



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

I JORNADAS DE ECONOMÍA POLÍTICA

6 y 7 de diciembre de 2007 - Campus UNGS

**“Salarios y productividad:
especificidades de tamaño en la distribución del excedente”**

JUAN M. GRAÑA y DAMIÁN KENNEDY

INSTITUTO DE INDUSTRIA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO

jornadaecopol@ungs.edu.ar / www.ungs.edu.ar/ecopol

(54 11) 4469-7552 o 4469-7500 int. 7160

“Salarios y productividad: especificidades de tamaño en la distribución del excedente”

JUAN M. GRAÑA y DAMIÁN KENNEDY^{1,2}

Abstract:

En el marco del estudio acerca de la distribución funcional del ingreso en Argentina, en el último tiempo hemos avanzado, por un lado, en la elaboración del marco teórico que consideramos adecuado para su estudio (lo que incluye, claro está, la confrontación de distintos enfoques) y, por el otro, en la identificación de las variables determinantes de su evolución, esto es, el costo laboral unitario horario (similar al salario real horario) y la productividad horaria. A su vez, este último trabajo se propuso analizar la evolución e incidencia de dichas variables para el período 1993 – 2005, encontrando que mientras que durante el plan de Convertibilidad el deterioro de la participación asalariada se explica por los incrementos de productividad no transferidos a salarios, en el período siguiente el papel central lo juega la caída del costo laboral.

En este contexto, el presente documento tiene como objetivo central la incorporación en el estudio de la distribución funcional de una variable clave para la Argentina: el tamaño de empresa, distinguiendo entre Grandes y Resto, dado que la información requerida para el análisis se dispone únicamente a partir de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE). En función de lo anterior, este objetivo encierra dos cuestiones simultáneas. Por una parte, la correspondiente ampliación del referido marco teórico, para dar cuenta de las determinaciones que surgen de dicha incorporación. Por la otra, el análisis diferenciado del nivel, evolución e incidencia en la participación asalariada del costo laboral (salario real) y la productividad. Como objetivo adicional nos proponemos, con el enfoque y los resultados aquí obtenidos, realizar una evaluación preliminar de los límites y potencialidades que encierra el esquema económico vigente en nuestro país.

Palabras Clave: Salario, Productividad, Ganancia, Tamaño de Empresa, Argentina

¹ Investigador y becario del CONICET-respectivamente- del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED)-IIE-FCE-UBA (jmgrana@econ.uba.ar; dkennedy@econ.uba.ar). No solo agradecemos los comentarios realizados a versiones anteriores por otros miembros del CEPED, sino que también gran parte de lo expresado en este trabajo es resultado de un número importante de discusiones de trabajo.

² 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.

“Salarios y productividad: especificidades de tamaño en la distribución del excedente”

I. Introducción

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. Más allá de su importancia como marco necesario en el cual debe ser estudiada la equidad distributiva a partir de la apropiación personal (Altimir, 1986), la razón de nuestro interés en la distribución funcional tiene que ver en lo fundamental con que creemos que constituye una 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 de trabajo) 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, en tanto la otra cara en la que se expresa el resultado global del proceso de producción en un determinado período son los bienes y servicios finales creados, la distribución funcional permite dar cuenta de las formas de utilización que se hace de aquellos ingresos en función de la adquisición de estos bienes finales.

En este marco, el objetivo principal de este documento es analizar la evolución de la relación entre el salario y la productividad a lo largo del período 1993 – 2006, tanto a nivel agregado como considerando una distinción que creemos clave para una economía como la argentina: el tamaño de empresa. Adicionalmente, nos proponemos como objetivo secundario evaluar 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”.

De esta forma, en la segunda sección se plantean las determinaciones que el modo de producción capitalista impone sobre los aspectos que procuramos tratar en este trabajo, para luego, en las siguientes tres, presentar y analizar la información correspondiente a la participación asalariada en el ingreso, la evolución e incidencia de sus variables determinantes

y la relación entre los ingresos y su utilización en la adquisición de bienes finales. Finalmente, en la última sección se intenta una evaluación preliminar del actual proceso económico a la luz de los resultados alcanzados.

II. El contenido de la distribución funcional del ingreso³

II.1. Las determinaciones simples del modo de producción capitalista

Para la teoría neoclásica, como queda claro en su definición del objeto de la economía (“*la economía es la ciencia que estudia la asignación de los recursos escasos para la satisfacción de necesidades ilimitadas*”), 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), conformando la “función de producción”. Por esta participación éstos reciben una retribución real (salario, beneficio y renta respectivamente) en relación a 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 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 total de la economía, se deriva el principio de remuneración real de los factores de acuerdo a su productividad marginal, esto es, según su aporte al proceso productivo, quedando determinada una visión armoniosa de la sociedad, en la cual no existen (o, al menos, no debieran existir) conflictos en torno a la distribución del ingreso en tanto cada factor es retribuido según su aporte.

Ahora bien, resulta por demás evidente que la consideración sobre la producción como simple proceso material resulta una completa abstracción si no se considera la forma social bajo la cual se realiza. Por ejemplo, la tribu primitiva, la sociedad esclavista y una familia contemporánea son ámbitos donde se asignan recursos para la satisfacción de necesidades y de los que, con detenernos en esto, no decimos nada. En este sentido, la forma actual general de producción en la sociedad actual no es otra cosa que el capitalismo, de modo que todo

³ Este apartado constituye una versión muy sintética de lo desarrollado en Graña y Kennedy (2006).

análisis debe partir, implícita o explícitamente, de las determinaciones que éste impone sobre el proceso de producción material. Esto, que parece una obviedad, está ausente no solo en la teoría neoclásica (que lo rechaza desde el principio) sino también muchas veces en planteos que se presentan como críticos a aquel enfoque, tanto en términos teóricos como en relación a las formas políticas que surgen del mismo. Entre ellos, los primeros lo hacen “levantando supuestos” para “adaptarlos a la realidad nacional o latinoamericana”, mientras que los segundos consolidan la falsa división entre “teoría” y “práctica”.

En este sentido, la especificidad del modo de producción capitalista es la forma privada e independiente que toma la división social del trabajo, de modo que aquí los individuos no nos relacionamos directamente en el proceso de trabajo sino que lo hacemos indirectamente a través del producto de nuestro trabajo, que, como tal, es portador de nuestra capacidad social de trabajo. Esta última no es más que el carácter de valor de los bienes que, como unidad de valor de uso y valor, toman -en esta sociedad- la forma de mercancía. De esta forma, el contenido de la relación de cambio entre las mercancías reside en que las mismas 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.

Ahora bien, ¿cómo expresan las mercancías su valor? En su relación con el resto de las mercancías. Su expresión plena, la forma general del valor, se alcanza cuando todas las mercancías lo expresan en una sola de ellas. Ésta se convierte en la forma dinero, de modo que la expresión en ella del valor de cada mercancía es el precio. De esta forma, el valor es la forma bajo la cual en el capitalismo se resuelve la asignación de la capacidad de trabajo a las diversas formas concretas.

Pero esto 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 ésta potencia de valorizarse?⁴ Dada la concentración de la propiedad de las condiciones de trabajo en manos de unos pocos, el resto de la población sólo dispone de su capacidad de trabajo viéndose, por tanto, forzada a convertirla en mercancía. Su valor -como el de cualquier mercancía- 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

⁴ “es un absurdo suponer que la ganancia... brote de un recargo de los precios de las mercancías o del hecho de que se las venda por un precio que exceda de su valor. Lo absurdo de esta idea se evidencia con sólo generalizarla. Lo que uno ganase constantemente como vendedor, tendría que perderlo continuamente como comprador”. En este sentido, “para explicar el carácter general de la ganancia no tenemos más remedio que partir del que las mercancías se venden, por término medio, por sus verdaderos valores y que las ganancias se obtienen vendiendo las mercancías por su valor...” (Marx, 1975; pág. 105)

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, con el objetivo de producir mercancías portadoras de plusvalía. Al hacerlo, 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. Como puede verse, este último no guarda relación alguna con el valor de la fuerza de trabajo; así, 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 trabajadores⁵. Claramente, el objetivo perseguido por el capitalista individual no es la producción de plusvalía relativa, de la cual no conoce su existencia, si no la búsqueda de una ganancia extraordinaria al producir a un precio inferior al que determina el valor de las mercancías. Más allá de algunas particularidades, los aumentos de productividad se desarrollan a través del incremento de la escala de producción, resultado de la concentración (“simple” capitalización de plusvalía) y centralización del capital. Como mínimo, 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), lo que genera una población obrera sobrante, que se constituye en la fuente disponible continua de fuerza de trabajo que se adapta a las necesidades del proceso de acumulación y, por ende, en 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

⁵ Nótese que cuando el capitalista introduce una mejora productiva también está reduciendo, en el ámbito de su empresa, la participación asalariada. Ahora bien, dicha reducción es temporal, dado que cuando la mejora se generaliza al resto de las empresas de la rama en cuestión, el valor del bien producido desciende, desapareciendo la ganancia extraordinaria originalmente lograda. Así, la reducción permanente de la participación asalariada se logra si dicha mejora reduce, en algún grado, el valor de la fuerza de trabajo.

creciente organización científica del proceso de trabajo, es decir que crecen las partes de organización y planificación del mismo.

Retomando, es evidente que a cada capital individual el proceso de producción de plusvalía como tal le resulta completamente ajeno. Para éste, la cuestión reside simplemente en la obtención de un diferencial entre el precio de venta y su “costo de producción”, de modo que la plusvalía toma la forma concreta de ganancia. En la competencia entre los capitales individuales, se produce la tendencia hacia la igualación de la tasa de ganancia en las distintas ramas, que se realiza a través del proceso de transformación de los valores en precios de producción, esto es, el precio de cada mercancía expresa su costo de producción más la tasa general de ganancia. Así, la competencia es la forma concreta a través 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 como forma general de la producción social⁶.

En resumidas cuentas, en el capitalismo la producción de valores de uso se realiza bajo la forma concreta del proceso de valorización (que se basa en el uso específicamente capitalista que se hace de la mercancía fuerza de trabajo), de modo que el objetivo de la producción social no es la abstracta satisfacción de necesidades humanas sino la producción 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 de producción” ni, por tanto, “productividad total de los factores”, sino que los elementos materiales se ponen en relación 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 encierra un contenido completamente diferente al de la teoría neoclásica: aquí indica cuánto se apropian obreros y capitalistas del total del valor creado por aquellos, 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.

⁶ Es decir, 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 específicamente capitalistas. Ahora bien, en rigor, el precio de producción tampoco aparece como tal sino bajo la forma de precio comercial o “de mercado”.

II.2. Algunas formas específicas de las determinaciones simples

Desarrollado lo anterior, 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 al salario, caben destacarse dos cuestiones. Por un lado, aquella creciente 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 los incrementos de productividad vayan acompañados de incrementos en el salario real, es decir, no todo crecimiento de aquella debe traducirse necesariamente en incrementos de la plusvalía. 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 plusvalía. 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 este 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 cada una de ellas se presentan “tantas situaciones” como capitales individuales realicen 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 otras aplicarán mayor productividad (logrando una situación inversa). Esta situación, más allá de cual 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 menor productividad hoy y, más aún, su creciente brecha a futuro. En este sentido, la menor tasa de ganancia repercute en la posibilidad de acumulación del capital individual, reduciendo 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.

El tercer y último punto que aquí nos interesa destacar tiene que ver con la “extensión” del modo de producción capitalista. A pesar de que lo más cotidiano es que se nos presente la

producción actual como un proceso de carácter nacional, de las determinaciones analizadas no se desprende ninguna “frontera”. Más bien, las mismas nos muestran al capital como la relación social general bajo la cual se organiza en términos mundiales el proceso de metabolismo actual y, por tanto, la reproducción de la vida misma. En pocas palabras, la producción capitalista es un proceso de contenido mundial que se realiza bajo formas nacionales. En este sentido, y en función del anterior, nos interesa destacar que aquella tendencia hacia el incremento de la escala de producción no aparece directamente en nuestro país, en el cual periódicamente se genera un avance y retroceso masivo de las denominadas de pequeñas y medianas empresas, esto es, empresas que ponen en funcionamiento una potencia productiva inferior a los capitales individuales que portan las condiciones medias de producción en cada rama de la producción. Así las cosas, en momentos de proliferación del pequeño capital debemos estar enfrentando más que nunca un proceso de acumulación que percibe otras fuentes de plusvalía más allá de la proveniente del incremento de la capacidad productiva del trabajo. Una es, evidentemente, la existencia de una masa de riqueza social bajo la forma de renta de la tierra que se produce por las condiciones productivas del sector primario argentino (Iñigo Carrera, 2007). Otra de estas fuentes, de particular importancia a lo largo de la década regida por la convertibilidad, es el endeudamiento externo. Finalmente, nos encontramos con la posibilidad del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Esta última, como condición de la existencia de PyMEs, así como reproducida por ellas, es la que en particular nos interesa analizar en el presente trabajo.

III. Sobre salario y plusvalía: retribución y rendimiento de la fuerza de trabajo.

Como afirmamos en la introducción, una de las razones de nuestro interés en la distribución funcional del ingreso radica en que pone en discusión dos variables que, creemos, son centrales para el análisis económico en general, y en particular para la discusión acerca de la sustentabilidad del esquema de crecimiento actual: el costo y la productividad laboral. Partiendo de la porción que del valor agregado corresponde a los asalariados, y a través de un sencillo desarrollo algebraico⁷, llegamos a la siguiente expresión:

$$Participación = CLUH * \frac{1}{Productividad} * T_{asal} * \frac{Hs_{As}}{Hs_{Oc}}$$

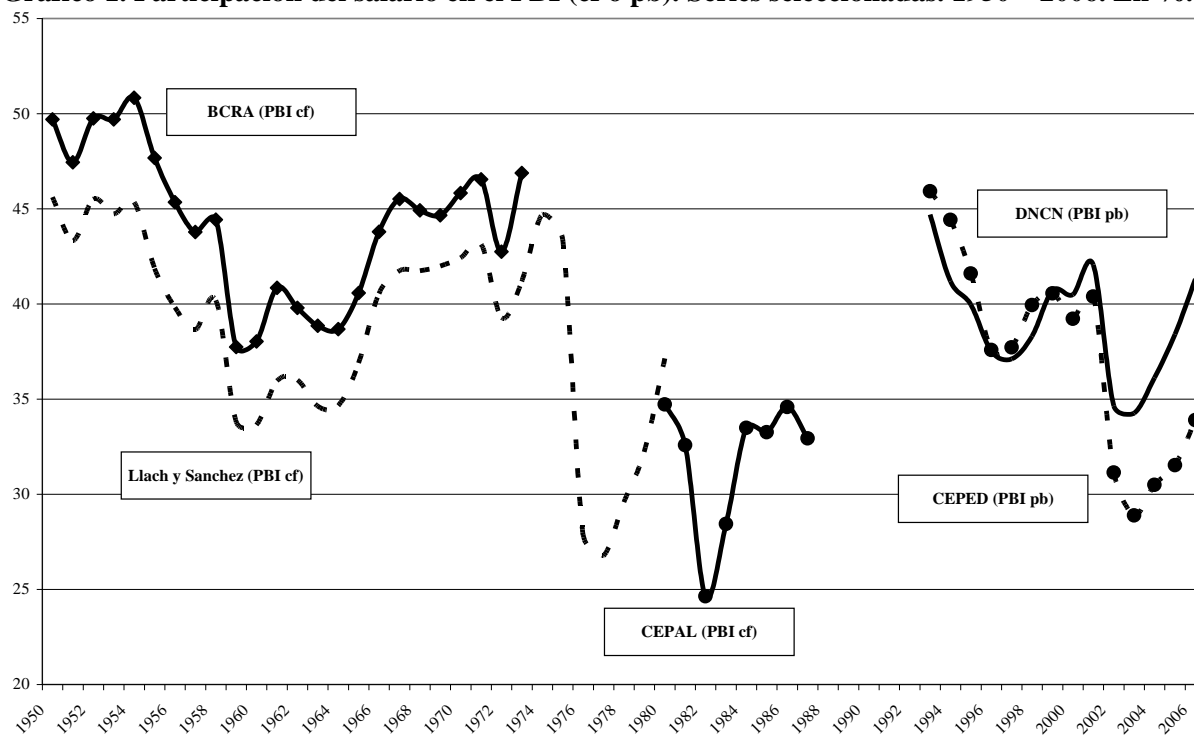
Como puede verse, el papel fundamental en la evolución de la participación asalariada lo juega la evolución de la relación entre el Costo Laboral Unitario Horario (en adelante, CLUH

⁷ La versión más desarrollada puede encontrarse en Lindenboim et al (2007).

que expresa cuál es para el empresario el peso del salario en cada unidad de su mercancía producida) y la Productividad horaria⁸; teniendo el primero una relación directa y la segunda una relación inversa sobre la participación asalariada⁹.

El punto de partida del análisis en torno a la distribución funcional es, sin dudas, el de la participación asalariada en el ingreso. Sin embargo, el creciente desinterés por su estudio mencionado en la introducción se expresó en la escasa información al respecto, de modo que para trabajar con ella se necesitó reunir la información oficial y no oficial existente al respecto, incluyendo las estimaciones propias para el período 1993 – 2006 (sobre la base de Lindenboim et al, 2005), a lo que se agrega la recientemente aparecida “Cuenta Generación del Ingreso” (CGI) para idéntico período. El resultado se expresa en el Gráfico 1.

Gráfico 1. Participación del salario en el PBI (cf o pb). Series seleccionadas. 1950 – 2006. En %.



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

Como allí se observa, más allá de que 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 aquellas la participación final es siempre inferior a la

⁸. El CLUH surge de deflactar el salario horario promedio por un índice de precios representativo de la producción, esto es, el IPI. La productividad también es horaria, y estimada sobre la base del VABpb; es decir, intentamos eliminar las distorsiones que surgen de considerar la productividad por ocupado y/o el PIBpm.

⁹ En cuanto a los dos últimos dos componentes de la ecuación (la tasa de asalarización y la relación de horas trabajadas entre asalariados y ocupados) estas variables no juegan un papel fundamental ya que se encuentran estructuralmente fijas (los asalariados representan, aunque sea 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).

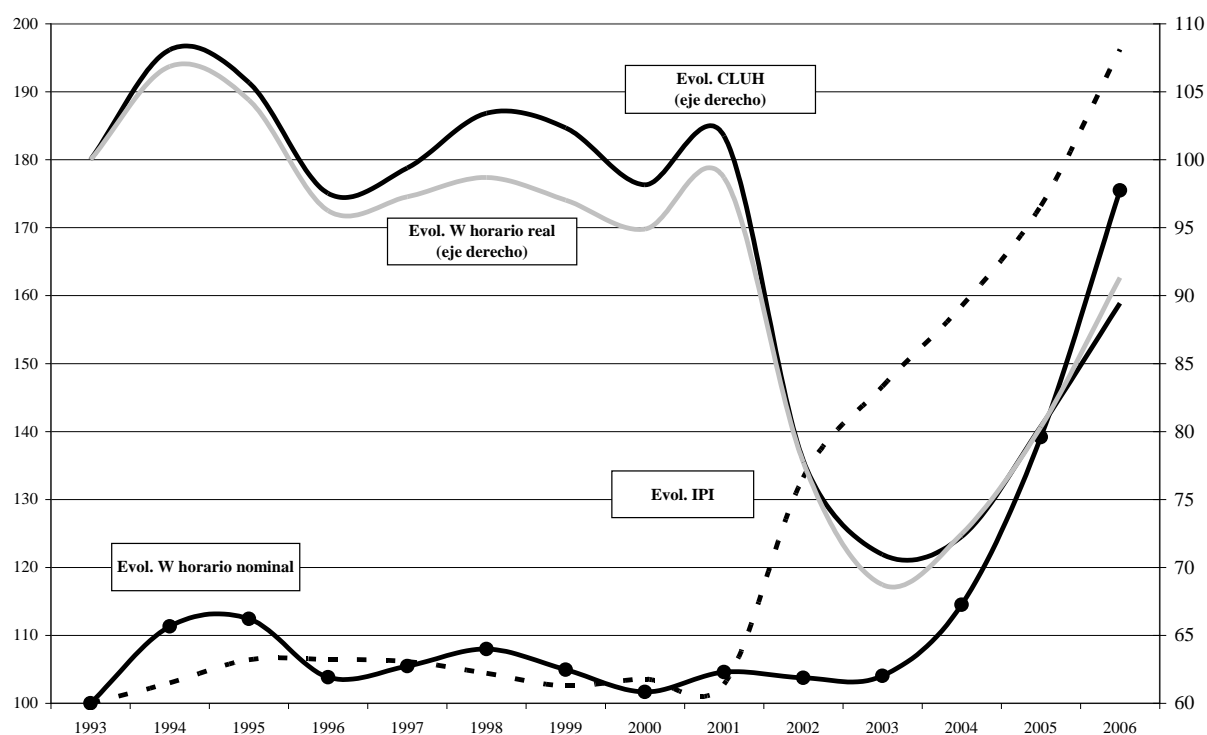
inicial. Para el período de análisis del presente trabajo la situación no es distinta, en tanto puede verse que la misma se redujo entre puntas más de 10pp, donde los primeros años de la Convertibilidad y, sobre todo, la devaluación de 2002, fueron los momentos clave en dicha evolución. En cuanto a la 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 posee datos, a la vez que la recuperación actual todavía no alcanza los ya reducidos niveles de 2001¹⁰.

Para explicar el comportamiento de la participación asalariada observado rápidamente, debemos recurrir a sus determinantes observados más arriba: el CLUH y la productividad horaria de la fuerza laboral. Veamos entonces la evolución de cada uno y sus componentes.

III.1. Costo laboral unitario horario

El CLUH refleja la evolución relativa entre el salario nominal horario percibido por el trabajador y los precios que enfrenta el empresario, un concepto diferente al de salario real horario, el cual relaciona a aquél con los precios que debe enfrentar para reproducirse como fuerza de trabajo (esto es, aquellos cuya evolución representa el Índice de Precios al Consumidor –IPC-). En el Gráfico 2 presentamos la evolución de estas cuatro variables.

Gráfico 2. Evolución del CLUH, Salario Horario Real, Salario horario nominal e IPI. Total de Asalariados. 1993-2006. 1993=100.



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

¹⁰ La comparación de nuestra estimación con la CGI puede verse en Lindenboim et al (2006a).

El salario nominal muestra durante la Convertibilidad un comportamiento relativamente estable y atado al ciclo, ya 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 cuanto a los precios, vemos que el IPI evoluciona también de manera estable durante la Convertibilidad, levemente creciente 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.

En cuanto al CLUH, y a partir de la evolución de sus “ingredientes”, pueden distinguirse tres períodos. Claramente, entre 1993 y 2001, se mantiene estable (con oscilaciones), como resultado de la evolución relativamente estable del salario nominal y del IPI. Aún así, pueden diferenciarse en su interior dos sub-períodos: hasta 1998, donde presenta un nivel por encima de 1993 (dado el mayor nivel del salario nominal) y entre dicho año y 2001, donde muestra un nivel 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, donde el CLUH cae violentamente como consecuencia del incremento de precios y la no indexación salarial. Finalmente, a partir de 2004 el crecimiento de los salarios supera a la inflación general mostrando la recuperación del costo laboral; aún así puede verse claramente que hacia 2006 éste es aún un 10% inferior al de fines de la Convertibilidad.

En cuanto al salario real, puede verse que evoluciona de forma similar al CLUH, habida cuenta del similar desempeño del IPI y el IPC. De esta forma, el poder adquisitivo del salario se mantuvo relativamente constante durante la Convertibilidad, con un mejor comportamiento en la primera mitad, desplomándose alrededor de un 30% con la devaluación. En los últimos años evidencia una leve recuperación, pero aún está por debajo de sus niveles previos. En este punto, es importante destacar que, visto desde una perspectiva histórica, los años noventa no son dignos de celebración por los niveles de salario real¹¹.

III.2. Productividad horaria

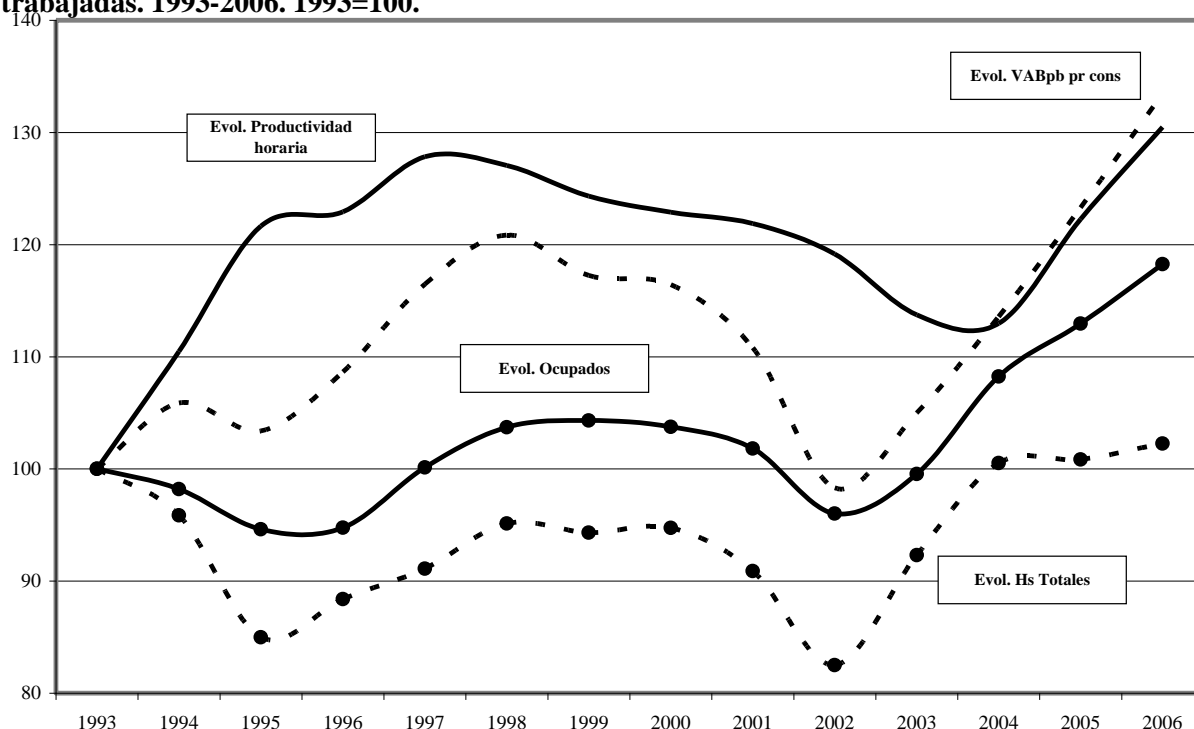
Si hasta aquí observamos cuánto le cuesta al empleador cada obrero, veamos ahora cuánto rinde éste en términos físicos; esto es, su productividad. Para tal fin construimos el Gráfico

¹¹ Tanto en Beccaria (2005) como en Iñigo Carrera (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 70.

3¹². Allí puede verse que a lo largo de estos años la evolución de la productividad puede dividirse en tres períodos claramente diferenciables.

En primer lugar, desde el principio de la serie hasta 1997 -último año completo de crecimiento en Argentina durante la Convertibilidad-, la productividad se elevó marcadamente superando 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 promedio¹³.

Gráfico 3. Evolución de la Productividad horaria, VAB pp, Ocupados y Horas totales trabajadas. 1993-2006. 1993=100.



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 2000 puede verse que la recesión no vino acompañada de una reducción ni del empleo ni de las horas trabajadas, lo que recién ocurre, aunque no en gran medida, en 2001. Es en 2002, con el desplome del nivel de actividad, donde se observa una importante disminución de las horas trabajadas, explicada por una disminución tanto del nivel de empleo como de la jornada.

¹² 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. Así, consideraremos que la productividad de los asalariados evoluciona de igual forma que la del total de ocupados.

¹³ A los fines de lograr calidad en el gráfico, omitimos allí la evolución de la jornada laboral promedio, en tanto la misma es la “diferencia” entre la evolución del total de ocupados y las horas totales trabajadas.

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 año 2002-2004, donde se observa un crecimiento del producto logrado a través de un crecimiento mayor aún de las horas trabajadas, resultado tanto de una mayor cantidad de ocupados como de una mayor extensión de la jornada promedio.

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 crecimiento y nivel constante de horas totales, resultantes de una mayor cantidad de ocupados y, por tanto, una menor jornada laboral promedio.

III.3. Evolución de la distribución y sus determinantes.

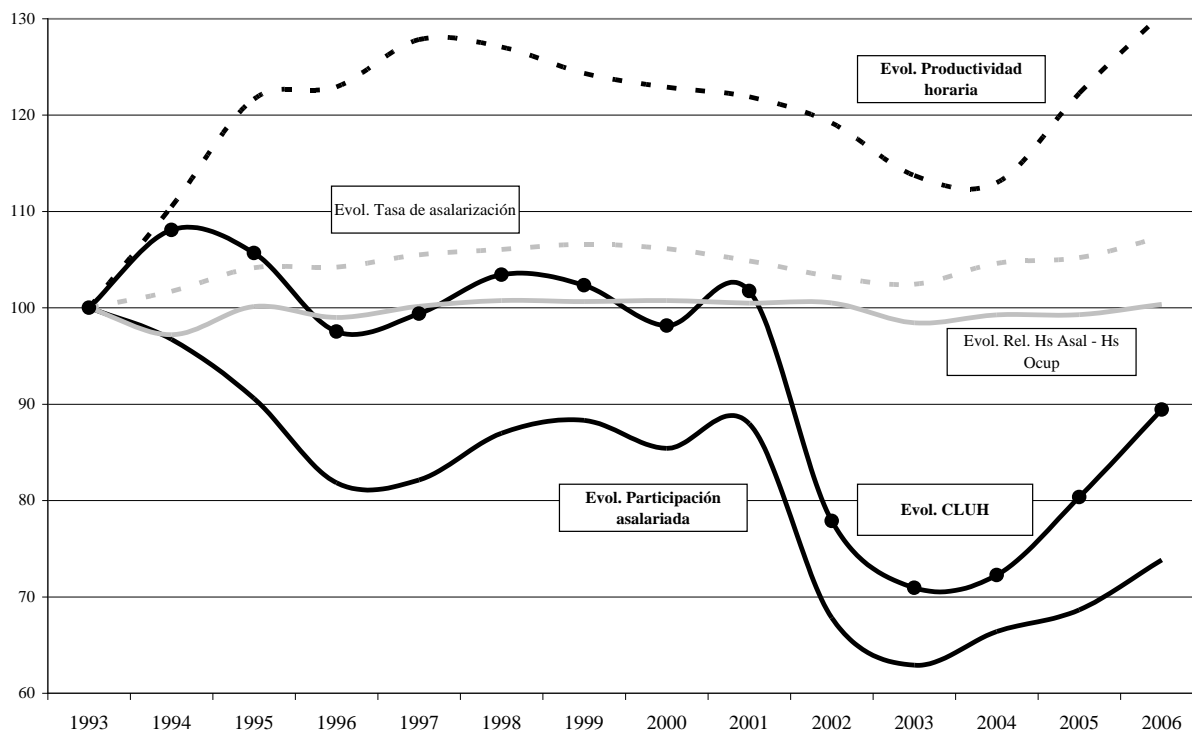
Habiendo analizado la evolución de los determinantes de la distribución funcional independientemente, observemos ahora la incidencia que la evolución de cada uno tuvo en la misma, para lo cual construimos el Gráfico 4.

Antes que nada, al observar dicho gráfico queda confirmado que los factores más relevantes han sido la Productividad horaria y el CLUH. Al respecto, podemos dividir en dos el período de análisis, donde el quiebre lo marca, nuevamente, la devaluación. Así, hasta el año 2001, debido a la relativa estabilidad del CLUH, 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. Observando 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 CLUH 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 ambos factores: incremento de la productividad del 7% y caída del CLUH del 12%. Ahora bien, observando dicha evolución hasta 2005, puede verse que hasta allí la caída de la participación se debe exclusivamente a la del CLUH, en tanto la productividad presenta un

nivel casi idéntico al de 2001, siendo central el trienio 2001-2003 donde 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, explicada por un crecimiento del costo laboral aún mayor que el observado en la productividad.

Gráfico 4. Evolución de la Participación asalariada en el VABpp, CLUH, 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.

En síntesis, mirando el período entre puntas, lo que se observa 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 CLUH, esto es, por la caída del poder adquisitivo del salario.

IV. Sobre PyMEs y Grandes: semejanza en la forma, diferencia en el contenido

Como señalamos en el 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 la misma 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 – PyMEs-¹⁴) se obtienen por diferencia. Los resultados se expresan en los Gráficos 5, 6 y 7. Antes de continuar, resulta necesario realizar tres breves comentarios metodológicos respecto a la ENGE que tienen particular incidencia en nuestro trabajo, así como también notar 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 asalariados. 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 una productividad mayor para estas empresas¹⁵. 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, perdiéndose la incidencia que eventualmente puede jugar una evolución relativa de las horas trabajadas diferencial según tamaño del establecimiento¹⁶.

En cuanto al segundo punto, cabe destacar que, en términos de VABpp las GE representan una porción creciente (del 14 al 16,7%, aunque la totalidad de dicho incremento se da durante la vigencia de la Convertibilidad), mientras que en relación a los asalariados absorben una reducida y decreciente porción (del 6,7% al 5,3% entre puntas) A pesar de esto, su participación en la masa salarial total crece (alcanzando el 17% al final de la serie), lo que deja a entrever una mejor evolución relativa de los salarios en las GE.

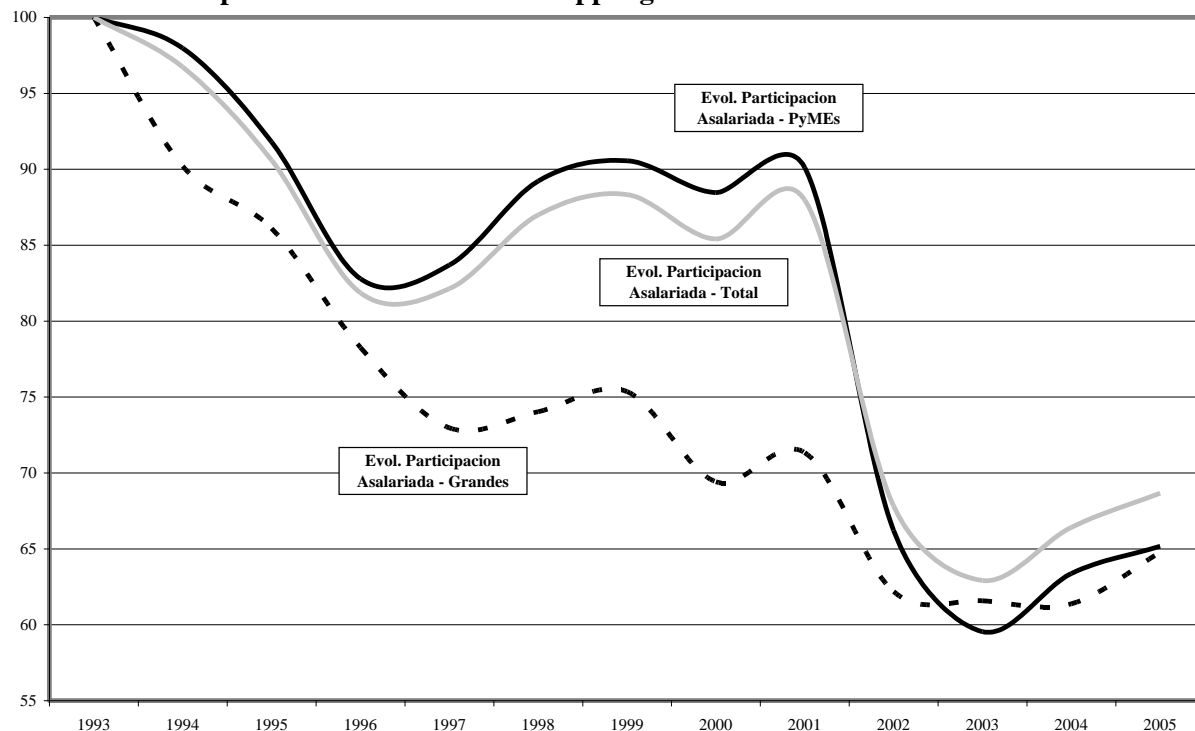
Tal como se observa en el Gráfico 5, la participación asalariada en el ingreso evoluciona entre puntas de forma similar según tamaño de empresa: en ambos casos la misma se reduce 35% (aunque para período 1996 – 2002 la de las GE es marcadamente menor). Ahora bien, ¿cómo se explica esta similar evolución?

¹⁴ Obviamente, este conjunto de empresas no es estrictamente lo que habitualmente se conoce como PyMEs, quedan allí incluidas empresas “Grandes” que no lleguen, por su volumen de ventas, a formar parte de la ENGE.

¹⁵ En cualquier caso, según la EPH la proporción de asalariados precarios en las Grandes Empresas ronda el 15%.

¹⁶ Habida cuenta de los cambios bruscos de precios producidos durante 2002 como consecuencia de la devaluación, 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.

Gráfico 5. Participación asalariada en el VABpp según tamaño. 1993-2005. 1993 = 100.



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

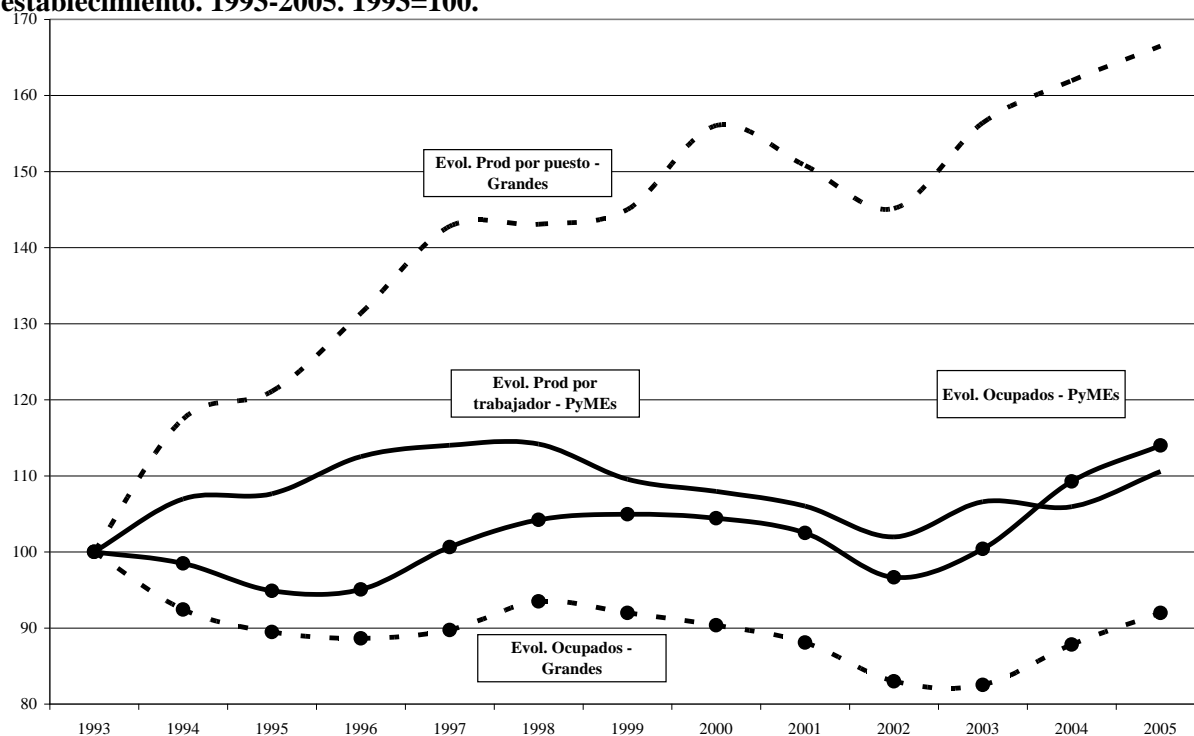
En este sentido, en el Gráfico 6 se observa que la productividad en las GE aumenta un 66% entre 1993 y 2005 (a pesar de experimentar una caída durante la crisis final de la Convertibilidad que la llevó a sus niveles de 1997), con reducción de los ocupados del 8%^{17,18}. Entre el heterogéneo conjunto 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” productividad – elasticidad empleo/producto: mientras que una cara de la moneda nos muestra el carácter positivo de las PyMEs en términos de absorción de empleo, la otra cara da cuenta de sus dificultades en términos de capacidad productiva del trabajo. Retomaremos esto en las conclusiones.

¹⁷ Esto puede no ser completamente cierto en tanto no se está captando el probable incremento de los trabajadores precarios en el GE. En cualquier caso, es de esperar que la incidencia de este fenómeno no anule la tendencia general mencionada.

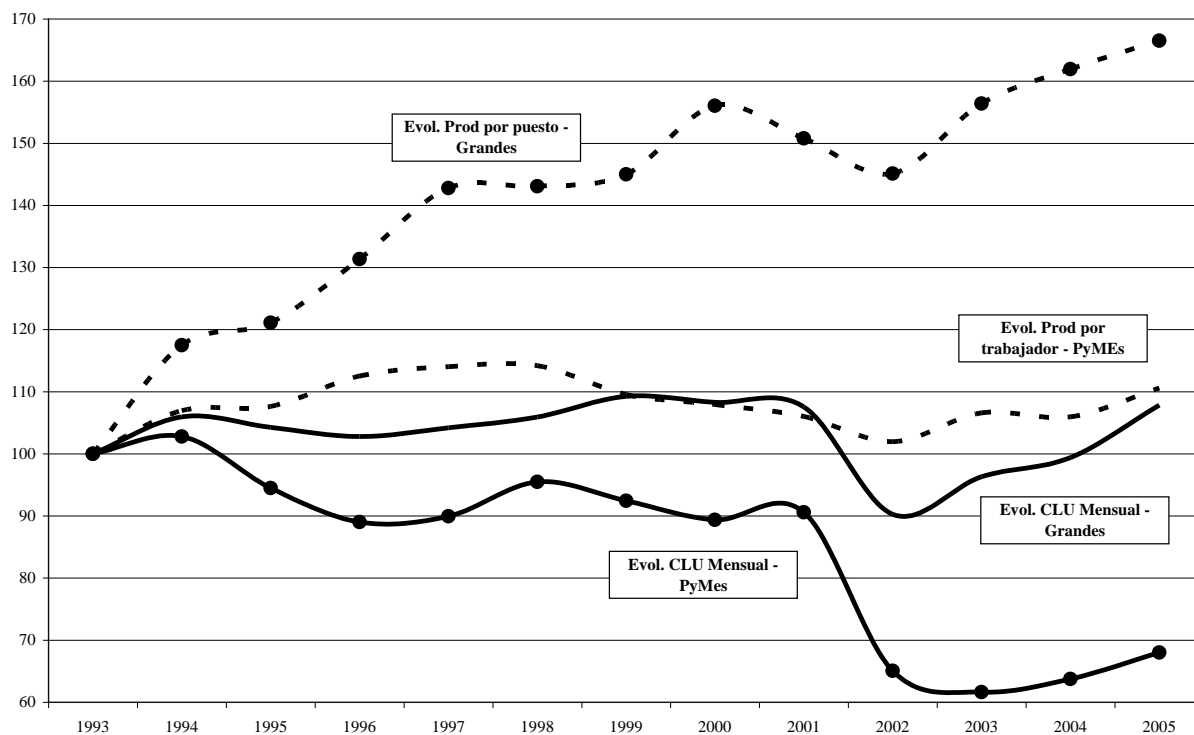
¹⁸ En este punto es interesante destacar que en la post Convertibilidad no solo existe un mayor nivel de productividad respecto a la década pasada, sino que su incremento se logró conjuntamente con incremento de ocupados

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

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



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

En cuanto al CLU, 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 producto de la devaluación. En cuanto a las PyMEs, 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 CLU de las GE era 2.3 el de las PyMEs, 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 el mismo se debe casi exclusivamente a incrementos de productividad no transferidos a salarios, para las PyMEs la caída encuentra –principalmente- su razón en el deterioro del costo laboral.

Analizando 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, por la razón expuesta más arriba, mientras que durante el período post Convertibilidad la participación se mantuvo en niveles similares, en tanto los incrementos de productividad fueron similares a la recuperación del costo laboral a niveles de 2001. En lo que refiere a las PyMEs, el deterioro se da “en dos etapas”, donde en ambas 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 PyMEs es marcadamente diferente, en tanto su sostenimiento económico pareciera estar basado en lo fundamental en una constante disminución del costo laboral, esto es, un deterioro del poder adquisitivo del salario. Ambas cuestiones las retomaremos más adelante.

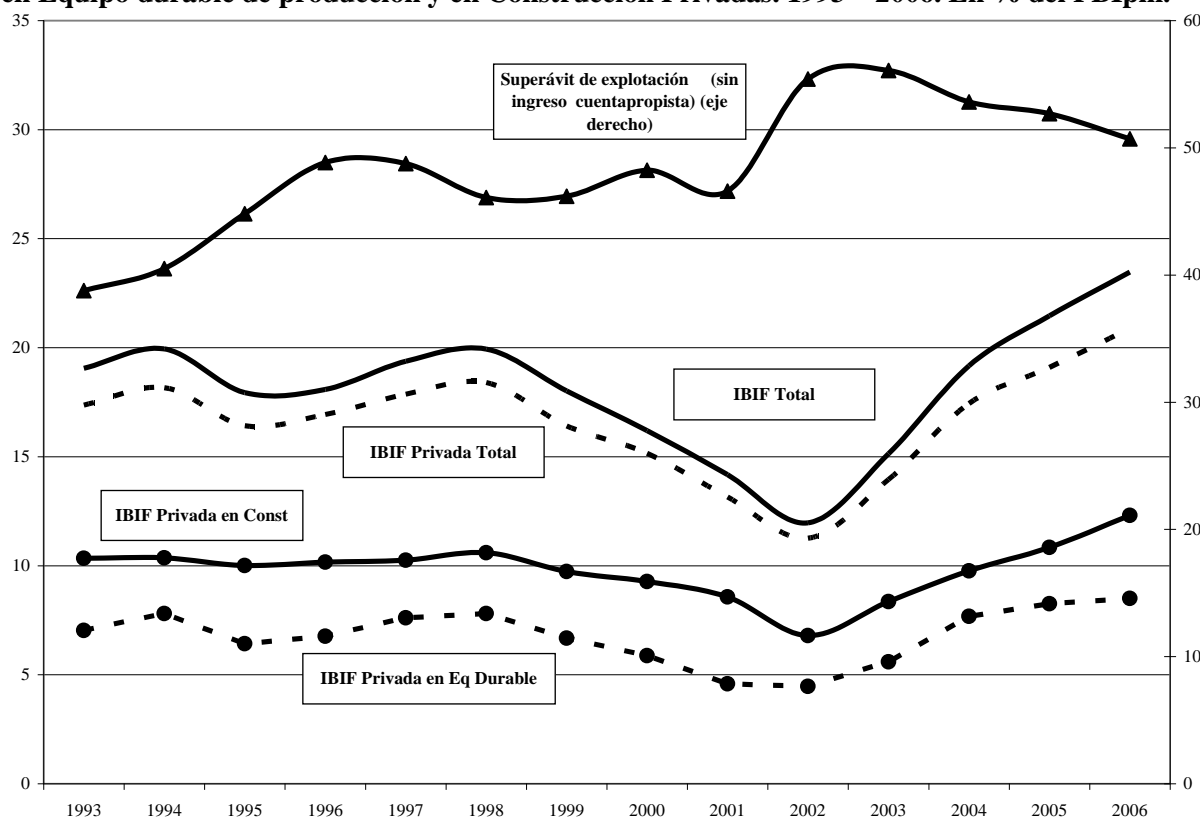
V. Superávit de explotación e inversión privada

Tal como mencionamos en la introducción, otra de las posibilidades de estudio que abre la distribución funcional es el análisis de la utilización de los diferentes tipos de ingresos en la adquisición de los bienes finales. En este sentido, nos interesa aquí la evolución de la relación entre el superávit de explotación excluido el ingreso de los cuentapropistas (forma en la que

las Cuentas Nacionales denominan a la plusvalía neta apropiada por los capitalistas) y la Inversión, en particular la privada. A tales fines construimos el Gráfico 8¹⁹.

Como queda claro en el mismo, la disminución anteriormente observada de la participación asalariada en el ingreso tiene como contrapartida casi exacta un incremento del superávit de explotación 12pp (dado que, aunque no aparece graficado, el crecimiento del peso de los impuestos indirectos es prácticamente igual en magnitud que la caída correspondiente al ingreso de los cuentapropistas). Sin embargo, resulta evidente 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 cuentapropistas), IBIF Total y Privada, e IBIF en Equipo durable de producción y en Construcción Privadas. 1993 – 2006. En % del PIBpm.



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, evidenciando una supuesta “reconciliación” entre ambas variables. En esta línea, en el último tiempo tanto funcionarios públicos como investigadores independientes han afirmado que en

¹⁹ En este caso, la relación de las variables se establece con el PBI a precios de mercado, dado que es la única base de valuación del producto compatible con la Inversión.

el último año 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, esta observación aparece desdibujada cuando analizamos lo ocurrido al interior de la misma: en comparación con 1998, 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.

Dos cuestiones nos interesan destacar de lo desarrollado en este apartado. De un lado, el divorcio entre superávit de explotación e inversión claramente echa por tierra la eterna pretensión de “ajustar” las condiciones de vida de los trabajadores como condición para lograr el círculo virtuoso del crecimiento vía incrementos de la inversión. Del otro lado, 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 explotación²⁰. De esta forma, estas cuestiones, más que aportar alguna certeza dejan planteada la cuestión, central en términos de la acumulación de capital, acerca de la existencia de un límite estructural al incremento de la capacidad productiva en nuestro país.

VI. Conclusiones: las posibilidades del actual esquema económico

A lo largo del presente trabajo, hemos mostrado lo que ha sucedido en la Argentina durante el período 1993-2006: la caída en la participación asalariada en el ingreso expresa, nada más ni nada menos, que un aumento de la apropiación del valor por parte del capital. Aunque esto no debería ser novedad para nadie ya que la violencia de los procesos que realizaron esos cambios los vuelven evidentes en si mismos. Sin embargo, aquella caída no sería necesariamente trágica ya que podría expresar el resultado del propio desarrollo capitalista, como intentamos mostrar en el segundo apartado. Sin embargo, como a toda

²⁰ Al respecto, en CENDA (2007) se sostiene que, habida cuenta del tipo de cambio alto desde 2002, los precios en pesos de los bienes de capital se incrementaron de forma importante, de modo que para obtenerse mayores niveles de ampliación del stock de capital (esto es, la inversión a precios constantes) debió realizarse un “esfuerzo económico más grande”. Para verificar la proporción que del producto se destina a la inversión, se observa la evolución de la participación de la misma en el PBI a precios corrientes, comparando su nivel actual con el correspondiente al promedio del período 1993 – 2001, concluyendo que ahora es un 40% superior. Como puede verse, este valor supera abultadamente a las estadísticas aquí presentadas. La diferencia reside justamente en tomar como base de comparación el promedio 1993 – 2001, lo cual creemos no resulta metodológicamente correcto por incluir 4 años de recesión.

determinación general se le deben encontrar sus formas concretas de expresión, he aquí la tragedia: este incremento se lleva a cabo no solo mediante los incrementos de productividad no transferidos a salarios, sino también a través de la reducción del salario real. A su vez, al diferenciar por tamaño de empresa vimos que las evoluciones de la participación asalariada se presentan como iguales pero son fundamentalmente diferentes en contenido. Mientras la mayor participación de las ganancias en el valor generado entre las grandes se debió exclusivamente a una elevación de las potencias productivas del trabajo aplicado en estas empresas, con un costo laboral constante, en las pequeñas y medianas se combinó un magro aumento de productividad con un deterioro brutal de las remuneraciones en términos reales. Estas tendencias observadas tanto para el agregado como a partir de la distinción por tamaño de empresa se verifican tanto en el análisis entre puntas como en los años de la post Convertibilidad.

En base a esto avancemos ahora sobre el segundo objetivo del trabajo, discutir la sustentabilidad y potencialidad del “*nuevo modelo económico*”. La fuerte y continua recuperación del PBI a precios constantes (medida de la riqueza material producida por un país en un determinado período, aunque no de su forma social) ocurrida luego de la devaluación de 2002 ha motivado un amplio debate respecto a la o las bases sobre las cuales se sostiene tal crecimiento, en el cual el punto de coincidencia es que la principal política económica es el sostenimiento de un tipo de cambio “alto” o “competitivo”. De esta forma, para el desarrollo de nuestro objetivo creemos que resulta indispensable comenzar con una breve reseña de las diversas posiciones al respecto.

En este sentido, encontramos -en primer lugar- el planteo de Frenkel y Rapetti (2004), con una mirada positiva respecto del proceso actual. Para ellos, la política de tipo de cambio real alto induce un fuerte crecimiento de la economía y del empleo que a su vez es sostenible en el largo plazo, en tanto incentiva un mayor nivel de exportaciones, protege a las empresas que no podrían competir con las importaciones y, finalmente, incrementa el costo relativo del capital en relación al trabajo y, por tanto, la elasticidad empleo-producto.

En segundo lugar encontramos el planteo del CENDA, para el cual el contenido central de la política económica era apostar al renacer de una pequeña industria nacional (incapaz de competir internacionalmente dada su escala y su atraso tecnológico) sobre la base de la utilización de la capacidad ociosa, a lo que se sumaba el incremento de las exportaciones basadas en las ventajas naturales del país. Dos cuestiones se presentaban como centrales en lo que respecta a la sostenibilidad de este esquema: por un lado, al agotarse la capacidad ociosa, deberá renovarse el stock de capital (mayormente importado) en el marco de tipo de cambio

alto, y, por el otro, el sostenimiento de dichas industrias se basa en los bajos salarios, cuyo incremento limitaría la protección/ganancias extraordinarias que brinda el tipo de cambio real y, por tanto, a las industrias mismas (CENDA, 2006b).

Sin embargo, el actual esquema ha –finalmente- superando los límites inicialmente por la capacidad ociosa²¹, de modo que el proceso actual ha dejado ya de ser un “rebote” para ser un crecimiento genuino (CENDA, 2007). Esta situación es resultado del impulso adoptado, gracias a las ganancias extraordinarias producto de los bajos salarios, por el sector productor de bienes, lo que permite hablar de un nuevo patrón de crecimiento sustancialmente diferente al observado en el esquema de apertura y ajuste vigente desde mediados de los setenta, lo que tiene otro reflejo en el importante crecimiento del empleo de los últimos años (CENDA, 2006a). En esta misma línea se encuentran los planteos de Arceo et al (2007) y Basualdo (2006), para quien el año 2001 marcó el fin del modelo de la “valorización financiera” impuesto en 1976.

Si bien pareciera haber un acuerdo generalizado respecto al cambio de patrón de crecimiento (aunque no así en torno a la existencia de un nuevo “modelo” económico), la cuestión no es tan así. Por un lado, encontramos el trabajo de Fernández Bugna y Porta (2007), en donde, analizando la situación de la industria manufacturera, concluyen que la misma se encuentra en un proceso de “crecimiento sin cambio estructural”. Por el otro, en Lavopa (2007) se realiza una comparación del proceso actual únicamente con el período 1996 – 1998 ya que de tomar en cuenta la totalidad de la Convertibilidad se sesgaría el análisis al incluir fases recesivas. De allí concluye que en el proceso actual no se observa prácticamente ningún cambio ni en las ramas que “motorizan” el crecimiento ni en las que más contribuyen al crecimiento total, 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 PyMEs (que en este caso hace referencia a los establecimientos de hasta 40 trabajadores), evidencia que se corresponde con la presentada en el apartado 3, donde vimos que las empresas incluidas en la ENGE tienen una participación decreciente en lo que respecta a la absorción de empleo. Si a esto le sumamos el hecho de que en esta última la categoría ocupacional que agrupa a los patrones juega un papel importante (en relación a los noventa), podemos afirmar que en la post Convertibilidad se verifica un nuevo período de aparición de pequeñas y medianas empresas.

Ahora bien, ¿cómo se sostiene el tipo de cambio “alto”? Dado el tipo de cambio nominal relativamente estable, la cuestión central para mantener la “competitividad” reside en

²¹ Al respecto, ver nota al pie 20.

contener el aumento de precios, que –dados los precios internacionales- reduce la relación real. Preguntémosnos entonces cómo se contienen los precios. En la interpretación oficial, dos son los posibles focos inflacionarios: superávit comercial (subproducto de aquel) y los salarios. En cuanto al primero, la cuestión residen en la absorción de los dólares que entran al país, para lo cual el gobierno realiza dos acciones concretas: de un lado, mantiene 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). Ahora bien, si, como sostienen los expertos, la situación cuasifiscal –es decir, el balance entre los ingresos por reservas y los costos de la esterilización- no presenta tendencias explosivas, debemos concentrarnos en el segundo foco identificado, que es el que efectivamente interesa en el marco de este trabajo.

Como intentamos poner de manifiesto en el trabajo, aquí se pone en juego la relación entre salarios, ganancia y productividad. Más específicamente, si se considera necesario un determinado nivel de ganancia para mantener el actual ciclo expansivo, los incrementos salariales, para que no se traduzcan a precios, deben estar atados a la evolución de la productividad, que no es más que la política salarial que propone el gobierno (Pérez, 2006).

Ahora bien, debe tenerse presente que la “competitividad” no depende exclusivamente de la evolución de los precios internos en relación a los internacionales. En tanto la evolución relativa de la productividad del trabajo tiende a no manifestarse directamente en los precios, un incremento de la productividad más elevado en el exterior hace aparecer multiplicada a la riqueza social argentina, dado el tipo de cambio (Iñigo Carrera, 2007). En resumidas cuentas, un país pierde “competitividad” no solo si sus precios crecen más rápido que los internacionales, sino también si su productividad evoluciona más lentamente.

En este marco, y en función de los hallazgos del presente trabajo, ¿qué podemos decir del proceso económico actual? En función de las formas que tomó el proceso en Argentina, esta cuestión trae inmediatamente otra pregunta ¿cuáles son las potencias de las pequeñas y medianas empresas para desarrollar en el tiempo la productividad y a la vez mantener, o incluso aumentar, los salarios reales? Como intentamos desarrollar al principio del trabajo, éstas se encuentran en una posición rezagada en cuanto a sus posibilidades, al operar en una escala de producción inferior a la requerida para funcionar en las condiciones “óptimas” de producción. Si este es el caso, el crecimiento de la brecha de productividad (incluso en ocasión de un aumento absoluto de la misma) implica crecientes complicaciones para competir en el “mercado”.

Por estas razones, el conflicto distributivo se vuelve clave: la fuerza de trabajo se vería impedida de obtener aumentos en sus remuneraciones reales sobre una doble base. Por un lado, pueden poner en peligro la existencia misma de la empresa, por elevar sus costos y eliminarla de la competencia, o implicar una suba de precios que reduce el tipo de cambio real, eliminando el factor que dinamizó el crecimiento hasta aquí. Por el otro, para compensar su falta de competitividad deben alcanzarse niveles crecientemente competitivos del tipo de cambio real que, dada la situación, se alcanzan a través de crecientemente deprimidos niveles de salario real. Dicho de otra forma, la consecuencia directa de lo anterior es que las PyMEs, para continuar compitiendo, deben absorber una masa de ganancia que no proviene de la utilización “normal” de la fuerza de trabajo; es decir deben mantener niveles salariales bajo con precarias condiciones laborales.

En resumidas cuentas, el sostenimiento del actual proceso económico depende en lo fundamental de dos fuentes de plusvalía extraordinaria: la renta diferencial de la tierra, de importante magnitud actual dado los elevados precios internacionales de los bienes exportados por Argentina, y el sostenimiento del salario real por debajo del valor de la fuerza de trabajo. De esta forma, el “nuevo modelo económico” no es más que una forma diferente bajo la cual aparece el mismo contenido, donde la desaparición de alguna de aquellas dos fuentes lo pondría en jaque.

Para finalizar, nos interesa avanzar algo más sobre dos de los aspectos identificados aquí como claves: la escala de producción y los salarios. En cuanto a lo primero, es evidente que no queremos decir que los capitales en Argentina que son portadores del desarrollo de las fuerzas productivas sociales deban desaparecer, sino que la cuestión reside en encontrar los mecanismos por los cuales pueden lograr el desarrollo de las fuerzas productivas y mejorar a la vez las condiciones laborales, es decir que las pequeñas y medianas dejen de serlo para convertirse en empresas en condiciones de competir internacionalmente (o al menos avanzar en esa dirección), siendo el camino más corto su centralización (tanto mediante fusiones entre ellas como por la adquisición por parte de otras). Frente a lo anterior, podría decirse que se omite el importante papel que las PyMEs tienen en lo que respecta a la absorción de empleo. Desconocer dicho papel sería lisa y llanamente negar la realidad. De lo que se trata es de preguntarse acerca de sus potencialidades, y en este sentido, su “supervivencia” mediante el crecimiento de su escala de producción es el único camino para asegurar en el tiempo su papel en la absorción de la mayor parte de la fuerza de trabajo en nuestro país.

En cuanto a lo segundo, pero claramente en estricta relación con lo anterior, 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. Está en las necesidades del capital social reproducir a la mano de obra con determinados atributos productivos, características que sólo pueden obtenerse -y mantenerse en el tiempo- en base a un salario acorde con las necesidades de ésta. 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 sobre la situación futura de la clase obrera argentina respecto de hacia qué situación tiende a ubicarse en el futuro, en promedio, la clase obrera argentina. En este sentido, la recuperación de los ya deprimidos niveles de 2001 es una necesidad imperiosa (siendo que a fines de 2006 aún no se han podido ni siquiera recuperar tales niveles, ni hablar de los más elevados de antaño) sin embargo, ésta 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 es actual- sostienen -basándose en 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 sino 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 del desarrollo de las fuerzas productivas) ya sea mediante la fusión y/o innovación de las pequeñas y medianas empresas. En ambos procesos, la planificación estatal es absolutamente necesaria y, sin embargo, se muestra -en evidente continuidad con el pasado- ausente.

Referencias bibliográficas

- 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.
- Arceo, N., A. P. Monsalvo y A. Wainer (2007) “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad”, Realidad Económica N° 226, IADE, Buenos Aires, febrero-marzo.
- Basualdo, E. (2006), “La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas: de la sustitución de importaciones a la valorización financiera”, en Basualdo E. y E. Arceo (comp) “Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales” Colección grupos de trabajo, CLACSO, Buenos Aires, agosto.
- BCRA (1975), “Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina”, Buenos Aires.
- Beccaria, L., V. Esquivel y R. Mauricio (2005), “La desigualdad de ingresos y otras inequidades en Argentina post – convertibilidad”, Universidad Nacional de General Sarmiento, agosto
- CONADE-CEPAL (1965), “Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina”, Buenos Aires.
- CENDA (2007), “La demanda de inversión en la actual etapa económica”, en Notas de la Economía Argentina 3, junio.

- CENDA (2006a), “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo”, en Notas de la Economía Argentina 2, septiembre.
- CENDA (2006b), “Tipo de cambio: el verdadero dilema del gobierno”, en Notas de la Economía Argentina 1, junio.
- CEPAL (1991), “Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final de la CEPAL”, Buenos Aires
- Féiz M. y P. Perez (2006) “Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina posconvertibilidad” Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales. 3er Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones. Mercado de Trabajo e Instituciones Laborales Post-Devaluación
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2007), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, mimeo.
- 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.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2006), “Las apariencias engañan. Diferentes contenidos de la distribución funcional del ingreso”, XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE, UBA, Buenos Aires, septiembre.
- 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”, 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, agosto.
- Iñigo Carrera, J. (2007), “La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882 – 2004”, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. B. (2003), “El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia”, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Lavopa, A. (2007): “¿A través de qué relaciones se abre paso el crecimiento económico? Un estudio comparativo en la experiencia argentina reciente”, V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo (ALAST), 18 al 20 de abril, Montevideo.
- 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, IEERAL, Córdoba, enero – marzo.
- Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy (2007), “Ocupación, salarios y productividad: contenido de la distribución funcional del ingreso. Aplicación al caso argentino en el período 1993 – 2005”, V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Montevideo, abril.
- Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy (2006a) “Concepto, medición y utilidad de la distribución funcional del ingreso. Argentina 1993 – 2005”, 5ª Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, UNGS.
- Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy (2006b) “Distribución, consumo e inversión en la Argentina a comienzos del siglo XXI”, Realidad Económica N° 218, IADE, Buenos Aires, abril.
- 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.
- MECON, INDEC (2007), “Encuesta Nacional a Grandes Empresas”, Buenos Aires.
- MECON, INDEC, DNCN (2006), “Cuenta Generación del Ingreso e insumo mano de obra”, Buenos Aires.
- MECON, INDEC, DNCN (1999), “Sistema de cuentas nacionales. Argentina. Año base 1993”, Buenos Aires.
- Müller, A. y A. Lavopa (2006): “Mercado de trabajo en la argentina: Diagnóstico y pronóstico desde una perspectiva sectorial. Un ensayo exploratorio”, Documento de trabajo N°7, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, Diciembre.
- Perez, P. (2006) “Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingresos en la Argentina post-Convertibilidad” Revista Lavboratorio / on line, Año VII – N° 19, Instituto de Investigaciones Gino Germani-FCS-UBA, otoño – invierno.