mayor absorción de fuerza de trabajo. En la búsqueda de la razón de esta última, se concluye que la mayor parte del empleo se concentró en microestablecimientos y PyME (que, en este caso, hace re-

ferencia a los establecimientos de hasta 40 trabajadores), evidencia que se corresponde con la presentada en el apartado 5, donde vimos que las empresas incluidas en la ENGE tienen una participación decreciente en lo que respecta a la absorción de empleo. Si, a su vez, la categoría ocupacional que agrupa a los patrones juega un papel importante (en relación con su papel durante la década anterior), podemos afirmar que en la pos Convertibilidad el mayor crecimiento del empleo se verifica por un nuevo período de aparición de pequeñas y medianas empresas.

De esta forma, si ya nuestro país se caracteriza por el hecho de que inclusive las “empresas grandes” produzcan en una escala reducida en términos mundiales, un proceso que se basa en el desarrollo de empresas aún más pequeñas que aquellas implica sencillamente una profundización en la necesidad de ganancias extraordinarias. En el contexto actual, el endeudamiento externo no parece adquirir la relevancia de la pasada década, mientras que la masa de valor representada en la renta diferencial debe jugar un rol más que significativo, dados los precios internacionales elevados de los bienes exportados por Argentina. En cuanto a la tercera fuente identificada, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, su papel se vio reforzado luego de la devaluación de 2002.

Si bien en alguno de los trabajos anteriormente mencionados aparece el nivel del salario real como una de las razones que estimularon el actual ciclo expansivo (Arceo et al., 2007; CENDA, 2006a), lo que aparece poco claro es la capacidad de este esquema de impulsar su recuperación que –en principio– vendría de la reducción de la masa de desocupados, como un proceso “natural”. En nuestra opinión, en tanto fuente de plusvalía extraordinaria, los salarios bajos permitieron reactivar la economía pero, por la escala de sus empleadores, esos niveles se han establecido como límite estructural, dada la magnitud de las otras fuentes extraordinarias de ganancia.

En resumidas cuentas, el sostenimiento del proceso actual, dada la menor dinámica de la productividad debida a la reducida escala de producción de las empresas, implica la necesidad de crecientes masas de renta diferencial y de salarios reales deprimidos; es decir, de una fuente cuyo control –en tanto está determinada por los precios internacionales– escapa al control estatal, y de otra, que implica la continuación del deterioro de las condiciones de vida de la población. La opción de los noventa, con salarios algo más elevados y un gran volumen de endeudamiento externo tampoco se presenta –por obvias razones– como una opción viable. Aunque siempre puede esperarse que los precios de las materias primas exportadas por Argentina crezcan indefinidamente, no podría sostenerse un “estrategia de desarrollo” sobre una esperanza.

¹⁹ Podría sostenerse que la baja del salario real desde principios de los setenta a la actualidad no implica un pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor sino que expresa una reducción del valor de dicha fuerza. Si bien es una situación posible, en nuestra opinión, el incremento del nivel de calificación promedio del conjunto de trabajadores, a tono con el evidenciado en el resto del mundo, descarta tal posibilidad para nuestro país.

Ahora bien, ¿en qué sentido una variable como el salario real interesa en la producción capitalista? Además de las importantísimas cuestiones de moral y ética, resulta evidente que la acumulación de capital gira en torno a la producción en tiempo y forma de una mercancía: la fuerza de trabajo. Ausente esta, ausente el objeto de la acumulación: la plusvalía. Se encuentra entre las necesidades del capital social reproducir a la mano de obra con determinados atributos productivos, características que sólo pueden obtenerse –y conservarse en el tiempo– sobre la base de un salario acorde con sus necesidades. Claramente, la Argentina, dado el bajísimo nivel de salario real actual, continúa en la actualidad socavando la producción de una fuerza de trabajo calificada, lo cual abre el interrogante acerca de la situación futura de la clase obrera argentina. En este sentido, la recuperación de los ya históricamente deprimidos niveles de 2001 es una necesidad imperiosa (siendo que a fines de 2006 aún no se han podido ni siquiera recuperar tales niveles) pero que entra en contradicción con la forma concreta que toma actualmente el proceso de crecimiento argentino y que, además, no presenta dinámicas que escapen de esa lógica.

En este sentido, los sectores empresariales y los gobiernos de turno –entre ellos, el actual– sostienen, sobre la base de la teoría neoclásica, que los incrementos salariales deben venir estrictamente de la mano de la productividad, argumento supuestamente reforzado por la diversidad de situaciones entre empresas y sectores. Dicho claramente, los dos no hacen más que convalidar explícitamente el brutal descenso del salario real ocurrido en 2002.

Lejos de esas posturas, sostenemos que el aumento salarial es una herramienta central para forzar a los capitales individuales al crecimiento de la escala de producción (como forma concreta del desarrollo de las fuerzas productivas). En este proceso, la planificación estatal es absolutamente necesaria y, sin embargo, se muestra –como evidente continuidad con el pasado– ausente.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, Oscar 1986 “Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980” en *Desarrollo Económico* (Buenos Aires) N° 100, Vol. 25, enero-marzo, IDES.
- Arceo, Nicolás; Monsalvo, Ana Paula y Wainer, Andrés 2007 “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 226, febrero-marzo, IADE.
- Basualdo, Eduardo 2006 “La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas. De la sustitución de importaciones a la valorización financiera” en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).
- Beccaria, Luis; Esquivel, Valeria y Mauricio, Roxana 2005 *La desigualdad de ingresos y otras inequidades en Argentina post – convertibilidad* (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento).
- CENDA 2006a “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo” en *Notas de la Economía Argentina* 2 (Buenos Aires), septiembre.
- CENDA 2006b “Tipo de cambio: el verdadero dilema del gobierno” en *Notas de la Economía Argentina* 1 (Buenos Aires), junio.
- CENDA 2007 “La demanda de inversión en la actual etapa económica” en *Notas de la Economía Argentina* 3 (Buenos Aires), junio.
- CEPAL 1991 *Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final de la CEPAL* (Buenos Aires).
- CONADE-CEPAL 1965 *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina* (Buenos Aires).
- Fernández Bugna, Cecilia y Porta, Fernando 2007 “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en Kosacoff, Bernardo (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (Buenos Aires: CEPAL)
- Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín 2004 “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo”, Trabajo presentado en Conferencia de Empleo MERCOSUR-OIT, Santiago de Chile.
- Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián 2006 “Las apariencias engañan. Diferentes contenidos de la distribución funcional del ingreso”, Ponencia presentada a las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas FCE-UBA, Buenos Aires, septiembre.
- Graña, Juan Martín; Kennedy, Damián; Lindenboim, Javier y Pissaco, Carlos 2005 “La distribución funcional del ingreso en Argentina: incidencia de los precios relativos en la última década”, Ponencia presentada al 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, agosto.
- INDEC, MECON, “Encuesta Nacional a Grandes Empresas”, en <<http://www.indec.gov.ar/>>.
- Iñigo, Juan 2007, *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004* (Buenos Aires: Imago Mundi).

- Lavopa, Alejandro 2007 “¿A través de qué relaciones se abre paso el crecimiento económico? Un estudio comparativo en la experiencia argentina reciente” Ponencia presentada al V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo (ALAST), 18 al 20 de abril, Montevideo.
- Lindenboim, Javier; Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián 2005 “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy” en *Documentos de Trabajo* (Buenos Aires) N° 4 junio, CEPED-IIE-FCE-UBA.
- Lindenboim, Javier; Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián 2006a “Concepto, medición y utilidad de la distribución funcional del ingreso. Argentina 1993 – 2005”, Ponencia presentada a las 5tas. Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, UNGS.
- Lindenboim, Javier; Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián 2006b “Distribución, consumo e inversión en la Argentina a comienzos del siglo XXI” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 218, abril, IADE.
- Lindenboim, Javier; Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián 2007, “Ocupación, salarios y productividad: contenido de la distribución funcional del ingreso. Aplicación al caso argentino en el período 1993-2005”, Ponencia presentada al V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Montevideo, abril.
- Llach, Juan José y Sánchez, Carlos 1984 “Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas” en *Estudios* (Córdoba) N° 29, Año VII, enero-marzo, IEERAL.
- MECON, INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales 1999 *Sistema de cuentas nacionales. Argentina. Año base 1993*, Buenos Aires.
- MECON, INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales 2007 *Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra* en <www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/ingreso.htm>.
- MTESS, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales 2005 “Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina 2003-2004” en *Serie Estudios/2 Trabajo, ocupación y empleo. Trayectorias, negociación colectiva e ingresos*, Buenos Aires.
- Pérez, Pablo 2006 “Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingresos en la Argentina post-Convertibilidad” en *Laboratorio / on line* (Buenos Aires) Año VII, N° 19, Instituto de Investigaciones Gino Germani-FCS-UBA, otoño-invierno.

MARTA PANAIÁ*

DEMANDAS EMPRESARIAS EN LAS ESTRATEGIAS DE FORMACIÓN DE LOS INGENIEROS EN DOS ZONAS ARGENTINAS**

En las últimas dos décadas la economía argentina ha cambiado su modelo de funcionamiento por uno de mayor apertura de la economía y una especialización internacional todavía poco cristalizada, que demanda una creciente dotación de recursos naturales y una importante producción de bienes intermedios. En ese contexto globalizado y muy heterogéneo –que responde a las diferentes formas que adoptan la reestructuración y el tipo de mercado de la Argentina actual– es muy difícil establecer cuáles son las demandas empresariales en relación con la calificación de los ingenieros; más específicamente, qué conocimientos pueden anticipar que serán necesarios varios años después.

Sobre la base de un trabajo de mayor amplitud que venimos desarrollando acerca de las ingenierías en la Argentina, hemos observado que existen en el país más de 116 títulos de grado diferentes para las ingenierías, distribuidos en 80 instituciones públicas y 36 privadas. Esta variedad de títulos incluye matices como el de Ingeniero vial e Ingeniero en vías de comunicación, pero no incluye la ingeniería de transporte en forma específica. También son llamativas las similitudes de títulos en el caso de las ingenierías en la industria de la alimentación, en las industrias agrícolas y alimentarias y las ingenierías en tecnología de alimentos. Otra variedad es la ingeniería en máquinas navales y en electrónica naval, o en sistemas de información, en *software* y en computación; también hay ingenierías casi en extinción,

* Investigadora Principal del CONICET con asiento en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires: ptrabajo@cea.uba.ar

** Una versión muy preliminar de este artículo fue presentada en el 7° Congreso de ASET, Buenos Aires, 10 al 12 de agosto de 2005 y al V CAEDI, Mendoza, 2006.*** Pontificia Universidad Católica de Perú.