



Tipo de documento: Tesis de Doctorado

Título del documento: Desigualdad salarial sectorial en la Argentina (2003-2012): entre las características productivas de los capitales y la acción sindical

Autores (en el caso de tesis y directores):

Facundo Barrera

Pablo Ernesto Pérez, dir.

Adriana Marshall, dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



Facundo Barrera

DESIGUALDAD SALARIAL SECTORIAL EN LA ARGENTINA (2003-2012):
entre las características productivas de los capitales y la acción sindical.

Tesis para optar por el título de Doctor en Ciencias Sociales

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires.

Director: Dr. Pablo Pérez
Co-directora: Dra. Adriana Marshall

Buenos Aires
2016

RESUMEN.

A partir de enfoques centrados en las condiciones de acumulación del capital y lucha de los trabajadores, a lo largo de la tesis sostengo la necesidad de estudiar la interacción de los límites de variación de los salarios para explicar la desigualdad sectorial en la Argentina entre los años 2003 y 2012.

Mediante una estrategia metodológica cuantitativa, con técnicas específicas para cada capítulo, analizo la fijación de tasas diferenciales de los salarios vinculada con las características productivas y la acción sindical. En concreto, sostengo que dos fuerzas, emparentadas con la dinámica sectorial, tienden a diferenciar las tasas de variación de los salarios. Por un lado, y en referencia al límite superior efectivo de los salarios, las crecientes diferencias en tasas de ganancia sectorial (gobernadas por el desenvolvimiento de los capitales dominantes en cada rama de actividad), asignan capacidades diferenciales de otorgar incrementos de salarios, sin que estos cuestionen el “normal” proceso de acumulación de capital. Así, las características productivas son centrales para entender la acumulación de capital a nivel sectorial. Por otro lado, las condiciones diferenciales de organización y lucha de los trabajadores (conflicto salarial), expresadas en el límite inferior efectivo de los salarios, consignan un poder de negociación diferencial y, por tanto, distinta probabilidad de éxito del reclamo.

En la síntesis analítica propuesta, la interpretación de la desigualdad en relación al límite superior efectivo de los salarios, parte de consideraciones en torno a la competencia capitalista y los capitales reguladores, que guían el proceso de acumulación. En definitiva, las condiciones de acumulación de los capitales líderes del proceso competitivo, dan un marco general para el estudio de las dinámicas sectoriales. Mientras tanto, el límite inferior efectivo refiere a la incidencia de los trabajadores organizados en la determinación salarial.

El aporte metodológico implica repensar las categorías teóricas en términos de sus dimensiones empíricas. Los indicadores propuestos refieren a los límites. En primer lugar, a partir de las tasas de ganancia sectorial y la intensidad de uso de los factores, se trabaja con el límite superior efectivo al incremento salarial. La evidencia señala que dicho límite se amplía para el conjunto del capital (mayores posibilidades de otorgar incrementos salariales), pero además se amplían las diferencias sectoriales en los márgenes de ganancia.

En segundo lugar, sobre la base del número negociaciones colectivas y el de conflictos salariales impulsados por la organización sindical, se construye el indicador del límite inferior. La evidencia expone condiciones diferenciales de organización y lucha de los trabajadores, que posiciona a algunos sindicatos en mejores condiciones para conseguir incrementos salariales.

En síntesis, tanto a partir de la incidencia del límite superior como del límite inferior se favorece la disparidad salarial. La aproximación planteada en esta tesis propone una elaboración compleja donde la determinación de salarios en las diferentes ramas de actividad relativa a las fuerzas vinculadas con la dinámica de uno y otro límite de variación, favorecen condiciones de diferenciación salarial.

ABSTRACT

Based on approaches focused on the conditions of capital accumulation and workers' struggle, throughout this thesis, I maintain the need to study the interaction of the limits of wage variation to explain the sectoral inequality in Argentina between 2003 and 2012.

Through a quantitative methodological strategy, with specific techniques for each chapter, I analyze the differential wage rates related with productive characteristics and union action. In particular, I argue that two forces, related to the sectoral dynamics, tend to differentiate the rates of wage variations. On one side, referred to the effective upper limit of wages, the increasing differences in sectoral profit rates (governed by the development of dominant capitals in each branch of activity) assign differential capacities to grant wage increases, without questioning the "normal" process of capital accumulation. Thus, the productive characteristics are defining to understand the capital accumulation at the sectoral level. On the other side, the differential conditions of workers' organization and struggle (wage conflict), expressed in the lower effective limit of wages, indicate a differential bargaining power and, therefore, a different probability of success of the struggle.

In the analytic synthesis proposed, the interpretation of inequality in relation to the effective upper limit of wages, starts from considerations about capitalist competition and regulatory capital, which guide the process of accumulation. In

summary, the conditions of accumulation of the leading capitals of the competitive process, give a general framework for the study of sectoral dynamics. Meanwhile, the effective lower limit refers to the incidence of organized workers in the wage determination.

The methodological contribution involves rethinking the theoretical categories in terms of their empirical dimensions. Proposed indicators refer to limits. First, from the sectoral profit rates and the intensity of use of the factors, we work with the effective upper limit to the wage increase. The evidence indicates that this limit expands for the whole of capital (greater possibilities of granting wage increases), but the sectoral differences in the profit margins are also widened.

Second, on the basis of the number of collective bargaining and wage disputes promoted by the trade union organization, the lower limit indicator is constructed. The evidence exposes differential conditions of organization and struggle of the workers, which positions some unions in better conditions to achieve salary increases.

In summary, both the incidence of the upper limit and the lower limit favors the wage disparity. The approach proposed in this thesis consists of a complex elaboration where the determination of wages in the different branches of activity relative to the forces linked to the dynamics of one or the other limit of variation, favor conditions of wage differentiation

INDICE

AGRADECIMIENTOS.....	8
LISTA DE GRÁFICOS Y CUADROS.....	11
INTRODUCCIÓN.....	13
CAPÍTULO 1. Desigualdad salarial y sectores económicos: una trayectoria disonante.....	19
Introducción.....	19
I. Contexto macroeconómico, mercado de trabajo y desigualdad de ingresos laborales.....	20
I.I De lo macro a la desigualdad salarial.....	24
II. Tendencias de la desigualdad salarial en la etapa 2003-2012.....	27
II.I La medición de la desigualdad salarial. Acerca de la información trabajada y la herramienta de análisis.....	28
II.II Trayectorias diferenciales en la desigualdad entre trabajadores.....	29
II.III La desigualdad salarial sectorial: cuando la macro no alcanza.....	32
III. Desigualdades salariales persistentes, ¿cómo se las puede explicar?.....	34
Reflexiones Finales.....	37
CAPÍTULO 2. La desigualdad salarial sectorial como problema de estudio: distintos enfoques y una propuesta alternativa.....	39
Introducción.....	39
I. Tras los rastros de la desigualdad salarial sectorial: de los mercados competitivos a la competencia capitalista.....	41
I.I La desigualdad salarial en los mercados competitivos: transitoriedad, retornos a la educación y compensaciones en las explicaciones microeconómicas.....	42
I.I.I Educación y diferenciación salarial.....	43
I.I.II Compensaciones pecuniarias y no pecuniarias en la estructura salarial.....	47
I.II Desigualdad salarial y dinámica macroeconómica: límites a la competencia, condicionantes estructurales y ganancias sectoriales.....	48
I.I.II.I Crecimiento y desigualdad: la preeminencia de los agregados económicos.....	49
I.I.II.II La acumulación asimétrica: la dualidad en el centro de la explicación.....	53
I.I.II.III Desigualdad salarial a nivel de sectores económicos: dinámica del capital y capacidad de pago diferencial.....	59
I.III Sindicatos, instituciones y su incidencia en la determinación salarial.....	63
I.III.I La acción sindical vista como distorsión necesaria.....	63
I. IV. De los aportes precedentes a la perspectiva propia.....	67
II. Competencia capitalista y desigualdad salarial persistente. Una propuesta de lectura..	69
II.I Competencia capitalista y ganancias de los capitales reguladores: un límite superior a las variaciones salariales.....	69
II.II ¿El valor de la fuerza de trabajo como límite inferior?.....	73

II.III La contingencia en la determinación del salario: Estado, conflicto salarial y cristalizaciones en la política pública.....	76
II.IV Síntesis de la propuesta teórico-metodológica para el estudio de la desigualdad salarial.....	78
CAPÍTULO 3. Dinámica del capital en la Argentina: capitales líderes y acumulación dependiente.	83
Introducción.....	83
I. Competencia capitalista y capitales líderes: algunas precisiones analíticas	85
II. La valorización de los capitales líderes en la Argentina dependiente.	89
II.I. La concentración económica, de la Convertibilidad a la etapa actual.....	92
II.II. Crisis, concentración y ganancias extraordinarias.....	97
III. De las ganancias a los salarios, una aproximación a la distribución funcional	101
Reflexiones finales.....	104
CAPÍTULO 4. La desigualdad salarial, un límite superior vinculado a las condiciones de acumulación a nivel sectorial.....	106
Introducción.....	106
I. De la competencia capitalista a los diferenciales de ganancia sectoriales	108
I.I La tasa de ganancia para el caso argentino	111
I.II La persistencia de la desigualdad en la tasa de ganancias inter-rama	116
I.III La tasa de ganancia industrial, como expresión de la tasa general.....	126
II. De las ganancias desiguales a los límites salariales en la Argentina post-neoliberal.....	133
II.I El límite superior: la dinámica del capital y las posibilidades de incrementos salariales	133
Reflexiones finales.....	138
CAPÍTULO 5. La acción sindical como límite inferior a la desvalorización de los salarios	141
Introducción.....	141
I. Pensar la incidencia de la organización sindical.	143
I.I El modelo de negociación argentino.	145
I.II La sindicalización a través de su tasa.....	149
II. Regulación pública de los salarios y negociación colectiva.	152
II.I Marco institucional, negociación colectiva y salarios, un análisis por sub-etapas.	153
II.II Un mejor ambiente para discutir salarios.....	156
III. De la sindicalización a la acción sindical, una propuesta complementaria	159
III.I. La unidad de análisis.	161
III.II. El conflicto salarial: ¿distinta fisonomía con un mismo protagonista?	162
III. III. La participación de los trabajadores en la acción sindical.....	167

IV. El límite inferior: La acción sindical, el incremento del conflicto y su institucionalización.....	168
Reflexiones finales.....	174
SINTESIS Y CONCLUSIONES.....	177
BIBLIOGRAFÍA	186
ANEXOS.....	211
I. Anexo metodológico del Capítulo 1:.....	211
I.I. Acerca del indicador de desigualdad utilizado	211
I.II Acerca de la Encuesta Permanente de Hogares	212
I.III Cambio metodológico en EPH e impacto en desigualdad salarial.	214
II. Anexo metodológico del capítulo 4:.....	218
II.I La aproximación empírica de la tasa de ganancia sectorial.....	218
II.II La construcción del stock de capital a nivel sectorial.	220

AGRADECIMIENTOS

Afortunadamente, esta sección de la tesis no debe realizar ningún aporte al campo. Escribir estas páginas, de pronto, me deposita en el momento posterior a la defensa de la tesis. En los abrazos y en la satisfacción del esfuerzo cumplido. Y esos abrazos a la salida de la puerta de un aula de Sociales, marcan por dónde comenzar a agradecer: el primero llegará de parte de Mandy, imposible pensar en haber hecho este esfuerzo sin mi compañera de vida. En todos estos años de amor, crecimos juntos, compartimos una forma de vivir, un oficio de investigación y una mirada del mundo. Su compañía significa, además, lo más lindo que hemos hecho juntos: construir una familia con Camilo. Él será la personita que abrazaré en segundo lugar. Y será un abrazo fuerte y prolongado, como el amor que uno puede sentir por un hijo. A Cami tengo para agradecerle las sonrisas, el volver a jugar en el piso, a mirar detenidamente una tela de araña y entender la paciencia con la que espera un bichito, a recuperar la sorpresa por el ruido del tren o el vuelo de un ave. Por detrás de Cami, estarán mi vieja y mi viejo, Veva y Jorge. Gracias a ellos empecé a transitar este camino. Porque ambos construyeron en mí una forma crítica de pararme en la vida, el deseo de transformar la realidad que nos toca vivir, la preocupación por el otro, y la certeza de que su situación no es parte de un infortunio, sino la más cruda consecuencia de la forma de organización y relaciones sociales que impone el sistema capitalista. Sus ejemplos, su historia de lucha, han sido y serán ejemplo por toda la vida.

El viejo, me transmitió las ganas de estudiar economía y también hizo mucho por mi deseo de militar. Mi vieja es todo lo que soy en cuanto a los afectos, al poder expresarlos, a la necesidad de pensarnos en relación a lo que nos rodea. En ellos dos, sin duda, empieza la elección del tema elegido para esta tesis. Ellos hicieron que haya dedicado varios años de mi vida a estudiar la informalidad, y luego la desigualdad salarial, pero siempre las condiciones de vida de los trabajadores.

Mis hermanos, Laureano y Lisandro por orden de aparición, estarán ahí también, emocionados y orgullosos, como yo lo estoy de ellos. Porque son tipos de fierro, porque entienden de las broncas que devuelve la realidad y también el compromiso que eso requiere.

Y la familia allí no termina porque estará Alejandra, que siempre ha estado, acompañando no solo al viejo, sino también al crecimiento de sus hijos. Y mis otros

hermanos y hermanas: Natalia, Daniela, Luciano y Alejandro. Crecimos juntos, compartimos una mirada del mundo y transitamos la vida sin saber de peleas, lo que no es poco. La familia entera: los Barrera, las Insua y los Gindre, estarán aquella mañana. A algunos los abrazaré en ese momento y a otras en alguna juntada familiar. Como quienes acompañan desde la escuela secundaria: Azcune, Nachito, Faviña, el Choco, el Colo y el Gusty. Iguales y diferentes, cabezas despiertas y corazones calientes. Así somos, así nos queremos.

Al MUECE (Movimiento de Unidad Estudiantil de Ciencias Económicas), me ayudó, en primer lugar, a sentirme parte de una Facultad que me expulsaba, de una carrera de economía que se satisfacía del auge neoliberal. Sin ese deseo de cambio de la sociedad en general, y la facultad en particular, probablemente la carrera hubiese quedado inconclusa. Y porque es imposible divorciar mi trabajo y el tema elegido, de lo que viví en la agrupación. Porque también allí conocí grandes compañeros y compañeras: desde Mariano -que me acercó los libros de Botwinick y Galbraith, donde comenzó el camino hacia la elección del tema de esta tesis- hasta tantos amigos y amigas con quienes crecí colectivamente: Luciana, Martín, Julián, Leandro, Fernando, Mauro, el Roger, Vero, Rodrigo y Alelí primero, y el Ata, el Carpa, Bonancio, las Veri, Paulita, el Licha, después. Todos y todas ellas, me hacen ser quien soy, y me devuelven un reflejo de lo que debo ser. Nada menos.

Luego, aparecen los compañeros y compañeras de trabajo, sin los que esta tesis no podría haber sido hecha. Aprender el oficio es escuchar detenidamente lo que tienen para decir los directores. Y puedo hablar en plural, porque Pablo es un compañero y amigo, que oficia de director, que lee y corrige mis borradores, y escribe un capítulo conmigo, pero sobre todo, que me muestra un para qué tiene sentido investigar. Que es un error hacerlo sólo y que vale la pena pensarse, acá también, como parte de espacio más grande, en el que se aprende todos los días.

Adriana no puede inspirar otra cosa que admiración y respeto. Porque su trabajo y estudio la entusiasma como si estuviese comenzando, y eso se contagia. Porque toma la tarea de dirigir con la mayor responsabilidad. Porque no es condescendiente, plantea y participa de discusiones como si fuera la primera vez que las da, plantea sus disidencias y respeta nuestros, muy pocos, desacuerdos.

Y si de compañeros de trabajo y amigos se trata, debo destacar al Carpa. Transitamos buena parte de esta tesis juntos, escribimos, presentamos trabajos,

leímos nuestros capítulos borradores y supimos todo momento que el otro era parte central de este proceso. Pero además, desde que se doctoró, han sobrado gestos y acciones de acompañamiento, empujones, aliento, lectura y correcciones. Nada de esto podría haber llegado a su fin sin sus aportes. Y no es un frase hecha.

También Luciana, con quien tuve la linda posibilidad de estudiar (en el grado y en la maestría) y trabajar. Compañera de estudios y de militancia, amiga entera.

A los compañeros y compañeras del Instituto de Estudios Fiscales y Económicos (IEFE). A Adriana, compañera de cada día, desde el primero al último. A los de hoy: José, Leandro, Deborah y Juan. A los de ayer: Federico, los Santiagos, Pablo y Demián. Y a Pepe y a Ricardo, porque sin este Instituto, con una trayectoria de tan sólo dos años de beca CONICET, nunca hubiese llegado a doctorarme.

A los y las compañeras de CONICET, empezando por Mariana, con la que comparto disciplina pero, fundamentalmente, espacio de militancia en la SEC (Sociedad de Economía Crítica). A Cami, Juli, Brenda, Piri, Nico (también cumpamigo de la SEC), Ana y Fede. A las Anitas. Todas ellas, grandes personas con las que no sólo compartí lugar de trabajo, sino de las que aprendí que este camino tiene su tiempo y hay que saber transitarlo. Estando en el CEIL fui padre, y todas estas bellas compañías lo disfrutaron conmigo, y pusieron sus oídos y corazón para sentirse parte.

Este largo repaso es casi tan largo como el camino transitado para llegar a doctorarme. Esto comenzó con cada una de las vivencias, con cada uno de los afectos, que me hacen ser lo que soy. Y antes y después de tener el título, eso seguirá siendo lo importante: vivir con el compromiso que impone saberse parte de una sociedad en la que muchos padecen su vida, disponerse a no quedarse inmóvil ante esta realidad, y transitar el tiempo acompañado de quienes lo embellecen en cada instante, familia y amigos.

LISTA DE GRÁFICOS Y CUADROS

Gráfico 1. Crecimiento económico –tasa de variación trimestral del PBI-, tasa de desocupación y tasa de subocupación. Años 2003-2012. Argentina.	23
Gráfico 2. Distribución del ingreso laboral familiar equivalente. Período 1992-2012.	26
Gráfico 3. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, regional y por calificación. Índice Trimestre 3, 2003=100. Años 2003-2012.	30
Gráfico 4. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, regional y por calificación. Efecto ingreso. Índice Trimestre 3-2003=100. Años 2003 a 2012.	32
Gráfico 5. Desigualdad salarial sectorial. Índice de Theil para el salario medio mensual, salario medio mensual (ocup. pleno) y salario medio horario. Años 2003 a 2012.	33
Cuadro 1. Salario efectivo nominal por sectores económicos, valores promedio. Período 2003-2012.	35
Gráfico 6. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, 15 sectores y 6 sectores. Índice Trimestre 3-2003=100. Años 2003 a 2012.	37
Gráfico 7. Esquema teórico de corto plazo para el análisis de la disparidad salarial por sector económico.	81
Gráfico 8. Participación del Valor Agregado de las Grandes Empresas en el Valor Agregado Total. Miles de millones de pesos corrientes. Años 1993-2012.	94
Cuadro 2. Valor agregado por sector económico. Promedio 1993-2001 y 2002-2012.	95
Gráfico 9. Participación en el valor de producción por origen de capital, nacional y extranjero. Años 1993-2012.	96
Gráfico 10. Tasa de ganancia en Grandes Empresas, tasa de variación anual del PBI y tasa de desocupación, en términos porcentuales. Argentina, años 1993-2012.	99
Gráfico 11. Distribución funcional de ingreso (Utilidad y salarios) e Índice de productividad en Grandes Empresas. Años 1993-2012.	103
Gráfico 12. Tasa de ganancia en porcentaje del capital invertido. Argentina 1993-2012.	115
Gráfico 13. Evolución de las tasas de ganancia por sectores económicos en Argentina. Años 1993-2012.	118
Gráfico 14. Tasa de ganancia por sectores económicos en Argentina. Números índices 1993=100. Años 1993-2012.	120
Gráfico 15. Tasa general de ganancia y tasa de ganancia en la Industria en Argentina. Números índices 1993=100. Años 1993-2012.	127
Gráfico 16. Participación en el empleo registrado y el producto industrial. Año 2003 y 2012.	129
Gráfico 17. Índice de productividad y de salario real por obrero en el sector Industrial de Argentina, Años 1997-2012.	131

Gráfico 18. Límites superiores a los aumentos de salarios por sector. Argentina. Años 1993-2012.....	135
Cuadro 3. Límite superior a la variación salarial por rama de actividad. Argentina. Años 1993-2012.....	136
Cuadro 4. Límite superior efectivo a la variación salarial por rama de actividad y estructura salarial. Argentina. Años 2003-2012.....	138
Cuadro 5: Fuentes de información utilizadas en la construcción de la tasa de sindicalización. Argentina.....	150
Gráfico 19. Cantidad de negociaciones y personal comprendido (en miles). Años 2004-2012.....	154
Gráfico 20: Negociación colectiva según ámbitos de negociación, empresa y actividad y razón (actividad/empresa). Años 1992-2012.....	155
Cuadro 6. Negociaciones por sector económico. Promedio anual. Años 2004-2007 y 2008-2012.....	156
Cuadro 7. Salarios y negociación colectiva en Argentina 2003-2012. Variables seleccionadas.....	158
Gráfico 21. Conflictos laborales, cantidad (eje principal) y tasa de variación anual (eje secundario). Años 2006-2010. Argentina.....	163
Cuadro 8. Reclamos salariales según tipo de organización. Años 2006-2010. Argentina	166
Cuadro 9. Acción sindical y no sindical en conflictos salariales, huelguistas y jornadas individuales no trabajadas (JINT). Años 2006-2010.....	167
Gráfico 22. Acción sindical y Negociación Colectiva. Ramas seleccionadas. Términos porcentuales. Años 2006-2010.....	171
Cuadro 10. Límite inferior efectivo a la variación salarial: acción sindical y Negociaciones colectivas por rama de actividad. Años 2006-2010.....	171
Cuadro 11. Límite inferior efectivo a la variación salarial: acción sindical ponderada según empleo por rama de actividad. Años 2006-2010.....	172
Cuadro 12. Límite inferior efectivo a la variación salarial por rama de actividad y estructura salarial. Argentina. Años 2006-2010.....	174
Cuadro 13. Interacción entre el límite efectivo superior, inferior y salarios medios efectivos por rama de actividad.....	183
Gráfico 23. Desigualdad salarial según dimensión sectorial. Índice de Theil. Total de aglomerados. Trimestres 2003-2007.....	216

INTRODUCCIÓN

La desigualdad social en las economías latinoamericanas no se presenta como excepción sino como norma. El carácter permanente de la desigualdad de ingresos dentro del sistema capitalista, y más aún en una región que se inserta de manera dependiente en la economía mundial, no es algo reciente. Aun así, la desigualdad es uno de los temas más estudiados de las ciencias sociales, no por ser novedad, sino por sus implicancias en términos de sociales: se indagan variadas repercusiones que van desde las percepciones individuales o la salud a las clases y el conflicto social.

Por otro lado, más allá del aspecto que se discuta, las lecturas más difundidas presentan un denominador común: la desigualdad entre dos personas se explica a partir del análisis de las diferencias en las posiciones de cada uno de los individuos con respecto a una determinada variable. En muchas ocasiones, siquiera resulta central el contexto económico o político, dado que las posiciones que estas personas detentan hoy, se encuentran vinculadas a momentos pasados como el tiempo y calidad de la educación recibida.

Esta tesis se aparta de las mencionadas interpretaciones en tanto la desigualdad es un fenómeno eminentemente relacional: un sector económico tiene altas o bajas ganancias en relación a otro; una rama de actividad es más o menos conflictiva, dependiendo de las acciones impulsadas por los trabajadores de ese sector en relación con otros. Pero además, como apunta Tilly en su libro sobre *La desigualdad persistente*, la relación es la fuente misma originaria de la desigualdad, el vínculo que se establece entre patrones y trabajadores, entre otros, es fundante del fenómeno y debe ser estudiado.

El haber señalado el carácter general y permanente de la desigualdad, vinculado a las propias condiciones de producción y reproducción de la organización económica y social vigente, no niega que el fenómeno presente formas nuevas, especificidades relacionadas con factores del ámbito local, aplicables a ese tiempo y lugar. De eso se tratan las páginas que siguen.

En el trascurso de la década del noventa del siglo pasado, los principales países de la América Latina comienzan a exhibir crisis económicas y sociales agudas, expresión del agotamiento de los modelo de desarrollo neoliberal.

Los nuevos proyectos de desarrollo latinoamericanos se construyen sobre las bases creadas por el neoliberalismo, en un contexto económico internacional inéditamente favorable. Las economías nacionales se ven favorecidas por los altos valores del precio de los productos primarios (*commodities*), lo que se refleja en los “superávits gemelos” (balanza comercial y fiscal superavitarias), mayoritariamente presentes durante el primer lustro del siglo.

De esta manera, el siglo XXI presenta una fase del funcionamiento capitalista periférico donde, luego de décadas de desmejoras, emerge un cambio de tendencia en desigualdad que renueva la discusión. El fenómeno de inflexión distributiva afecta a la amplia mayoría de las economías, y la Argentina no es la excepción.

Durante la etapa post-neoliberal, el país exhibe mejorías en sus indicadores económicos y sociales. En lo que a mercado de trabajo se refiere, la recuperación de la economía junto con la revitalización de instituciones laborales como el salario mínimo y los convenios colectivos, entre otras variables, favorecen una dinámica que logra el incremento del empleo, la proporción de trabajadores registrados, y disminuye la fuerza de trabajo subutilizada (caída del desempleo y subempleo). La inequidad en los ingresos no es la excepción: luego del pico del año 2003, se produce un cambio de tendencia que ubica los registros correspondientes al 2012, en niveles semejantes a los de comienzos de los noventa.

Un panorama de sostenido descenso de la desigualdad, en particular aquella que tiene como fuente los ingresos laborales, durante los 10 años que involucra este estudio, es una novedad en términos históricos; como también lo fueron los valores máximos alcanzados con la crisis económica y social del año 2001.

No obstante, las características del fenómeno que *a priori* podrían resultar llamativas, no se detienen allí: al indagar si la caída de la desigualdad global de los años 2003-2012 se replica con los ingresos salariales de distintos grupos de trabajadores, el resultado no siempre es el mismo. Mientras que la desigualdad salarial descende para trabajadores situados en puestos de trabajo con distinta calificación, y también entre trabajadores que viven en distintas regiones económicas (coherente con lo que sucede en términos agregados), la correspondiente a trabajadores de distintos sectores de actividad, presenta una notable estabilidad.

En definitiva, esta evidencia da pie al problema de la investigación al disparar una cadena de preguntas: ¿Por qué en un período de descenso generalizado de la

desigualdad de ingresos, que se corrobora en dimensiones de la desigualdad salarial como la regional y la vinculada con la calificación, no sucede lo mismo entre trabajadores pertenecientes a distintos sectores económicos? ¿Qué explica la dinámica diferencial de la desigualdad salarial sectorial?

En la tesis sostengo que dos fuerzas emparentadas con la dinámica sectorial tienden a diferenciar las tasas de variación de los salarios. Por un lado, y en referencia al límite superior efectivo de los salarios, las crecientes diferencias en tasas de ganancia sectorial (gobernadas por el desenvolvimiento de los capitales dominantes en cada rama de actividad), asigna capacidades diferenciales de otorgar incrementos de salarios, sin que estos cuestionen el “normal” proceso de acumulación de capital. Así, las características productivas son centrales para entender la acumulación de capital a nivel sectorial. Por otro lado, las condiciones diferenciales de organización y lucha de los trabajadores (conflicto salarial), expresadas en el límite inferior efectivo de los salarios, consigna un poder de negociación diferencial y, por tanto, distinta probabilidad de éxito del reclamo.

A partir de estas inquietudes, en el *capítulo 1* presento evidencia sobre las dimensiones mencionadas de la desigualdad salarial, trabajada a partir de información del salario medio de la ocupación principal de los trabajadores asalariados ocupados¹. Asimismo, presento la estructura salarial que buscará ser explicada a lo largo de la tesis, con la selección de sectores a trabajar, junto con las especificaciones metodológicas.

Luego, me interesa vincular los problemas de inequidad en ingresos (todas mayormente relacionadas con la demanda de fuerza de trabajo), con lo que sucede en la órbita macroeconómica. De esta manera, me pregunto ¿cuáles son los factores diferenciales de la desigualdad sectorial, que hacen que una etapa de crecimiento económico y disminución de los problemas laborales, no se manifieste en un alivio del problema?

Una primera dificultad para comprender el fenómeno tiene que ver con no contar con un marco de análisis adecuado. El *capítulo 2* exhibe los enfoques que discuten específicamente esta faceta de la desigualdad entre trabajadores. Se parte del marco de análisis competitivo, junto a las lecturas que lo complejizan. En este marco se discute la teoría de capital humano, explicación que utiliza la mayor parte

¹ Fuente: Encuesta Permanente de Hogares (EPH), perteneciente al Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

de los análisis sobre desigualdad, y que jerarquiza las características del individuo y su repercusión en productividad. Luego, se presentan las hipótesis que se distancian de los análisis microeconómicos para incorporar la órbita de las variables agregadas (dinámica del producto, tasas de desempleo), la estructura concentrada de los mercados y la demanda de trabajo.

Sintéticamente, las variables que jerarquizan dichos análisis no se ajustan satisfactoriamente al comportamiento de la desigualdad sectorial durante la etapa: tanto la caída de los *retornos a la educación* de los trabajadores más educados (Lustig, Lopez-Calva & Ortiz-Juarez, 2013), como la elevadas tasas de crecimiento y, a partir del segundo lustro, el bajo desempleo del período (Galbraith, 1998), esperan reducciones en desigualdad.

Alternativamente, si bien no existe una pretensión *ex ante* de aporte original en la construcción de una mirada propia, ante la imposibilidad de utilizar una lectura “probada”, se realiza una propuesta para pensar las desigualdades salariales sectoriales en la Argentina (2003-2012). Esto implica trabajar con los aportes de autores que sostienen la existencia de límites de variación de los salarios por sector: un límite superior explicado, básicamente, por las tasas de ganancia sectorial, y un límite inferior relativo al valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, dichos autores, mayormente, presentan lecturas de largo plazo, por lo cual se impone repensarlos en un esquema de corto plazo, aplicable a este tiempo y lugar.

Los elementos teóricos integrantes de la síntesis analítica propuesta forman parte, en su mayoría, de lecturas marxianas. En dicho esquema, la interpretación de la desigualdad en relación al *límite superior* de los salarios, parte de consideraciones en torno a la competencia capitalista y los *capitales reguladores*, que guían el proceso de acumulación. El *capítulo 3* profundiza en este debate, y aporta un análisis concreto de las condiciones de acumulación de los capitales dominantes para las últimas dos décadas en Argentina. La aproximación empírica se realiza sobre la base de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) publicada por INDEC desde el año 1993. En particular, se analiza la progresión en términos de concentración y extranjerización de la cúpula del capital, la dinámica emparentada de la tasa de ganancia y la tasa de crecimiento del producto, la productividad, y la distribución del producto entre los dueños del capital y los trabajadores. En definitiva, las condiciones de acumulación de los grandes líderes del proceso competitivo dan un marco general para el estudio de las dinámicas sectoriales.

El *capítulo 4* retoma el debate sobre la dinámica de la competencia intersectorial: se enfatiza el principio de rivalidad, y la igualación de tasas se lee como un proceso, una tendencia que varía en torno a un nivel general, pero sin producirse la igualación definitiva.

A su vez, del debate teórico se avanza hacia una propuesta empírica que lo exprese. El aporte metodológico implica repensar las categorías teóricas en términos de sus dimensiones empíricas. En este capítulo, se trabaja con el límite superior efectivo al incremento salarial. La evidencia señala que dicho límite se amplía para el conjunto del capital (mayores posibilidades de otorgar incrementos salariales), pero además se amplían las diferencias sectoriales en los márgenes de ganancia.

Es decir, aquí aparece, incrementada, una primera fuerza que favorece la inequidad. Sin embargo, conocer las características productivas de los capitales en cada sector junto con las mejores condiciones para incrementar los salarios, no es suficiente para definir si esto se consigue.

Para ello, en el capítulo 5, introduzco las determinaciones vinculadas con el *límite inferior efectivo*, el que se construye a partir de las categorías *negociación colectiva* y *acción sindical*². Sintéticamente, encuentro importante correspondencia entre los conflictos pasados, institucionalizados vía negociación colectiva y los presentes, vía acción sindical. Es decir, donde se producen más acciones sindicales, es donde más negociaciones colectivas son homologadas.

De esta manera, las condiciones diferenciales de organización y lucha de los trabajadores conforman colectivos de trabajadores en mejores condiciones para conseguir incrementos salariales y, por tanto, aparece una nueva fuerza que favorece la disparidad salarial.

En cada uno de los dos últimos capítulos, se comparan los valores encontrados para el límite superior e inferior efectivos con la estructura salarial. No obstante, en ambos momentos se explicita que el análisis no es completo si no involucra, tanto las consideraciones referidas a las características productivas de los capitales, como aquellas vinculadas con la acción sindical.

En la *síntesis y conclusiones*, además de presentar los aportes de esta tesis, retomo e integro en un único análisis las dinámicas diferenciales de los límites. En definitiva, la aproximación planteada propone una elaboración compleja donde la determinación de salarios en las diferentes ramas de actividad relativa a las

² Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

fuerzas vinculadas con la dinámica de uno y otro límite de variación, favorecen condiciones de diferenciación salarial.

CAPÍTULO 1.

Desigualdad salarial y sectores económicos: una trayectoria disonante.

Introducción

Desde mediados de los años 70, cuando comienza el registro de la Encuesta Permanente de Hogares en el Gran Buenos Aires (principal fuente de información para conocer ingresos personales), la estructura distributiva presenta un constante desmejoramiento hasta comienzos del siglo XXI. Incluso, a pesar de haber sido una de las sociedades más igualitarias de la región, o tal vez por eso mismo, para encontrar un período de sostenida mejora es necesario remontarse hasta los años 50 (Altimir & Beccaria, 2001). En este sentido, el quiebre en la tendencia es un hecho que, leído en términos históricos, representa una novedad por sí mismo.

Por otra parte, el cambio en el comportamiento de los indicadores de desigualdad no es propiedad exclusiva de este país. A comienzos del siglo actual, la mayor parte de los países de la región ven mejoras en dicho aspecto, además de evidenciar una reducción de los problemas en torno al desempleo y pobreza (Bárcena, Prado, Hopenhayn, & Amarante, 2014).

En lo que se refiere exclusivamente a la Argentina, el cierre de la etapa del modelo de la Convertibilidad deja los peores registros en términos de condiciones sociales, y la desigualdad no está exenta. Por tanto, con la estabilización de la economía y la política a partir del año 2003, y hasta el año 2012, la Argentina transita un recorrido de mejora de sus indicadores económicos y sociales, en particular durante el primer lustro.

No obstante, vale la pena insistir con que no son las desigualdades de ingresos en general, sino aquellas provenientes de los salarios, y que aparecen entre trabajadores de distintos sectores económicos, las que me incumben. ¿Por qué interesa en particular esta dimensión de la desigualdad? La respuesta la comenzaré a dar en las páginas que siguen, las que tienen por objeto presentar el problema de estudio. En concreto, se indaga sobre lo que sucede durante los años 2003-2012, en términos de tres principales dimensiones de la desigualdad salarial en la Argentina: la mencionada desigualdad *sectorial*, la *ocupacional* y la *regional*.

En lo que a la tesis respecta, para comprender y dimensionar los avances en términos de desigualdad, se jerarquiza el análisis de lo que sucede en el mercado de trabajo en relación con la órbita macroeconómica, por lo que las dimensiones son seleccionadas al entender que reflejan de buena manera el comportamiento de la macro.

En la segunda sección, presento someramente los sucesos económicos recientes que afectan al conjunto de la región, y que por tanto, tienen un denominador común para pensar el contexto macroeconómico. Luego, discuto en particular dicho contexto en vínculo con la distribución del ingreso.

En la tercera sección presento la evidencia específica sobre desigualdad salarial por cada una de las dimensiones seleccionadas. Para ello, antes será necesario desarrollar aspectos metodológicos vinculados al Índice estadístico de Theil (y la fuente de información), un indicador de desigualdad menos utilizado que el Índice de Gini, pero que permitirá desagregar y cuantificar la desigualdad resultante de distintos grupos de trabajadores. Específicamente, discuto el problema que da origen a la investigación: entre los años 2003-2012, mientras se produce un período de mejoras distributivas sostenidas tanto en la inequidad salarial global, como entre trabajadores de distinta *calificación* del puesto de trabajo y distintas *regiones* del país, la serie de desigualdad entre trabajadores de distintos *sectores* económicos, se presenta estable.

¿A qué se debe la relativa estabilidad de dicha distribución de ingresos? ¿Cuáles son los factores que inciden de manera diferencial en dicha faceta de la inequidad distributiva? Estas son algunas de las preguntas que dan sustento a la indagación, y que quiero compartir en las páginas de este capítulo.

En síntesis, en adelante la atención estará orientada a presentar la evidencia empírica relativa el problema sobre el que versará la tesis doctoral.

I. Contexto macroeconómico, mercado de trabajo y desigualdad de ingresos laborales.

Las condiciones económicas que vive la Argentina a principios del siglo XXI, sin duda son propicias para que en el país la dinámica del producto presentara elevadas y sostenidas tasas de crecimiento. Dicho contexto no sólo favorece al país,

sino al conjunto de América Latina, caracterizada como la región más desigual del planeta.

De esta manera, luego de un proceso de constante deterioro desde los años ochenta a esta parte, los países latinoamericanos vivencian una “inflexión distributiva” a comienzos de los 2000, que implica que 15 países de los 17 de la región muestren mejoras entre los años 2002 y 2011 (Bárcena et al., 2014).

Las condiciones macroeconómicas cambian radicalmente. En primer lugar, el auge del precio de los *commodities* (productos básicos que vende la región), especialmente a partir del 2003, implica una bonanza externa que se traduce en aumento del empleo y reducción de la pobreza. Luego, los incrementos de la masa salarial real, producto de una caída general de los índices de inflación, otorgan de un mayor dinamismo al consumo privado (Bárcena & Prado, 2010).

En segundo lugar, los valores de las exportaciones crecen por sus precios (abultados por la demanda especulativa)³, pero también por el incremento de las cantidades, producto de la emergencia de China como actor global. Hasta principios del siglo XXI, la nación oriental no ocupa un lugar privilegiado en el comercio internacional de la región. Sin embargo, la intensificación de los flujos comerciales hace que hacia el año 2012, China se encuentre entre las primeras tres posiciones como destino de las exportaciones para las principales economías latinoamericanas (Brasil, México, Argentina, Chile, Venezuela)⁴ (Slipak, 2014).

En tercer lugar, dados los incrementos en los valores exportados y el mayor dinamismo de la actividad económica, se incrementan los ingresos públicos, lo que dota a los Estados de la región de renovadas posibilidades de realizar política de ingresos hacia los sectores sociales más desprotegidos (Bárcena et al., 2014).

Desde luego, la repercusión sobre la desigualdad de los cambios de la coyuntura económica regional, son objeto de debate y sin duda, se vinculan de manera directa con el marco de análisis seleccionado⁵. Los estudios empíricos, que discutiré en términos conceptuales en el capítulo siguiente, señalan distintos factores

³ (Tortul, 2011) menciona que el proceso conocido como “huida hacia la calidad”, es decir la búsqueda de reaseguro por parte de los capitales financieros especulativos, provoca que los capitales se redireccionen hacia inversiones más seguras, entre las que se encontraban los futuros de *commodities*, lo cual genera un incremento de sus precios.

⁴ Slipak (2014) señala que el hito que acelera el vínculo comercial entre China y la región es la gira del presidente Hu Jintao por Brasil, Argentina y Chile a fines de 2004. Allí, se firman memorándums de entendimiento, donde se reconoce a China el estatus de economía de mercado, lo que limita a los países firmantes la aplicación de medidas anti-*dumping* hacia productos de origen chino.

⁵ De manera complementaria, los aspectos teóricos del debate sobre desigualdad se dejan intencionalmente para discutir en el capítulo 2, mientras que el análisis específico de la trayectoria económica de la región se podrá leer en el capítulo número 3.

involucrados. Por un lado, se enfatiza que son los ingresos laborales por adulto los que explican la mejoría (CEPAL, 2012)⁶. Por el otro, se manifiesta como argumento central, que se reduce la brecha salarial entre trabajadores calificados y de baja calificación producto del incremento de la oferta de trabajadores educados y de la caída de la demanda de este tipo de trabajadores (Gasparini, Galiani, Cruces, & Acosta, 2011; López-Calva & Lustig, 2010). O incluso, se destaca el crecimiento de la masa salarial, producto del incremento de los niveles de empleo, lo que afecta favorablemente las condiciones en las que los trabajadores más desprotegidos venden su fuerza de trabajo (Pérez & Barrera, 2012). Estas son solo tres explicaciones (las primeras de lectura frecuente), en las que más allá de las variables estudiadas, se posiciona al mercado de trabajo en un lugar relevante de la explicación.

En lo que refiere exclusivamente a la Argentina, luego de la salida de la crisis 2001-2002, las condiciones propicias para la rentabilidad del capital, dado el escenario internacional con altos precios de *commodities* y una devaluación real de alrededor del 40% (reducción de costos unitarios de producción), permiten un proceso de crecimiento sostenido que se prolonga hasta el año 2008 inclusive. Al observar la variación trimestral desestacionalizada del producto, se puede proponer dos períodos diferenciados: la etapa de los años 2003-2007 de crecimiento sostenido a “tasas chinas”, y la que se abre a partir del año 2008, con un desenvolvimiento del producto bruto interno (PBI) más moderado, y la novedad de tasas de variación negativas. Así es que, para el primer período se observa una tasa de crecimiento trimestral promedio de 2.28%, mientras que del 2008 en adelante esa misma tasa cae al 1,23%.

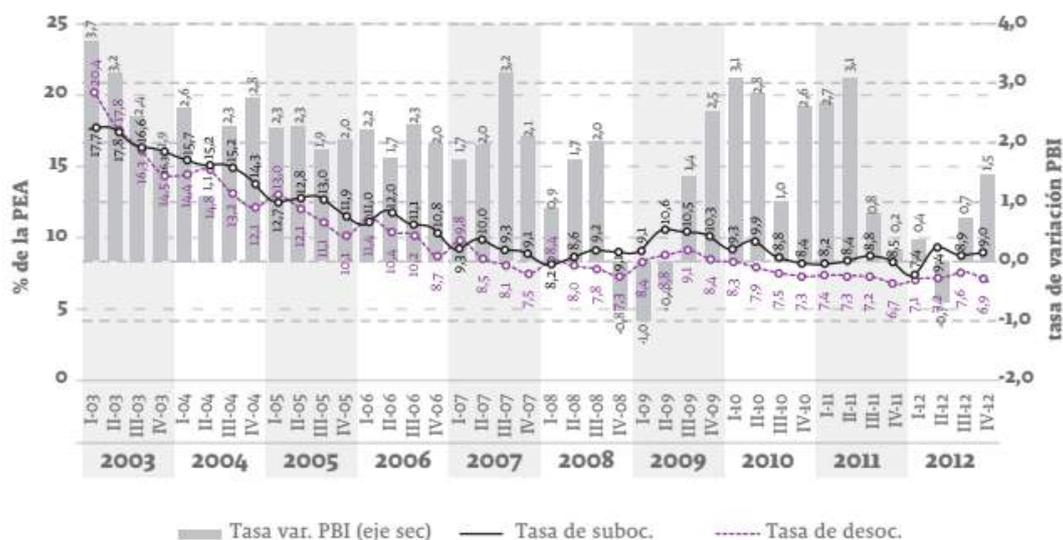
Las diferencias mencionadas entre período y período también tienen su correlato en el mercado de trabajo. Entre los años 2003 y 2007, se aprecian francas caídas en las tasas de desocupación y subocupación (mayores al 10% y 8%, respectivamente)⁷. Sin embargo, desde el 2008 en adelante, las series muestran una trayectoria sumamente estable⁸ (Gráfico 1).

⁶ La variación de los ingresos laborales explica el 90% de la variación del ingreso total por adulto (CEPAL, 2012).

⁷ En particular, en el período bajo análisis, se observa una dinámica “en espejo” entre la tendencia de la tasa de variación del PBI (construida a partir de una media móvil de dos períodos), y la tasa de desocupación (Barrera, 2009).

⁸ La varianza de las series de desocupación y subocupación en el segundo período fue de 0.4 y 0.7, mucho menores a las existentes en la etapa inicial (8.7 y 8.4, respectivamente).

Gráfico 1. Crecimiento económico –tasa de variación trimestral del PBI-, tasa de desocupación y tasa de subocupación. Años 2003-2012. Argentina.



Fuente: Barrera Insua (2015).

El mercado de trabajo hereda de los años noventa, y aún mantiene, elevados niveles de empleo no registrado que implica que, hacia el cuarto trimestre de 2012, el 34,6% de los asalariados se encuentran en esta condición. A pesar del impulso del crecimiento económico con un nuevo patrón de creación de empleo⁹, en la actualidad la informalidad afecta a 2.936.000 trabajadores que reciben ingresos salariales hasta un 40% más bajos que los de sus pares registrados. Esto incorpora una faceta a tener en cuenta en el marco del análisis de la disparidad salarial, que será discutida más adelante.

Por otra parte, las mejoras económicas y sociales del primer lustro se ven cuestionadas por la aceleración de la inflación a partir de los primeros años del segundo. Al observar índice elaborado por CENDA/CIFRA¹⁰ se evidencia un quiebre en el comportamiento de la variable a lo largo de la década. Luego del reacomodamiento de precios producto de la devaluación del año 2002, hasta el 2007, la inflación se mantiene en torno a valores del 10% anual (tendencia coincidente con la que presenta INDEC), mientras que a partir del año 2007

⁹ Groisman (2011), señala que en el quinquenio 2004-2009 prevalece la creación de puestos de trabajo asalariados registrados en la seguridad social. Entre puntas, este tipo de empleo creció un 44%, mientras que los puestos no registrados lo hicieron tan sólo en un 7%.

¹⁰ Ante la imposibilidad de utilizar el Índice de Precios al Consumidor (INDEC) dado su cuestionamiento público (en Anexo Metodológico 1 se retoma este punto), para observar el desenvolvimiento de esta variable se incorpora una segunda referencia. El Índice de precios CENDA/CIFRA proviene de una serie construida entre 2006 y 2011, sobre la base de las cifras publicadas por las Direcciones de Estadística de "7 provincias" (IPC-7), que se discontinúa. Luego, el IPC-7 es reformulado y se incorporan 2 provincias adicionales. El documento del CIFRA (2012) hace referencia explícita a la comparabilidad de uno y otro indicador, y muestra que la evolución de ambos índices se solapa hasta finales de 2010.

emergen crecientes registros de inflación, los cuales se mantienen entre el 20 y el 25% (exceptuando el año 2009).

El aceleramiento de la inflación restringe, a partir del deterioro de la competitividad de la paridad cambiaria, las posibilidades de desarrollo de los eslabones más débiles del entramado fabril, sectores claves en la recuperación industrial y del empleo del primer quinquenio. En esta segunda etapa, el impulso al aumento en el ritmo de los precios se vincula con una exacerbación de la puja distributiva, con un componente destacado de la “inflación oligopólica” (Martin Schorr, 2012).

En lo que se refiere al marco institucional, por ahora basta con señalar que durante la pasada década se revitalizan instituciones que afectan la situación del mercado de trabajo.

Por último, aunque no menos importante, durante el primer quinquenio (2003-2007) se revitalizan instituciones transcendentales en la dinámica del mercado de mercado de trabajo¹¹. Entre ellas se encuentra la activación de la negociación colectiva, el mayor protagonismo sindical y la reactivación del salario mínimo. Este último tiene como objetivo principal el establecer un piso salarial efectivo para los trabajadores contratados formalmente que reciben los ingresos más bajos de la estructura salarial¹², por lo que incide en la reducción de la dispersión de los ingresos laborales.

Una vez presentada la evolución macroeconómica, en la sección siguiente comenzamos a analizar lo sucedido con la desigualdad salarial, en particular analizando la situación de los trabajadores que poseen distinta calificación y de aquellos que pertenecen a distintos sectores económicos.

II De lo macro a la desigualdad salarial

A fines de los años setenta, en un marco de represión abierta a los trabajadores, suspensión de la negociación colectiva y recorte de la política social, la Dictadura

¹¹ Pese a la relevancia de la regulación pública sobre la determinación salarial, no se realiza aquí un tratamiento detallado de los aspectos institucionales, ya que serán tratados en los capítulos venideros. Para más información sobre el régimen laboral imperante a partir del año 2004, véase Goldin (2008).

¹² A su vez, también se afirma que esta institución podría incidir positivamente sobre los salarios no registrados. No obstante, Groisman (2013) encuentra que el salario mínimo en la Argentina post-convertibilidad no funciona como límite inferior. En particular, para el segundo trimestre de 2010, el cociente entre salario mínimo y salario medio de los trabajadores no registrados se eleva hasta el 93,2%.

Cívico militar impone políticas de apertura de la economía y liberalización financiera. Al mismo tiempo, a inicios de los ochenta se produce la “crisis de la deuda”, una crisis económica vinculada con la imposibilidad de repago de los créditos tomados que implica crisis bancaria, devaluación y reversión del flujo de capitales. Estas condiciones afectan de manera decidida la estructura de ingresos, con impactos en los registros de desigualdad superiores al 30%¹³ (Cruces & Gasparini, 2010).

Durante la década del `90, a *posteriori* de la crisis hiperinflacionaria y con la estabilización a través de un régimen de tipo de cambio fijo peso-dólar, esta tendencia se acentúa. Las reformas estructurales vinculadas al modelo de la Convertibilidad, que incluyen desregulación del comercio y mercado de capitales, privatización de empresas públicas y re-regulación del mercado de trabajo, conllevan un nuevo desmejoramiento que en términos del ingreso laboral familiar equivalente, implica entre 1992 y 2002, duplicar el problema distributivo y alcanzar registros nunca vistos.

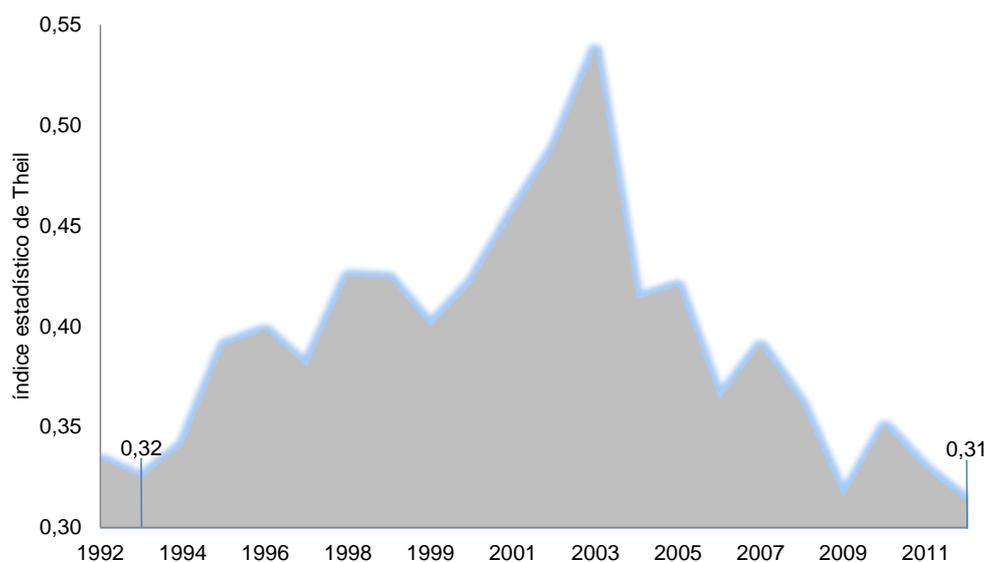
En este contexto, la desigualdad en los ingresos crece en forma prácticamente ininterrumpida desde mediados de los años setenta hasta el año 2003 (sólo durante los ochenta existe un breve *impasse*), donde se produce un cambio de tendencia.

Durante la etapa post-convertibilidad, y de manera acelerada durante los años 2003-2007, la Argentina transita un recorrido de mejora de sus indicadores económicos y sociales. En lo que al mercado de trabajo se refiere, la recuperación de la economía junto con la revitalización de instituciones laborales mencionadas, imponen una dinámica que logra el incremento del empleo y la proporción de trabajadores registrados, y disminuye la fuerza de trabajo subutilizada (caída del desempleo y subempleo), entre otros indicadores. En este sentido, la desigualdad no es la excepción: luego del pico ocurrido en el año 2003, con la salida del modelo de la Convertibilidad, se produce un cambio en la tendencia que ubica los niveles del año 2012 en registros similares a los de comienzos de los años noventa (Gráfico 2)¹⁴.

¹³ Los registros del coeficiente de Gini, elaborado en base a la Encuesta Permanente de Hogares que desde 1974 se releva para el Gran Buenos Aires, indican un aumento de 0.345 en 1974 a 0.455 en 1988.

¹⁴ El Coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar de las personas (uno de los índices de desigualdad más difundidos), indica en el segundo semestre de 2003 el punto más alto de

Gráfico 2. Distribución del ingreso laboral familiar equivalente. Período 1992-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Nota: A partir del tercer semestre de 2003 comienza a realizarse la EPH Continua que reemplaza a la EPH Puntual, por tanto las series no son estrictamente comparables.

La macroeconomía, señalan Bertranou & Maurizio (2011), determina la situación del mercado de trabajo y, en particular, es la formalización del empleo y fortaleza de instituciones laborales, lo que favorece el proceso de igualación de ingresos. Este fenómeno podría verse durante la recuperación económica posterior al año 2002 y hasta el 2007, donde hay un proceso de rápida reabsorción de la fuerza de trabajo desempleada con elevadas tasas de elasticidad producto-empleo (Beccaria, Esquivel, & Maurizio, 2005; Pérez & Barrera, 2012).

Sin embargo, las características propias del mercado de trabajo argentino hacen relativizar este resultado para todo momento del tiempo. En primer lugar, durante la expansión de la primera mitad de la década del noventa, existen efectos contrarios en términos de creación de puestos de trabajo: uno positivo, dado por el aumento de la inversión y el consumo por la estabilización en los precios; y uno negativo, dada la reestructuración productiva que tendió a eliminar puestos de trabajo y reducir la elasticidad empleo-producto (Altimir & Beccaria, 2001).

En segundo lugar, el hecho de contar con un puesto de trabajo no necesariamente se traduce en mejoramiento de las condiciones de vida, dado el fenómeno que la literatura define como “trabajadores pobres” (Pérez, Félix, & Toledo, 2006). La evidencia muestra que el trabajo ya no significa un medio para la realización

desigualdad con un valor de 0.541, para luego ubicarse en 0.423 a fines de 2012 (Fuente: SEDLAC-UNLP).

personal, sino exclusivamente la búsqueda de no quedar excluido en un sistema social donde el ingreso se torna el medio principal para acceder a las instituciones que definen el proceso de inclusión social (Vuolo, 2010).

En tercer lugar, y vinculado con lo anterior, en un mercado de trabajo caracterizado por contrataciones flexibles, temporales, la mejora de la situación macroeconómica no necesariamente tiene un correlato directo en las condiciones de buena parte de los trabajadores, en particular aquellos que se encuentran en la informalidad (Féliz, 2007).

Los años que siguen al 2012, muestran indicadores de desigualdad estables en torno a los registros de ese año (que ya era el valor alcanzado en el año 2009). En aquel tiempo comienza a señalar el “agotamiento” del esquema económico imperante y así, se abre un período para analizar las particularidades de lo sucedido, en particular, en lo que a desigualdad se refiere.

A continuación, se discute específicamente los aspectos de la desigualdad laboral que aparecen entre trabajadores. Vale la pena señalar que en el año 2012, alrededor del 70% de la población económicamente activa (PEA), deriva sus ingresos principalmente del salario. Por tanto, buena parte del conjunto de la desigualdad distributiva puede estudiarse a partir del análisis de lo que ocurre al interior de la clase trabajadora.

Antes de avanzar en la presentación del problema, es necesario presentar las herramientas metodológicas y fuentes de información con las que se lo trabaja.

II. Tendencias de la desigualdad salarial en la etapa 2003-2012.

El panorama presentado en la sección anterior muestra el contexto internacional y la importante recuperación de la economía, que se expresa en el mejoramiento de los indicadores del mercado de trabajo, en un período relativamente breve.

Sin embargo hasta aquí no se ha visto lo que sucede en torno a la desigualdad salarial entre trabajadores, y es la intención observar si la disminución de la inequidad global se reproduce entre trabajadores que se distinguen por región, calificación o rama de actividad económica en la que se encuentran, tres dimensiones posibles más directamente vinculadas con la órbita macroeconómica.

II.I La medición de la desigualdad salarial. Acerca de la información trabajada y la herramienta de análisis

La desigualdad salarial se estudia a partir de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), para el período que se extiende entre el tercer trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2012. De esta manera, el lapso temporal bajo análisis permite extraer conclusiones sobre la primera década post-convertibilidad¹⁵.

La variable estudiada es el ingreso proveniente de la ocupación principal de los trabajadores asalariados ocupados que para el último trimestre bajo estudio, implica trabajar con una muestra expandida de alrededor de 8.400.000 casos, luego de partir en 2003, con 6 millones y medio. El incremento de casi 2 millones de trabajadores, algo menos del 30% entre extremos, altera la estructura de empleo sectorial, por lo que interesa analizar el impacto de manera diferenciada.

Asimismo, se trabaja con ocupados plenos y se eliminan los ingresos provenientes de planes sociales, que en especial durante los primeros años del estudio, tienen relevancia. Adicionalmente, de modo de suprimir el “ruido” de la variabilidad de tiempo de trabajo, se complementa el análisis con la desigualdad horaria.

La desigualdad salarial se construye a partir del salario medio de cada una de las dimensiones analizadas, y se mide mediante el Índice de Theil (T). La ventaja del estadístico es que al poder disociarse en dos, un *componente entre-grupos* (T'g) y un *componente intra-grupos* (T'wg), se puede indagar exclusivamente con uno de ellos. En este caso, el interés se centra en la observación del aporte a la desigualdad que realiza cada uno de los grupos de trabajadores diferenciados según sector económico, región y calificación¹⁶, por lo que se trabaja con el componente del Theil “entre grupos”, que se define como:

$$T'g = \sum_{i=1}^m \left[\left(\frac{p_i}{P} \right) \cdot \left(\frac{y_i}{\mu} \right) \cdot \ln \left(\frac{y_i}{\mu} \right) \right]; \quad (1)$$

donde i representa el i -ésimo grupo, p_i es la cantidad de miembros que lo componen, P es el total de la población, y_i es el ingreso medio del grupo y μ es el ingreso medio de la población de referencia

¹⁵ Las especificaciones metodológicas se presentan en el Anexo metodológico.

¹⁶ La apertura de cada una de las categorías puede verse en el Anexo metodológico. Por otro lado, se aclara que la calificación no responde a las características del individuo sino a las tareas del puesto de trabajo. Es decir, se clasifica en función de elementos constitutivos del proceso de trabajo como la materia prima transformada, los instrumentos de trabajo utilizados y las acciones realizadas por el trabajador.

Asimismo, dado que T y $T'g$ están altamente correlacionados en el tiempo, los valores que reporta el componente “entre grupos” ($T'g$) son entendidos como el piso de la desigualdad, al tiempo que es posible a través de este último aproximar los movimientos de T (Galbraith, 1998a).

II.II Trayectorias diferenciales en la desigualdad entre trabajadores

La primera década de la etapa post-convertibilidad, tal como se señala en la sección previa, muestra una caída en los niveles de desigualdad de la sociedad argentina. En este sentido, lo esperable en un estudio que se limita a los ingresos de los trabajadores ocupados, siendo éstos parte importante de los ingresos globales, es que replique el comportamiento observado para la sociedad en su conjunto.

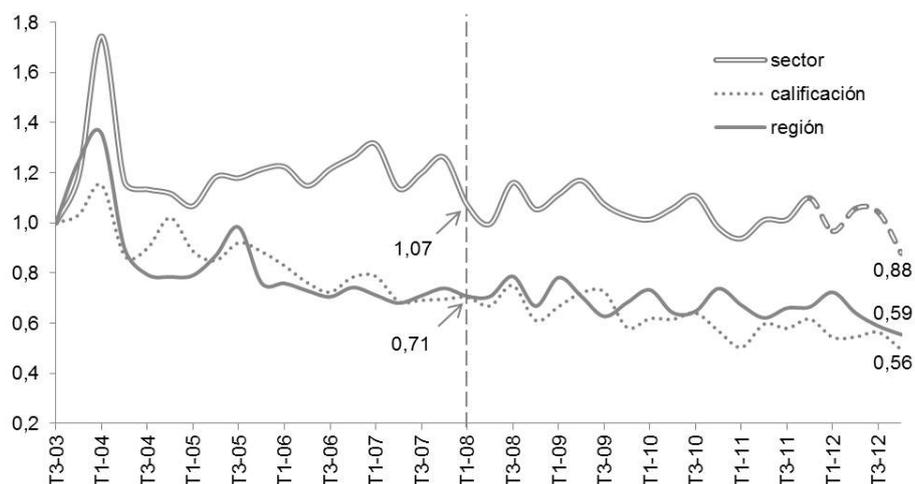
El análisis de las curvas, construidas en base a los salarios medios de los trabajadores ocupados, permite adentrarse en dicho debate. En primer lugar, en términos del nivel, debe indicarse que la más alta desigualdad se presenta en relación con la calificación del puesto de trabajo, medido a partir del valor promedio para el período (0.078 del índice). En el otro extremo, aparece la desigualdad regional, la que toma un valor promedio 7 veces menor (0.011). Mientras tanto, en lo referido a la desigualdad sectorial, mantiene una posición intermedia con un valor intermedio de 0.058¹⁷.

En segundo lugar, al indagar acerca de la evolución de la desigualdad en números índices, según las distintas dimensiones, las trayectorias presentan notables divergencias. Las series construidas a partir del Índice de Theil para el período 2003-2012, muestran un descenso de la desigualdad entre trabajadores en empleos con distinta calificación y región, que implica una reducción en torno al 50%. Mientras tanto, las inequidades en términos sectoriales se mantiene prácticamente constante (aparece una reducción del 10%)¹⁸ (Gráfico 3).

¹⁷ A pesar de que el trabajo de Galbraith, Spagnolo, & Pinto (2006) estudia la desigualdad a partir de datos de salarios de una fuente distinta (SIJIP-AFIP), los valores de desigualdad aquí presentados son semejantes.

¹⁸ En caso de estudiar el período en que la variable rama de actividad es perfectamente comparable, es decir entre los años 2003-2011, la desigualdad no sólo no cae sino que se visualiza un leve incremento, también del 10%.

Gráfico 3. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, regional y por calificación. Índice Trimestre 3, 2003=100. Años 2003-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: la serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado el cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad (ver anexo metodológico).

Por otra parte, al observar la dinámica de las curvas por región y calificación, tal como sucede con las tasas de desocupación y subocupación en relación con el cambio en la dinámica de crecimiento del producto (ver gráfico 1), se distinguen dos etapas al interior de la década. Una primera, correspondiente a los años 2003-2007, donde se produce un descenso acelerado de la desigualdad, y a partir de allí, una progresión que mantiene el sentido descendente pero se ralentiza. El dato relativo al primer trimestre de 2008, coincidente en ambas dimensiones, muestra que en 5 años la desigualdad se reduce un 30%, mientras que a partir de allí el progreso se vuelve más lento.

Nuevamente, este comportamiento no puede observarse en la desigualdad sectorial. En un primer momento, durante los años 2004-2005, aunque con mayor variabilidad la serie sigue una tendencia similar a las restantes. La desigualdad presenta un patrón descendente irregular en el que el sector financiero es uno de los principales contribuyentes al fenómeno. Además, luego de la devaluación los sectores que más recuperan salarios reales son: construcción, agricultura y textiles, tradicionalmente retrasados en la estructura de ingresos. (Galbraith, Spagnolo, & Pinto, 2006)¹⁹. Sin embargo, a partir de allí se presenta una dinámica

¹⁹ En este caso, la evolución de la desigualdad sectorial, también estimada mediante el estadístico de Theil, se realiza sobre información estadística de la Administración Federal de Ingresos Públicos, la que contempla únicamente los trabajadores registrados. Aun así, dicha evidencia no contradice la presentada en el presente capítulo, dado que una vez que se produce la baja en la desigualdad

en espejo con las dimensiones analizadas previamente, lo que impone un incremento del 7% al cierre de la primera etapa, y recién en ese momento presenta una reducción. Este resultado es acorde al planteo de Salvia & Vera (2011), quienes en un estudio por sectores, señalan que incluso en una fase de mejora de indicadores sociales y laborales como la que se abre post-reformas imperantes en los años noventa, la disminución que exhibe la desigualdad de ingresos no se vincula con la integración impulsada por los sectores dinámicos de la economía, sino por mecanismos “compensadores” vinculados con estrategias de supervivencia de los hogares o por las políticas sociales impulsadas desde el gobierno.

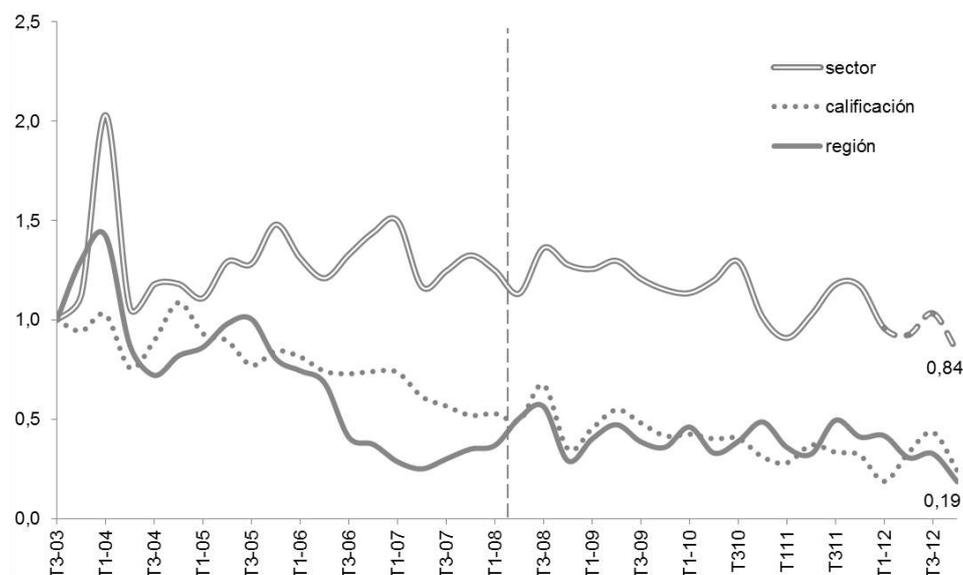
Anteriormente se menciona que dado el intenso proceso de contratación de trabajadores, especialmente durante los años de la primera etapa, parte de los cambios en desigualdad podrían estar vinculados con las transformaciones de la estructura de empleo en Argentina. En este sentido, el Índice de Theil permite indagar este aspecto, ya que puede descomponerse en un efecto-empleo y efecto-ingreso. El efecto ingreso se explica por las alteraciones en los ingresos relativos (salario medio), mientras que el empleo se explica por las transformaciones en el número relativo de empleados en cada uno de los grupos. La intención es mostrar los movimientos de la desigualdad del período, explicados exclusivamente por la evolución de los salarios medios, manteniendo constante el peso relativo que cada grupo tenía al inicio del período estudiado. En otras palabras, se fija la ponderación inicial de cada grupo $(p_i/p)^{20}$.

En el Gráfico 4, se muestran los cambios en la desigualdad salarial vinculados al efecto-ingreso, es decir, producto de la evolución del salario medio de cada uno de los grupos analizados.

correspondiente al año 2002-2003, se observa una serie estable, tal como sucede con los datos provenientes de la EPH.

²⁰ Ver en ecuación (1).

Gráfico 4. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, regional y por calificación. Efecto ingreso. Índice Trimestre 3-2003=100. Años 2003 a 2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: la serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado el cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad (ver anexo metodológico).

Al aislar el efecto poblacional se observa que las tendencias persisten, por lo que queda aún más clara la distancia entre ambas trayectorias. Mientras que aparecen cambios en las dimensiones calificación y región (donde la estructura ocupacional impondría un efecto desigualador ya que aquí se alcanza una reducción de hasta el 80%), la desigualdad sectorial presenta una variación muy semejante. Esta evidencia coincide con lo señalado por Barberis (2011), quien en un estudio realizado para tres fuentes distintas que publican información sobre empleo, afirma que entre los años 2003-2010 no existen cambios de envergadura en la estructura sectorial del empleo.

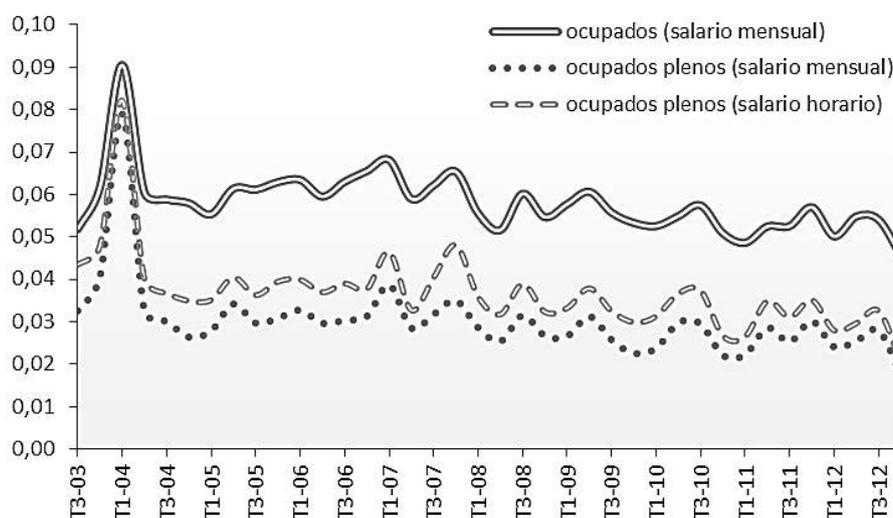
II.III La desigualdad salarial sectorial: cuando la macro no alcanza.

En la sección previa la desigualdad salarial sectorial presenta una dinámica diferente al resto de las dimensiones estudiadas. Esta primera evidencia abre preguntas en torno a cuáles son los factores explicativos diferenciales. Por tanto, precisar la información trabajada sobre salarios permite avanzar en la definición del campo de estudio, delimitar un colectivo de trabajadores más homogéneo, y aportar nuevos indicios sobre lo que puede suceder en este plano de la inequidad.

Un punto de partida necesario para indagar sobre la desigualdad salarial entre trabajadores de diferentes sectores de actividad, es presentar cuál es la estructura de salarios efectivos.

En base a estas diferencias de nivel en la estructura salarial, es posible preguntarse si la desigualdad salarial entre sectores puede explicarse por aspectos relativos a la diferencia entre las horas trabajadas en cada sector. En este sentido, se incorporan dos componentes del ingreso: el salario medio por hora y las horas trabajadas. La indagación en torno al salario horario busca aislar el impacto de la variabilidad en el tiempo de trabajo de los individuos. Asimismo, se define aún más el colectivo de trabajadores, al exigir que trabajen más de 35 horas, es decir, que sean asalariados ocupados plenos.

Gráfico 5. Desigualdad salarial sectorial. Índice de Theil para el salario medio mensual, salario medio mensual (ocup. pleno) y salario medio horario. Años 2003 a 2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: la serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado el cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad (ver anexo metodológico).

La evidencia presentada muestra una enorme correspondencia entre cada una de las categorías. Es decir, en el caso de la desigualdad sectorial, las mayores definiciones, si bien reducen sensiblemente la desigualdad (el nivel cae a la mitad entre ocupados y ocupados plenos), presentan una elevada correlación²¹. Por otra

²¹ El coeficiente de correlación en cualquier caso es superior a 0.90.

parte, esta situación no es exclusiva de las inequidades sectoriales, sino que se repite tanto entre puestos de trabajo de distinta calificación, como entre regiones²². Por tanto, en este caso la desigualdad salarial sectorial no presenta un comportamiento diferente al resto de las dimensiones, lo que significa que el origen de la estabilidad de la serie no se explica en componentes que vinculado con el total de horas trabajadas.

Lo cierto, es que a pesar del crecimiento de la etapa, a pesar de los impactos positivos en términos de la disminución de los problemas laborales, las favorables condiciones macroeconómicas no alcanzan imprimir una dinámica beneficiosa para la reducción de esta faceta de la desigualdad, a diferencia de lo que sí sucede con las otras dimensiones estudiadas.

III. Desigualdades salariales persistentes, ¿cómo se las puede explicar?

El problema específico de la tendencia estable de la desigualdad salarial, puede ser explicado a través de distintos factores, que dependen de los marcos teóricos elegidos²³. Más allá de la descripción de algunas hipótesis relevantes sobre desigualdad salarial, en lo que al problema presentado respecta, interesa profundizar en los aspectos relativos a las inequidades que aparecen a nivel sectorial. Además, se busca estudiar por qué estas diferencias se mantienen estables en una etapa en la que las condiciones económicas impactan favorablemente en los problemas del mercado de trabajo, en la desigualdad en general, y en dimensiones particulares como entre trabajadores de distintas regiones y calificación del puesto de trabajo.

Para ello, la intención es incorporar una explicación que se aleje de los planteos que recalcan en las características de los individuos y las problemáticas vinculadas con la oferta de fuerza de trabajo. En su lugar, como hipótesis propondré, por una parte, un enfoque centrado en la demanda de fuerza de trabajo donde la desigualdad salarial entre ramas debe relacionarse con las posibilidades de incrementar ganancias por parte de las empresas, en el marco de la *competencia*

²² Nuevamente, en todos los casos se presentan series con coeficientes de correlación positivos y cercanos a 1, con una única excepción: las series de desigualdad regional “ocupados (salario mensual)” y “ocupados plenos (salario horario)” presentan un coeficiente de 0.64.

²³ Los enfoques teóricos se discuten en el siguiente capítulo.

capitalista. Las características productivas son centrales para entender *el carácter permanente* de la desigualdad dado que el desenvolvimiento de los capitales dominantes en cada rama de actividad, impone una dinámica tendiente a diferenciar niveles y tasas de variación de los salarios. Por otra parte, como contracara contingente al proceso de competencia capitalista, se produce el conflicto salarial impulsado por la acción colectiva de los trabajadores, eslabón necesario para pugnar por aumentos de salarios en cada sector de actividad.

El análisis de la desigualdad propuesto toma en cuenta la interacción de dos tipos de variables: económicas y políticas. Sólo de la interacción entre procesos estructurales económicos –rentabilidad, proporción de capital fijo sobre variable– y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado– puede analizarse de manera integral el fenómeno de inequidad en los salarios de diferentes ramas de actividad para el caso argentino.

De esta forma, la hipótesis de trabajo restringe el análisis de la desigualdad salarial a los sectores privados donde prima la obtención del lucro como motor de la acumulación del capital, y por tanto, donde se expresa el conflicto de clases.

Bajo esta premisa, los sectores económicos a trabajar a lo largo de la investigación, luego de sintetizar y excluir la órbita pública y de servicios sociales, se reducen a 6: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras; Industria Manufacturera; Servicios Agua, Gas, Electricidad; Transporte, almacenamiento y Comunicaciones²⁴.

Cuadro 1. Salario efectivo nominal por sectores económicos, valores promedio. Período 2003-2012.

Rama	Salario efectivo		Var. (%)	Salario efectivo 2003-2012	Resultado
	2003-2007	2008-2012			
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	938	2.542	171%	1.740	Salario bajo
Minas y Canteras	2.200	5.023	128%	3.612	Salario alto
Industria Manufacturera	1.013	2.886	185%	1.950	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	1.468	3.512	139%	2.490	Salario alto
Construcción	713	2.279	220%	1.496	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.053	3.353	218%	2.203	Salario alto
Valor promedio Ramas				2.248	

²⁴ Otros sectores, como el Financiero y Comercio, se excluyen dada la imposibilidad, en un capítulo posterior, de realizar el cálculo de tasa de ganancia sectorial (el Ministerio de Economía de Nación, no posee una serie pública de stock desagregada a otros sectores que no sean los que se trabajan).

Nota: la columna "Resultado" expresa la diferencia entre el valor promedio para el conjunto de las ramas (2003-2012) y el salario efectivo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

El cuadro 1 presenta la estructura salarial a través de los salarios promedio por sector y período temporal²⁵. En una comparación entre el salario efectivo promedio (2003-2012), y el valor promedio para el conjunto de los sectores trabajados, permite deducir si el nivel salarial es alto o bajo. En este sentido, Minas y Canteras destaca por tener un salario medio una vez y media mayor que el que le sigue (Suministro de electricidad, gas y agua). En el otro extremo, no sorprende encontrarse con los sectores de la Construcción y el Agro. Mientras tanto, la rama del Transporte detenta un salario promedio idéntico al del conjuntos de los sectores.

Por último, como puede verse, la variación de los salarios nominales promedio entre el primer y segundo quinquenio es bien dispar. Esto es, los dos sectores que obtienen el mayor incremento, Construcción y Transporte, el primero pertenece a los sectores de salario bajo y el otro a los de salario alto. A pesar de esto, las variaciones entre quinquenio y quinquenio con un mínimo del 128% (en Minas y Canteras, el sector de salarios más altos) y años de inflación en torno al 10%, reafirman el incremento de los ingresos reales durante la primera subetapa .

Ahora bien, interesa conocer cuál es la evolución de la desigualdad en el corte sectorial seleccionado. En el Gráfico 6, puede observarse que no existen grandes cambios respecto a lo que sucede en una apertura a 15 sectores: si bien se encuentra una curva con mayor varianza, la tendencia es muy semejante.

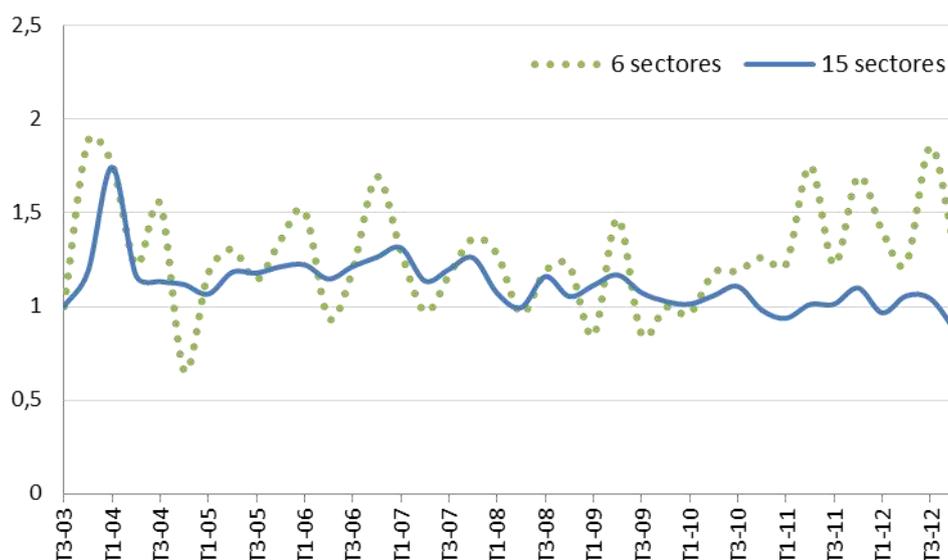
A partir de 2011 pareciera abrirse una distancia entre ambas curvas, un divorcio dado por una tendencia creciente para la desigualdad a 6 sectores, y una decreciente para los 15. Sin embargo, esta evidencia final debe ser tomada con precaución, dado que las curvas podrían estar afectadas por el cambio en el clasificador de actividades²⁶.

Por lo tanto, puede afirmarse que para un estudio que trabaje con los 6 sectores seleccionado, las preguntas abiertas subsisten y la necesidad de avanzar en sus respuestas, también.

²⁵ Los salarios efectivos según cada etapa, no se analizan de manera aislada, sino en relación con el resto de los sectores y el valor promedio del conjunto de las ramas. El hecho de que se trabaje con cortes transversales, es decir con pesos de idéntico año, evita la necesidad del ajuste por inflación.

²⁶ Ver Anexo Metodológico del presente capítulo.

Gráfico 6. Desigualdad salarial según dimensión sectorial, 15 sectores y 6 sectores. Índice Trimestre 3-2003=100. Años 2003 a 2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Nota: la serie de desigualdad salarial sectorial no es estrictamente comparable para el año 2012, dado el cambio metodológico en la identificación de las ramas de actividad (ver anexo metodológico).

Reflexiones Finales

El período que se abre luego de la crisis de la convertibilidad muestra el mejoramiento de numerosos indicadores sociales, y la desigualdad de ingresos no es la excepción. Sin embargo, en lo que atañe exclusivamente a la desigualdad salarial, en un estudio al interior de distintos grupos de trabajadores, se encuentra que la dimensión sectorial no replica la dinámica de la desigualdad en general o la correspondiente a las dimensiones calificación y región.

El comportamiento diferencial de las series de desigualdad promueve un debate acerca de los principales determinantes de cada una. Al observar la conducta de las variables macroeconómicas y su impacto sobre el mercado de trabajo, puede plantearse que los determinantes macro permiten explicar mejor el comportamiento de la dimensión calificación y región. El tramo de sostenido crecimiento del producto y menor inflación, es también el tramo de descenso de la desigualdad, mientras que la misma se estabiliza a partir de que las tasas de crecimiento se reducen y se acelera el incremento generalizado de los precios.

Por otra parte, también se destaca que dicho subperíodo es el de mayor aumento del salario mínimo que incide, sobre todo, sobre los ingresos de los trabajadores en puestos de menor calificación.

Sin embargo, estos elementos no repercuten de la misma manera sobre la serie de desigualdad entre ramas. En un estudio reciente realizado para trabajadores del sector industrial, se muestra evidencia que sostiene que durante la década pasada se registran escasos cambios en los salarios sectoriales relativos (Marshall, 2010). A su vez, la participación del empleo de los diferentes sectores tampoco varía sustancialmente (Barberis, 2011). Por tanto, no existen cambios relevantes ni por un efecto población ni por un efecto precio.

La pregunta entonces es, ¿por qué en lo que atañe a la evolución de la desigualdad sectorial durante el período *la macro no alcanza?* ¿Cuáles son los factores diferenciales que dotan de mayor *estabilidad* este aspecto de la desigualdad?

La evidencia presentada abre dichos interrogantes, por lo cual será necesario profundizar en el estudio de las causas que afectan diferencialmente esta faceta de las inequidades. La hipótesis de trabajo enfatiza la necesidad de incorporar la dinámica de acumulación del capital, por un lado, y el conflicto social, por el otro.

En el capítulo siguiente, comienzo a desandar el camino a partir de la presentación de los enfoques teóricos, organizados por problemas. A través de los elementos que en las distintas lecturas se encuentran como inconvenientes, y aquellos otros que se entienden valiosos, llego sobre el final del próximo capítulo a presentar, acabadamente, una mirada propia sobre el fenómeno.

CAPÍTULO 2.

La desigualdad salarial sectorial como problema de estudio: distintos enfoques y una propuesta alternativa

Introducción

En una región caracterizada no sólo por la persistencia en la desigualdad, sino por presentar constantes desmejoras, las características políticas y económicas del nuevo siglo señalan la necesidad de repensar los enfoques teóricos predominantes y sus principales hipótesis, para el pasado reciente y presente del fenómeno. A su vez, las particularidades que se presentan en la tendencia de la desigualdad salarial sectorial, vistas en el capítulo precedente, deben ser debatidas en un marco analítico específico.

No se trata aquí de discutir las visiones sobre la desigualdad social, con seguridad uno de los temas más debatidos de las ciencias sociales, sino de tratar los enfoques que permitan problematizar la desigualdad entre trabajadores de distintas actividades económicas. Desde luego, se incluyen aportes teóricos que exceden dicho aspecto de la inequidad de ingresos laborales, al ser éstos una referencia previa, un marco más general.

Por lo tanto, el presente capítulo tiene el objetivo de presentar enfoques que discuten el problema de la desigualdad salarial sectorial. No pretendo aportar una explicación de carácter general, como sucede con el pensamiento estándar, sino que indago sobre un marco analítico que permita leer las dinámicas que se dan en la Argentina a nivel de sectores, durante la primera década del siglo XXI.

Por otra parte, quiero decir, no hay en estas páginas una pretensión *ex ante* de aporte original en la construcción de una mirada propia, pero sí la necesidad de encontrar elementos que ajusten a la forma de explicar el fenómeno, en este tiempo y este lugar.

Como desarrollaré a lo largo de las siguientes páginas, para explicar la desigualdad sectorial jerarquizo el análisis del proceso de acumulación, las características productivas de los capitales que lo conducen, y las condiciones de organización y acción de los trabajadores, todo a nivel sectorial, porque allí se registran diferencias. Sin embargo, hay marcos teóricos que imposibilitan dicha elección: a)

marcos competitivos microeconómicos que desatienden la condición de estabilidad de la desigualdad, porque es transitoria, hasta tanto la movilidad factorial produzca el ajuste; b) esquemas macroeconómicos de crecimiento-distribución que no incluyen una explicación a nivel de actividades, sino que analizan las fuerzas que afectan al mercado de trabajo en su conjunto; c) modelos productivos duales, con correlatos en segmentación del mercado laboral, que aportan especificaciones relevantes sobre las dinámicas de cada uno de los dos grandes sectores, aunque disfuncionales para explicaciones que involucren la negociación colectiva, la organización sindical, e incluso algún aspecto de la tasa de ganancia, que se definen a nivel sectorial; o d) enfoques que no incluyen a los propios sindicatos, como aspectos relevantes para cualquier disquisición del mercado de trabajo.

Las páginas que siguen se estructuran por problemas, y no por corrientes teóricas. De esta forma, evito caer en la necesidad de “rotular” a todo autor en una teoría particular, un *corset* autoimpuesto difícil de sobrellevar.

En una primera sección realizo un recorrido teórico que comienza con los enfoques de mercados competitivos y me deja a las puertas del debate sobre competencia capitalista. Éste último se presenta en la segunda sección, aquella en la que exhibo la perspectiva adoptada.

En primer lugar, la exposición parte de los enfoques más difundidos sobre mercados competitivos y la teoría del capital humano, como pilar fundamental. La frecuencia con que se utiliza este marco de análisis lo ubica en el primer lugar de exposición.

Segundo, avanzo hacia incorporar en el análisis la dinámica macroeconómica, donde se jerarquiza la demanda de trabajo. Dado que persigo el encuentro de conceptos que permitan pensar las trayectorias de acumulación de capital a nivel sectorial, resulta necesario partir de la macro general, y exponer la ruptura con el esquema microeconómico.

Tercero, incorporo las miradas que contemplan la acción sindical para entender el funcionamiento del mercado de trabajo. Las explicaciones van desde las que entienden la organización de los trabajadores como una obstrucción, y las responsabilizan tanto de los problemas de inequidad como de desempleo, hasta aquellas que entienden a los sindicatos necesarios para contrarrestar fuerzas de mercado que imponen duras condiciones, y atentan contra el valor de los salarios.

La segunda y última sección, versa sobre los elementos distintivos de la propuesta teórica a presentar. A los fines de la investigación me interesa ponderar dos relaciones: a) los vínculos entre desigualdad salarial y dinámica de acumulación, enfocado sobre las particularidades sectoriales en torno a ganancias y características productivas de las principales empresas; b) los vínculos entre desigualdad salarial e instituciones, específicamente la acción sindical y la incidencia de la política pública en la demarcación de la negociación salarial, las que pueden ser pensadas como parte de una misma disputa.

En síntesis, en la propuesta, entiendo que tanto la dimensión económica como la política deben formar parte en el estudio. La dinámica macroeconómica, promovida por las decisiones de las principales empresas del país (aquellas con capacidad de incidir sobre los precios y tecnología usada en la producción de cada sector) y refrendada por el Estado, no puede escindirse de lo que sucede en el campo de lo político vinculado con las luchas presentes (acción sindical) y pasadas (institucionalizadas en la negociación colectiva) de los trabajadores.

I. Tras los rastros de la desigualdad salarial sectorial: de los mercados competitivos a la competencia capitalista

El estudio de la desigualdad salarial, sin importar la lectura que se haga, se encuentra íntimamente emparentado a la con la interpretación que se realice del funcionamiento del mercado de trabajo. Como es lógico, el marco de análisis condiciona las explicaciones y los resultados, por lo que puede resultar relevante señalar de dónde parten las preocupaciones teóricas que desencadenan las investigaciones. Al mismo tiempo, la desigualdad analizada a partir de las diferencias en el salario medio lleva, en ocasiones, a especificar la lógica que involucra su definición.

El presente apartado resume los aportes organizados por problemas. Se parte de los enfoques microeconómicos, lo que involucra el marco teórico estándar, dada la frecuencia con la que son utilizados en la producción académica sobre el tema, y el consenso existente a su alrededor. Luego, se avanza hacia lecturas de carácter macroeconómico, más próximas al enfoque que se utilizará a lo largo de la investigación. Finalmente, la sección se completa con la discusión en torno a la

introducción de las instituciones, más precisamente la acción sindical, muchas veces relegada como determinante de los salarios.

I.I La desigualdad salarial en los mercados competitivos: transitoriedad, retornos a la educación y compensaciones en las explicaciones microeconómicas.

Los modelos de mercado de trabajo competitivo analizan al mercado laboral como al de cualquier otro producto, bajo una lógica donde el precio y la cantidad, se definen aisladamente del resto de los mercados. Desde un enfoque microeconómico, a partir de las elecciones de los individuo que maximizan entre trabajo y ocio, se construye la oferta de trabajo. Mientras tanto, la demanda de trabajo se presenta como la derivada de una determinada función de producción, que contempla la situación de cada uno de los mercados de bienes y servicios existentes en la economía.

Mediante la interacción de ambas curvas se establece el equilibrio, que da lugar a un determinado valor para los salarios reales y el nivel de empleo. En aquel punto el salario toma un doble significado: visto desde la demanda será el pago por el producto adicional creado por el trabajo, mientras que visto desde la oferta será el ingreso marginal que obtiene la última hora de trabajo ofrecida (Carciofi, 1986). Esta presunción establece un marco estático de equilibrio general, y la asunción de varios supuestos. Primero, existen en la economía dotaciones fijas de trabajo y capital. Segundo, se considera un nivel de tecnología dado y de determinación exógena²⁷. Tercero, la oferta y demanda de trabajo se definen independientemente una de la otra (Botwinick, 1993).

El esquema teórico de salarios competitivos refiere a un marco de competencia perfecta, donde los actores son lo suficientemente pequeños (tanto oferentes como demandantes) como para no poder influir individualmente sobre la definición el salario. Es decir, los actores sociales son simples “tomadores” de precios.

A partir de estos elementos, siempre que exista un conjunto suficientemente grande de trabajadores, móviles entre mercados y perfectamente

²⁷ Un análisis detallado sobre versiones posteriores que “endogenizan” el cambio técnico, puede verse en Taylor (1996), citado en (Félix & Pérez, 2005).

intercambiables²⁸, es de esperar que los salarios de las distintas ocupaciones se igualen. Si existiesen diferenciales de salario entre una y otra ocupación, los trabajadores dejarían de ofrecer su fuerza de trabajo en las ocupaciones de salarios bajos y pasarían a ofrecerla en aquellas de salarios altos. Esto limita la oferta en el primer mercado y la amplía en el último, lo que tiende a la igualación del precio del factor.

Por otra parte, dicho marco sostiene la necesidad de reconocer las condiciones en las que los ingresos fueron generados. En otras palabras, implica tomar en cuenta las decisiones en torno a la elección trabajo-ocio que son propias del individuo en un momento anterior a la obtención de ingresos, y que condicionan directamente dicho resultado. Los factores determinantes de los ingresos se dividirán entre aquellos que el individuo elige (esfuerzo) y los factores que no elige (circunstancias) (Gasparini et al., 2001).

En definitiva, las características de cada individuo, expresadas por medio de las decisiones tomadas, exteriorizan los cambios que se producen en el contexto económico y político, al tiempo que contribuyen a explicar la inserción, trayectoria laboral e ingresos de cada trabajador.

I.I.I Educación y diferenciación salarial

La *teoría del capital humano* (Becker, 1964; J. Mincer, 1958, 1974), perfecciona el análisis del enfoque estándar del mercado de trabajo competitivo. Al introducir a la educación como un tipo de inversión que logra incrementar la productividad del trabajo, rompe con el supuesto de trabajo homogéneo, al tiempo que permite diferenciar la población activa, e introduce las instituciones sociales básicas (como la escuela y la familia), antes relegadas a esferas culturales o superestructurales (Bowles & Gintis, 2014)²⁹Marx (2004).

²⁸ Es decir, son homogéneos en términos de sus habilidades “naturales”, las adquiridas por medio de la educación y sus gustos.

²⁹ La noción de trabajo como un medio de producción que se produce, si bien aparece como una novedad dentro del marco estándar, puede ser vinculada con aportes de la tradición ricardiana y marxiana. Marx (2004), en el primer capítulo de su obra *El Capital*, hace una primera observación cuando menciona que “se considera que el trabajo más complejo es igual sólo a trabajo simple potenciado o más bien multiplicado, de suerte que una pequeña cantidad de trabajo complejo equivale a una cantidad mayor de trabajo simple” (pág. 54). Allí, el trabajo se encuentra multiplicado por el aprendizaje que se da en el proceso de formación que asume la fuerza de trabajo. De esta manera, el valor que produce en igual tiempo es más alto, y también su costo de reproducción.

De esta manera, las desigualdades salariales entre trabajadores logran ser explicadas dentro de los modelos competitivos: distintos niveles de formación, explican la dispersión de su productividad y, por ende, sus salarios (J. Mincer, 1974).

Utilizada como sinónimo de educación o cualificación, la noción de capital humano se difunde rápidamente, dada su capacidad explicativa y la posibilidad de fundamentar numerosas políticas públicas (Recio Andreu, 2014).

Un abultado número de trabajos empíricos suscriptos a esta línea de trabajo, emplea el concepto de *retorno a la educación*, según el cual, la variación de los ingresos laborales se explica por el promedio de años de educación y la experiencia laboral³⁰. Este tipo de estudios suelen poner como principales variables determinantes de los salarios: el nivel de educación formal, el género y la edad, esta última como indicador de la experiencia laboral.

Por otra parte, las primas salariales por calificación pueden variar con el movimiento de las curvas de oferta y demanda laboral, producto del cambio tecnológico, el comercio internacional, y el cambio en la composición de la oferta (incorporación de mujeres), entre otras causas.

La primera de las causas mencionadas se relaciona con la propuesta teórica que endogeiniza el cambio tecnológico, al vincularlo con calificación de la mano de obra. Acemoglu (2002) compara el desarrollo tecnológico con los estímulos que posee cualquier otra invención: más rentable es un nuevo producto cuando más probable es su venta, es decir cuando aumenta el tamaño del mercado. Por tanto, la emergencia de una mano de obra educada durante la segunda mitad del siglo XX, vuelve rentable e induce el desarrollo de tecnologías que requieren dichas calificaciones (Acemoglu, 2002). En definitiva, el comportamiento del cambio técnico, en particular el desarrollo de tecnología, responde a incentivos de ganancia.

Luego, la repercusión en términos de desigualdad depende de la tasa de crecimiento de las curvas. Según afirma Acemoglu (2002), desde la década del `70 se acelera el cambio tecnológico con la incorporación de las tecnologías de información y comunicación (TIC), lo que conlleva el aumento del ritmo de

³⁰ Específicamente, la tasa de retorno de la educación se estima mediante una función econométrica de segundo orden, donde el valor del coeficiente de la variable educación, indica el porcentaje en que se incrementan los ingresos por cada unidad (año) adicional de educación, manteniendo todo lo demás constante.

demanda de calificaciones, mientras que se ralentiza la educación de la fuerza de trabajo, por lo que baja el ritmo de crecimiento de la mano de obra educada. Así, con un crecimiento de la demanda de calificaciones mayor al de la oferta, se explica el aumento de los retornos a la educación y la ampliación de la desigualdad del período. Dicho de otra forma, las TIC benefician las condiciones de inserción laboral y salarios de los trabajadores calificados: cuando el crecimiento se vuelve intensivo en conocimiento, aparece una prima salarial para el mencionado grupo de trabajadores, y se incrementa la desigualdad (Morley, 2000).

La segunda causa se vincula con la estructura del comercio de cada país. La teoría de las ventajas comparativas del comercio internacional y el modelo Heckscher-Ohlin, predice que cada país se especializa en la producción y exportación de bienes que utilizan de manera intensiva el factor de producción abundante en su territorio. Dicha condición da una ventaja que se expresa en los menores costos de producción del bien respecto al resto del mundo.

La relación entre contenido del comercio y salarios se estudia a través del teorema de Stolper-Samuelson, que predice que un aumento en el precio relativo de un bien, da lugar al incremento del precio relativo del factor que se utiliza con mayor intensidad en su producción (Krugman & Wells, 2014). Por tanto, el impacto en desigualdad depende de cuál sea el factor productivo abundante en el país: en caso que sea el trabajo no calificado, la desigualdad se reduce y viceversa³¹.

La tercera causa se relaciona con el incremento y cambio de la composición de la oferta laboral producto de la incorporación de mujeres al mercado de trabajo. Se sostiene que este fenómeno amplía la desigualdad salarial, dado que las mujeres compiten con los hombres poco calificados, por lo que al agrandarse la oferta de dicho sector de trabajadores, caen sus ingresos (Juhn & Kim, 1995).

Desde luego, así como este cuerpo de ideas acoge una gran cantidad de adeptos, también encuentra numerosas críticas. Desde principios de los años 70 del siglo pasado, en la Universidad de Harvard (uno de los centros de producción de conocimiento convencional más importantes), comienzan a publicarse una serie de

³¹ Mientras que Galiani & Sanguinetti (2003) afirman que en la Argentina el factor abundante es el trabajo no calificado, en comparación con Estados Unidos y Europa, el mismo Galiani, pero esta vez junto a Porto, afirma que el país es abundante en trabajo calificado, porque coteja con los países de la región (Galiani & Porto, 2010). Otros estudios señalan que durante los años noventa, el comercio repercute en una prima salarial para los trabajadores calificados (Cicowiez, 2002; Porto, 2003). Sin embargo, especialmente para el sector manufacturero, el mismo no fue de gran magnitud (Galiani & Sanguinetti, 2003).

papers que objetan dicho enfoque. Uno de los primeros trabajos es el de Bowles (1972), quien demuestra que los rendimientos del capital humano están sobreestimados porque, la mayor parte de las estimaciones, agrega de manera deficiente las variables relacionadas con el origen social (medidas de la renta y la riqueza de la familia y de la posición que ocupan en la jerarquía laboral). De esta manera, el coeficiente del retorno a la educación cae cuando se introduce en la ecuación un vector que capta el *background* socioeconómico (ingreso, riqueza y función de los padres en la jerarquía de relaciones del trabajo); es decir, la posición de clase. De existir una relación positiva entre costo de la educación y calidad, la posibilidad de la familia de costear una mejor educación tiene un impacto directo en el retorno a la educación de los hijos de las familias ricas (Bowles, 1972)³². La crítica puede sintetizarse: dado que el análisis se limita a la interacción entre preferencias exógenas, capacidades individuales y tecnologías de producción alternativas, la relevancia de la clase y el conflicto son variables que quedan excluidas de la explicación de los fenómenos de estructura y dinámica de los salarios, así como las relaciones sociales del propio proceso educativo (Bowles & Gintis, 2014).

En este sentido, categorías como la clase no pueden ser explicadas en la teoría de capital humano (ni por los enfoques estándar en general), porque no analiza la desigualdad entre dos individuos en términos relacionales: excluye del análisis “los lazos entre trabajadores, o entre ellos y los patrones como causas independientes de la desigualdad. Se basan en una creencia casi mágica en la aptitud del mercado para seleccionar capacidades para el trabajo” (Tilly, 2000, p. 46).

De todos modos, huelga decir que a pesar de las críticas recibidas, la receta de política pública resultante de la teoría, la promoción de la inversión en educación con objeto de aumentar la productividad y los ingresos,

ocupa un lugar central en la mayor parte de políticas de igualdad, de reducción de las desigualdades y de desarrollo económico, tal y como puede detectarse en los programas de acción que promueven la mayor parte de organismos internacionales (especialmente el Banco Mundial y la O.C.D.E.) (Recio Andreu, 2014, p. 213).

³² En su respuesta, Becker (1972) acuerda que el *background* familiar es subestimado. Sin embargo, el autor asigna dicho problema a la falta de evidencia empírica disponible. En este sentido, cuestiona la validez del trabajo de Bowles, afirmando que los resultados de dicho estudio están basados en muestras pequeñas y no confiables. (Becker, 1972)

I.I.II Compensaciones pecuniarias y no pecuniarias en la estructura salarial

Numerosos estudios buscan aislar la influencia ocasionada por el capital humano, no obstante los diferenciales salariales sectoriales aún persisten. En esta instancia, se suele aludir a la teoría de las diferencias compensadoras de Rosen (1986).

Las diferencias existen por las compensaciones no pecuniarias que pueden existir por causas como: el riesgo y prestigio de un empleo, las características del ambiente laboral y repercusión sobre la salud, los efectos de las diseconomías de aglomeración (tiempos de desplazamiento al trabajo, degradación medioambiental, etc.), e incluso, la diversidad de costos de vida según región.

Una utilización frecuente de dicho argumento es que la insalubridad de ciertas actividades económicas, como el trabajo obrero minero, se compensa con menos años de trabajo y salarios más elevados. De allí se deduce que la estructura salarial resultante, contempla e iguala las ventajas monetarias y no monetarias de trabajadores similarmente productivos (Rosen, 1986).

Las especificidades regionales, fruto de una distinta estructura productiva, pueden llevar a disparidades salariales de acuerdo al patrón de especialización regional. Las diferencias de ingresos funcionan como compensación por el costo de vida más alto que aparece en determinadas regiones³³.

Sin embargo, la posibilidad de que las diferencias no pecuniarias sean compensadas, se basa en el supuesto de información perfecta en ambos lados del mercado. Por tanto, los estudios acerca de los determinantes de los salarios, apunta el propio Rosen, deben contemplar que la búsqueda involucra costos de información, lo que impone variabilidad salarial entre idénticos trabajos y trabajadores. Por tanto, así planteado el origen de la desigualdad descansa en la “competencia imperfecta” reinante en los mercados. A la evidente limitación de información en relación con las condiciones no pecuniarias que enfrenta cada trabajador, se suma que los estudios no logran encontrar resultados concluyentes (J. C. L. García, Aller, & Arce, 2003).

En resumen, el esquema teórico de mercados competitivos pareciera reservar tres grupos de explicaciones para la desigualdad salarial entre sectores económicos.

³³ Durante la última década del siglo pasado, un estudio sobre este tipo de disparidades para la Argentina, señala que una vez que se tiene en cuenta el efecto de los niveles de precios por provincia, las diferencias salariales netas son todavía importantes (Brambilla, Porto, & Porto, 2001).

Primero, aquellas diferencias que aparecen en el corto plazo, de carácter transitorio, que llevan consigo tiempos de ajuste y movimientos de trabajadores entre sectores, con el objetivo último de encontrar nuevos y mejores salarios respecto al propio actual. Segundo, diferencias en torno al *capital humano* incorporado, que junto con habilidades innatas, explican diferencias en productividades y salarios. Tercero, una vez controlado por *stock* de capital humano, en el marco de la decisión racional del trabajador, se piensa una ecuación que no contempla únicamente el ingreso salarial sino que incorpora características específicas del puesto de trabajo (salubridad, consideraciones geográficas, costos de vida, etc.). Las condiciones no pecuniarias afectan la utilidad individual, siendo esta última sobre la que se examina el proceso de igualación.

En su texto sobre las diferencias interindustriales, Reder (1988) aporta una síntesis integradora del enfoque cuando señala que,

En condiciones competitivas, a largo plazo, todas las industrias que realizan su contratación en la misma localidad pagan el mismo precio por una calidad dada de trabajo. Esta afirmación se debe modificar en función de los incentivos no pecuniarios de las diversas industrias y localidades /.../. Por consiguiente, a largo plazo, las diferencias entre los salarios reales de las diversas industrias reflejarán las diferencias entre su mezcla de cualificaciones. Dado un nivel de cualificación, las diferencias entre los salarios monetarios de las localidades no deben ser mayores que las que se pueden deber a las diferencias entre los costes de vida (pág. 201).

I.II Desigualdad salarial y dinámica macroeconómica: límites a la competencia, condicionantes estructurales y ganancias sectoriales.

Los trabajos que cuestionan los argumentos del modelo competitivo son de variada índole. En algún caso, no debaten con el marco de análisis ni su método, ya que le guardan la cualidad de explicar el funcionamiento del mercado cuando no se presentan límites a la competencia, por muy poco frecuente (o inexistente) que sea. Al estudiar una variada gama de factores que explican el carácter no competitivo del mercado, se estimula que la pesquisa de los mercados de trabajo cubra los aspectos vinculados con la estructura de los mercados, las características de la demanda, el accionar de los empleadores (políticas de promoción, reclutamiento, supervisión, etc.), y las políticas salariales, entre otras.

En otros casos, sin embargo, se apartan de la explicación que circunda el postulado de la competencia perfecta y sus límites, y ponen en primer lugar los

condicionamientos estructurales en los que se desarrolla la economía capitalista (inserción internacional periférica, heterogeneidad estructural, etc).

Con fuerte presencia de bibliografía norteamericana, los trabajos seminales que se presentan a continuación no dejan de ser disruptivos con respecto a un marco de análisis que no incluye consideraciones en torno a la demanda y las imperfecciones del mercado, al tiempo que marcan un surco por el que luego transita una abundante bibliografía.

En particular, resulta de interés para la presente investigación, indagar los aportes que en torno al vínculo dinámica de la acumulación de capital y demanda de trabajo. En lo que al tratamiento de sectores económicos se refiere, con ánimo simplificador se organizan dos grandes líneas de trabajo: por una lado, los enfoques de la estructura económica dual; y por el otro, los enfoques sectoriales integrales.

I.II.I Crecimiento y desigualdad: la preeminencia de los agregados económicos

En los modelos de determinación salarial macroeconómicos, el mercado de trabajo no determina por sí mismo las tasas de empleo y salario, sino que se vuelve necesario revisar lo que sucede con el producto de la economía. Si bien pueden encontrarse muchos otros, a mi entender, tres elementos son centrales para entender el cambio de paradigma.

Los primeros aportes dentro de esta línea de trabajo pueden rastrearse en la obra de John Maynard Keynes, la *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, publicada originalmente en el año 1936. Keynes desarrolla su teoría en plena crisis del 30, a través de un modelo de economía cerrada sin sector público, por lo que el sector externo no forma parte de la explicación de la dinámica económica. El autor centra el debate en los agregados macroeconómicos, en particular en el consumo y la inversión, y dado que el primero está determinado por una proporción fija del ingreso según las características propias de la comunidad en un momento dado (propensión marginal a consumir³⁴), el nivel de equilibrio de la ocupación depende de la inversión corriente existente en la economía (Keynes, 2003)[1936]].

³⁴ El valor de ahorro surge por diferencia como la parte no consumida por la comunidad, en definitiva, como resultado también de la propensión marginal a consumir.

De este modo, un primer cambio se produce al redireccionar la atención (y definición de los salarios), hacia la dinámica del producto y las condiciones de la demanda. Por lo tanto, se rompe con la noción en la que empleo y salarios se determinan simultáneamente en el mercado de trabajo. El desenvolvimiento de la economía en general, y los determinantes de la inversión en particular (junto con los empresarios, responsables de dichas decisiones), pasan a ocupar el centro de la escena.

En segundo lugar, Keynes cuestiona la Ley de Say y con ella el equilibrio en producto y empleo: no necesariamente aumentos en el consumo y/o en la inversión equivalen a aumentos en la demanda de trabajo. A partir de aquí, se abre un nuevo capítulo para la explicación del funcionamiento del mercado de trabajo, dado que según el autor puede existir una situación de equilibrio con desempleo (desempleo involuntario), siendo este un problema macroeconómico. La existencia de trabajadores desempleados supone una insuficiencia en la demanda de bienes y servicios, lo que ocasiona un obstáculo para absorber el conjunto de la mano de obra disponible³⁵. Así, se retoma a los autores clásicos, y conceptos como el ejército industrial de reserva en Marx (EIR), es decir, población obrera sobrante que permanece en el tiempo.

En tercer lugar, surge la controversia en torno a la teoría del capital estándar, vinculada con lo que se conoce como la *Crítica de Cambridge*. Alrededor de 1960, Joan Robinson y Piero Sraffa realizan una crítica a la teoría neoclásica del capital al plantear que el concepto de capital agregado como *cantidad física* no resulta razonable. Estos autores sostienen que la heterogeneidad de los bienes de capital impide que puedan ser agregados en una medida común de stock de capital. En definitiva, esto cuestiona la posibilidad de incorporar el capital dentro de la función de producción, dado que dicha función busca explicar el rendimiento en términos físicos (Robinson, 1974).

Al cuestionar la agregación en términos físicos, la solución pasa por asignar un valor individual a cada capital. Es decir, la posibilidad de homogeneizar bienes heterogéneos se da a través del sistema de precios. Sin embargo, si la función de producción resuelve el valor de la tasa de interés, y al mismo tiempo para

³⁵ En la formalización del concepto, Galbraith (1998a) sostiene que altas tasas de desempleo imponen mayor presión sobre los sectores de salarios bajos, los cuales se ubican en industrias competitivas y con trabajadores débilmente organizados, dejando como resultado aumentos en la desigualdad.

encontrar el valor se requiere conocer los ingresos netos futuros de cada bien de capital, descontado por la tasa de interés, aparece un problema lógico por un razonamiento circular.

Una vez formulado el problema de agregación y valoración del capital, la Crítica de Cambridge puede ser extendida a la noción de capital humano. Como vimos, la teoría del capital humano es central en relación con la definición de la productividad marginal del trabajador y sus ingresos. Sin embargo, dado que la educación es heterogénea (la trayectoria educativa no es idéntica) y que se adquiere en diferentes momentos del tiempo (no es atemporal), el problema de agregación aparece nuevamente, por lo que el capital humano no puede ser imputado y comparado entre trabajadores (Galbraith, 1998b).

Si bien el pensamiento de Keynes y sus continuadoras abren lugar a la bibliografía que jerarquiza la órbita macroeconómica, los autores del pensamiento económico clásico ya reservaban un lugar central a la discusión de la acumulación de capital. En Marx es relevante a tal punto que podría implicar discutir el conjunto de leyes que regulan al sistema capitalista. Luego, con determinantes distintos, y aunque no pueda pensarse un mercado de trabajo donde salarios y empleo se determinan en un mismo proceso, la dinámica de la acumulación se encuentra íntimamente emparentada con el valor de la fuerza de trabajo.

En términos clásicos, el valor de la fuerza de trabajo tiene un carácter social e histórico. Su costo social se iguala al tiempo socialmente necesario para la (re) producción del obrero, equivalente al costo de producción de las mercancías que forman parte de la canasta de consumo del obrero. En este sentido, la definición del salario medio debe permitir al obrero acceder a una canasta de bienes y servicios que garantice su reproducción y la de su familia.

Los movimientos en la oferta y la demanda de fuerza de trabajo explican las oscilaciones del precio alrededor del valor medio, pero el movimiento general en los salarios (es decir, el movimiento del valor de referencia) está regulado por la ampliación y reducción de la masa de trabajadores desocupados (Botwinick, 1993).

En (Marx, 2004 [1867]), es el proceso de acumulación capitalista el que genera el excedente de fuerza de trabajo. Por un lado, el incremento de capital implica un aumento en la demanda de trabajo y, por tanto, reduce del EIR (efecto empleo). Sin embargo, por el otro, el capital incrementado se presenta en nuevos métodos de

producción, ahorradores de trabajo, que hacen caer la demanda y aumenta el EIR (efecto desplazamiento). Si durante un tiempo prologado el efecto empleo supera al efecto desplazamiento, entonces mejora el poder de negociación de los trabajadores, se elevan los salarios, y esto redundará en una caída de la tasa de acumulación. Así, el efecto empleo comienza a perder peso mientras que, vía aceleración en la mecanización, comienza a crecer el desplazamiento, se recompone la masa de trabajadores excedente y abre paso a un nuevo período de acumulación (Shaikh, 2006).

En definitiva, en el esquema clásico, la relación entre acumulación de capital, EIR y salarios es parte de una misma dinámica de intereses contradictorios:

La parte de la clase trabajadora que la maquinaria transforma de esta suerte en población superflua, esto es, no directamente necesaria ya para la autovalorización del capital, por un lado sucumbe en la lucha desigual de la vieja industria artesanal y manufacturera contra la industria maquinizada; por otro, inunda todos los ramos industriales más fácilmente accesibles, colma el mercado de trabajo y, por tanto, abate el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor (Marx, 2006, p. 525).

En otras palabras, Marshall (1978) señala que esa masa de trabajadores desempleados y subocupados desempeña dos funciones analíticamente distinguibles: por un lado garantizar la provisión de una fuerza de trabajo flexible y movilizable según las necesidades del capital; por el otro, regular el crecimiento de los salarios, manteniéndolos en límites que no amenacen el proceso de acumulación.

Una profusa literatura transita líneas de trabajo donde la desigualdad varía con los movimientos en la demanda agregada al entender el proceso como resultante de la interacción entre la *performance* de la economía, la estructura existente en los mercados y la política económica³⁶.

En particular, para países avanzados se resalta que los booms de inversión aumentan la desigualdad, los de consumo la hacen decrecer y que los tipo de cambio influyen en los posibles efectos del sector externo (Galbraith, 1998b).

³⁶ El vínculo crecimiento y desigualdad de ingresos, no abarcado de manera directa en la presente tesis, es estudiado extensamente y por diversas corrientes económicas. Un *review* teórico puede encontrarse en el trabajo de Verduzco (1998). Desde luego, un punto de partida para involucrarse con dichas lecturas puede ser la hipótesis de Kuznets (1955), la que domina la literatura hasta la década del setenta del siglo pasado (Sánchez Almanza, 2006).

Por otra parte, más allá de la adscripción teórica, suele coincidir con que altas tasas de desocupación primeramente presionan sobre los sectores de salarios bajos, débilmente organizados y con mayor exposición a la competencia internacional, lo que redundaría en incrementos en la desigualdad (Burtless, 1990; Galbraith, 1998a).

La tasa de crecimiento del producto se estudia como variable clave porque define el vínculo con el mercado de trabajo, en función del correlato sobre el empleo. Tasas de producto crecientes y sostenidas tienden a reducir el desempleo (trabajadores que dejan de tener ingreso cero), lo que a su vez hace caer la desigualdad (Galbraith, 1998a).

Por último, en la literatura argentina esta línea teórica es asumida por un importante número de investigadores, quienes discuten los cambios en el régimen macro en relación a variables vinculadas con el producto (consumo, inversión, exportaciones), el empleo (horas trabajadas, remuneración media, masa salarial), la estructura de los mercados, el tipo de cambio, la inflación, y la heterogénea conformación del sistema productivo, entre otras (Altimir, Beccaria, & Rozada, 2002; Beccaria et al., 2005; Rosalía Cortés & Marshall, 2003; Félix & Pérez, 2005; Graña & Kennedy, 2008; Neffa, Panigo, & Pérez, 2010; Salvia & Vera, 2011; Santarcángelo, Fal, & Pinazo, 2011; Waisgrais, 2001).

En lo que refiere a la presente investigación, interesa profundizar en los análisis que se preocupan por las diferencias que aparecen en la dinámica de acumulación a nivel sectorial, y a partir de allí, las consecuencias sobre el mercado laboral. En particular, la siguiente sección exhibe aquellos enfoques en los que las condiciones diferenciales se presentan agrupadas en dos grandes sectores.

I.II.II La acumulación asimétrica: la dualidad en el centro de la explicación.

Las lecturas que incorporan acumulación de capital, tratada globalmente, interesan en términos de su ruptura con la definición de los salarios exclusivamente en el ámbito del mercado laboral, y la jerarquía que toma la dinámica del capital. Sin embargo, una vez presentado, se deben observar los aportes respecto de las particularidades sectoriales, en este momento restringidas a la órbita productiva.

Un punto de partida en términos de la diferenciación de sectores se puede rastrear en los modelos de mercado de trabajo dual. El modelo de Lewis se formula a mitad de siglo pasado y realiza una propuesta de funcionamiento para países

subdesarrollados. El autor propone que dentro de las especificidades estructurales de estos países, se encuentra la característica de economía dual. Se definen dos sectores, uno de subsistencia y uno capitalista con distintos niveles de productividad³⁷. Los empresarios del sector moderno obtienen mano de obra barata del sector de subsistencia, con salarios que aunque más altos que en el sector atrasado, son menores que los que deberían pagar de no existir aquella oferta ilimitada. Es decir, el sector moderno tiene la posibilidad de ahorrar e invertir sin que la acumulación de capital, y el consecuente incremento de la demanda de fuerza de trabajo, presione al aumento de salarios. A su vez, la productividad y los salarios en el sector de subsistencia es baja o hasta nula, por lo cual la dinámica poblacional (la tasa de natalidad y la tasa migratoria), es lo que garantiza su supervivencia. De esta manera, la única relación entre ambos sectores es la de demanda de trabajo mencionada, la que, a raíz del empuje del sector moderno, hará desaparecer al sector atrasado (Lewis, 1954)³⁸.

La tesis de convergencia es uno de los elementos que distinguen los modelos de dualidad económica. Emparentados con modelos de crecimiento y distribución à la Kuznets³⁹, se afirma que a medida que avanza el proceso de desarrollo, el capital se traslada de los sectores donde es abundante hacia los que es escaso, mientras que los trabajadores no calificados lo hacen en sentido inverso. Esta nueva distribución factorial, al seguir el concepto de retribución según su aporte marginal al producto, equilibra los ingresos sectoriales y logra con el tiempo, borrar las diferencias (Williamson, 1965).

Luego se introducen modelos dualistas de trabajo donde la segmentación es una característica estructural que perdura en el tiempo. Conviven dos sectores, uno primario y uno secundario, con características productivas y condiciones de empleo y salarios diferentes. El primario tiene mayor productividad, mejores salarios y condiciones de trabajo, estabilidad, y movilidad ascendente en empresa/sector; el secundario, de baja productividad, se caracteriza por peores

³⁷ Luego, este binomio toma alternativamente otros nombres: formal-informal, moderno-tradicional, industrial-agricultural y urbano-rural entre los principales (Fields, 2004).

³⁸ En cierto aspecto, el modelo de Lewis señala una vuelta a los modelos clásicos: la existencia de una masa de obreros sobrante, aunque disponible para trabajar, conforma una oferta de trabajo ilimitada que incide en la determinación del salario.

³⁹ La tesis Kuznets-Lydall señala que cuando crece el producto, que en términos estándar es entendido como desarrollo, en un primer momento se concentra en los sectores de mayores ingresos, por lo que la desigualdad aumenta. Luego, con la acumulación de capital, expansión del producto industrial y mayor demanda de mano de obra, crecen los ingresos laborales y se reduce la brecha de ingresos.

condiciones laborales, sin estabilidad, menores salarios, y sin promoción en la carrera profesional.

Una consideración central es que puede, de manera permanente, existir una estructura salarial intersectorial con diferencias para trabajadores con capacidad productiva similar. La explicación se asienta en el hecho de que la causalidad entre calidad de trabajo y salario se invierte respecto del modelo competitivo⁴⁰: la productividad ya no depende del individuo sino del puesto de trabajo, este último vinculado con la tecnología del sector y la estructura del mercado de producto.

La teoría económica y social latinoamericana utiliza dicho marco teórico para pensar las condiciones existentes en la región a mediados de los sesenta del siglo pasado. La primera conceptualización que busca dar cuenta del fenómeno es la de DESAL⁴¹, que analiza la sociedad escindida en dos grandes sectores: uno tradicional y uno moderno. En el proceso de modernización de la sociedad, existe un problema de asimilación urbana que conlleva flujos migratorios campo-ciudad (F. Cortés, 2001; DESAL, 1969). Similarmente, desde la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se asume la dualidad como parte del proceso inacabado de desarrollo de la periferia. Bajo la tesis del “desarrollo hacia adentro”, la industrialización de los países de la región traería consigo una alta tasa de crecimiento y la superación del subdesarrollo. En ese marco, se esperaba una reducción de la brecha de ingresos existente respecto de los países industrializados y la reducción de la marginalidad⁴², entendida como “integración aún no alcanzada” de determinados grupos poblacionales, a ese proceso de crecimiento (Bennholdt-Thomsen, 1981). En definitiva, se define implícitamente una etapa en la que la región no ha alcanzado un estadio de modernización suficiente, donde conviven elementos que pertenecen a una estructura “tradicional”, con otros pertenecientes a una estructura “moderna” (CEPAL, 1966; DESAL, 1969)⁴³.

⁴⁰ En este modelo la productividad aparece como una propiedad del trabajador e interesa en relación a sus aportes marginales: bajo los supuestos de competencia perfecta, sin mediar rigideces externas, una empresa maximiza sus ganancias al pagar un salario real que iguale la productividad marginal del trabajo, lo que significa que se pagará en función del incremento del producto generado por la incorporación de un nuevo trabajador (Fernández Massi & Barrera Insua, 2014).

⁴¹ Centro para el Desarrollo Económico y Social para América Latina.

⁴² El concepto de “población marginal” es aplicado para los grupos sociales que están “al margen del desarrollo del país”, quienes “no tienen nada” (Casanova, 1965). Sobre este punto, Nun (1969) aporta que el capitalismo de los países dependientes, en su fase monopolista, hace que los trabajadores no puedan vender su fuerza de trabajo y, por lo tanto, se conviertan en marginales.

⁴³ En los estudios sobre el sector informal que aparecen a principios de los setenta, en el marco del informe sobre Kenia publicado en 1972, aparece el concepto sector informal urbano (SIU). Allí

Alternativamente, nociones emparentadas con la teoría de la dependencia sostienen que las leyes de la acumulación capitalista involucran un proceso donde existen actividades económicas vinculadas con el capitalismo competitivo, propio de los países desarrollados, y otras que responden a actividades de subsistencia.

La forma concreta que toma el capitalismo en la periferia es parte central del debate. Ya sea entre estructuras tradicionales y modernas, o capitalistas y pre-capitalistas, se plantean lógicas de acumulación diferenciales en cada uno de los estamentos. Kowarick (1978) demuestra en base a datos estadísticos sobre el Brasil, que las actividades marginales persisten a pesar del dinamismo del capitalismo en aquel país, y ubica la raíz del fenómeno en la convivencia de estructuras de producción capitalista y pre-capitalista, éstas últimas vinculadas con economías de subsistencia del sector agrario, artesanos rurales y urbanos y la industria doméstica (Bennholdt-Thomsen, 1981).

Por otra parte, en lugar de identificar a los *individuos* sobre un conjunto de indicadores económicos, sociales, políticos y culturales tal como propone la teoría desaliana, desde dichas interpretaciones se pone el foco en las *actividades económicas* centrales o marginales en relación con la acumulación capitalista (Bennholdt-Thomsen, 1981; F. Cortés, 2001).

La tesis clásica de mercado dual, desde la óptica de Pinto (1970), identifica un caso extremo y abstracto de economías primario-exportadoras, con bajo o nulo vínculo con el resto de las actividades del país. Es decir, señala el caso de “economías de enclave” con una dinámica del capital dependiente de las economías del desarrolladas. Mientras tanto, el aporte del autor incorpora las transformaciones que se dan en la región a la luz de los cambios que implica el proceso de industrialización, y señala la existencia de tres grandes estratos: uno “primitivo”, con niveles de productividad e ingresos por habitante semejante a los que existían en la economía colonial; uno “moderno”, compuesto por actividades de exportación con productividad semejante a la promedio de economías desarrolladas; y finalmente, uno “intermedio” correspondiente a la productividad

también, se tiende a disociar la economía en dos componentes: 1) un sector moderno (formal), orientado a la obtención de ganancias y caracterizado por trabajadores contratados en forma permanente y cuyas condiciones de trabajo están protegidas por la ley; y 2) un sector informal, caracterizado por operaciones en pequeña escala, poco capital, trabajo intensivo con tecnología atrasada, mercados competitivos y desregulados, bajos niveles de productividad y baja capacidad de acumulación (Beccaria, Carpio, & Orsatti, 2000; Tokman, 1982)

media nacional. Asimismo, mientras que en las economías desarrolladas, las actividades económicas modernas y atrasadas tienden a reducir sus diferencias en el marco del proceso de desarrollo, en las periferias la estructura global despliega un “ahondamiento” de la heterogeneidad (Pinto, 1970).

A una estructura productiva heterogénea, con fuertes distancias de productividad, corresponde un cierto tipo de estructura ocupacional⁴⁴. En este sentido, los sectores de alta productividad ocupan mano de obra que constituye el empleo, mientras que en los sectores de baja productividad, con actividades de subsistencia, aparece el subempleo (Rodríguez, 1998).

De todos modos, dadas las características de acumulación en la periferia, es improbable que la gran industria monopólica relacionada con los sectores de alta productividad, absorba la mano de obra sobrante de los sectores de subsistencia. Por un lado, el progreso técnico se concentra en el sector moderno y genera rentas de privilegio que, dada la presión de las organizaciones sindicales, en parte se transfiere en forma de mayores salarios reales. Por el otro, la baja capacidad de ahorro en el sector atrasado, implica un aumento del subempleo y el empobrecimiento de los trabajadores. Esta heterogeneidad interna es una de las fuerzas que configuran una estructura de ingresos desigual entre los distintos sectores productivos. De esta manera, la segmentación laboral no se funda en distorsiones exógenas al modelo, sino en las relaciones de producción en general y el patrón de acumulación en particular (Salvia, Donza, Vera, Pla, & Phillip, 2012)

Esta senda teórica despliega una línea de continuidad a través de los aportes de Marcelo Diamand, quien trata de manera extendida el problema de la dualidad económica. En línea con lo antedicho, el autor define una estructura productiva compuesta de dos sectores de productividades y niveles de precios diferenciales: el sector primario que trabaja a precios internacionales y exporta, y el sector industrial, que lo hace a un nivel de costos y precios superior al internacional, y se orienta al mercado interno. Específicamente, los diferenciales de productividad existentes se deben a las prósperas condiciones naturales, las cuales favorecen la productividad del agro, y al atraso del grado de desarrollo del país⁴⁵, el que

⁴⁴ Tal como señalan Salvia, Donza, Vera, Pla, & Phillip (2012), vale la pena enfatizar el hecho que no debe confundirse segmentación, concepto que remite al mercado laboral, con heterogeneidad estructural, la que referencia la estructura productiva.

⁴⁵ Las condiciones para el desarrollo industrial tenían que ver con: un alto nivel de capitalización de la industria en sí y del contexto en el que opera; el dominio de la tecnología a través de la producción de bienes que incorporan la tecnología en cuestión; la capacidad gerencial de coordinar

repercute sobre la productividad industrial. La *estructura productiva desequilibrada* (EPD) establece un límite crónico al crecimiento de la economía, dado que el sector industrial requiere de divisas que no es capaz de generar, por lo que aparece una “insuficiencia crónica” para alimentar a pleno el aparato productivo (Diamand, 1988).

El concepto de heterogeneidad de la estructura económica y ocupacional es utilizado para explicar la desigualdad de ingresos provenientes del mercado laboral. A través de un esquema de sectores modernos (sector formal público y privado) y atrasados (sector informal), y la categoría ocupacional (asalariados y no asalariados –cuentapropia, patrones y servicio doméstico-), se sostiene que la inequidad distributiva se encuentra explicada, centralmente, por la heterogeneidad persistente (Salvia & Vera, 2011).

El esquema dicotómico de diferenciación sectorial se replica en visiones que ponen en el centro del análisis las diferencias de ganancias del capital aplicado al sector agrario e industrial. En la Argentina, la tasa de ganancia del agro se ubica sistemáticamente por encima de la del sector industrial. Para explicar la renta diferencial en estas tierras, se vale de la capacidad productiva superior del trabajo aplicado al sector agrario, dado el monopolio imperante sobre las condiciones naturales diferenciales no controlables por el capital medio de la región pampeana (J. Iñigo Carrera, 2007). En este marco, el capitalismo argentino en general y el capital industrial en particular, para valorizarse “en condiciones normales” requiere de compensaciones que surgen de la renta de la tierra como fuente esencial. Específicamente, en el caso de la industria argentina, los impuestos al comercio exterior aplicados por el Estado son centrales para compensar los inconvenientes de escala (Iñigo Carrera, 2007)⁴⁶.

En síntesis, los enfoques descriptos representan un importante aporte para pensar las características específicas de la acumulación sectorial del capitalismo nacional en relación con el ciclo internacional. No obstante, no hacen especial énfasis en las especificidades que se puedan encontrar en torno a la determinación de los

las distintas actividades interdependientes que integran la industria; y el desempeño gubernamental (Diamand, 1985)

⁴⁶ El estudio, que abarca prácticamente medio siglo (1929-1975), exhibe que alrededor de dos terceras partes de la renta son apropiadas por otros sujetos sociales distintos a los terratenientes.

salarios al interior de cada uno de estos grandes sectores, dado que no está dentro de las pretensiones explicativas.

Seguramente, los precursores de la tesis dualista, o cualquiera de sus continuadores, no negarían que el mercado de trabajo aparece segmentado en más sectores. La asunción y caracterización de dos sectores tiene que ver con una conveniencia analítica. Si la fragmentación, más allá del número de cortes, es el problema económico a analizar, entonces el supuesto más sencillo la reduce a su mínima expresión, o sea en dos (Basu, 1997, citado en Fields (2004)).

En los casos precedentes, la conveniencia analítica justifica la decisión sobre el recorte de sectores. No obstante, en mi investigación acerca de la desigualdad al interior de la clase trabajadora, requiero avanzar en un marco de investigación que permita incorporar otros elementos de discrepancia, que hacen a las especificidades productivas e institucionales con mayor desagregación sectorial. Un presentación dual ocultaría, al menos en parte, dichas particularidades. En el apartado siguiente, avanzo en la exposición de debates referidos a dicha apertura sectorial.

I.II.III Desigualdad salarial a nivel de sectores económicos: dinámica del capital y capacidad de pago diferencial

Las preocupaciones de los teóricos *segmentacionistas*, en cuanto a la observación de tasas de desempleo permanentes y la imposibilidad de los trabajadores desempleados de ofertar salarios (por debajo de sus pares contratados), que vacíen el mercado (Katz, 1986), son retomadas por la teoría de los salarios de eficiencia.

El enfoque afirma que productividad y salarios están positivamente correlacionados, por lo que para las empresas es rentable pagar remuneraciones por encima de los salarios competitivos. Las razones que inducen a los empresarios a elevar salarios pueden ser variadas. Brevemente, existen cuatro motivos principales: a) la disminución de los costos de rotación de los trabajadores (las tasas de abandono son una función decreciente de los salarios) (*labor turnover models*); b) la búsqueda por estimular los esfuerzos, mejorar rendimientos y hacer que el costo de pérdida del trabajo sea más alto (*shirking models*); c) el incremento de la lealtad de los trabajadores dada la disposición de las empresas de compartir sus rentas (*normative models*); y d) la búsqueda de atraer mejor calidad de

trabajadores, dado que la calidad del trabajo es un inobservable (*adverse selection models*) (Krueger & Summers, 1988)⁴⁷.

En el presente constructo las desigualdades reflejan la variabilidad de causas según sector de actividad. Precisamente, la relevancia de esta teoría se relaciona con que la mayor parte de la evidencia empírica se centra en justificar las diferencias salariales sectoriales (Simón Pérez, 1998). Sin embargo, no son las características propias del sector, como la intensidad en el uso del capital o mayor exposición a la competencia internacional, lo que se pone en juego y, por tanto, tampoco aparece la productividad asociada al puesto de trabajo. El análisis permanece, mayormente, centrado en características individuales, como la lealtad, la calidad inobservable del trabajo o el propio esfuerzo. En este sentido, las principales razones enunciadas tienen una expresión concreta en productividad individual, por lo que mantiene el vínculo de características del individuo y salarios.

Sin embargo, lecturas alternativas parten de analizar los determinantes salariales por el lado de la demanda. Thurow (1972) cuestiona la teoría dominante cuando supone que el individuo con cierta dotación de capital humano, ofrece su fuerza de trabajo y compite vía precio de los salarios. Sin embargo el modelo ajusta mejor, señala el autor, si en lugar de trabajadores que compiten por el empleo, se piensa en empleos que buscan gente. La “teoría de la fila” propone que la economía posee una cantidad de empleos determinada, en cada empleo el salario se determina en relación con las características del puesto de trabajo, mientras que la cualificación se obtiene, mayormente, una vez que se está en él. Luego, las características del individuo, en este caso el nivel de educación, permiten a los empleadores establecer una fila (imaginaria), donde aquellos trabajadores más formados se ubican en los primeros lugares, es decir, tienen mayores oportunidades de conseguir el empleo. En esta línea, Groshen (1991) afirma que el puesto de trabajo y el establecimiento explican prácticamente el total de la variación salarial intersectorial.

Desde la perspectiva de la demanda, una segunda corriente que explica las desigualdades intersectoriales es la teoría del reparto de rentas (*rent-sharing*

⁴⁷ Krueger y Summers, no incluyen en la lista los modelos de *amenaza sindical*, que comparten aspectos relevantes del esquema de salarios de eficiencia como el pago de salarios *supracompetitivos* y el consecuente racionamiento del empleo, y explicación para el desempleo. La revisión específica de dicho modelo se incluye en la sección siguiente.

models) entre empresas y trabajadores, que incorpora elementos vinculados con la demanda de trabajo, la estructura de los mercados de producto y la capacidad de pago de las empresas (*ability to pay*).

En su trabajo seminal, Slichter (1950) destaca que en el sector manufacturero estadounidense, los salarios aparecen correlacionados positivamente con varias medidas de la capacidad de pago de las empresas, tomadas durante los años 1939 y 1940.

Luego, este resultado se recupera a mediados de los años ochenta en trabajos como el de Krueger & Summers (1988) y Dickens & Katz (1987), que mediante el uso del lenguaje matemático, cuestionan la validez de los resultados estándar. Krueger & Summers (1988), utiliza un modelo econométrico que controla por dotación de capital humano, variables demográficas y características del puesto de trabajo, y encuentra diferencias salariales para trabajadores ubicados en distintas industrias de la economía norteamericana. Dickens & Katz incorporan características de la demanda de trabajo entre sus variables explicativas y enfatizan el mismo hallazgo empírico, al tiempo que señalan que las causas son más difíciles de discernir.

La evidencia que se repite en la mayor parte de los trabajos es la correlación positiva entre ganancias y salarios. (Blanchflower, Oswald, & Sanfey, 1992) sostienen que la determinación de salarios en la industria manufacturera norteamericana se ajusta a un modelo de reparto de rentas. En primer lugar, encuentran que los incrementos salariales se dan en respuesta a previos incrementos de ganancia. En segundo lugar, mencionan que la asociación beneficios-salarios es de largo plazo, por lo que no se ajusta a las fricciones de corto plazo estipuladas por el modelo competitivo. Así, se inclinan por un modelo de negociación con rentas no competitivas.

Las rentas del mercado de producto pueden tener distinto origen. Por un lado, pueden derivarse de la tecnología y expresarse en productividad. De esta forma, la dispersión de salarios entre empresas y sectores se presenta altamente correlacionada con medidas de productividad (A. R. Cardoso, 1997; Groshen, 1991; Slichter, 1950). Por el otro, pueden deberse al límite legal de la competencia u otro tipo de intervención estatal (OCDE, 1997; citado en Simón Pérez, 1998).

De esta manera, se configura un cuerpo teórico que especifica la existencia de mecanismos implícitos de reparto de rentas, originados en el poder de mercado de

las empresas, que dan lugar a una capacidad de pago diferencial y rentas compartidas con los trabajadores.

En resumen, la presente sección realiza un recorrido por los enfoques que enfatizan el estudio de la demanda de trabajo, provenientes desde ópticas macroeconómicas, con la excepción de la teoría de los salarios de eficiencia.

Los aportes se organizan desde el análisis de los agregados macroeconómicos, por lo que representa en términos de ruptura con el modelo de mercado competitivo. Tanto Keynes como sus continuadores, no sólo rompen con la noción de mercado competitivo sino que dan lugar al debate en torno a los factores que limitan la competencia, como las instituciones del mercado de trabajo, y entre ellas la acción de los sindicatos, que se discutirá en la próxima sección.

Los estudios que ponen en juego las diferencias sectoriales, incluso aquellos donde la presentación es dual, ponen el énfasis en la ganancia y la productividad diferencial, elementos que luego son vinculados con la dinámica de los salarios. Las explicaciones dejan de estar centradas en las características de los individuos para preocuparse por el puesto de trabajo. Es decir, el puesto es el que pauta la calificación necesaria, que condiciona la productividad laboral y, por tanto, las características del sector económico y el establecimiento son variables rectoras.

En los trabajos de mayor apertura sectorial, la capacidad de pago diferencial de las empresas ocupa un lugar relevante, y si bien en algún caso se aclara la existencia de la negociación entre empresas y trabajadores, la organización sindical no toma un lugar protagónico. En el caso en que existen beneficios por encima de lo normal, se estudia las características de la industria y el grado de poder de mercado que detenta, para luego buscar el vínculo con salarios. Es decir, el énfasis no está puesto en consideraciones sobre el poder sindical, ni en los requisitos para obtener parte de las *rentas no competitivas*, sino en el origen de las mismas. Un ejemplo es que buena parte de los trabajos encontrados dentro de esta línea contienen evidencia para Estados Unidos, donde se conoce, existe una menor incidencia sindical (baja tasa de sindicalización).

El apartado siguiente tiene la intención de incorporar las lecturas que discuten el rol de las instituciones laborales en general, y la acción sindical en particular, para luego pensar el vínculo con la desigualdad salarial.

I.III Sindicatos, instituciones y su incidencia en la determinación salarial

El debate en torno de las instituciones del mercado laboral impone volver atrás, hasta el principio del capítulo donde se presenta el enfoque estándar, para examinar cómo son incorporadas al paradigma.

De mitad de siglo pasado, datan las referencias más antiguas en torno a modelos que no niegan la existencia de factores institucionales. Sin embargo, en aquellas versiones suelen ser incluidos como variables externas al funcionamiento del mercado laboral, que distorsionan su “normal” funcionamiento. En definitiva, hacen a la presencia de *imperfecciones*, añaden rigideces que impiden alcanzar el salario de equilibrio, e imponen un menor nivel de empleo a la economía.

I.III.I La acción sindical vista como distorsión necesaria.

La crítica fundamental a los modelos competitivos pasa por no incluir dentro del análisis, el poder explicativo del marco institucional que consta de elementos como la negociación colectiva, los sindicatos y, las políticas públicas destinadas a incidir sobre el salario de la economía.

En contraposición, las miradas institucionalistas subrayan que dichos factores son primordiales para entender la determinación salarial. Por lo tanto, incorporan las relaciones de poder que se expresan en el proceso: el resultado en términos de salarios debe ser leído a la luz de un complejo engranaje que incluye tanto el eje económico como el institucional.

El renombrado trabajo de Slichter (1950), entre sus reflexiones finales, y con la evidencia recabada como soporte, afirma la necesidad de imponer modificaciones a la teoría salarial “aceptada”, la que, por ejemplo, no logra contener los efectos de la política salarial al favorecer salarios a expensas de las ganancias sobre una determinada industria. La teoría debe acomodarse a la realidad y no como se da hasta aquel momento, con cuestionamientos sobre los métodos en los que se recoge la evidencia (Lester, 1952).

En dicho esquema se inscribe la hipótesis de mercados internos de trabajo (Doeringer & Piore, 1985), también con un cuestionamiento a las leyes del mercado como factor excluyente en la definición del precio y cantidad de equilibrio. Los autores plantean que existe mercado interno cuando la decisión del trabajo a contratar y el salario que se paga por él, se rige por normas de tipo

administrativo, como los convenios colectivos firmados entre sindicatos y empresas⁴⁸.

Las instituciones incorporadas al análisis dan lugar a un gran número de mercados de trabajo relativamente aislados de las fuerzas del mercado (Kerr, 1954). En este sentido, Lester (1952) plantea la hipótesis de que las fuerzas de mercado imprimen los límites exteriores de una banda de variación salarial, dentro de la cual los empleadores tienen cierta discrecionalidad para definir. En este tipo de estudios resulta habitual encontrar al establecimiento o el sector industrial como unidad de análisis, en lugar del individuo como sucede en la órbita neoclásica.

Por otra parte, los sindicatos aparecen caracterizados como “grupos no competitivos”, por lo que no se rompe con el marco de razonamiento estándar. En el proceso de negociación colectiva, las organizaciones de trabajadores inciden sobre los salarios, que se ven poco afectados por la movilidad laboral⁴⁹. Por ende, las diferencias salariales intersectoriales están fundadas en elementos característicos, instituciones, del propio sector.

Los aportes mencionados se vinculan con la hipótesis de rigidez salarial fundada en los sindicatos, que presenta un modelo de competencia imperfecta, donde la función objetivo del sindicato involucra un objetivo económico vinculado con la maximización de la masa salarial (Dunlop, 1950). Luego, se cuestiona la lectura economicista y la función es ampliada para incorporar objetivos políticos y sociales (Ross, 1956), y aun sin descartar los efectos sobre el bienestar, se añade la característica de voz colectiva, proveedora de efectos positivos en relación con la posibilidad de defender los derechos de los trabajadores (Freeman & Medoff, 1979; Pérez, Albano, & Toledo, 2007).

Los aportes teóricos previos dan lugar a lo que luego se enuncia como la teoría de la segmentación de los mercados, que trata el problema de las reglas institucionales que diferencian y compartimentan los mercados de trabajo⁵⁰. Los principales factores que se señalan tienen que ver con información imperfecta,

⁴⁸ Uno de los primeros aportes en la inclusión de los sindicatos lo hace John Stuart Mill en sus “Principios de Economía Política” (1848), donde señala que en determinadas profesiones repercuten sobre la movilidad del trabajo, como lo hacían las antiguas leyes de los gremios. El autor señala que los sindicatos pueden conseguir para sus miembros, salarios más altos que los que existirían si dicha institución no existiese por lo que introducen un factor no competitivo.

⁴⁹ Kerr (1954), en su estudio empírico, cuantifica el efecto de los sindicatos.

⁵⁰ En esta sección no serán tratados los aspectos de la segmentación de mercados referidos a la órbita productiva, es decir, vinculados a la estructura económica, ya discutidos en la sección II.II.II.

barreras a la movilidad del trabajo e influencias institucionales como los ya mencionados *grupos no competitivos*⁵¹. La denominación se explica en el accionar concreto de los sindicatos: como forma de monopolio, limitan el acceso a la actividad, restringen la oferta de trabajo y segmentan el mercado. De esta manera, logran fijar un salario por encima del equilibrio, que hubiese resultado sin la existencia de dicha institución. Si bien los trabajadores sindicalizados se benefician al lograr salarios más altos, sobre el resto de la sociedad recaen costos en términos de desempleo involuntario, menor producción y bienestar. Así aparecen conceptos como los de mercados de trabajo estructurados o balcanizados.

De esta manera, se construye un marco de análisis donde aparecen, al menos analíticamente, divorciadas las nociones emparentadas con la dinámica económica y la política. Sobre los salarios, por un lado actúan las fuerzas del mercado, en un bloque de análisis que se mantiene, más claramente, de acuerdo a los argumentos del modelo competitivo. Por el otro, actúan las fuerzas institucionales, más precisamente, sindicatos y negociación colectiva. Este planteo se expresa de distintas maneras. Una expresión más la aporta McNabb & Ryan (1990), quienes añaden que las fuerzas del mercado que inciden sobre salarios son las que se corresponden con el mercado de producto y no con el de trabajo.

La teoría de los salarios de eficiencia, descrita anteriormente, retoma la caracterización de los sindicatos y plantea el hipótesis de amenaza sindical (*unión threat model*). En este caso, la razón de la existencia de los salarios superiores a los competitivos, tiene que ver con que la amenaza de llevar a cabo una acción, proporciona poder de negociación que permite apropiarse de parte de las rentas de las empresas (Dickens, 1986). Las firmas que intenten evitar la negociación colectiva con sus empleados, deben pagar, al menos, un salario como el que reciben estando bajo el acuerdo. De esta forma, los “premios salariales” se relacionan negativamente con los costos de organización de los trabajadores, y positivamente con las ganancias de las empresas, lo que involucra el poder de de estas en el mercado de producto y los altos ratios de capital-producto (Pérez et al., 2007). Así planteado, estas variables dan forma a la ecuación de ganancias potenciales de la sindicalización. Los salarios superiores que pagan las empresas, surgen de su

⁵¹ Simón Pérez (1998) señala que los mercados de trabajo segmentados pueden vincularse con tesis teóricas neoclásicas, ya que allí pueden aparecer distintos tipos de trabajo aislados como consecuencia de las limitaciones técnicas en la sustitución entre diferentes cualificaciones y capacidades. Aun así, dicha noción no logra constituir la idea de segmentación estructural del mercado de trabajo.

función de maximización de beneficios, e implican un racionamiento del empleo, es decir, una explicación para el desempleo.

Luego, puede establecerse un vínculo con elaboraciones teóricas que, si bien presentan diferencias en las recomendaciones de política para con las organizaciones sindicales, en el análisis del mercado de trabajo no difiere sustancialmente de las elaboraciones competitivas. El lugar de los sindicatos cambia, porque los resultados empíricos indican que su accionar reduce la dispersión de los ingresos en numerosos aspectos, tanto al interior de un establecimiento como entre los mismos, lo que tiene consecuencias favorables en términos de bienestar (Freeman, 1980)⁵². Por tanto, no se sugiere prohibirles o limitarles la representación de los trabajadores, ya que no se verifica que impongan distorsión alguna.

De esta forma, los sindicatos tienen como objetivo mitigar los efectos de los cambios en la oferta y demanda sobre los salarios, es decir “las fuerzas del mercado”, lo que implica que se vuelve necesario un estudio que abarque tanto la dimensión económica como la institucional como dos explicaciones complementarias (Freeman, 1996)⁵³.

Por último, y para desarrollar en profundidad en la siguiente sección, el marco marxiano (una de las referencias de la corriente regulacionista), sostiene la tesis donde la propia dinámica de la competencia prevé la desvalorización de la fuerza de trabajo como un resultado esperado. De esta forma, las características tecnológicas de los capitales en los diferentes mercados, la acumulación diferencial y la tasa de desempleo se condicionan mutuamente y alteran las condiciones de poder de los trabajadores, quienes a partir de su organización buscan incidir en incrementos salariales. Si bien los salarios tenderán a moverse alrededor de un “centro gravitacional” dado por la productividad del trabajo, trabajadores suficientemente organizados podrán imponer condiciones de mejoras salariales,

⁵² El estudio se realiza para el sector manufacturero y no manufacturero de Estados Unidos entre los años 1973-1975, pero exclusivamente para trabajadores varones. Los autores aclaran que no es posible extrapolar dichos resultados a las trabajadoras mujeres.

⁵³ La preeminencia de las instituciones puede encontrarse en lecturas elaboradas desde la teoría de la regulación. Los aportes de dicha corriente parten del análisis de las transformaciones en el contexto económico, político y social, que afectan, entre otras instituciones, la *relación salarial*. Conceptualmente, ésta es definida como una forma institucional que especifica el vínculo entre trabajadores asalariados y dueños o controlantes de los medios de producción, que rige el uso de la fuerza de trabajo y el modo de existencia de los trabajadores (Neffa, 1998). Para profundizar sobre dicho enfoque puede verse (Boyer & Saillard, 1995).

siempre que no cuestionen las condiciones normales de acumulación (Botwinick, 1993).

En dicho esquema, la sindicalización de los trabajadores no se analiza como un elemento que altera el “normal” funcionamiento del mercado; se presenta como un contrapeso ante la dinámica impuesta por los capitales, y una necesidad, ante la permanente devaluación de la vida.

I. IV. De los aportes precedentes a la perspectiva propia.

En la primera sección se repasaron estudios que tratan el problema de la desigualdad salarial, con particular interés por aquellos enfoques que discuten las particularidades sectoriales y el accionar sindical. La dominancia teórica hace que, por lo general, la definición del problema se estructure en derredor del marco competitivo: tanto sea para sostener la explicación desde dicho esquema, como para cuestionarlo e incorporar elementos que lo modifican parcialmente.

Este hecho puede ser leído como una posibilidad al incorporar una lectura no tan frecuente del problema, la que desde luego, no deja de estructurarse a través de aportes precedentes.

El análisis estándar enfatiza la interacción entre características de la oferta de trabajo y capacidades individuales, por lo que dificulta la posibilidad de pensar las dinámicas vinculadas con márgenes de ganancia y conflicto, relevantes en la presente tesis.

De todos modos, debates posteriores en torno a los límites de la competencia como la hipótesis de salarios de eficiencia o la teoría del reparto de rentas, si bien no rompen con la lógica dominante, al problematizar las rentas *no competitivas*, modifican el marco original al incorporar las temáticas mencionadas. En especial esta última, la que incorpora elementos vinculados con la demanda de trabajo y la capacidad de pago diferencial de las empresas.

Sin embargo, en estos casos resulta complejo reconciliar enfoques que jerarquizan el estudio de la estructura de los mercados (concentrados) o las desiguales ganancias de las empresas, con el accionar sindical.

En la literatura reseñada sobre sindicatos sobresale la interpretación de grupo no competitivo y el resultado impuesto en torno a la rigidez salarial. Incluso en esquemas donde se pondera la acción sindical en términos de equilibrar las fuerzas del mercado, no deja de pensarse en términos de salarios

supracompetitivos como en casos de las hipótesis de *rent sharing* y *union threat*. En dichos enfoques, los elementos políticos relacionados con los procesos de organización y lucha de los trabajadores, con las posibilidades de imponer condiciones de negociación a los empleadores y de impactar en la institucionalización de los conflictos a través de políticas estatales concretas, salarios mínimos y negociaciones colectivas, por caso, no se erigen en un determinante clave.

Por otra parte, más allá de la perspectiva teórica y las variables involucradas en el análisis de la desigualdad, la aproximación sectorial es otro elemento que distingue y condiciona la investigación. Las lecturas de mercados de trabajo segmentados, si bien permiten discutir argumentos vinculados con la estructura de los mercados, la productividad sectorial y condiciones de trabajo, en ocasiones arriban a conclusiones que ponen énfasis en mercados de trabajo diferenciados y dinámicas internas a cada uno de ellos. Por otra parte, tal como mencioné anteriormente, una división en dos segmentos invisibiliza parte de las diferencias que la presente tesis busca explicar.

En la siguiente sección, busco integrar estos elementos aquí planteados como diferencias o espacios vacantes. A mi entender, la dinámica del capital, mediada por el Estado, es la que incide prioritariamente en las condiciones de trabajo y salarios a nivel de sectores. Por tanto, el marco de análisis debe incorporar elementos que permitan discutir la lógica que domina dicha dinámica. Al mismo tiempo, “caerle” a los sindicatos para explicar rigideces del mercado de trabajo, cuestionar la movilidad del trabajo entre sectores e imponer costos en términos de empleo, es ocultar el conflicto de intereses entre empresarios y trabajadores y negar la distribución de poder asimétrica, a favor de los primeros.

Entre otros, estos aspectos deben poder incorporarse en un marco de análisis que permita entender las inequidades de ingresos entre trabajadores de distintos sectores económicos, en un corto plazo y para una economía en particular, la argentina.

II. Competencia capitalista y desigualdad salarial persistente. Una propuesta de lectura

La sección que comienza incorpora una lectura menos frecuente para la desigualdad salarial sectorial persistente. El esquema teórico reposa en la hipótesis de límites de variación superiores e inferiores con fuerte incidencia de las condiciones de valorización del capital y organización de los trabajadores a nivel de cada uno de los sectores, respectivamente.

A continuación, discuto las condiciones que inciden en cada uno de ellos y que define el rango de variación dentro del que se situará el salario medio sectorial. Las circunstancias específicas diferenciales en cada uno de los sectores habilitan pensar una estructura de salarios desiguales y permanentes.

II.I Competencia capitalista y ganancias de los capitales reguladores: un límite superior a las variaciones salariales

El punto de partida para un estudio de la estructura de salarios que tome en cuenta la dinámica de valorización del capital, debe contemplar la discusión acerca de las ganancias empresarias en diferentes ramas de actividad y, a su vez, al interior de cada rama.

Desde un punto de vista marxiano, el argumento sobre ganancias diferenciales de ciertas empresas en relación a otras, debe discutirse en el marco de lo que significa la *competencia capitalista*, pues las diferentes perspectivas sobre la competencia redundan en explicaciones diversas sobre procesos de formación de precios, crecimiento de largo plazo y, en particular, para la distribución de los ingresos socialmente generados (Bahçe & Eres, 2012).

Si bien se deja para discutir en profundidad en el capítulo siguiente, la competencia no es un proceso armónico de convergencia a un equilibrio estable sino que es, por el contrario, un proceso turbulento donde la igualación de tasas de ganancia, que haría que el capital deje de fluir de una rama a otra, sólo se presenta como una tendencia (Botwinick, 1993; Shaikh, 2008a). Es necesario aclarar dos cuestiones respecto a los marcos competitivos tratados previamente. La competencia que se da entre sectores económicos es entendida como un proceso y no un estado, y remite a una dinámica permanente de disputas entre diversos capitales individuales por obtener, al menos, las tasas de ganancia “normales” para la rama

(Shaikh, 1980). Cada capital individual batalla por capturar la mayor participación posible en el mercado y desplazar a sus competidores, por lo que la dinámica es turbulenta, contradictoria e inestable (Marx, 2010; Shaikh, 2008a; Tsaliki & Tsoulfidis, 1998).

El proceso inestable de competencia capitalista se encuentra, sin embargo, “tendencialmente regulado”. Esto significa que si bien las disputas por las ganancias dan lugar a una dinámica turbulenta de la valorización del capital, la amplitud de las variaciones cíclicas tienen un “centro de gravedad” (Dumenil & Levy, 1999). De esta manera, la competencia está regida por las diferenciales de tasas ganancias entre ramas. Aquellas ramas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales, mientras que en las ramas de menor rentabilidad los capitales migrarán (Marx, 2010). La movilidad de capitales, produce una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables.

Esta interpretación de la competencia condujo a un debate importante en la economía política marxiana. En particular, fue cuestionada por los principales impulsores de lo que se dio en llamar “teoría del capital monopolista” (Baran & Sweezy, 1986). En dicha perspectiva, la persistencia de las diferenciales de tasas de ganancia entre ramas que se presentó en los años de la segunda posguerra –al menos en los países centrales– debía ser explicada a partir de la tendencia a la concentración y centralización del capital que había consolidado un capitalismo de grandes corporaciones y, por tanto, eliminado la competencia. Si bien no profundizo en el debate, acuerdo con Shaikh (1980, 2008) en que la lectura de la competencia que está detrás de esta interpretación concuerda con la que propone la corriente principal: competencia como multiplicidad de empresas en un mercado –es decir, un mercado atomizado– con escasa capacidad de fijación de precios.

Desde una perspectiva que comprenda la competencia como proceso inestable de disputa por las ganancias, es posible sostener el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora, siempre y cuando se recuerde que la igualación no es un estado estable para ningún capital individual.

De esta manera, la tendencia a la igualación opera como un centro de gravedad para aquellos capitales individuales que en cada rama de producción logran la estructura de costos más favorable y, por tanto, son los “ganadores” de los

procesos de concentración y centralización del capital⁵⁴. Así, la reducción de los costos unitarios de producción aparece como la principal herramienta para remover la competencia. Dado que las ganancias son las que regulan el crecimiento de la economía capitalista, la acumulación requiere de la reinversión, al menos en parte, de aquellas ganancias en métodos de producción nuevos o más eficientes. Bajo esta lógica, en cualquier sector de la economía y al interior de toda rama, convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos. Sin embargo, los precios se corresponderán con los que impongan los *capitales dominantes o reguladores*, aquellos que disponen del mejor método de producción posible⁵⁵ (Shaikh 1991). Si la competencia es procesual e inestable, vale aclarar que la posición de capitales reguladores no es permanente para un capital individual. Toda vez que en el proceso de la competencia se enfrentan capitales individuales, se ponen en juego tanto la posición dominante de ciertos capitales como la supervivencia de todos los que ingresan al juego competitivo en cada rama de actividad. Los desafíos a tal posición dominante, provienen de una variedad de aspectos, entre los que se destacan: las diferentes proporciones de capital fijo en relación a la fuerza de trabajo empleada y las condiciones de mercado (tanto de los mercados de fuerza de trabajo como en los mercados de bienes finales). Sobre el primer aspecto, es de esperar que las ramas con una más alta dotación de capital fijo presenten tasas de ganancia con ciclos largos y con escasa volatilidad, es decir, desvíos pequeños en relación a la tasa media de ganancia. Esto se debe a que en industrias de este tipo se dificulta la entrada y salida del capital (en momentos donde existen ganancias y pérdidas extraordinarias, respectivamente). Por el contrario, en ramas de baja dotación de capital fijo, la entrada y salida de capitales es relativamente más sencilla por lo cual los ciclos son más cortos y pronunciados: mayores desviaciones por encima (rápida entrada de capitales al sector en cuestión), y por debajo de la media (rápida salida). Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad, las que permiten establecer un ratio capital fijo-fuerza de trabajo que impacta sobre la tasa de ganancia en cada rama, lo cual da lugar a una convergencia tendencial hacia la ganancia media para el conjunto de

⁵⁴ Vale indicar que aun para estos capitales es posible hallar empíricamente tasas de ganancia diferenciales.

⁵⁵ Desde ya, en esta ecuación también priman las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, explotación absoluta de la fuerza de trabajo, etc. (Shaikh 1991).

las ramas. Es aquí donde el ritmo de acumulación junto con sus ramificaciones sectoriales, aparece como la variable independiente crítica: tendencialmente ajusta para que la oferta y demanda de fuerza de trabajo, mantengan la tasa de salarios dentro de los niveles de ganancia “normales” (Botwinick 1993).

En casos excepcionales, más allá de lo que suceda con la organización de los trabajadores, un ritmo de acumulación acelerado presiona sobre la oferta de fuerza de trabajo, reduce la masa de trabajadores desocupados, incrementa los salarios y presiona sobre la tasa de ganancia. Si esto sucede, el ritmo de acumulación se ralentizará hasta que se establezca una apropiada relación entre oferta y demanda de fuerza de trabajo (Marx, 2004a). Asimismo, no debe olvidarse que ante un incremento de salarios tal que lleve a la tasa de ganancia por debajo del nivel “normal”, su recomposición se puede dar en la esfera de la circulación, es decir, a través del sistema de precios. La tasa de ganancia mínima “aceptada”, puede así lograrse mediante el sistema de fijación de precios y salarios (Marshall, 1979). Sin embargo, la fijación de precios sólo es sostenible en el tiempo para los capitales que presentan una estructura de costos favorable, es decir, para los capitales reguladores de cada rama lo cual permite afianzar sus condiciones competitivas o, en ciertos momentos, socavar su posición dominante.

Llegado este punto, puede preguntarse qué relevancia tiene este enfoque de la competencia en relación a la estructura salarial de cada sector y, por tanto, a la desigualdad entre diferentes ramas de actividad. De acuerdo a Botwinick (1993) las tasas de ganancia de los capitales reguladores en cada rama (que tendencialmente se igualan), operan como un límite superior a la fijación de los salarios. Es decir, los incrementos de salarios no podrán trascender el nivel más allá del cual la tasa de ganancia se comprime al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación (Botwinick, 1993; Marshall, 1979). O sea, que los salarios como parte del valor total generado son determinados por la capacidad de valorización del capital, es decir, de las posibilidades de apropiación de plusvalor (Mohun 2014).

Una posición complementaria es la de pensar el límite superior explicado por los movimientos en la productividad. Es decir, todo incremento de productividad es pasible de ser obtenido por los trabajadores como incremento salarial⁵⁶. En este sentido, dado que la productividad horaria varía diferencialmente según sector, es

⁵⁶ Sylos-Labini (1974) propone un esquema en el que la tasa de ganancia mínima es la tasa de interés de largo plazo.

de esperar una incidencia diferencial sobre el ajuste de la tasa de variación de los salarios (Sylos-Labini, 1974).

Por lo explicado párrafos antes, este límite superior no puede pensarse empíricamente ya que grafica un escenario en el que los trabajadores organizados imponen las condiciones de la contienda, es decir, algo impropio en el marco de las relaciones capitalistas de producción. En este sentido, el límite superior efectivo se distancia del teórico, al presentar una tasa de ganancia superior a la mínima posible, léase la tasa de interés de largo plazo.

Podría aseverarse que este límite superior para la estructura y dinámica de los salarios, es “económico”, es decir, ligado a las características productivas de los competidores de cada rama, pues estas características determinan los valores esperados de ganancias. De alguna manera, la ampliación del límite superior está relacionada directamente a la incorporación de nuevos métodos productivos por parte de un capital individual dominante, que resulte en incrementos de la productividad laboral. Por tanto, una reducción en el costo medio de producción implica mayor posibilidad de incremento de los salarios sin afectar la rentabilidad. Sin embargo, la ampliación del límite superior nada dice sobre los incrementos efectivos de salarios en cada rama, por lo cual debemos incorporar nuevos elementos.

II.II ¿El valor de la fuerza de trabajo como límite inferior?

Más allá de la relación entre las ganancias del capital en cada rama y la estructura de salarios, es necesario discutir cuál es el *límite inferior* de los salarios. El punto de partida de este debate es, necesariamente, la discusión acerca del valor de “la fuerza de trabajo” como categoría diferente al salario.

Desde el punto de vista clásico, el valor de la fuerza de trabajo “*está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social*” (Marx, 1980, p. 69). La conjunción de ambos elementos remite a una canasta de bienes y servicios que los trabajadores requieren para satisfacer sus necesidades, en un contexto histórico y geográfico concreto.

Las interpretaciones sobre los tratamientos teóricos de Marx en torno al valor de dicha mercancía, varían ostensiblemente. Una primera visión, despojada de cualquier debate teórico, es la que lleva a establecer aproximaciones empíricas del

valor de la fuerza de trabajo, vinculado a la masa salarial (Maniatis, 2005; Moseley, 1997; Shaikh & Tonak, 1994). De esta manera, el precio de la fuerza de trabajo (el salario) se iguala en todo momento al valor de la fuerza de trabajo.

Una segunda noción afirma que Marx acuerda con el planteo de la “Ley de hierro de los salarios” de Ricardo (Hollander, 1984; Meek, 1956). Según esta ley, los salarios reales se encontrarán en el nivel natural dado que si el salario de mercado se posiciona por encima, se produce un incremento de la reproducción de las familias, aumenta la oferta de trabajo y disminuye el salario de mercado. Si, por el contrario, el valor de mercado es inferior, disminuirá la tasa de reproducción de las familias, por lo que el salario acaba creciendo al nivel natural.

Por lo tanto, estos autores aseveran que el valor de la fuerza de trabajo se encontrará en el mínimo de subsistencia, *a pesar* de la resistencia de la resistencia de los trabajadores. En otras palabras, la dinámica de la acumulación capitalista prima sobre todo lo demás, y lleva el nivel de los salarios a ubicarse en torno al límite inferior.

Una tercera visión es la de Botwinick (1993), quien plantea que el límite inferior a la variación de los salarios es el valor de la fuerza de trabajo. No obstante, tanto en el orden de la presentación argumentativa como en la magnitud y precisión del desarrollo analítico del autor, los determinantes vinculados al conflicto son secundarios en relación con aquellos correspondientes a la órbita del capital. Si bien la lucha de clases es fundamental, señala el autor, el movimiento de la tasa de salarios está limitado y regulado por la dinámica de la acumulación capitalista. Esto es así porque la propuesta teórica alcanza un rango de largo plazo en el que la dinámica de la acumulación reconstruye permanentemente el ejército industrial de reserva, y con él se condiciona el poder de los trabajadores, el éxito de sus demandas. Por ende, bajo este esquema, la dificultad de conseguir reivindicaciones salariales por parte de las organizaciones de los trabajadores, resta incidencia sobre la determinación salarial, y por tanto el conflicto sindical pierde carácter explicativo.

Una cuarta disquisición es la que referencia la posibilidad de que la fuerza de trabajo se pague sistemáticamente por debajo del valor que corresponde a un cierto desarrollo histórico-social. Este aspecto fue introducido por Marini (2007) como una característica saliente de las economías periféricas de América Latina,

producto de las estrategias del capital para insertarse en el marco de la competencia internacional. El autor nombra el fenómeno como “*super-explotación de la fuerza de trabajo*”. De adoptarse esta perspectiva, no hay ninguna condición teórica que permita afirmar a priori que las variaciones de salarios tienen por límite inferior el valor de la fuerza de trabajo, porque incluso pueden existir situaciones en las cuales los trabajadores reciban ingresos por debajo de lo socialmente aceptado en un momento histórico dado (trabajadores con ingresos por debajo de la línea de pobreza o bien menores al salario mínimo vital y móvil) (Wells, 1992).

Si bien no se descarta como posibilidad, al menos para un grupo de trabajadores, esta interpretación resta capacidad explicativa a las acciones de los trabajadores, y pone por encima las determinaciones económicas, vinculadas con la dinámica de acumulación del capital.

Por último, en el planteo de Sylos-Labini (1974), el límite inferior se rige según varían las condiciones de vida de los trabajadores. También en una lectura de largo plazo, señala que dichas condiciones están determinadas exógenamente por circunstancias sociales e históricas.

En el enfoque propuesto, los niveles de consumo necesarios para la supervivencia de los trabajadores, tanto en sus componentes físicos como histórico-sociales, aparecen como un límite inferior teórico a las reducciones de salarios. Sin embargo, me distancio de los planteos que indefectiblemente ubican el valor de la fuerza de trabajo como *límite superior*, dado que menoscaban la incidencia del conflicto social, y restan poder explicativo a la acción sindical y mediación del Estado. En dicho esquema, la determinación salarial pierde su carácter contingente relativo a la *lucha de clases*.

Según mi concepción, en todo momento existe una distancia entre el límite inferior efectivo y el límite inferior teórico. Sólo serían coincidentes en caso de que no existiera acción de los trabajadores que pugne por incrementos salariales sobre ese límite teórico (valor de la fuerza de trabajo), y el capital empujara el efectivo hasta su mínimo posible.

En el largo plazo, el límite inferior teórico se modifica tanto por la incidencia de los trabajadores (quienes elevan el piso, producto de reivindicaciones conseguidas que son incorporadas como parte de los bienes de consumo necesarios para el

trabajador y su familia)⁵⁷, como por la dinámica del capital que amplía la producción y crea nuevas necesidades sociales⁵⁸.

Sin embargo, en el corto plazo que es donde se sitúa mi análisis, el límite inferior teórico es un dato, mientras que el efectivo tiene como referencia directa su valor, y la acción de los trabajadores organizados se monta sobre él. Por tanto, la distancia tiene que ver con las condiciones específicas del período tanto en lo que se refiere a una determinada forma de Estado, como a la organización y acción de los trabajadores.

En resumen, el valor del salario medio no puede ser pensado de manera aislada, explicado únicamente por la dinámica del capital, sin introducir los aspectos políticos ligados a los conflictos que consiguen incrementos salariales y en un definido marco institucional.

II.III La contingencia en la determinación del salario: Estado, conflicto salarial y cristalizaciones en la política pública.

Llegado a este punto, considero clave incorporar un tercer aspecto que, por lo general, no integra el análisis estándar sobre la determinación de salarios y desigualdad, o incluso no se contempla: la organización política de los trabajadores y su influencia en las políticas estatales.

En primer lugar, entiendo necesario presentar la definición de Estado que se utiliza, en particular, en relación con la definición de la política pública. No pretendo aquí realizar un desarrollo sobre teoría del Estado, sino que expongo la visión contenida en el enfoque de la tesis que, a mi entender, se adecúa teórica y empíricamente.

La política estatal incide de manera directa en la determinación del salario. En las perspectivas institucionalistas, tratadas en este capítulo, la importancia de las instituciones laborales para dar cuenta de los movimientos en el salario es central. No obstante, tal como expuse en la primera sección, muchas veces los análisis

⁵⁷ Sylos-Labini (1974) señala que los reclamos de los trabajadores encuentran menos resistencia en los momentos de incrementos de productividad. Incluso, a menudo son los propios empresarios los que aumentan los salarios con objeto de mantener su planta de trabajadores, y atraer otros nuevos.

⁵⁸ Con el propio desarrollo de las fuerzas productivas, el capital tiende a expandir las necesidades sociales mediante una creciente cantidad de valores de uso disponibles para el consumo. A través de esta expansión pueden resolverse en la esfera de la circulación parte de las contradicciones que son inherentes a la producción (Lebowitz, 2005).

entienden el marco institucional como un ente ajeno a la dinámica económica, que la condiciona y lleva a resultados perjudiciales.

Por el contrario, el enfoque estratégico-relacional del Estado propuesto por Jessop (2007), permite pensar la dinámica económica e institucional de manera integrada, como parte del mismo proceso.

Según el autor, el Estado es una relación social y no un sujeto en sí mismo. El poder estatal expresa una condensación de fuerzas sociales contradictorias, resultado de estrategias diferenciales de actores con capacidad para direccionar ese poder hacia sus propios intereses. Es decir, el Estado no ejerce poder por sí mismo, sino que expresa el poder de quienes logran imponer sus intereses a través de esta “red institucional”. En palabras de Jessop (2014),

El sistema estatal es el sitio de la estrategia. Se puede analizar como un sistema de selectividad estratégica, es decir, como un sistema cuya estructura y modus operandi son más abiertos a algunos tipos de estrategia política que a otros. Así, un determinado tipo de estado, una determinada forma estatal, una determinada forma de régimen, será más accesible para algunas fuerzas que para otras en función de las estrategias que adopten para ganar poder estatal. Será también más adecuado para la búsqueda de ciertos tipos de estrategia económica o política que de otros, debido a los modos de intervención y a los recursos que caracterizan tal sistema (pág. 34).

La categoría de selectividad estratégica sirve para dar cuenta de la autonomía relativa de una decisión de actores estatales. Ahora bien, si bien la decisión es “selectiva”, esto de ninguna manera niega que se encuentra condicionada por la estructura social y las correlaciones de fuerzas sociales que le dan marco a dicha decisión de política estatal.

Por otra parte, las fuerzas sociales definidas estilizadamente como las que agrupan los intereses de empresarios y trabajadores, no existen de manera independiente del Estado sino que se conforman en torno al sistema de representación, la estructura interna y sus formas de intervención. Esto da lugar a una dialéctica compleja entre Estado y sociedad civil que debe ser problematizada en el análisis. En este sentido, relacionado a los desarrollos de Antonio Gramsci (2004), el poder del Estado es una relación compleja que refleja el cambio en el balance de fuerzas sociales en una determinada coyuntura. Por ello, es relevante estudiar las realidades concretas para comprender la forma y el contenido de las relaciones entre Estado y sociedad, más allá de las generalidades de los Estados capitalistas.

Por último, aunque no menos importante, vale recordar que el poder del Estado es capitalista, pues crea, mantiene o restaura las condiciones requeridas para la acumulación de capital en una realidad histórica concreta. Ahora bien, el autor propone la noción de “estrategia” como forma de resolver el falso dilema entre “leyes de hierro del capital” y “modalidades concretas de lucha” derivadas desde una perspectiva empirista. La idea de estrategia le permite unir ambos lados del análisis. La lucha de clases puede manifestarse a través de una diversidad de estrategias que, en ocasiones, permiten consolidar la dominación de la clase dominante y, en otras, dan lugar al desgaste de su capacidad para ejercer poder con la mediación del Estado (López, 2014).

En este marco, las políticas estatales inciden sobre el mercado de trabajo al ser parte de una selectividad-estratégica de los actores estatales, que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sindicales y empresariales. De esta manera, las modificaciones en la política laboral pueden favorecer, o bien variaciones más amplias o más acotadas en los salarios, como expresión de la correlación de fuerzas presentes en la sociedad.

Huelga decir, las políticas laborales implementadas por estados capitalistas, reconocen los intereses de trabajadores y empresarios. El estado más racional y mejor estructurado, no garantiza completamente la reproducción del capital, dado que reconoce la oposición de la clase trabajadora organizada. Por tanto, a la par que garantiza un piso mínimo de rentabilidad a los capitales de las diversas ramas de producción, reconoce el poder de las organizaciones de trabajadores (Esping-Andersen, Friedland, & Wright, 1976).

Así, las instituciones laborales permiten cristalizar en el plano burocrático-administrativo una correlación de fuerzas determinada y, por ello, convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales a la vez que permiten la reproducción del capital. Este caso, bien puede ser entendido a través de los acuerdos colectivos, que establecen pisos salariales para los trabajadores de cada sector de actividad.

II.IV Síntesis de la propuesta teórico-metodológica para el estudio de la desigualdad salarial

La propuesta que se sintetiza a continuación forma parte de un proceso de elaboración ante la imposibilidad de utilizar enfoques precedentes y la necesidad

de aportar una lectura específica, y a la vez complementaria, al problema de la desigualdad salarial intersectorial, que pueda ser trabajada empíricamente. De todos modos, nunca se parte de cero sino que deviene de un cuestionamiento parcial o total a las teorías reseñadas en la primera sección, y al mismo tiempo, intenta avanzar a partir de una selección de elementos que se rescatan en el trayecto.

Sin ir más lejos, la noción del rango de variación de los salarios tiene más de 60 años, y surge de un cuestionamiento al enfoque estándar (Lester, 1952). Luego, desde elementos que hacen a la dinámica de la acumulación de capital a nivel sectorial (que se expresan en valores de ganancia y productividad diferencial), hasta aquellos que incorporan la “amenaza sindical” o la distinta “capacidad de pago”, son tomados en cuenta para pensar el esquema de posibles interrelaciones entre las principales categorías del enfoque.

El rango se construye a partir de los factores que definen el límite superior e inferior efectivos de variación de los ingresos laborales, en un marco institucional determinado. En cuanto a la política estatal, la unidad de análisis son las políticas laborales, con particular interés por la negociación colectiva.

Hasta aquí presenté por separado cada uno de límites. Sin embargo, la definición del salario medio sectorial depende de la interacción de los factores que los componen.

En primer lugar, las tasas de ganancia de los capitales dominantes en cada rama, si bien forman parte de una igualación tendencial, son la expresión de un proceso desigual de adopción de nuevas técnicas de producción en el marco de la competencia capitalista. En concreto, un incremento de productividad con una reducción en el costo medio de producción en un sector determinado, favorece la posibilidad de incrementar salarios sin afectar la rentabilidad.

La diferenciación en tasas de ganancia sectorial, en tanto límite superior⁵⁹ a la fijación de los salarios, favorece la tendencia hacia la diferenciación de estos últimos. En otras palabras, el nivel salarial que cuestiona el normal desenvolvimiento de la acumulación sectorial es disímil y se explica en las propias características productivas a nivel de cada sector. Por ende, dos conflictos por incrementos salariales iguales, impulsados por sindicatos idénticos, pueden llegar a resultados diferentes. Hete aquí, la primera fuerza de desigualdad de los salarios

⁵⁹ Tanto teórico como efectivo, ya que uno va atado al otro.

que parte de la capacidad de valorización del capital, es decir, de las diferentes posibilidades de apropiación de plusvalor.

En segundo lugar, en teoría, el límite inferior de la determinación salarial puede ser resuelto al apelar a la categoría de valor de la fuerza de trabajo, la que podría afirmarse trasciende las dinámicas sectoriales. Sin embargo, al menos en el corto plazo, por sobre ese valor operan los conflictos salariales impulsados por sindicatos sectorialmente situados, y estas organizaciones (también explicado por las características de la actividad económica), varían de sector a sector. Dichos conflictos pueden diferenciarse en términos temporales. Por una parte, el accionar pasado puede verse reflejado en los acuerdos en el marco de la negociación colectiva. Aquí, el Estado convierte ciertas demandas en pisos más estables para los incrementos salariales. Mientras, por el otro, se encuentra el accionar presente que incide en la misma dirección.

En particular, dentro de los procesos de formación de clases, el conflicto decodifica los rasgos de gestación de una fuerza social y política, al tiempo que opera un proceso que se dirige desde la fuerza de trabajo individual en un mercado, a la constitución de un actor colectivo en un determinado escenario institucional y de relaciones de fuerzas sociales y políticas (Gómez, 2000).

De esta manera, otorgo al conflicto un rol preponderante a la hora de analizar el valor que detenta el salario efectivo en diferentes ramas de actividad.

Asimismo, dado que el conflicto por los salarios no proviene de un estallido de individuos encolerizados sino que requiere de un proceso de organización política (Shorter & Tilly, 1986), el estudio de la acción de los trabajadores debe realizarse a partir del análisis de la forma sindicato, como condición *necesaria* para impulsar las demandas laborales. Es decir, entiendo que los conflictos vinculados con la disputa por los ingresos requieren de la organización sindical y son expresión de la misma.

Entonces, dado que el valor de la fuerza de trabajo funciona como referencia teórica común, la fuerza que puede imponer una diferenciación sectorial se relaciona con el accionar sindical, que en los hechos podría fijar un “piso” salarial efectivo según rama de actividad (vía conflictos pasados y presentes).

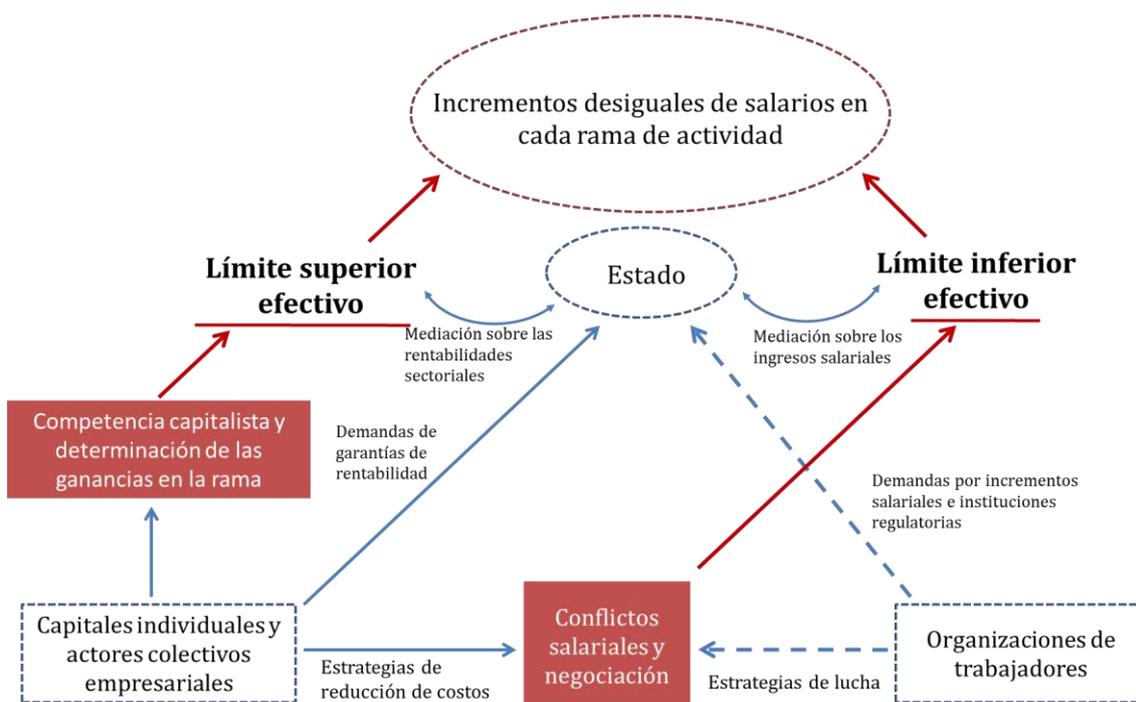
Por tanto, si bien la capacidad de negociación de los trabajadores con los empresarios está signada por una multiplicidad de factores que van desde los repertorios de acción colectiva hasta la incidencia en los proyectos hegemónicos a

escala nacional, aquí interesa, particularmente, los conflictos que encabezan las organizaciones de trabajadores asalariados.

En definitiva, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior efectivo o a cierta situación de subsistencia, dependerá también de la fortaleza que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación. Es decir, aquí se introduce un elemento contingente vinculado con la capacidad de disputa, organización y representatividad que logran los trabajadores, en el marco de un aspecto específico de la *lucha de clases* como lo es el conflicto distributivo.

Como síntesis gráfica, a continuación propongo un esquema que permite integrar las principales interrelaciones teóricas comentadas para dar cuenta de las disparidades salariales entre ramas de actividad.

Gráfico 7. Esquema teórico de corto plazo para el análisis de la disparidad salarial por sector económico.



Fuente: elaboración propia.

En el capítulo siguiente comenzaré a abordar empíricamente parte de estos desarrollos teóricos para el caso argentino. En primer lugar, centraré el foco de atención en los mencionados capitales reguladores. El interés parte de reconocer que en la dinámica del capital, y por tanto en la fijación de los límites superiores, no todos los capitales tienen igual incidencia. De allí que sea relevante estudiar los

capitales más grandes que se desenvuelven en la Argentina, siendo éstos los que impulsan el proceso general de acumulación y precisan las “reglas del juego” competitivo.

CAPÍTULO 3.

Dinámica del capital en la Argentina: capitales líderes y acumulación dependiente.

Introducción.

El capítulo previo finalizó presentando un enfoque propio, resultado de la utilización de diversos aportes teóricos, desde los que puede entenderse la desigualdad salarial. Aquella propuesta se presentó de manera estilizada, de modo que las consideraciones acerca del nivel y evolución de los salarios se engloban en dos grandes grupos: las determinaciones vinculadas con la dinámica productiva del capital, y la acción de los trabajadores para incidir en la disputa por los salarios, todas bajo la mediación del Estado.

La interpretación de la desigualdad salarial, en lo relativo al debate sobre el límite superior de los salarios requiere, previamente, revisar la forma concreta que toma la valorización del capital en la Argentina. Si bien la presente tesis se concentra en las diferencias salariales que aparecen entre sectores económicos, no es posible dejar de abordar el debate sobre el *nivel* general de los salarios, el cual requiere partir del análisis de la acumulación del capital. Este planteo implica acordar con que más allá de las diferenciaciones que existen al interior del mercado de trabajo, existe un mercado integral guiado por tendencias económicas generales. Este mercado laboral puede ser analizado como una unidad, sin depositar el interés, por el momento, en los muros que dividen los mercados particulares. Es decir, tal como señala Marshall (1978), el análisis del proceso general de acumulación y el estudio de la macroeconomía más allá de las dinámicas sectoriales.

En la siguiente sección, presento el prisma por medio del cual deben leerse las siguientes páginas, depositando la atención en las características de la acumulación del capital en la Argentina, guiada por las grandes empresas del país, dado el rol que le ha sido asignado a nuestra región en el marco de la división internacional del trabajo a escala mundial.

En la segunda sección, se realiza un breve desarrollo histórico-lógico del capital dominante en nuestro país, allí se presta especial atención al devenir del capital

extranjero en el país, dado que éste se encuentra estrechamente asociado con el proceso de concentración económica (Gaggero, Schorr, & Wainer, 2014). Esto refleja que la generación de riqueza a nivel nacional, depende crecientemente de las posibilidades de recibir capital de los países centrales. Al mismo tiempo, una vez inserto en la economía nacional, determina el modo en que se produce y reproduce valor.

Luego, para las últimas dos décadas se estudia empíricamente las condiciones de acumulación de los grandes capitales, basando el análisis en la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE). La ENGE publicada por INDEC desde el año 1993 permite comprender la estructura y el comportamiento de la cúpula empresarial y es un insumo básico para la determinación de los agregados macroeconómicos. Contiene información referida a las 500 empresas privadas más grandes del país, medida según sus ventas. Sectorialmente, la ENGE incluye empresas con actividad principal de minería, industria manufacturera, electricidad, gas y agua, construcción, comercio, transporte, comunicaciones y otros servicios. El panel no incluye empresas agropecuarias ni financieras. Dicho análisis me permite poner de manifiesto la relevancia de las grandes empresas en la economía nacional, la que se sustenta en el hecho de que para la etapa actual, dichas firmas explican una tercera parte del producto total de la economía argentina.

La caracterización sobre el proceso de concentración, en especial el que se da durante los años noventa, permite intuir un cambio en el nivel de las ganancias de las empresas dominantes. Por tanto, a continuación analizo la evolución de la tasa de ganancia (1993-2012), con la intención de aprehender las condiciones generales de la economía.

Seguidamente, en la sección tercera, a partir de variables como utilidades, productividad y salarios de las empresas, presento la contracara de la producción de ganancias, es decir la distribución de las mismas entre los dueños del capital y los trabajadores, y de manera conjunta, se exhibe el vínculo con la evolución de la productividad laboral, medida como el valor bruto de producción por trabajador. La productividad puede explicar parte del proceso de distribución en tanto una misma dotación de trabajadores puede incrementar el valor de producción, y junto con él, las utilidades empresarias.

Finalmente, en la última sección se integra el análisis para dejar planteado el marco general de la acumulación de capital en la Argentina, impulsada por las

decisiones de los grandes capitales, en buena medida extranjeros. En este contexto, es que podremos desarrollar en el capítulo siguiente el análisis sobre las acumulaciones parciales, sectoriales, del capital.

I. Competencia capitalista y capitales líderes: algunas precisiones analíticas

El proceso de acumulación del capital se desenvuelve en el marco de la competencia capitalista. Tal como expuse en el capítulo 2, la explicación de la teoría marxiana sostiene que en la esencia del capital, la que aparece en la interacción contradictoria con el resto de los capitales, se encuentra la necesidad de preservar el valor del capital existente y promover su auto-expansión al límite máximo (o sea, promover un crecimiento aún más rápido de su valor). Para el presente capítulo, interesa profundizar en el aspecto vinculado con la dinámica que impulsa la constitución, y permanente recreación, de grandes empresas que conducen el proceso de acumulación en nuestro país, las que a mi entender traccionan el nivel promedio de los salarios.

Cada capital individual se esfuerza por capturar la mayor participación posible del mercado y suplantar a sus competidores, lo cual requiere bajar el precio de los productos que venden. En palabras de Marx (2004), “la lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de éstas depende, *cæteris paribus* [bajo condiciones en lo demás iguales], de la productividad del trabajo, pero ésta, a su vez, de la escala de la producción” (pág. 778). Es decir, según el autor el proceso de competencia se encuentra imbricado con el fenómeno del crecimiento del tamaño de los capitales individuales (y desde ya, también con la formación de nuevos y defunción de otros). Este resultado del propio desarrollo del sistema capitalista, es lo que se conoce como la concentración del capital, el crecimiento de la escala de producción de una empresa.

La concentración está referida al incremento en la cantidad de medios de producción de esta empresa, y consecuentemente, el comando de una planta de trabajadores mayor. Al mismo tiempo, dado que “abrevia y acelera la transformación de procesos de producción hasta ahora dispersos, en procesos

combinados socialmente y ejecutados en gran escala” (Marx, 2004b, p. 782), se edifica en una de las grandes palancas de ese desarrollo.

Casi al pasar, se ha mencionado la necesidad de incrementar la productividad del trabajo como herramienta para desplazar a la competencia. En ese esquema, los medios de trabajo previamente producidos, las máquinas con sus diversos niveles tecnológicos cumplen un papel central. El punto de partida del análisis moderno de la relación entre cambio tecnológico y desarrollo económico es la obra de Schumpeter (Burachik, 2000). Dicho autor sostiene que la tecnología es la principal arma de lucha en la batalla por el mercado. Las empresas invierten en investigación dado el objetivo de quedarse con la participación de las ventas de las empresas competidoras. De esta forma, afirma distanciándose de los planteos de la teoría neoclásica, buscan construir el monopolio⁶⁰ que les permita establecer precios por encima del costo marginal, y obtener ganancias superiores a la tasa de interés (Schumpeter, 1952). En otras palabras, según expresa en su clásico trabajo sobre *Capitalismo, socialismo y democracia*, para alcanzar y sostener la condición de actor central en el mercado, objetivo primordial de la empresa, el desarrollo tecnológico es el principal instrumento.

De esta manera, el fundamento de la innovación y el desarrollo tecnológico se encuentra guiado por la obtención de ganancia. Siendo que las empresas poseen distinta tecnología, se presentan estructuras de costos y márgenes de ganancia individuales diferentes, dado que hay un único valor de mercado del producto. Aquellas que tengan los métodos de producción más eficientes, tendrán una estructura de costos inferior a la media de la economía. Menores costos equivalen a márgenes de ganancia superiores: al disponer de la mejor tecnología, podrán – transitoriamente⁶¹– apropiarse de márgenes de ganancia superiores a la media. Al mismo tiempo, serán los que impongan los precios de las mercancías por los que finalmente se vendan (Shaikh, 1980).

⁶⁰ La noción de monopolio, en particular en la frecuente lectura proveniente del marco teórico de la teoría neoclásica, representa un *estado* de cierto control por parte de la empresa actuante en el mercado, de las condiciones de entrada y salida. Los manuales de microeconomía básica, utilizados en la mayor parte de las universidades del globo, enseñan que los monopolios pueden aparecer por diversas causas: barreras naturales a la entrada como el elevado tamaño de escala requerido para comenzar la producción, patentes, o el control estatal de actividad. Sin embargo, en cualquier caso, existe un único proveedor y la competencia es inexistente. Este punto se aleja del enfoque que utilizo en la presente investigación.

⁶¹ Marini (1979) aclara que la apropiación de la ganancia diferencial será transitoria siempre y cuando las grandes empresas no detenten de monopolio tecnológico. Si estos fuera así durante varios períodos, entonces además del proceso de concentración del capital, se dará una “centralización brutal del capital” mediante la absorción de los capitales menores por los mayores.

Dinámicamente, a nivel de cada rama económica, la empresa que goza una ventaja tecnológica como resultado de contar con proceso productivo perfeccionado (y por tanto, produce con un tiempo de trabajo inferior a la media de la actividad), obtendrá una plusvalía extra hasta se generalice la innovación. Es el propio proceso de competencia el encargado de generar que el nuevo modo de producción sea apropiado por otras empresas de la rama. Sin embargo, tal como señala Galván (1982), el proceso no se detiene en la generalización de la tecnología, el mismo capital que detentaba la posición ventajosa, u otro competidor, introducirá una nueva innovación recomenzando la “ola cíclica”: plusvalía extraordinaria, absorción y difusión de la nueva tecnología, plusvalía extraordinaria, y así sucesivamente. De esta forma, no se prevé una convergencia de las condiciones productivas, sino que se da un “proceso continuo de superación del desequilibrio por medio de la creación de nuevos desequilibrios” (Callicia, 1973, citado en Galván, 1982).

Asimismo, la dinámica de la innovación juega un papel importante en el proceso de concentración en cada sector económico, dado que existen capitales líderes con mayor dinamismo en la apropiación de las nuevas técnicas. Por lo tanto, la ganancia extraordinaria de los capitales que detentan desde un primer momento la innovación, incrementa sus posibilidades como generadores de una nueva tecnología. Así, la plusvalía extra se convierte en un factor de ulterior concentración⁶² y desigualdad (Galván, 1982; Barrera, 2012), al generar permanentemente nuevas situaciones de privilegio, o consolidar las vigentes, e imponer desniveles entre capitales *dominantes*, con tecnología de punta y alta productividad, y capitales *dependientes*, pequeñas y medianas empresas en posición desventajosa en relación al desarrollo técnico⁶³.

Por otra parte, dado que el cambio tecnológico no es exógeno al proceso de acumulación de las grandes empresas, sino que proviene de decisiones vinculadas con su “business life” (ciclo de negocios), el desarrollo tecnológico es parte central del proceso capitalista de transformación de la estructura económica y social

⁶² Precisamente, Shaikh (2006) señala que el proceso de acumulación no es otra cosa que la reinversión de las ganancias, al menos en parte, en métodos de producción nuevos o más potentes.

⁶³ Las relaciones económicas que se dan a través de la competencia, evidencian el fenómeno de dependencia, vinculado con una forma específica de acumulación en las pequeñas empresas, que elaboran una estrategia subordinada al proceso de valorización del capital en su conjunto, dominado por las grandes empresas. Según Marini (2007), la ventaja competitiva de las grandes empresas, es compensada por el conjunto de las pequeñas y medianas empresas mediante estrategias de producción de plusvalor absoluto que van desde la extensión de la jornada, la precarización laboral y a la súper-explotación de la fuerza de trabajo.

(Galbraith, 1998a). De esta manera, las empresas dominantes, a través de su dinámica de inversión, marcan los tiempos del ritmo de acumulación de la economía. El ritmo de acumulación dirigido por los capitales dominantes, representa una variable crítica en el movimiento del ingreso medio del trabajo, tanto en los períodos de aceleración cuando presiona al alza de los salarios (caída de la tasa de ganancia), como en los de ralentización donde incide a la baja, y se restablece una relación adecuada entre ganancias-salarios (Botwinick, 1993; Marx, 2004a).

Finalmente, en las economías latinoamericanas, el origen del capital es un aspecto relevante para el análisis de las técnicas productivas. Los capitales transnacionales que operan en estos países son, generalmente, más avanzados tecnológicamente que los domésticos, por lo que predominan en la distribución de lo producido (Barrera & López, 2010; Gaggero et al., 2014; Wainer & Belloni, 2015). Así, en todas las ramas existe una elevada discrepancia entre la productividad del trabajo empleado en grandes capitales transnacionales *vis a vis* la existente en los de menor tamaño, por lo general del ámbito nacional (Marini, 1979a).

La forma concreta que toma el proceso de valorización del capital en la Argentina, a la luz de su condición de país periférico, se distancia de las manifestaciones de los países centrales. La posición subordinada del ciclo del capital local al ciclo de escala internacional, toma características que se expresan en la producción y reproducción de la vida material en la periferia (Cardoso & Faletto, 2007; Marini, 1996, 2007)⁶⁴. Una dinámica de acumulación del capital sobredeterminada por el tipo de inserción internacional, constituye rasgos distintivos compartidos a nivel regional.

El desarrollo del sistema capitalista, acelerado desde de la década de los setenta del siglo pasado, se ha caracterizado por la superación progresiva de las fronteras nacionales dentro del mercado mundial (Hobsbawm, 1998). Esto atañe no sólo a la estructura de producción, la circulación de bienes y servicios, sino también a la geografía política y relaciones internacionales, la organización social, las escalas de valores, la circulación de la fuerza de trabajo y hasta las configuraciones

⁶⁴ Cabe aclarar que a pesar de que aquí se trabaja con las determinaciones vinculadas con la órbita del capital, no se entiende que la dimensión económica sea la única que guía el devenir histórico, sino que allí confluyen también las explicaciones sociales y políticas dentro de las que se analizará las respuestas de la clase trabajadora.

ideológicas de cada país (Marini, 1996). Vale decir, entonces, que no se puede perder de vista que el análisis de la dinámica macroeconómica expresa relaciones económicas y políticas, que no comienzan y acaban en los espacios geográficos nacionales sino que se definen en relación a un contexto internacional. A pesar de ello, las economías nacionales representan espacios de aplicación a partir de los cuales pueden estudiarse dichas relaciones (Lifschitz, 2004).

II. La valorización de los capitales líderes en la Argentina dependiente.

Hasta la primera mitad del siglo XX, la inserción de las economías latinoamericanas al ciclo de valorización del capital a escala internacional, se supedita al rol de productoras de bienes primarios para el consumo asalariado y materias primas para la industria alimenticia de los países centrales. Dicho propósito favorece que la región se inserte al mundo de manera definitiva, con un papel central en la acumulación de capital a escala global, al asegurar el abaratamiento de la fuerza de trabajo del centro (Marini, 2007).

A partir de 1930, en el marco del proceso de industrialización, la Inversión Extranjera Directa (IED) comienza a tomar un rol preponderante en el ciclo del capital, configurando un nuevo escenario de relaciones sociales y de formas de producción material (Marini, 2007). En un análisis para la industria argentina de los años 30 del siglo pasado, Villanueva (1972) señala que la protección tarifaria y la preservación de los derechos de exclusividad sobre tecnologías, fueron condiciones fundamentales para la instalación del capital transnacional.

Con la crisis económica internacional que se da en el período entre guerras mundiales, se dificulta la acumulación basada en la producción para el mercado internacional, producto de las barreras arancelarias que comienzan a desplegarse. Éstas buscan alentar la industria nacional y delimitar la entrada de bienes terminados provenientes de países centrales. Por lo tanto, la penetración de los mercados nacionales protegidos, requiere que las corporaciones, particularmente norteamericanas, comiencen a establecer subsidiarias dentro de América Latina, de modo de eludir dichas barreras (Petras, 1993).

En torno a la década de 1930, comienza una nueva etapa del proceso de industrialización con un eje orientado hacia el mercado interno, y un papel más preponderante del consumo de los trabajadores en la realización del valor⁶⁵. Según señala Basualdo (2006), en el marco del proceso regional de penetración de los mercados nacionales mediante el establecimiento de subsidiarias, hacia mitad de la década de 1950 el capital extranjero posee una posición dominante entre las empresas industriales más rentables de la Argentina. De esta manera, el capital líder se enmarca dentro de un proceso más amplio de comportamiento del capital industrial extranjero.

Durante el gobierno desarrollista que se extiende entre los años 1958 y 1962, se evidencian los valores más elevados de inversión externa neta hasta el momento y la consolidación de la posición dominante del capital extranjero en nuestro país (Peralta-Ramos, 2007). La sanción de la ley de aliento a las inversiones extranjeras en 1959 (Ley N°14.780) resulta definitiva⁶⁶. Esta permite que el capital extranjero se dirija a mercados protegidos, con la posibilidad de fijación de precios oligopólicos y valorización del capital antiguo en sus países de origen.

De este modo, gracias a la estructura interna de los mercados -con una industria liviana desarrollada-, y a la política de fomento de los distintos gobiernos desde 1958 en adelante, se permite que el capital industrial extranjero pase a controlar sectores económicos claves. Así, esta fracción del capital pasa a ser hegemónica, no por el control mayoritario de la producción industrial, sino por la estructura oligopólica de los sectores de la producción en los que se radica (Basualdo, 2006).

Luego de la ruptura de los acuerdos del Bretton Woods en la década de 1970 se produce una rápida liberalización del movimiento internacional de capitales. El contexto más favorable, producto de los avances en términos de transporte y comunicaciones, se presenta ahora con tipos de cambio flexibles e incrementos de

⁶⁵ De acuerdo a Cortés & Marshall (1986) la explicación clásica de la reducción del saldo exportable a partir del consumo asalariado es cuestionable. Las autoras muestran que dicho planteo “minimiza el rol del consumo de los capitalistas, e ignora el peso decisivo que tienen los asalariados de elevados ingresos en la determinación de la propia masa salarial”. Asimismo, vale la pena señalar que el papel que desempeña el incremento del consumo de los trabajadores en la determinación del saldo exportable y en la demanda de importaciones, tiene una incidencia mayor en la etapa descripta en relación a momentos posteriores.

⁶⁶ Los puntos salientes de la ley se sintetizan en que: a) las inversiones extranjeras gozan de los mismos derechos que las nacionales; b) las inversiones de capital extranjero pueden realizarse tanto en divisas, como maquinaria, equipos o repuestos, y son registradas al tipo de cambio libre; c) no existe ningún tipo de restricción para la remisión de utilidades y la repatriación de capital a través del mercado de cambio; d) arancel “0” para la importación de bienes de capital; y e) suministro preferencial de materias primas, energía, combustibles y transporte, entre otros elementos relevantes.

tasa de interés internacional dada por la economía hegemónica, Estados Unidos. El movimiento de capitales, y la amenaza de su retiro, incrementan el condicionamiento sobre la política pública, monetaria y fiscal, en los países dependientes. Asimismo, dicha liberalización se inscribe en un proceso más amplio de desregulación del sistema bancario en particular, y del mercado financiero en general, que tiene como objeto relanzar la acumulación a través del incremento de la ganancia de las inversiones financieras y su libre reasignación entre actividades (Arceo, 2005).

En este contexto internacional, en la Argentina se produce el golpe de Estado cívico-militar de 1976, que impone el giro neoliberal que profundiza las tendencias a la transnacionalización del capital, la importancia del capital financiero y, consecuentemente, exacerba la concentración y centralización. Por tanto, el giro de los años setenta consolida el poder y los ingresos de la clase dominante. Son cuatro los cambios introducidos que tienden a favorecer al gran capital en general, y al extranjero en particular: a) se modifica la legislación económica (nueva ley de inversiones extranjeras -ley N° 21.382⁶⁷- y alteraciones en la legislación de promoción industrial y de transferencia tecnológica); b) apertura de la economía; c) reforma financiera, y d) implementación del enfoque monetario de balanza de pagos⁶⁸ (Azpiazu, 1995). Estos cambios de rumbo en la política económica impuesta por la dictadura, buscan remover la dinámica económico-social que se da al interior del modelo sustitutivo, con un rol activo del Estado hacia la liberalización de los mercados, buscando una modificación de la estructura productiva del país.

A fines de los ochenta, comienza a evidenciarse un fuerte crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) ligada, principalmente, a la afluencia de los programas de capitalización de la deuda externa (Azpiazu 1995). Durante los años noventa, dos fenómenos son centrales a la hora de definir las transformaciones estructurales en cúpula del capital: la privatización de las Empresas Públicas durante la primera mitad de la década, y el progreso de las Fusiones y Adquisiciones (F&A), durante la segunda mitad (Belloni & Wainer, 2013).

⁶⁷ Dicha ley tiene el claro objetivo de flexibilizar las condiciones de incorporación de la IED, y las actividades de las empresas transnacionales en el país.

⁶⁸ El manejo de la política monetaria siguiendo dicho enfoque, busca reducir los precios internos de forma gradual hasta equiparar el aumento de precios del exterior más la tasa interna de devaluación, de esta forma se alcanza la convergencia de precios internos e internacionales (Villalobos, 2011).

La participación del capital extranjero en el proceso privatizador se da a través de consorcios, prácticamente como requisito, ya que en los pliegos licitatorios se exigía que la operación técnica estuviera a cargo de empresas con experiencia previa (la cual no estaba presente en las firmas de origen nacional) (Basualdo, 2006). De esta manera, entre la segunda mitad de los ochenta y la primera de los noventa, el promedio de los flujos anuales de IED a la Argentina se duplica (Chudnovsky & López, 1998).

La consolidación del modo de acumulación “hacia afuera” en la década de 1990, impone a los países periféricos la necesidad imperiosa de mejorar su posición competitiva (Ceceña, 1996). Esto demanda rearticular las relaciones laborales a los fines de conformar una nueva fuerza de trabajo adaptada a las formas vigentes de organización de la producción. La retracción de la cantidad de trabajadores manuales, el achicamiento de las horas de trabajo poco calificado a partir de la incorporación de nueva tecnología -automatización de los procesos productivos -, el incremento de la participación del sector servicios, y una masa de trabajadores precarizados que se suma al tradicional ejército de reserva, son algunos de los cambios que presenta el mercado laboral (Antunes, 1999). Además, el cambio regresivo de las políticas laborales, profundiza las tendencias mencionadas del mercado de trabajo.

Estas tendencias, modifican profundamente la dinámica de acumulación de capital en Argentina. Un mayor desfase entre patrones de consumo y estructura productiva, una elevada concentración del capital y niveles inéditos de extranjerización de la economía, son algunos de los resultados de peso del proceso de cambio regresivo que implica el neoliberalismo.

II.I. La concentración económica, de la Convertibilidad a la etapa actual.

La relevancia empírica de las empresas líderes se manifiesta en la magnitud de su participación en la economía nacional. El proceso de concentración y centralización en Argentina, toma mayor dimensión desde principios de la década de 1990, siendo de central importancia los procesos de privatización y apertura económica (Basualdo, 2000)⁶⁹. Entre los años 1993 y 2000, la participación del

⁶⁹ Vale aclarar que si bien muchas veces el proceso de concentración y centralización se mencionan al mismo tiempo, si bien tendencialmente forman parte del desarrollo del capitalismo, no necesariamente ocurren de manera simultánea. La centralización se refiere a la propiedad del capital, por lo cual, puede ocurrir que idénticas porciones de capital pertenezcan a menos

valor agregado de las 500 más grandes empresas sobre el valor agregado para el total de la economía⁷⁰ –ambos medidos a precios corrientes de productor-, crece de 19 a 24 puntos porcentuales, lo que implica un incremento en la concentración superior al 25%⁷¹. Sin embargo, es la crisis y posterior salida devaluatoria, la que impulsa la concentración a los niveles actuales.

Luego de la transferencia de capital e ingresos ocasionada por la resolución de la crisis económica de 2001, el valor agregado de las grandes firmas alcanza el 36% del valor agregado del país, para los sectores incluidos en la encuesta.

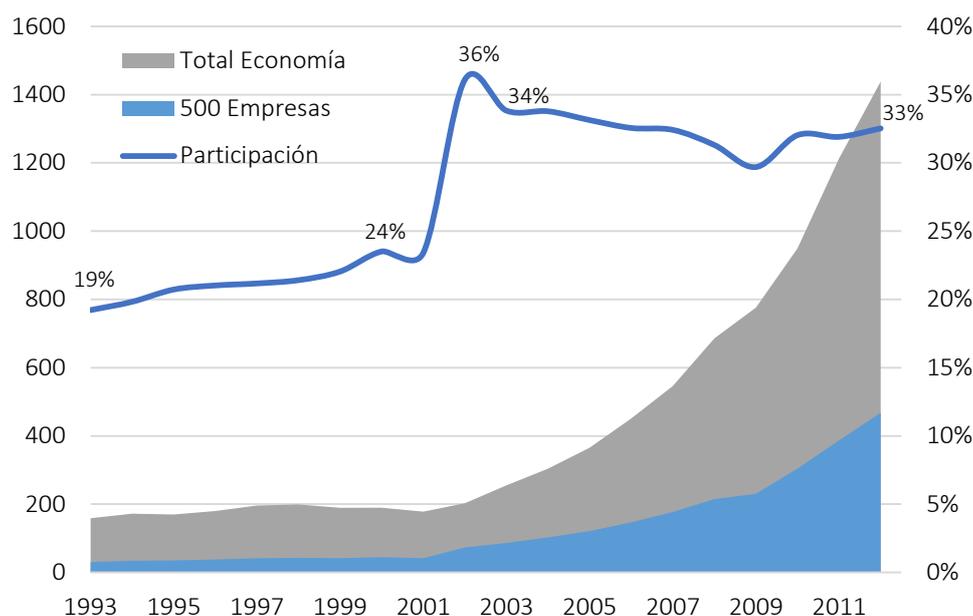
A partir del año 2003, la gravitación de las grandes firmas no sufre modificaciones sustantivas. Si bien hasta el año 2009 parece haber un proceso de desconcentración, a partir de aquel año y hasta el 2012, se observa una reversión. En este sentido, una vez relanzado el proceso de acumulación en el año 2003, la concentración se encuentra en el 34%, casi idéntico porcentaje que aparece en el año 2012, lo que implica que la expansión de estas firmas durante el período se da a la par que la del conjunto de los sectores productivos (N. Arceo, González, Mendizábal, & Basualdo, 2010) (Gráfico 8).

capitalistas (centralización sin concentración), o que crecientes porciones del capital pertenezcan al mismo número de propietarios (concentración sin centralización).

⁷⁰ El valor agregado correspondiente al total de la economía, tiene deducidos los montos correspondientes a los sectores agricultura, ganadería, caza y silvicultura, pesca, intermediación financiera, y actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, todos sectores que no se encuentran incluidos en la ENGE.

⁷¹ Una sistematización de las diferentes metodologías para estimar la concentración de la actividad económica puede encontrarse en Azpiazu, (2011) y Schorr (2004).

Gráfico 8. Participación del Valor Agregado de las Grandes Empresas en el Valor Agregado Total. Miles de millones de pesos corrientes. Años 1993-2012.



Nota metodológica: Los datos para el total de la economía no incluyen el sector agropecuario y financiero, de modo de volverlos comparables con la ENGE.

Fuente: Elaboración propia en base a la ENGE-INDEC y la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC).

Los datos que señalan la concentración a partir del tamaño de plata, también parecen ser definitorios. El Censo Nacional Económico de 2004-2005, muestra que las plantas con más de 100 trabajadores ocupados dan cuenta del 68% de la producción total, mientras que en el censo de 1994 el porcentaje de producción de estas empresas se aproximaba al 59%. Así, en diez años la concentración del capital se incrementa en un 15%.

En lo que se refiere a la configuración sectorial dentro de la cúpula del capital, con un tipo de cambio real en un nivel superior, una rápida reactivación del aparato productivo, recuperación del empleo, y posibilidades de colocación de los productos tanto en el mercado interno como en el externo –con fuerte demanda de los productos que vende la región-, aparecen algunos cambios en torno a la apropiación del valor agregado. En términos de la participación promedio de una y otra etapa, en el período 2002-2012 las firmas dedicadas a las actividades extractivas (particularmente, Minas y Canteras) y producción de alimentos toman mayor peso, mientras que el retroceso se da en las empresas dedicadas a la provisión de servicios (Cuadro 2).

Cuadro 2. Valor agregado por sector económico. Promedio 1993-2001 y 2002-2012.

Sector económico	1993-2001	2002-2012
Minas y canteras	11%	21%
Industria manufacturera	48%	50%
Alimentos, bebidas y tabaco	16%	19%
Combustibles, químicos y plásticos	19%	18%
Maquinarias, equipos y vehículos	5%	4%
Resto industria	8%	9%
Electricidad, gas y agua	10%	5%
Comunicaciones	14%	9%
Resto actividades ⁽¹⁾	18%	15%
Total	100%	100%

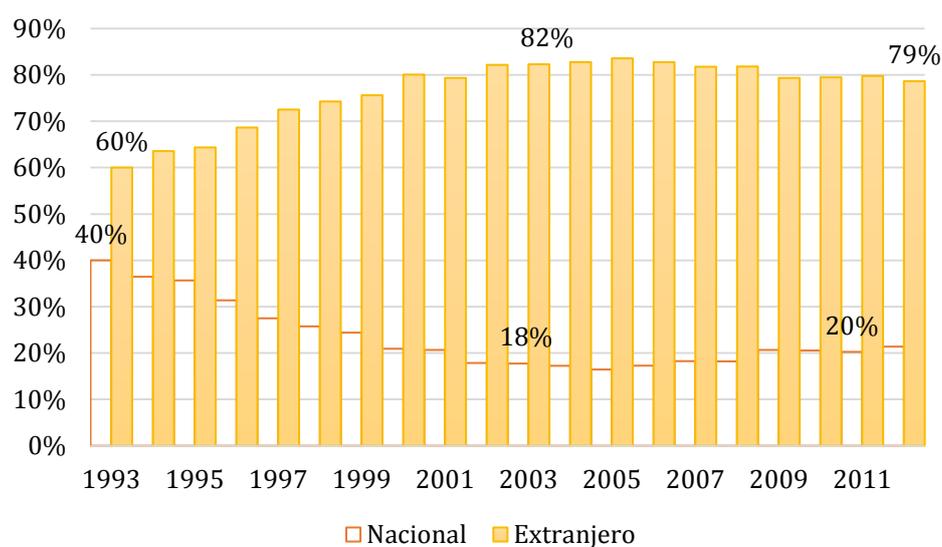
(1) Incluye Construcción, Comercio, Transporte y Otros servicios.

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE-INDEC).

Una revisión del fenómeno de extranjerización de la cúpula empresarial, permite revisar la otra cara de la moneda. En el año 1991, entre las 100 empresas de mayores ventas, 28 son de capital foráneo con una participación del 24% de las ventas de la cúpula. Las ramas elegidas por las empresas transnacionales son Alimentos y Petróleo, principalmente. En 1998, el capital extranjero alcanza el 42.6% de las ventas, habiéndolas duplicado desde 1995. Asimismo, de las 900 operaciones de F&A registradas entre 1992 y 1999, el 87.6% correspondió a adquisiciones por parte de capitales extranjeros, lo que da una pauta de cómo esta fracción pasa a ubicarse en el centro de la escena (Kulfas, 2001)

En lo que se refiere al valor de producción, se observa un incremento pronunciado de la participación del capital foráneo durante la década del noventa. Según datos de la ENGE, en 1993 el capital extranjero detenta el 60% del valor, mientras que 10 años después dicho porcentaje se eleva hasta superar el 80%. El intervalo 2003-2012, no muestra cambios significativos aunque vale señalar que la extranjerización se detiene e incluso presenta una pequeña reversión (Gráfico 9).

Gráfico 9. Participación en el valor de producción por origen de capital, nacional y extranjero. Años 1993-2012.



Nota: En la especificación conceptual acerca del capital nacional, se permite que éste tenga hasta una participación del 10% en acciones.

Fuente: elaboración propia según datos de la ENGE (INDEC)

Desde el punto de vista macroeconómico, las transformaciones que se evidencian durante los años en los que rige el Plan de Convertibilidad, junto con los efectos vinculados con la privatización de empresas públicas, aminoran o incluso revierten, según el momento que se analice, la salida neta de capitales al exterior (rasgo característico de la economía en la década del 80). Tanto a partir de las privatizaciones como por la transferencia de propiedad de empresas privadas, durante los años noventa se produce una fuerte reestructuración en la economía argentina en general, y dentro del capital dominante en particular (E. M. Basualdo, 2000).

Por otra parte, la evolución de la inversión en capital fijo permite evaluar otro aspecto de dicho proceso. El equipo durable es uno de sus componentes y, por definición, incluye a las maquinarias y equipos asociados directamente al proceso productivo y al transporte. En este rubro, el stock de capital foráneo crece de modo acelerado durante la década del noventa -hasta representar la porción mayoritaria-, para luego, estabilizarse en torno al 52%⁷².

Adicionalmente, la dependencia del capital extranjero también se refleja en la estructura de importaciones, es decir, en el análisis de los bienes que se necesitan comprar en el exterior, y su rol dentro de la producción radicada en el ámbito

⁷² Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC. La serie de stock de capital se encuentra discontinuada desde el 2006.

nacional. En este sentido, en el período 1993-2012, la importación de bienes de capital (junto con sus piezas y accesorios) representa en promedio el 40% de las importaciones totales. Por su parte, Gigliani y Michelena (2013), en referencia al sector industrial, señalan que el incremento en la vulnerabilidad y la desintegración del entramado productivo se da hasta nuestros días. Entre otros elementos, los autores mencionan la creciente necesidad de importar “insumos” (bienes de capital, piezas e insumos intermedios), verificada en la comparación de este valor con el producto bruto industrial: en el año 2008 se alcanza un máximo cercano al 70%, frente al pico del 45% presentado en 1998.

En consecuencia, la acelerada concentración del capital, particularmente durante la década del noventa, da lugar a que unas pocas empresas sean las que imponen las condiciones de acumulación del conjunto del capital. Asimismo, en términos estructurales el proceso de valorización del capital en Argentina, requiere de capital externo, en su forma dineraria y en maquinaria y equipo, para iniciar el ciclo y poner en marcha el proceso productivo, lo cual indica la dependencia de los flujos del capital de las economías centrales (Wainer & Belloni, 2015).

II.II. Crisis, concentración y ganancias extraordinarias.

A partir de la caracterización realizada hasta aquí, podría señalarse que el programa de la Convertibilidad aparece como un instrumento impuesto por los sectores dominantes de Argentina, con el objetivo de consolidar la reestructuración iniciada en los años 70. A diferencia de las lecturas que enfatizan el fracaso económico del plan (Schvarzer, 2002) -que pensados en relación con las consecuencias sobre los trabajadores puede tener sentido-, su éxito se manifiesta al operar como un mecanismo de alineamiento de todos los sectores del capital al proyecto hegemónico del gran capital transnacionalizado (Belloni & Wainer, 2013). La dimensión destructiva del proceso resulta productiva en términos de su centralidad “para ordenar las acciones de múltiples capitales en competencia, bajo la conducción estratégica del capital concentrado” (Féliz, 2011, p. 79).

En este sentido, la nueva situación de competitividad generada a partir de la reestructuración neoliberal y su crisis, debería expresarse en las ganancias que detentan las principales empresas que operan en la Argentina. Al mismo tiempo, la tasa de ganancia de dichas empresas, que lideran el proceso de acumulación,

permite aportar una explicación a la dinámica del producto en las últimas dos décadas.

La ganancia del capital surge de la venta de una porción de trabajo por la que no se ha pagado: el plusvalor. En palabras del propio Marx (2010)

Consiste precisamente en el excedente del valor mercantil por encima de su precio de costo, es decir en el excedente de la suma global de trabajo contenido en la mercancía por encima de la suma de trabajo remunerado contenido en ella. De este modo, el plusvalor, cualquiera que sea su origen, es un excedente por encima del capital global adelantado” (pág. 49).

Teóricamente, el excedente mencionado (pv), guarda con el capital global⁷³ (C) una relación que expresa la tasa de ganancia (g).

$$g = \frac{pv}{C} \quad (1)$$

En los distintos sectores de la economía convivirán diferentes tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos. Sin embargo, los precios que se establezcan corresponderán a los que impongan los capitales que disponen del mejor método de producción posible, los que se designan como capitales dominantes. Desde ya, en esta ecuación también cuenta las condiciones de explotación absoluta de la fuerza de trabajo, además de las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, etc. (Shaikh 2006).

El concepto teórico propuesto por Marx suele ser difícil de operacionalizar a partir de la información que se publica en las estadísticas nacionales. Sin embargo, dado que se entiende de suma utilidad para dar cuenta de las particularidades del ciclo del capital, se reinterpretan los datos para que pueda ser medida empíricamente. Hecha esta aclaración, se entiende que una opción conceptualmente razonable a partir de la ENGE, es la siguiente:

$$g = \frac{\text{Ganancias}}{(\text{VBP} - \text{Ganancias})} \quad (2)$$

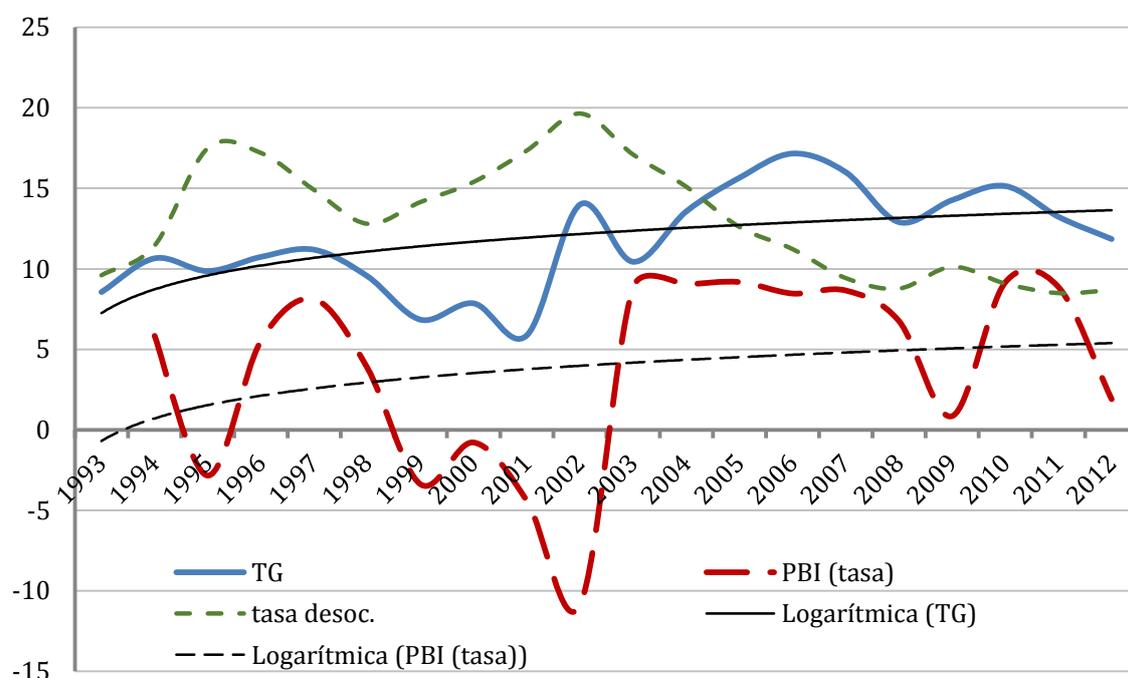
Donde, las ganancias serán expresadas por medio de las utilidades netas de las empresas, mientras que el valor bruto de producción (VBP) equivale al valor total

⁷³ El capital global estará integrado por el capital constante y el capital variable.

de las mercancías producidas por las empresas relevadas⁷⁴. De esta manera, se obtiene una serie con dos niveles claramente diferenciados, uno durante los años noventa y otro superior durante la década pasada.

En el gráfico 10, se observa que las 500 empresas de mayores ventas del país, poseen en el período actual tasas de ganancias superiores que las existentes durante la convertibilidad. Si se toma el promedio de las ganancias en uno y otro período, se halla que en la actualidad la tasa media es un 40% superior. Esta diferencia es lo que se percibe como un salto de nivel, e implica que las grandes empresas no financieras y no agropecuarias, estarían obteniendo en el período actual, ganancias considerablemente superiores⁷⁵.

Gráfico 10. Tasa de ganancia en Grandes Empresas, tasa de variación anual del PBI y tasa de desocupación, en términos porcentuales. Argentina, años 1993-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a la ENGE-INDEC y la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC).

En lo que respecta al movimiento de la tasa en relación con la dinámica del PBI, en primer lugar, emerge un tramo de ganancias relativamente estables (1993-1998), con una pausa durante el año 1995, la cual podría ser adjudicada a la llamada

⁷⁴ En Félix y otros (2009) se realiza la misma operacionalización.

⁷⁵ Un movimiento semejante de las ganancias de la cúpula del capital se presenta en un estudio realizado con la base de datos de 86 empresas cotizantes en la Bolsa de Buenos Aires Allí se analiza la rentabilidad de los fondos propios, lo que en términos financieros se conoce como: *Return on Equity* (ROE)⁷⁵. El ROE capta la rentabilidad del capital invertido y de las reservas, que en definitiva son beneficios retenidos por los dueños del capital (Barrera, 2012).

“Crisis del Tequila” que impacta en aquel año sobre la Argentina. Si bien con mayor volatilidad, la serie de producto sigue una trayectoria semejante presentando caídas pronunciadas en el año 1995 y a partir de 1998 hasta el año 2002. La tasa de desocupación lleva una evolución prácticamente en espejo con respecto al producto y toca “techos” históricos en 1995 y 2002, con porcentajes que rondan el 20%. Asimismo, se observa que en los años finales del plan económico, si bien la tasa de ganancia desciende prácticamente a la mitad, se mantiene positiva y por encima de los 5 puntos porcentuales, incluso en el peor momento de la crisis (año 2001). Este resultado grafica un hecho novedoso para el funcionamiento de la economía argentina: las transformaciones estructurales de la década del noventa permiten a las grandes firmas independizarse del ciclo económico, con una evolución diferencial de la producción y rentabilidad (Basualdo, 2000).

En segundo lugar, entre 2003 y 2007, se registra el tramo de relanzamiento de la acumulación que se manifiesta en constantes ascensos de la tasa de ganancia, tasas de crecimiento cercanas al 10%, y un quiebre en la tendencia de la desocupación la que, durante el último año de la etapa, cae por debajo de los dos dígitos. Dicho período, además del proceso de concentración ya comentado, se ve favorecido por la fuerte demanda internacional de los *commodities* que vende la Argentina (inflada por la demanda especulativa)⁷⁶ y una devaluación real de alrededor del 40% (reducción de costos unitarios de producción).

Desde el punto de vista sectorial, en dicha etapa el crecimiento se acelera en los sectores productores de maquinaria e insumos (dentro de la industria manufacturera), y aquellos cuya actividad principal es la extracción/explotación de bienes naturales (minas y canteras), ambos con incrementos del valor de la producción por encima del crecimiento para el conjunto de los grandes capitales (Barrera & López, 2010). Si bien las características específicas del nuevo modo de desarrollo se encuentran aún sujetas a debate, la coyuntura internacional asoma más favorable ante el predominio de un paradigma basado en el crecimiento liderado por exportaciones primarias, extractivas y sus derivados (Belloni & Wainer, 2012; López, 2015).

⁷⁶ Tortul (2011) menciona que con el comienzo de la crisis se da un proceso conocido como “huida hacia la calidad”, es decir la búsqueda de reaseguro por parte de los capitales financieros especulativos. Esto provoca que los capitales se retiren del país hacia inversiones más seguras, entre las que se encontraban los futuros de *commodities*, lo cual generó un incremento de sus precios.

En tercer y último lugar, a partir del 2008 se aprecia una tendencia decreciente en las ganancias de las empresas dominantes -con registros anuales que, de todos modos, se mantienen por encima de los mejores años de la década del noventa-. En este segundo tramo del período post-convertibilidad, se registra un desenvolvimiento más moderado del producto y la novedad de tasas de variación negativas⁷⁷. Mientras que en los primeros años posteriores a la crisis el incremento de la rentabilidad se explica centralmente por la utilización de la capacidad instalada (Marshall, 2011), en el año 2007 los “cuellos de botella” en varios sectores limitan el crecimiento de las ganancias por esta vía, dado que el incremento de las ventas no se emparenta con la inversión reproductiva. Además, los incrementos de costos tanto salariales como de insumos importados, comprime las rentabilidades de los diferentes sectores, sumado al impacto de la crisis internacional sobre las exportaciones de bienes (Arceo et al., 2010; Tortul, 2011).

III. De las ganancias a los salarios, una aproximación a la distribución funcional

La dinámica de acumulación se encuentra íntimamente relacionada con la distribución del ingreso. Los modelos de acumulación presentan diferentes patrones distributivos, moldeados por la necesidad de valorización y la forma concreta en la que operan los procesos materiales de producción (Félicz, López, & Alvarez Hayes, 2009).

En este sentido, resulta relevante la forma en que se realiza el valor en las economías dependientes. En primer lugar, el crecimiento de la producción no implica necesariamente un crecimiento de los salarios y el consumo popular. La lógica del capital en los países dependientes hace que pueda darse una estructura de la demanda final, donde el peso de la exportación de mercancías y del consumo de los sectores dominantes, supera a la participación en el consumo de los trabajadores (Marini, 1979b). Por lo tanto, podría conformarse un patrón de

⁷⁷ Según datos de INDEC, durante el primer período se observa una tasa de crecimiento trimestral promedio de 2,28%, mientras que desde el 2008 hasta el 2012, la tasa cae al 1,23%.

reproducción del capital⁷⁸ con un reducido poder de compra de los salarios y aun así contener tasas de ganancia que permitan la reproducción del capital.

El patrón de demanda final comentado es el que se presenta en Argentina durante la década de 1990. En aquellos años, la producción de mercancías para el consumo de los sectores dominantes, es decir producción de bienes suntuarios, toma un lugar central⁷⁹. Luego, con la crisis y posterior salida devaluatoria, la demanda final se reconfigura a favor de las exportaciones netas y un incremento en la inversión bruta interna fija (ibif)⁸⁰. La mayor parte del desplazamiento a favor de la inversión se produjo a costa de una caída relativa en el gasto de consumo suntuario. En el año 2003, con un mercado interno deprimido, la participación de las exportaciones netas en el producto (diferencia entre exportaciones e importaciones) llega a representar el 11%, descendiendo hasta el 4.3% en 2007. Mientras que la ibif parte de valores cercanos al 15% en 2003 y 4 años después se encuentra en el 4.3% (Barrera & López, 2010). Sin embargo, cabe aclarar que el incremento en la inversión se sostiene centralmente a partir de la construcción residencial, que representa una parte de la inversión que no mejora la capacidad productiva ni la valorización futura del capital (Barrera & López, 2010).

En este tiempo, la distribución de ganancias y salarios ha seguido trayectorias acordes con el patrón de reproducción del capital mencionado y la situación exhibida mediante la tasa de ganancia. La relación entre utilidades recibidas por la cúpula del capital y los montos destinados al pago de salarios, ambos tomados en términos corrientes y anualmente, puede presentarse como una aproximación a la distribución funcional de ingresos, apropiados por empresarios y trabajadores, en las 500 empresas más grandes del país. En este sentido, se observa cómo crece la porción apropiada por los dueños del capital hasta el año 2007, para luego comenzar a descender hasta valores similares a los mejores años de la convertibilidad. Si bien durante los años 2003-2007, los salarios se incrementan a

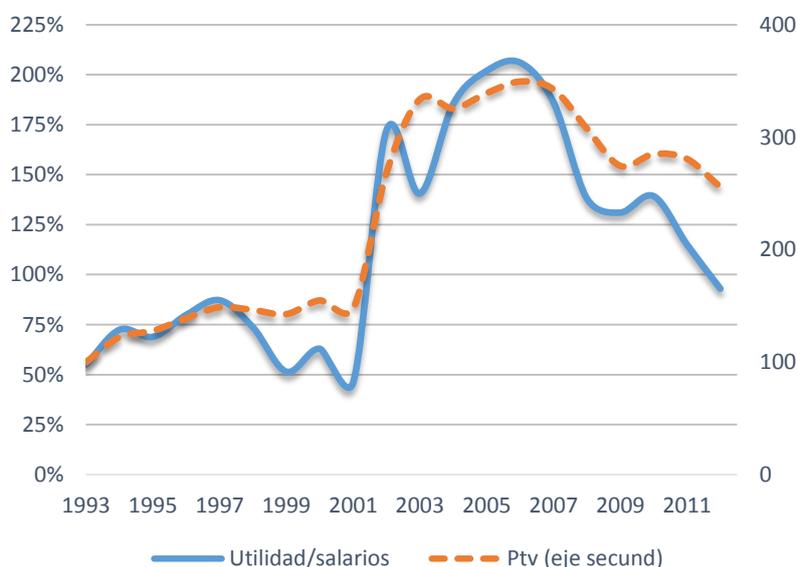
⁷⁸ En palabras de Osorio (2014), un patrón de reproducción de capital se puede definir como el camino específico que, en espacios geoeconómicos y momentos históricos determinados, el capital ha trazado (descubierto) para reproducirse y valorizarse, y que tiende a repetirse en sus procesos fundamentales.

⁷⁹ Entre los años 1993 y 1998, mientras que el consumo asalariado retrocede más de 5 puntos porcentuales (de 29,7% a 24,5%), el consumo improductivo sube desde 39,3% a 44,6% (Barrera & López, 2010).

⁸⁰ En el año 2003, con un mercado interno deprimido, la participación de las exportaciones netas en el producto (diferencia entre exportaciones e importaciones) llega a representar el 11%, descendiendo hasta el 4.3% en 2007. Mientras que la ibif parte de valores cercanos al 15% en 2003 y 4 años después se encuentra en el 4.3% (Barrera & López, 2010).

razón del 25% anual promedio –período aún con bajas tasas de inflación-, las utilidades lo hacen a razón del 35% (Gráfico 11).

Gráfico 11. Distribución funcional de ingreso (Utilidad y salarios) e Índice de productividad en Grandes Empresas. Años 1993-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la ENGE, INDEC.

A su vez, otro elemento que permite explicar el vuelco a favor de las utilidades durante la etapa post-convertibilidad, es la productividad laboral. La productividad, medida como el valor bruto de producción (VBP) por trabajador, permite reducir el costo medio de producción no explicado por cambios en los costos relativos de los factores de la producción⁸¹. Es decir, ganancias de productividad son explicadas por una misma dotación de trabajadores que incrementa el valor de producción, y junto con él, las utilidades empresarias. De esta manera, estando todo lo demás constante (o dándose incrementos en la productividad que logren aumentar las utilidades por encima de los ajustes salariales), aumentos en la productividad del trabajo logran explicar una distribución del ingreso crecientemente favorable al capital. El gráfico 11 exhibe el índice de productividad con una tendencia creciente durante los años noventa, un salto donde triplica su valor inicial durante los años 2002 y 2003 -en buena medida explicado por el ajuste del tipo de cambio y la capacidad ociosa-, para luego sostenerse en aquel nivel hasta 2007, y comenzar a caer. Durante la etapa

⁸¹ El VBP se expresa en precios constantes de 2002. Para una explicación sobre las precauciones que deben tomarse al estudiar dicho indicador, puede consultarse Fernández Massi & Barrera Insua (2014)

2003-2012, el empleo en las empresas de mayores ventas crece de manera ininterrumpida a un promedio anual del 5%. Por tanto, la desaceleración del VBP a partir del año 2007 -y por momentos caídas, como en el 2009-, explica el tramo final del movimiento en productividad.

Reflexiones finales

El proceso de concentración del capital se da de manera sostenida a lo largo de la historia económica de la Argentina. Sin embargo, durante la última década del siglo pasado, dicho fenómeno se acelera consolidando una estructura productiva donde los capitales dominantes de la Argentina, las 500 firmas de mayores ventas del país (menos del 1% del total de empresas), explican una tercera parte del valor agregado generado en la economía.

Estudiar el desenvolvimiento del gran capital implica reconocer que dichas firmas detentan una posición privilegiada en el proceso de competencia e innovación. Todo capital individual se esfuerza por desplazar a sus competidores, guiado por la obtención de ganancia. Sin embargo, siendo la tecnología la principal arma en la batalla por el mercado, quienes tengan los métodos de producción más eficientes, tendrán una estructura de costos inferior, márgenes de ganancia superiores, al menos transitoriamente, y por tanto, una mejor posición competitiva.

Los mayores márgenes de rentabilidad e incrementos en la participación del valor agregado nacional, gravitan sobre la determinación de precios y salarios. En un ciclo del capital dependiente, los precios se corresponderán con los establecidos por los capitales dominantes, fuertemente extranjerizados, por lo que sus decisiones inciden en las condiciones de competencia con las restantes empresas de la economía.

La evolución de la tasa de ganancia de los capitales líderes a partir de la etapa post Convertibilidad, exhibe un “salto” en las posibilidades de apropiación de rentas. En estas condiciones, se produce un intenso relanzamiento del proceso de acumulación que se manifiesta en “tasas chinas” de crecimiento de producto. Así, la tasa de ganancia permite avizorar tanto el período de fuerte crecimiento del producto, como la posterior desaceleración, a partir de que en el año 2007 asoma una tendencia descendente de la misma.

A su vez, en términos distributivos, el primer lustro resulta en un desmejoramiento de la situación de los trabajadores (incluso a pesar del aumento de los salarios reales). Esta situación se ve favorecida por el notable incremento de la productividad durante los primeros años. Recién a partir del 2008, coincidente con el quinquenio de ralentización del crecimiento del producto, hay una reversión en términos distributivos favorable a los trabajadores empleados en las empresas líderes del país.

De esta manera, las condiciones de acumulación en los grandes capitales, dan un marco general para analizar la competencia sectorial que se libra durante la etapa: dado el salto de nivel en la tasa de ganancia, las crecientes utilidades en relación a salarios, y las notables ganancias de productividad (todas dinámicas relacionadas), podría aventurarse que los límites superiores efectivos tenderán a elevarse durante los años 2000, respecto de la última década del siglo XX.

El desenvolvimiento de los capitales dominantes en cada rama de actividad, impone una dinámica tendiente a diferenciar niveles y tasas de variación de los salarios. Una mayor presencia de grandes empresas, en un sector determinado, permitirá contar con una dotación tecnológica más avanzada y, consecuentemente, con menores costos unitarios de producción. En este escenario, dichas empresas, tienen mayor espacio para negociar ante los reclamos de aumento salarial, sin poner en riesgo su propio funcionamiento (Botwinick, 1993). Por lo tanto, las características productivas específicas, la dotación tecnológica a nivel sectorial, aparece como uno de los elementos que puede explicar las diferencias salariales sectoriales. Asimismo, en el análisis a nivel rama productiva, serán también relevantes las condiciones de explotación absoluta de la fuerza de trabajo, además de las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, etc. (Shaikh, 2006), las que difieren según el tipo de actividad.

En el próximo capítulo, refiero específicamente las características de la acumulación a nivel sectorial. De esta manera, analizo cuáles son los sectores que poseen mayores posibilidades de acceder a las demandas de incrementos salariales. En otras palabras, y aún sin analizar lo que sucede concretamente con la tasa de variación del salario sectorial, discuto cuáles son los límites superiores al incremento salarial a nivel de ramas de la economía. Dichas condiciones, permitirán comenzar a vislumbrar uno de los límites relevantes en la inequidad de los ingresos laborales entre sectores económicos de la Argentina.

CAPÍTULO 4

La desigualdad salarial, un límite superior vinculado a las condiciones de acumulación a nivel sectorial.

Introducción.

Al interior de cada sector, las firmas son parte de un proceso de rivalidad y de una incesante disputa por desplazar a sus competidores y sobrevivir. La condición primordial para el éxito en tal labor, tiene que ver con la reducción de los costos unitarios de producción, con objeto de disminuir el precio y ganar participación de mercado -al menos momentáneamente-. Es la innovación, asociada principalmente con la inversión en capital fijo y la reorganización de los procesos productivos, la principal arma utilizada en dicha disputa (Tsoulfidis & Tsaliki, 2011).

En la batalla de todos contra todos, se ha visto que no es igual si los capitales son grandes o pequeños. La “ley del único precio” establece que para una misma mercancía, es decir en un mismo sector económico, existirá un único valor mercantil al cual todas las empresas venderán. No obstante, son los *capitales reguladores*, quienes detentan los métodos de producción más modernos e introducen innovaciones para recortar sus costos, los que están en condiciones de fijar el precio y, por tanto, el margen de ganancia. Éstos devienen en rectores del proceso de acumulación en cada uno de los sectores económicos donde se desenvuelven. De allí que el análisis de las condiciones de acumulación de dichos capitales haya permitido arrojar luz sobre las características de la acumulación a nivel sectorial.

En el análisis de la competencia entre sectores, ya no son los precios los que deban equipararse sino las tasas de ganancia que se definen a nivel sectorial. Desde los economistas clásicos, la dinámica del capital entre sectores es un tema de reflexión. Pensadores como Adam Smith y David Ricardo, asumen por detrás de los movimientos del capital, un punto de llegada en la igualación de las tasas de ganancia. El alza o la baja de los precios por sector, tendrá consecuencias sobre el nivel de los beneficios, lo que estimula al capital a invertir en un caso, o a retirarse de la industria, en el otro. A consecuencia de dichos movimientos, impulsados por el “deseo incesante” de la clase capitalista, de abandonar un negocio poco provechoso por otro más ventajoso, se impone la tendencia a igualar los beneficios

de todas las inversiones o a fijarlos en una proporción que compense la ventaja o desventaja que una u otra pueda acarrear (Ricardo, 2007).

A partir de los aportes de Karl Marx, la interpretación teórica de la competencia intersectorial cambia en dos sentidos no desdeñables: primero, se enfatiza el principio de rivalidad y disputa por el mercado que involucra la competencia; segundo, la igualación de tasas es entendida en términos procesuales, siendo una tendencia que varía en torno a un nivel general pero sin alcanzarse un punto de equilibrio.

En las páginas que siguen propongo adentrarse en el análisis de la desigualdad en tasas de ganancia y la estructura productiva sectorial como paso previo para comprender un aspecto de la desigualdad en los salarios a nivel de los distintos sectores de la economía. Para ello, en este capítulo se estudia específicamente la dinámica del capital a nivel sectorial, donde se construye el límite superior efectivo al incremento salarial, con variables involucradas de manera directa como la tasa de ganancia y la proporción de capital fijo sobre variable, y otras de manera indirecta, como el cambio tecnológico, la extensión de la jornada y/o intensidad productiva de la fuerza de trabajo, o el tamaño de las firmas analizado en el capítulo precedente.

La utilización de diversos métodos de producción de diferentes edades en cualquier industria dada, establece un abanico de tasas de ganancias que se recrea permanentemente con la dinámica de la acumulación de capital. Por tanto, la tasa de ganancia en cada sector es un promedio de los resultados que deja la pulsión por adquirir una porción de mercado y suplantarse a sus competidores en el conjunto de la economía (Shaikh, 1980). Esta variable es la que afecta principalmente los movimientos en el límite superior, dado que la composición orgánica del capital –en otras palabras la relación entre capital y trabajo-, no cambia sustancialmente en el corto plazo.

Sectores económicos con un mayor crecimiento de la masa de ganancias, *ceteris paribus*, desplazarán el límite superior hacia arriba, por lo que existirá mayores posibilidades de otorgar incrementos salariales. En el caso inverso, donde el ritmo medio de los salarios crece por encima de la productividad, la restricción estará más cerca de hacerse efectiva, lo que podría afectar las condiciones de acumulación del capital sectorial.

En el apartado siguiente, se discute un aspecto clave para la explicación de la dinámica del capital en general, y la construcción del límite superior, en particular: la tasa de ganancia sectorial. Desde los aspectos relacionados con la competencia capitalista y la dinámica de la rentabilidad, se construye y analiza la tasa de ganancia a nivel de cada sector, para luego avanzar en el análisis empírico del caso argentino. Luego, al incorporar información sobre las características sectoriales del proceso de producción, se avanza hacia la aproximación de los límites superiores. Por último, se presentan las reflexiones finales del capítulo.

I. De la competencia capitalista a los diferenciales de ganancia sectoriales

La definición teórica asumida en referencia a la dinámica de la competencia, se entronca con las diversas interpretaciones en torno a los procesos de formación de precios, las posibilidades de crecimiento a largo plazo y, en particular, la distribución de los ingresos socialmente generados (Bahçe & Eres, 2012). Por este motivo, desde los teóricos clásicos de la economía política, pueden encontrarse aportes referidos al estudio de la competencia. Dichos economistas analizaban la competencia como un proceso de actores individuales e independientes guiados por intereses contradictorios que conduce a la economía a la fijación de un equilibrio. La dinámica se manifiesta por medio de la supresión de ganancias y pérdidas que pueden darse al interior de un mercado donde existen “precios naturales” como centros de gravitación (Tsoulfidis, 2015).

La igualación de la tasa de ganancia esperada, en el marco de un arbitraje que involucra la dinámica sectorial, se encuentra en el centro de la explicación. Dado el supuesto de libre movilidad del capital, el deseo permanente de los capitalistas por obtener mayores ganancias estimula a relocalizar el negocio, y así dejar un sector con menores beneficios para pasar a otro donde se obtienen mayores. De esta forma, crece la oferta en el sector donde existían beneficios extraordinarios, caen los precios y se restablece el nivel de beneficio normal. Al mismo tiempo, sucede lo contrario en el sector donde el intercambio era menos ventajoso. Por tanto, el alza o la baja de los precios por sector, con consecuencias sobre el nivel de los beneficios, impone la tendencia a igualar los beneficios de todas las inversiones o a

fijarlos en una proporción que compensen ventajas o desventajas de una u otra opción (Ricardo, 2007). En el aporte de Ricardo se encuentra menoscabado el proceso de rivalidad y confrontación que se da entre los capitales. De hecho, al argumentar el ajuste de precios hacia el equilibrio “natural” de cada sector, no resalta el hecho del movimientos de firmas sino el de el incremento o reducción de la inversión (Tsoulfidis, 2015).

Es Marx (2010) quien enfatiza que “cada capital individual se esfuerza por capturar la mayor participación posible en el mercado y por suplantarlo en él a sus competidores”. Es decir que la competencia remite a una dinámica de confrontación permanente entre diversos capitales individuales. Asimismo, dado que este proceso es impulsado por diferentes capitales individuales que intentan apropiarse porciones crecientes de las ganancias totales, la dinámica es turbulenta, contradictoria e inestable (Shaikh, 2008b; Tsaliki & Tsoulfidis, 1998).

La perspectiva marxiana con la que se trabaja, se inscribe dentro de la tradición clásica. No obstante, en la “naturaleza inherente del capital” que se despliega en las leyes de la acumulación de capital, se enfatiza que la competencia expresa cabalmente “la guerra de todos contra todos”. Es decir, lejos de concebir a la competencia como un estado o un proceso de convergencia armónica a un equilibrio estable, se sostiene estar en presencia de un proceso caótico donde la igualación de tasas de ganancia que detiene la lucha entre capitales y el flujo de inversión de una rama a otra, sólo se presenta como una tendencia (Botwinick, 1993; Shaikh, 2008b). Esto implica, en concreto, momentos de confluencia hacia la igualación y períodos en que la misma aparece cada vez más lejana.

Por otra parte, la teoría clásica distingue la competencia inter e intraindustrial, a partir del énfasis en tiempos que involucra la consecución del equilibrio. En concreto, “la ley de precio único”, aceptada por clásicos y neoclásicos, estipula que en primer término se unifica el precio de la mercancía en un mismo sector productivo. Luego, bajo el supuesto de libre movilidad de capital y trabajo, en un mediano o largo plazo, el flujo de inversión entre sectores equilibrará el margen de beneficio que se recibe en cada uno de ellos, y así se cumplirá la ley de igualación de las ganancias (Tsoulfidis, 2015).

En la perspectiva marxiana, el énfasis no se encuentra en los plazos sino que los argumentos difieren. Tal como tratamos en el capítulo anterior, en la dinámica al interior de un único sector, el tamaño del capital juega un rol preponderante. En

cada rama existen distintas tasas de acumulación dadas por la desigual reinversión de ganancias en métodos de producción más eficientes. Los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos, implican distintas tasas de ganancia. Sin embargo, los precios se corresponden con los impuestos por los *capitales dominantes o reguladores*, aquellos que disponen del mejor método de producción posible (Shaikh, 2006)⁸².

El estudio de la competencia intersectorial deposita el interés en la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia. Sin embargo, la misma no es para el conjunto de los capitales individuales de cada rama sino para los capitales dominantes (Shaikh, 2006). Regida por los mencionados diferenciales, la movilidad de capitales produce una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre rama, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. (Marx, 2010).

Las características específicas de cada sector, inciden en la probabilidad de entrada y salida de capitales. Dentro de una variedad de aspectos se destacan: las diferentes proporciones de capital fijo en relación a la fuerza de trabajo empleada y las condiciones de mercado (tanto de los mercados de trabajo como de bienes finales). Sobre el primero, es de esperar que las ramas con una más alta dotación de capital fijo presenten tasas de ganancia con ciclos largos y con escasa volatilidad, es decir, desvíos pequeños en relación a la tasa media de ganancia. Esto se debe a que en industrias de este tipo se dificulta la entrada y salida del capital (en momentos donde existen ganancias y pérdidas extraordinarias, respectivamente). Por el contrario, en ramas de baja dotación de capital fijo, la entrada y salida de capitales es relativamente más sencilla por lo cual los ciclos son más cortos y pronunciados: mayores desviaciones por encima (rápida entrada de capitales al sector en cuestión), y por debajo de la media (rápida salida).

Dinámicamente, la desigualdad entre las tasas de ganancia sectoriales es la que impulsa el movimiento de capitales entre industrias y dicha movilidad promueve la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. De esta manera, la competencia está regida por las diferenciales de tasas ganancias entre ramas y entre diferentes empresas al interior de cada una (Tsoulfidis & Tsaliki, 2011).

⁸² Para profundizar en este aspecto se recomienda leer el capítulo 3 del presente texto.

I.I La tasa de ganancia para el caso argentino

El debate acerca de cuál es la mejor forma de explorar la rentabilidad empresarial no es exclusivo de la teoría económica marxiana. La corriente económica *mainstream* tiene vigente este mismo debate, donde el llamado “return on capital” (ROC), empleado por neoclásicos y neoricardianos, es una expresión cercana a la de la tasa de ganancia (Dachevsky & Kornblihtt, 2011). Sin embargo, probablemente la expresión más utilizada sea la del *mark up*, una forma de cálculo de un margen de ganancia sobre los costos, que abstrae el capital que fue necesario para iniciar el proceso de valorización. Este indicador no suele ser bueno dado que la inversión o gasto que realiza el capitalista, “como regla no coincide con los costos de producción” (Valenzuela Feijóo, 2009), citado en Dachevsky & Kornblihtt, 2011). Por tanto, si se acepta que es relevante una medida que vincule el capital adelantado con las ganancias que esto genera, se debe avanzar hacia otro indicador.

La acumulación de capital puede ser estudiada a partir del indicador de la tasa de ganancia. Además de lo mencionado, el concepto de tasa de ganancia permite dar cuenta de las relaciones sociales de producción que involucra el proceso de valorización. El capital, como relación social dominante, puede describirse como un ciclo (D-M-...P-...M'-D') que tiene por objeto su propia valorización (lograr que $D' > D$). La distribución del producto social, la dinámica del empleo de la fuerza de trabajo y hasta las relaciones del hombre con la naturaleza tienden a estar direccionadas por dicha lógica y, por tanto, ligados a su “deber ser”, que no es más que la generación de un excedente económico (plusvalor), a través de la apropiación privada de una porción del valor socialmente generado.

El punto de partida del ciclo D-M, bajo una dinámica de reproducción ampliada, es el desembolso de capital en su forma dinero (D inicial) para la compra de las mercancías necesarias a utilizarse en el proceso productivo (M), entre las cuales se destacan las materias primas, los medios de producción y la fuerza de trabajo.

En segunda instancia, es a través del proceso de producción (etapa M-...P-...M' del ciclo) que estas mercancías generan un valor social total integrado por el capital variable (V), el capital constante circulante (CC) y el plusvalor (S). Así, el trabajo vivo no sólo genera una porción de valor suficiente para cubrir los costos de las materias primas y la depreciación de las maquinarias, sino que genera un nuevo valor que se distribuirá entre el pago a la fuerza de trabajo y el plusvalor. De esta

manera, es en el proceso de producción donde se generan las relaciones sociales clave que el capital impone y, por tanto, donde se produce la valorización (la generación de S).

El tercer y último momento del ciclo, se caracteriza por una nueva etapa de circulación que está asociada a la venta del valor generado en el proceso de producción (expresado en la forma mercancía) a cambio de capital en su forma dineraria (D').

La realización del valor generado en el proceso productivo y la capacidad de acumulación en un espacio de valor específico, pueden observarse a partir de variables vinculadas con la esfera de la circulación, en la tercera fase del ciclo.

En este sentido, resulta útil evaluar la tasa de ganancia de la economía en su conjunto (g), donde al hacer abstracción de los capitales individuales se alcanza una *tasa general de ganancia*. Marx (2010) la define como el cociente entre el plusvalor (S) y el capital total adelantado para la producción (K). Es decir se plantea analizar la relación del valor de la fuerza de trabajo impaga, versus los *ítems* que el capital paga -por adelantado- en el proceso productivo: el capital constante, vinculado a la maquinaria e insumos productivos, y variable, relativo al pago por la fuerza de trabajo.

De esta forma, el capital total estará integrado por el capital constante, es decir la masa de capital invertido en medios de producción e insumos (C), y el capital variable (V), que refiere a la masa de capital destinado a la compra de fuerza de trabajo.

De manera algebraica, la tasa de ganancia puede expresarse como:

$$g = \frac{S}{C + V} \quad (1),$$

donde g =tasa de ganancias, S= plusvalor, C=capital constante, y V=capital variable.

Utilizar las categorías propuestas por Marx en *El Capital* para analizar el proceso por el cual se produce y reproduce el ciclo descrito, implica tener presentes aspectos metodológicos clave para la aplicación empírica de las categorías marxianas. Los sistemas nacionales de estadística se encuentran basados en metodologías que no tienen por objeto el cálculo de dichas categorías, por tanto el sistema de relaciones desarrollado por Marx necesita de una serie de mediaciones adicionales para llevar a cabo la investigación. Las categorías marxianas no pueden

obtenerse simplemente a través de una relectura de los conceptos tal y como aparecen en las cuentas nacionales en general, y en las tablas de insumo-producto en particular, pues dichos conceptos no dan cuenta con precisión del enfoque teórico adoptado. Las Cuentas Nacionales no son teóricamente neutrales por lo que su redefinición, en términos de una perspectiva centrada en la teoría del valor y la explotación de Marx, debe guardar un lugar relevante⁸³.

La estimación empírica de la tasa de ganancia () para el caso argentino de los años 2003-2012, requiere la reinterpretación de las cuentas publicadas por INDEC. En lo que se refiere al numerador de dicho cociente, existe consenso en aproximar el plusvalor a partir de la masa de ganancias realizada anualmente (). Dichas ganancias surgen de deducir al valor agregado generado, la masa de salarios correspondiente.

El denominador da cuenta del capital global adelantado (K), es decir lo que se paga previo al inicio del ciclo productivo, y que se conforma mediante la suma de tres conceptos. El primero es el stock de capital variable, que surge de la masa salarial de cada rama de actividad (Ms). El segundo es el stock de capital constante fijo (kf), que se aproxima por medio de la incorporación del valor de maquinaria de cada sector. El tercero y último es el capital constante circulante, entendido como las materias primas que se consumen por completo en el ciclo de rotación. Justamente, la diferencia entre capital fijo y circulante radica en los tiempos de rotación, mientras que el capital circulante se agota en cada ciclo, el capital constante fijo se irá consumiendo a lo largo de su vida útil según la curva de depreciación que se asuma⁸⁴. Por tanto, dicho concepto implica contabilizar el costo de materias primas en cada ciclo, extrayéndose de la estructura de la matriz insumo-producto, aproximado a partir del valor de compras intermedias (CI).

Por tanto, en términos empíricos la tasa de ganancia se expresa como sigue:

$$- \text{—————} (2),$$

⁸³ Aquí no se trata de discutir si la medición se adecua más o menos a los planteos realizados por Marx en *El Capital* sino de dar cuenta de las ventajas y límites de la relectura empírica para comprender el movimiento de la acumulación de capital. A los efectos de no volver engorrosa la lectura, las consideraciones metodológicas específicas, han sido incorporadas en el Anexo Metodológico.

⁸⁴ En la presente investigación se asume el valor de depreciación como un dato. Sin embargo, puede profundizarse la lectura sobre este punto en (Coremberg, 2004, 2009; Dachevsky & Kornblihtt, 2011)

donde r =tasa de ganancia, Mg =masa de ganancias, kf =stock de capital, Ms =masa de salarios y CI =compras intermedias.

Así construida, la tasa general de ganancia para el conjunto de las ramas de actividad, presenta notables similitudes con la que realiza Iñigo Carrera y publica Agostino (2015). Dicha medición, realizada con la metodología de Iñigo Carrera (1996), también incluye el capital circulante.

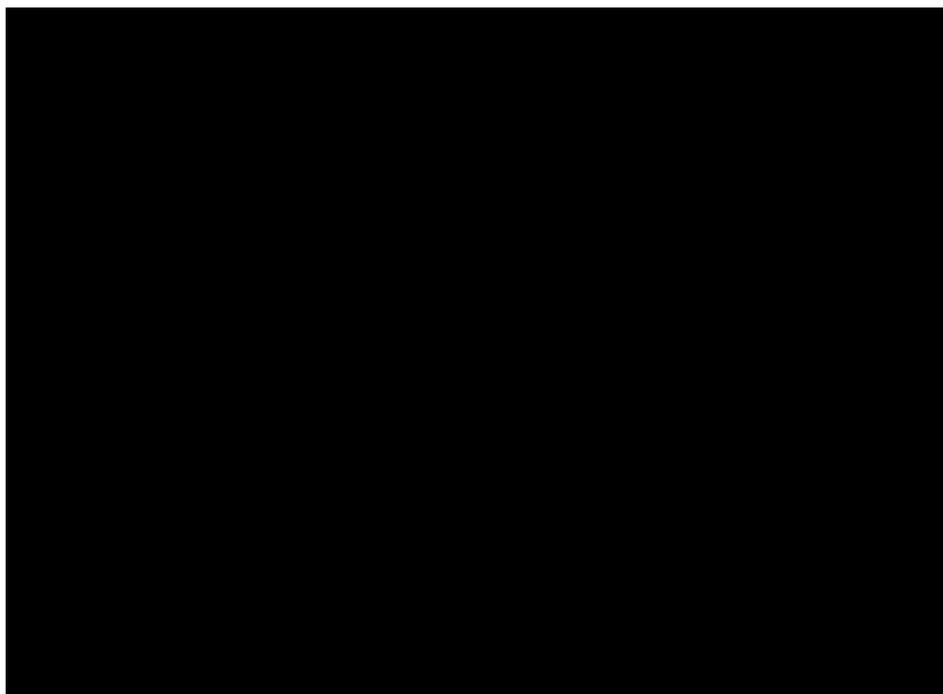
Una de las diferencias que aparece con respecto a otras series publicadas para la Argentina, reside en la asignación de valor al capital adelantado. Si bien todos los estudios coinciden en que la definición integra el capital circulante, algunos de ellos sostienen la dificultad o inexistencia de estadísticas para concretar la medición (Agostino, 2015; Maito, 2013; Manzanelli, 2010, 2012; Michelena, 2009). El hecho de que en este caso se incorpore una aproximación al capital circulante en el denominador, impone niveles más bajos en la tasa. Sin embargo, el movimiento general de la curva, en particular para el período bajo análisis, presenta considerables similitudes⁸⁵.

Con la crisis económica de fines de los 90, la tasa general de ganancia toma su menor valor (18.1% en 2002), y da comienzo a la fase ascendente del ciclo. La resolución de la crisis de la convertibilidad por medio de la salida devaluatoria del peso, trajo aparejada una fuerte desvalorización de las mercancías producidas localmente. Esta desvalorización incluye la depreciación de la fuerza de trabajo con el fin de crear una relación más favorable para el capital (Negri, 2004).

Durante los años 2003-2012 se observa una tendencia creciente, excepto para los años 2006, 2009 y 2012, con una evolución que en su punto máximo (27.8% en 2011), supera el pico del período de la Convertibilidad (23.9% en 1997) (Gráfico 12).

⁸⁵ Vale mencionar que en el tramo final de la serie, puntualmente durante los años 2010-2012, aparece una leve diferencia. En aquellas series que involucran la participación de las compras intermedias como una aproximación al capital circulante (J. Iñigo Carrera, 1996; López & Barrera Insua, 2015), si bien la crisis internacional se expresa en una menor tasa durante el 2009, su crecimiento durante los años 2010 y 2011, logra recuperar la caída y marcar un nuevo pico (27.8% en 2011). Mientras tanto, en aquellas series donde el denominador únicamente incluye el stock de capital fijo, la abrupta caída en las ganancias del año 2009, hace que a pesar del recupero de los años 2010 y 2011, el pico del período se produzca en el año 2008, con valores diferentes según el estudio de que se trate (Agostino, 2015; Maito, 2013; Manzanelli, 2012).

Gráfico 12. Tasa de ganancia en porcentaje del capital invertido. Argentina 1993-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y MECON.

El año 2006 representa un cambio en el comportamiento de la variable. La serie exhibe un subperíodo caracterizado por una pendiente moderada entre los años 2003-2006; mientras que el segundo, años 2007-2012, se destaca por el incremento de dicha pendiente.

El primer subperíodo (2003-2006) se destaca por el ascenso en el rendimiento del capital fijo por unidad de producto, la que en buena medida se asocia con el progreso de utilización de capacidad ociosa resultante de la crisis económica precedente, y el abrupto descenso del costo laboral, como se mencionó, provocado por la elevación del tipo de cambio. Luego, crece la demanda internacional de los *commodities* que vende la Argentina, tanto por el incremento de precios como por el aumento de las cantidades transadas producto de las compras de China con origen en la región. De esta forma, los sectores exportadores vinculados a la explotación de bienes naturales se ven favorecidos por términos de intercambio muy favorables. Entre los de mayores ventajas aparecen la minería, el mercado hidrocarburífero, el sector agropecuario y algunas industrias, como la agroindustria y las terminales automotrices (Martín Schorr, Manzanelli, & Basualdo, 2012).

El segundo subperíodo (2007-2012) está marcado por una desaceleración de la relación producto neto y el stock de capital, en una economía que llega a elevados

niveles de utilización de la capacidad instalada. La desaceleración de la actividad y de la absorción de mano de obra fue más pronunciada en el sector productor de bienes, que era el que más había crecido a inicios de la década (CENDA, 2009).

De esta manera, los años de crecimiento moderado de la tasa de ganancia son coherentes con años de recuperación de los ingresos medios reales de los ocupados⁸⁶, al tiempo que crece en 5 puntos porcentuales la participación de la masa de ingresos totales de los sectores populares (llega a representar el 28.9%). Mientras que a partir del 2007, año distintivo en cuanto a que da inicio al período con tasas de inflación anuales que rondan el 25%, y hasta el 2012, los ingresos medios reales crecen a un ritmo del 15.5%, y la participación de la masa de ingresos de las clases trabajadoras en el PBI, se estanca en el 28.7%⁸⁷ (Rameri, Haimovich, Straschnoy, & Pacífico, 2013).

Sólo aparecen descensos en la tasa de ganancia en los años 2009 y 2012, años de estancamiento relativo en la economía argentina.

I.II La persistencia de la desigualdad en la tasa de ganancias inter-rama

La tasa general de ganancia es producto de lo que sucede en cada uno de los sectores integrantes de la economía, y si bien puede analizarse la economía como un todo, los cambios a nivel local e internacional tienen distinto impacto según cuál sea el sector de que se trate. Asimismo, dado que la mencionada tendencia a la igualación de la tasa de ganancia requiere de plazos que permitan observar cómo incide la movilidad del capital entre sectores, para el período estudiado se espera encontrar distancias entre uno y otro valor sectorial. Dichas diferencias son expresión de la disímil concentración del capital a nivel sectorial, la diferente composición orgánica (relación K/L), el desigual proceso de innovación y el mercado de destino del producto, entre otros factores.

Por tanto, más allá de las variaciones de la tasa general, interesa aquí analizar cómo se ha movido sectorialmente. La principal dificultad radica en la construcción de una serie de stock de capital desagregado por rama de actividad hasta el año 2012, dado que la serie no ha sido publicada por ningún organismo

⁸⁶ Según EPH, los ingresos crecen más de un 45% entre 2003 y 2006.

⁸⁷ Los datos difieren de las estimaciones de Graña & Kennedy (2008), puesto que sólo considero aquí la masa salarial sin contabilizar el ingreso mixto. Los autores mencionados incluyen dentro de los ingresos de la clase trabajadora una porción del ingreso mixto (autónomos).

público⁸⁸. No obstante, vale la pena avanzar en el análisis sectorial, a riesgo de caer en cierta imprecisión, dada la riqueza analítica que brinda el reconocimiento de las particularidades sectoriales. A continuación se presentan las especificaciones correspondientes a la medición sectorial.

Primeramente, se parte de la ecuación (2) con valores surgen a nivel de cada uno de los sectores analizados. De esta manera, la tasa de ganancia sectorial se escribe como sigue:

$$r_i = \frac{M_i}{C_i} \quad (3)$$

Donde r_i : Tasa de ganancia en el sector i , M_i : Masa de ganancias realizada anualmente en el sector i , C_i : Capital adelantado en el sector i .

La apertura sectorial de la tasa de ganancia se realiza en base a los grandes sectores publicados por el INDEC. Así, se obtiene la información perteneciente a las siguientes ramas de la economía: i) Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; ii) Explotación de minas y canteras; iii) Industria manufacturera; iv) Suministro de electricidad, gas y agua; v) Construcción; vi) Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

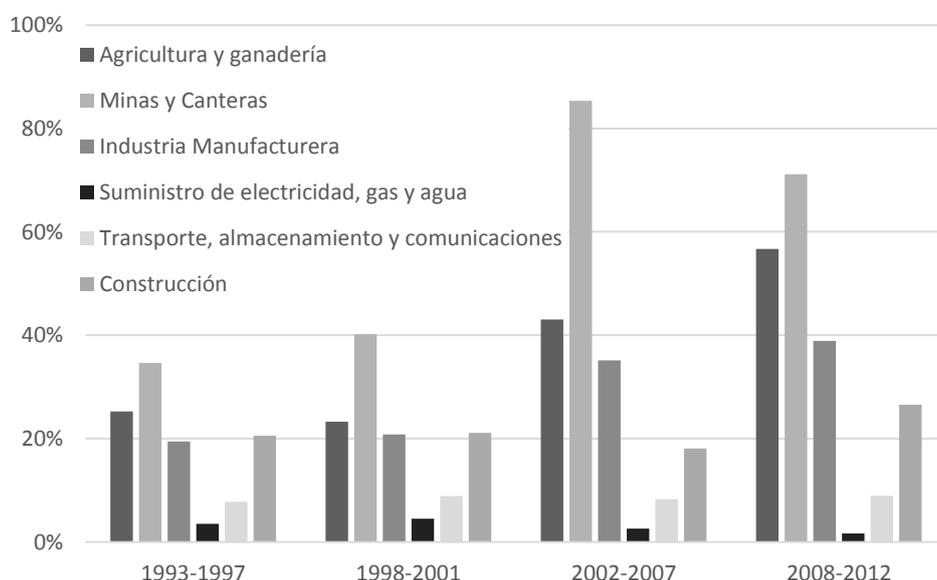
Luego, se combina con un análisis de la etapa neoliberal y post-neoliberal y sub-etapas temporales. En primer lugar, cabe señalar lo que suena a verdad de “Perogrullo”: la tasa general de ganancia da cuenta del movimiento conjunto del capital que *tiende a compensar* las tasas de ganancia sectoriales en torno a un promedio por lo que *puede disimular* los procesos particulares; así, la tasa de ganancia promedio no permite completar una idea sobre la actualidad de los capitales que operan en un espacio nacional, y puede ocultar el carácter turbulento y desigual que se expresa en la rivalidad de los capitales individuales. Si bien el análisis por medio de ramas aún deja variados elementos por fuera, admite fenómenos diferenciales según las tendencias económicas (y políticas) que priman en uno u otro sector.

En este sentido, el gráfico 13 muestra importantes disparidades sectoriales que se repiten en cada una de las sub etapas. Desde luego, con el salto en ganancias que se percibe en la etapa post-neoliberal, las diferencias se acentúan, siendo los

⁸⁸ Para ver los aspectos específicos acerca de la construcción de la serie de stock de capital a nivel sectorial, dirigirse al Anexo Metodológico del presente capítulo.

extremos, máximo y mínimo, “Minas y Canteras” y “Suministro de electricidad, gas y agua”, en ese orden.

Gráfico 13. Evolución de las tasas de ganancia por sectores económicos en Argentina. Años 1993-2012



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

Un tratamiento especial debe realizarse en torno a este último sector, también nombrado como de “servicios públicos”. La particularidad se da en relación a que el stock de capital involucra la denominada infraestructura básica⁸⁹, por lo que al ser dicha magnitud la más importante de la serie⁹⁰, repercute a la baja en la tasa de ganancia de la rama.

No obstante, a pesar del salto en el nivel, se observa una persistencia en el ordenamiento de los niveles de ganancia a nivel sectorial. Es decir, por un lado, la figura muestra ramas que han mantenido tasas de ganancia más elevadas en los cuatro sub-períodos seleccionados, aquella ligadas a las actividades primarias de base agraria o extractiva (Agricultura, ganadería, caza silvicultura y pesca; Minas y Canteras)⁹¹. Por el otro, “Suministro de electricidad, gas y agua” y “Transporte, almacenamiento y comunicaciones”, permanecen con los registros más bajos. Sólo

⁸⁹ La infraestructura básica comprende la infraestructura de transporte, telecomunicaciones, servicios públicos locales de abastecimiento de agua, gas y electricidad, así como la recolección de basuras y las infraestructuras hidráulica (Jaén-García & Piedra-Muñoz, 2012)

⁹⁰ La participación promedio del stock de capital en los años 1993-2012, ponderada por la participación promedio del valor agregado sectorial para idéntico período es la más baja entre los sectores seleccionados.

⁹¹ En ambos casos, estas elevadas rentabilidades sectoriales poseen una relación con la renta, en su forma de renta agraria o minera.

hay un cambio en la ubicación: tomada de mayor a menor, la Industria pasa del cuarto lugar durante la Convertibilidad, al tercero con la etapa que se abre a principios del 2000.

Antes de avanzar en las explicaciones a nivel de cada rama, cabe señalar que los cambios que aparecen como un “salto de nivel” entre una y otra etapa, son explicados por lo que ocurre en tres sectores: aquellos de base extractiva y la industria, el resto permanece en valores próximos a los registrados en los años noventa. Si se observa lo que sucede con las ganancias en los años de consolidación de una y otra etapa, 1993-1998 y 2003-2008, destaca la variación porcentual en el incremento de las tasas promedio de estas ramas. La Minería se separa del resto con un incremento del 150%, mientras que la magnitud de crecimiento de tasas en el sector agropecuario y la industria, en los primeros años de la etapa post-neoliberal es muy similar (78% y 90%, respectivamente). Dicha paridad puede entenderse a partir de dos razonamientos: a) Hasta 2008, la bonanza del “campo” se encuentra explicada parcialmente por la devaluación de costos internos –entre los que están algunos insumos y salarios-, y realización de la producción en dólares, dado que la incorporación de paquetes tecnológicos de semillas e insumos agrícolas incrementa la dependencia de los productores respecto de empresas transnacionales que venden los insumos en dólares (Teubal, 2006)⁹². Asimismo, el efecto precio de los *commodities* recién comienza a percibirse a partir del 2007 (Palmieri & Noguera, 2015)⁹³; b) en la industria, los salarios tienen un peso proporcional mayor, y los años 2003-2008, son años de salarios bajos medidos en dólares.

Otra manera de comparar la evolución de las tasas, más allá de las particularidades sectoriales, es la que se logra mediante la presentación de las series expresadas en números índices⁹⁴.

Nuevamente, se observa una dinámica económica que agudiza las diferencias. A la luz de lo que acontece en el período que se abre con la salida de la Convertibilidad,

⁹² En el caso paradigmático de la producción de soja en la Argentina, tanto la semilla *RR* como el glifosato *Roundup* son desarrollados por la empresa Monsanto. Luego, la distribución de la semilla se transfiere a su licenciataria Asgrow, que a su vez es adquirida por Nidera, empresa con origen en los Países Bajos.

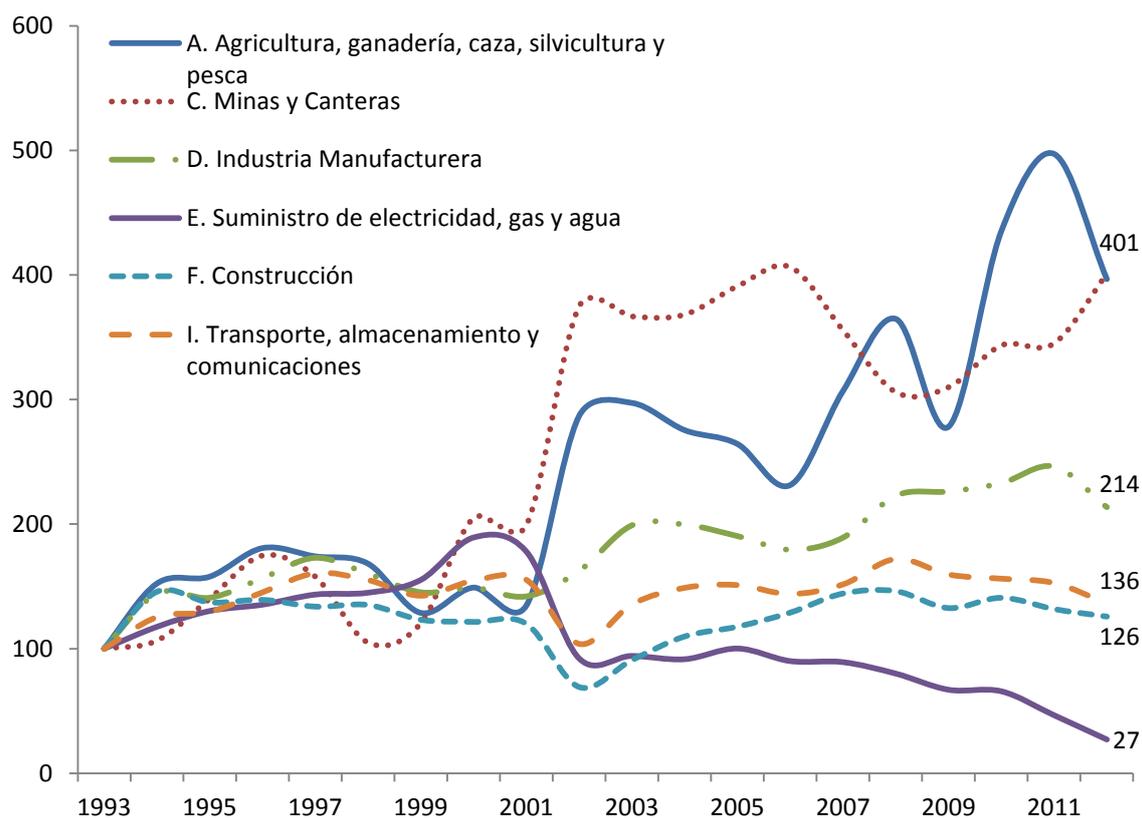
⁹³ Al mismo tiempo, entre 2008 y 2009, se produce un salto en el tipo de cambio nominal que se había mantenido en torno a los \$3 desde el año 2002. En concreto, la devaluación lleva a 3.73 pesos por dólar, valor que en 2008 se encontraba en \$ 3.16, es decir una depreciación de la moneda del 20% (Barrera & Sbatella, 2011).

⁹⁴ Al comparar la evolución del sector consigo mismo, e igualar el momento de partida, se logra analizar las diferencias en trayectoria más allá de los valores iniciales.

durante los años noventa las distancias parecen no ser abultadas. Sin embargo, los años noventa podrían avizorar el posterior desenvolvimiento sectorial.

Las políticas imperantes en aquellos años admiten ser leídas como elementos integrantes de una estrategia para la reestructuración de las relaciones sociales. En este sentido, la crisis de la convertibilidad puede ser entendida como producto del éxito de los sectores dominantes para avanzar en la reestructuración de la sociedad (inserción en el ciclo internacional y profundización del perfil extractivo, por caso), junto a su fracaso político en dominar por completo la organización popular (es decir, para eliminar la contradicción del seno de la sociedad) (Félicz, 2011). De allí que se pueda apreciar sectores económicos que salen beneficiados de la etapa neoliberal (además de los perjudicados), para luego afianzarse de acuerdo a las condiciones económicas de los años 2000 (Gráfico 14).

Gráfico 14. Tasa de ganancia por sectores económicos en Argentina. Números índices 1993=100. Años 1993-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

En el primer grupo, encontramos los sectores vinculados a la explotación de bienes naturales, es decir, “Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca”, y “Minas y Canteras”. El agrupamiento de dichos sectores dado su comportamiento diferencial

en tasas sectoriales de ganancia, sustenta empíricamente la caracterización de un patrón de reproducción del capital guiado por la explotación de recursos naturales que se expande hacia territorios antes improductivos, donde el entramado productivo de los distintos países permanece escasamente diversificado y sumamente dependiente de la inserción internacional como proveedores de materias primas (López & Vértiz, 2015; Svampa, 2011). Dicho patrón se integra por actividades extractivas clásicas, entre las que se encuentra la actividad minera y de hidrocarburos, como las nuevas formas de producción agrícola, basada en el monocultivo de exportación –agro-negocios y biocombustibles–⁹⁵. Otra expresión de las abultadas ganancias sectoriales, se aprecia a través del destino del capital que ingresa, orientado principalmente a la explotación de actividades primarias, extractivas y de manufacturas agropecuarias (López & Vértiz, 2012).

En lo que se refiere específicamente al sector agropecuario, lecturas clásicas como la de Marcelo Diamand, señalan que las ganancias se encuentran explicadas por una alta productividad, que permite trabajar a precios internacionales y exportar⁹⁶. Las ventajas de productividad existentes parten de las prósperas condiciones naturales, que colocan al capital aplicado al sector agrario en óptimas condiciones para competir internacionalmente (Diamand, 1972).

Sin embargo, las ventajas no se limitan a las tierras fértiles argentinas. En un estudio de corte histórico, Arceo (2003) sostiene que la forma de inserción internacional de nuestro país, estuvo moldeada por la hegemonía de la burguesía terrateniente que estableció determinadas reglas de acceso al suelo, las cuales dieron lugar al predominio de la gran propiedad. Esta forma de producción posibilitó implementar un sistema de explotación del suelo perfectamente adaptado al objetivo de maximizar rápidamente la tasa de renta internacional y transformar una porción importante de ella en renta del suelo. Rodríguez & Arceo (2006) incorporan al modelo lo relativo a los costos salariales. Los autores sostienen que la renta se define como la diferencia entre el precio de producción – que incluye el costo y la ganancia media del capital- en la economía local y el precio

⁹⁵ Resulta pertinente aclarar que las ganancias extraordinarias que se producen en el marco del patrón de reproducción del extractivismo exportador, no implican una apropiación puramente sectorial, sino que viabilizan que se valore el conjunto del capital que opera en el ámbito nacional (Féiz & López, 2010).

⁹⁶ Diamand (1972) señala para la Argentina la existencia de una *estructura productiva desequilibrada* (EPD) compuesta de dos sectores de niveles de productividad diferentes: un sector primario con las características mencionadas, versus un sector industrial de una productividad mucho más baja, que trabaja a precios sustancialmente superiores a los internacionales, y destina su producción fundamentalmente al mercado interno.

a nivel mundial, posibilitada por la existencia de distintas condiciones naturales. Sin embargo, los autores señalan que el planteo anterior “supone implícitamente la igualación de las tasas de ganancia y de los salarios reales a nivel mundial. No obstante, empíricamente se registra una significativa diferencia de niveles salariales entre los distintos países, que puede conducir a la obtención de una masa de ganancias extraordinarias por parte de aquellos productores que se localizan en los países de menores salarios” (pág.3).

Del mismo modo, mediante cálculos de tasas de ganancia anual del capital agrario e industrial desde 1887 hasta nuestros días, Iñigo Carrera (2008) muestra una clara preeminencia de las ganancias del agro a lo largo de la historia económica de la Argentina, diferencia que se acentúa a partir de los años noventa. En este sentido, estudios que analizan las transformaciones del sector a partir de la última década del siglo pasado sostienen que, en adición a dicho contexto de ventajas estructurales, el modelo de agricultura industrial adquiere una bonanza particular cuando se libera el mercado de la soja transgénica a mediados de los noventa, al ser potenciado por los desarrollos tecnológicos de la siembra directa y la semilla RR, resistente al glifosato (Teubal, 2006). Al mismo tiempo, la devaluación de la moneda en el año 2002, provoca una modificación sustancial de la magnitud de la renta agraria, que quintuplica los valores registrados en el período de la Convertibilidad (Iñigo Carrera, 2008; Palmieri & Noguera, 2015; Rodríguez & Arceo, 2006). Por último, a las transformaciones de carácter productivo y un tipo de cambio más favorable, se añade el aumento sostenido de los precios internacionales que implicó incrementos del 149% en trigo, 185% en maíz y 178% en soja, durante el período 2003-2012 (Palmieri & Noguera, 2015)⁹⁷. Naturalmente, estos cambios en la rentabilidad se vieron reflejados en el precio de la tierra el cual fue creciendo sostenidamente a lo largo del período (Barrera & Sbatella, 2011). Tomados de manera conjunta, estos elementos logran explicar una situación de bonanza económica excepcional para el sector, que explica el índice de

⁹⁷ Con objeto de capturar parte de las rentas extraordinarias y desvincular los precios internos de los externos en alimentos exportables, entre marzo y noviembre de 2007, el gobierno aumenta las retenciones (derechos de exportación) a la soja, al trigo y al maíz, al 35%, 28% y 25%, respectivamente (luego de que, desde el 2002, se encontraran en el 20%). La bondad principal de las retenciones como instrumento de política económica sería la de establecer tipos de cambio diferenciales (alto para el sector de menor productividad, bajo para el de mayor), que propician la competitividad de la producción interna sujeta a la competencia internacional (Ferrer, 2009).

tasa de ganancia de ganancia hasta un 300% superior en 2012, respecto de los registros de 1993⁹⁸.

La minería en la Argentina se basa principalmente en la producción y comercialización de oro. De esta manera, la performance sobresaliente de la tasa de ganancia puede explicarse principalmente por el gran incremento en los precios internacionales que triplican el margen precio-costo en el corto período 2008-2011 (Palmieri, 2012). Además, las ganancias de las empresas mineras crecen durante los mismos años por la caída en la captación de renta por parte del Estado, de 34% a 24%, al acrecentarse los emprendimientos mineros con menos de 5 años de duración, exentos del pago del impuesto a las ganancias. En un paneo temporal más amplio, en el año 1993 son tan sólo 13 las empresas mineras que se ubican entre las 500 de mayores ventas del país, mientras que en 2012, ese número se eleva a 40, siendo la participación sectorial que más crece en la serie⁹⁹.

En el segundo grupo, el de los sectores menos beneficiados por el patrón de reproducción del capital, aparece “Suministro de electricidad, gas y agua”, y en menor medida, “Construcción” y “Transporte”. Dada la incidencia del sector público en estos sectores, podría acordarse con Castellani que pertenecen a un complejo económico estatal-privado, con actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas que operan en las ramas. Según la autora, el sector de la construcción y el de servicios públicos pertenecen a dicho complejo, mientras que de contemplarse una característica específica de la etapa más reciente como son las transferencias del Estado en concepto de subsidios, podría añadirse el Transporte a dicho bloque¹⁰⁰.

La trayectoria de la evolución de tasa de ganancia sectorial más disonante se observa en los servicios públicos. Esto no sólo sucede con posterioridad a 2003, sino que durante los años de Convertibilidad (1993-2001), el sector de las

⁹⁸ El incremento exponencial de las ganancias del sector impulsa a la vez transformaciones de carácter geográfico en el mapa productivo de la Argentina. Tierras que hasta los años noventa eran consideradas “marginales” en el modelo de agricultura industrial, pasaron a representar una oportunidad de negocio para grandes productores agropecuarios y fondos de inversión volcados al sector. En este sentido, Teubal (2006) señala que “la disputa por el control de la tierra hizo crecer los conflictos en el medio rural, lo cual se dio fundamentalmente -pero no exclusivamente- en regiones “extrapampeanas”, como Santiago del Estero, Salta, Chaco, Formosa y zonas de Córdoba” (pág.81).

⁹⁹ Encuesta Nacional a Grandes Empresas, 2012, INDEC.

¹⁰⁰ Castellani llama complejo económico estatal-privado al “conjunto de actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas que operan en las ramas más dinámicas de la industria, en el sector petrolero, en la construcción de obras públicas y en algunos servicios clave como la electricidad, la provisión de gas y las comunicaciones” (Castellani, 2004, p. 194).

llamadas empresas de servicios públicos exhibe una evolución creciente y sostenida en sus tasas –con aceleración sobre el final del lapso mencionado-. Dicho movimiento puede ser explicado a través de un análisis de lo sucedido con las empresas privatizadas, entre las que se encuentran las de servicios públicos. Azpiazu & Schorr (2003) señalan que “contaron, a diferencia del resto de los agentes económicos que actúan a nivel local, con un seguro de cambio que les permitió quedar a cubierto de cualquier tipo de contingencia en la política cambiaria. Más precisamente, sus ingresos estuvieron dolarizados. Por otro lado, a partir de una interpretación *ad hoc* de las disposiciones de la Ley de Convertibilidad, fueron ajustando sus tarifas de acuerdo con la evolución de índices de precios de los EE.UU., que, como privilegio adicional, crecieron holgadamente por encima de sus similares en el ámbito doméstico” (pág. 35). Esto revela el desacople de la evolución de la tasa de ganancia sectorial durante aquella etapa.

En el período post-neoliberal la particularidad del sector pasa a estar vinculada con la política de congelamiento de las tarifas, que busca establecer un ancla nominal de precios y evitar que buena parte del costo del servicio lo paguen los usuarios (Peirano, Tavošnanska, & Goldstein, 2010). De manera complementaria, el Estado subsidia a los sectores que tienen fijo el precio de sus mercancías, y garantizan márgenes de ganancia para las empresas prestadoras-proveedoras de estos servicios.¹⁰¹ Dichas transferencias, se concentran en el sector energético (gas, electricidad y agua), y en la etapa de aceleración de la inflación, pasan de representar algo más de medio punto de producto en 2006, a ubicarse en el 3% del PBI en 2012 (Lombardi, Mongan, Puig, & Salim, 2014).

Sin embargo, para las empresas del sector dicha política significa una desmejora relativa con respecto al resto del capital. En primer lugar, porque el nivel de ganancias garantido opera bajo el margen que el Estado se dispone a avalar. En segundo lugar, porque las firmas que operan en las restantes ramas de la economía, reciben una transferencia indirecta que eleva su piso de rentabilidad (Bona, 2012). De esta forma, se estructura un esquema en el que las empresas proveedoras de servicios públicos son las únicas (en términos agregados de sector), que perciben menos beneficios que durante los años 90.

¹⁰¹ En el año 2011, los subsidios llegan a representar el 60% de los ingresos de las empresas de generación eléctrica y el 70% de las empresas de Agua AYSA (Bona, 2012).

Con trayectorias similares, descritas por una performance aceptable que hacia 2012 se ubica en un 30% superior que a principios del régimen de la Convertibilidad, se encuentran los sectores “Transporte, almacenamiento y comunicaciones” y “Construcción”.

En lo que respecta a Transporte, se divide en lo correspondiente a personas y bienes. En cuanto al primero, durante la etapa post-neoliberal registra una fuerte concentración, al tiempo que opera con tarifas que compiten por debajo de los costos operativos (Batalla & Villadeamigo, 2005). De allí que, al menos en parte, se repita el esquema de tarifas congeladas-subsidios en las empresas dedicadas al transporte de pasajeros (colectivo, tren y avión)¹⁰². Asimismo, los subsidios vuelven a ser significativos para las firmas del sector: entre el 2001 y el 2009 van en aumento hasta representar, tomadas de conjuntos, el 50% de los ingresos de las empresas de ómnibus y el 75% de las de trenes urbanos.

Sin embargo, aunque no afectado por el congelamiento de tarifas, el transporte de carga no se encuentra libre de problemas. Durante los años 2003-2012, el crecimiento de dicho transporte fue dispar. Mientras que el automotor crece fuertemente, no sucede lo mismo con el ferrocarril (Barbero & Bertranou, 2014). En este sentido, Batalla & Villadeamigo (2005) entienden a los subsidios como una expresión de que la actividad no posee una rentabilidad adecuada en todo el espectro de unidades de producción. Entre los elementos que mencionan como explicativos de esta situación están: las variaciones en los peajes, el precio del combustible y la renovación del parque para cumplir con las normativas oficiales.

El sector de la construcción aparece con una performance similar a la de Transportes. La definición sectorial es amplia y abarca desde los proveedores de insumos o sub-bloque de la construcción, los colegios profesionales de ingeniería y arquitectos, las empresas constructoras, asociaciones gremiales afines y los trabajadores constructores (Ruggierello, 2011).

Luego de que la rama experimentara una modesta performance durante los últimos años de vigencia de la convertibilidad, con el cambio de régimen macroeconómico y modificación en precios relativos, se manifiesta un notable crecimiento de la actividad. Según CEPAL, durante los años 2003-2012, el valor

¹⁰² Entre los años 2005-2012, las mayores transferencias se destinan al Fondo Fiduciario del Sistema Integrado de Transporte (subsidió el gasoil de los micros y colectivos), seguido por los recursos destinados a concesionarias de trenes y subtes (circunscriptos al área metropolitana de Buenos Aires). En tercer lugar, se encuentran los subsidios a Aerolíneas Argentinas, y cierra en orden de importancia el Ferrocarril General Belgrano (Bona, 2012).

agregado de la construcción prácticamente duplica su participación en el producto, lo que significa modificar su participación en la actividad general del 3% a más del 5%. Asimismo, los costos crecen en una magnitud proporcional al producto hasta el año 2006, donde comienzan a aumentar a un mayor ritmo que este último (Ruggierello, 2011).

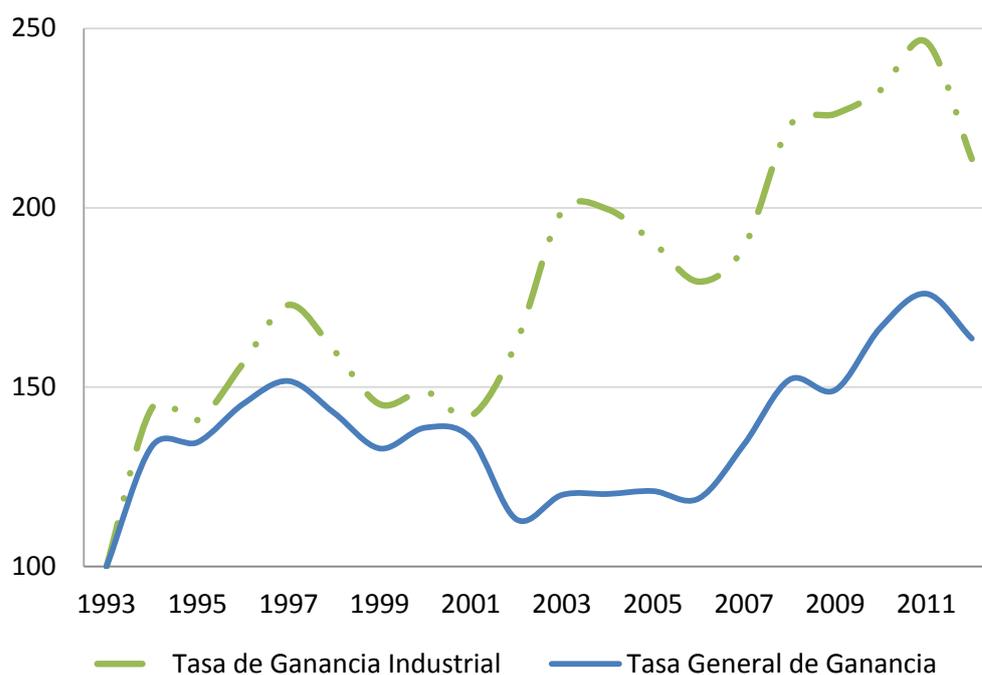
Al mismo tiempo, debe señalarse que es un sector de alta heterogeneidad donde conviven tres sistemas productivos: el tradicional, dominante en nuestro país; la construcción semi-industrializada, combinada con etapas tradicionales e incorporación de partes pre-fabricadas y componentes compatibles; y más recientemente, la industrialización liviana de viviendas basada en productos no tradicionales y producción seriada en planta (Panaia, 2004). A esta “variabilidad interna” del sector, ligada a la diversidad de técnicas y formas de organización, se suma una variabilidad “externa”, producto de las diversas formas de propiedad de la tierra y características del producto (Panaia, 1999).

Por lo tanto, mientras el movimiento descrito en producto y costos sectoriales, es coincidente con la evolución de la tasa de ganancias presentada en el gráfico 14, las características específicas en relación a las heterogeneidades presentes en el sector, expresadas en un abanico de tasas de ganancia (donde conviven emprendimientos con altos y bajos márgenes), permitirían explicar el nivel de dicha serie.

I.III La tasa de ganancia industrial, como expresión de la tasa general

La industria es un sector de tradicional análisis en los aspectos vinculados con los salarios y el empleo, especialmente si se trata de incorporar elementos vinculados con la actividad sindical en el análisis, tal como se hará en un capítulo siguiente. Sin embargo, aquí gana peso no sólo por este hecho, sino porque los cambios anuales en la tasa de ganancia industrial durante el período 1993-2012, aproximan razonablemente bien lo que sucede con la tasa general (Gráfico 15).

Gráfico 15. Tasa general de ganancia y tasa de ganancia en la Industria en Argentina. Números índices 1993=100. Años 1993-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

Si se exceptúa el período 2002-2004, influido fuertemente por el reacomodamiento de precios relativos que se da a *posteriori* de la devaluación, las series presentan una elevada correlación positiva (0.76). Del mismo modo, en ese breve interregno, se produce un incremento en el nivel de las ganancias en la industria que se mantiene durante los años siguientes. Por lo tanto, allí se impone la principal diferencia en el comportamiento de las tasas entre la etapa neoliberal y post-neoliberal: en los años recientes los capitales industriales perciben mejores condiciones para valorizarse.

Los cambios en los márgenes de ganancia se explican por diferentes razones. En primer lugar, la devaluación monetaria incrementa de manera sustancial los niveles de protección efectiva de la rama. En segundo lugar, tal como se señaló previamente, la devaluación impacta en salarios reales que recién en el año 2005 logran recuperar los valores de 2001¹⁰³, que impacta en una reducción del costo laboral del orden de 40% en aquellos años. En tercer lugar, la devaluación termina con años de elevada prima de riesgo cambiario, por lo que reduce de manera significativa el costo financiero real.

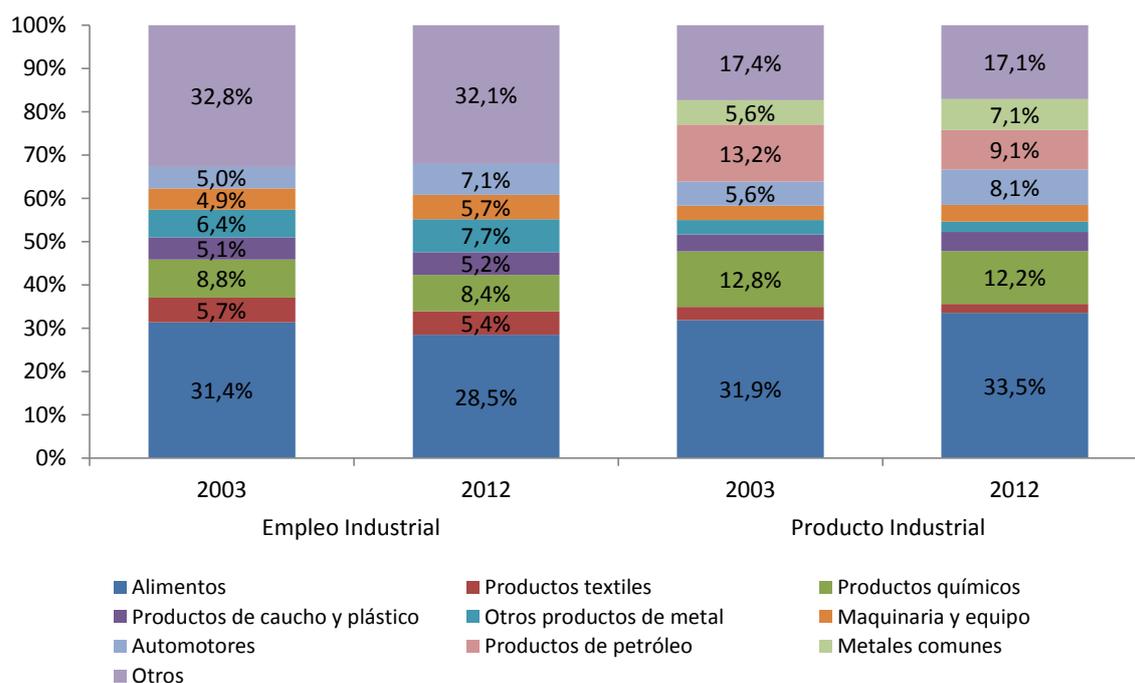
¹⁰³ Según índice del salario real de la industria manufacturera, construido a partir de datos del Censo Nacional Económico 2004 y la Encuesta Industrial Mensual del INDEC, ver Fernández Massi & Barrera Insua (2014)

Las cambios en el patrón de acumulación, y sus consecuencias en tasas de ganancia, favorecen características distintivas en cuanto al desenvolvimiento de la industria en la etapa reciente: por un lado, durante los años 2003-2007, el producto del sector crece a tasas que superan las de la economía en su conjunto; por el otro, se alteran los sectores dinámicos dentro del entramado industrial (Santarcángelo et al., 2011). Mientras que durante los años noventa, los sectores beneficiados son los que usufructúan las ventajas naturales (petróleo y alimentos, madera), o los que gozan de protección especial (automotriz y químicos), en el comienzo de la primera década de los 2000, la protección y los bajos costos salariales pasan a ser determinantes (Maquinaria y equipos; Textil, Cuero y el calzado; Papel e imprenta, y Productos minerales no metálicos) (Santarcángelo et al., 2011).

No obstante las novedades mencionadas, no parece haber cambios sustanciales en lo que a producto y empleo se refiere, durante los 10 años analizados. Si bien el análisis particular del empleo, permite mencionar que las alteraciones se encuentran en sintonía con lo planteado acerca de sectores dinámicos (que crecen por encima de la media industrial), como el caso de Maquinaria y Equipo que incrementa su participación, y no dinámicos (crecen por debajo de la media), como el caso Alimentos, la estructura se sostiene incólume.

Del mismo modo, la distribución del producto industrial, aunque mucho más concentrada sectorialmente que la del empleo, presenta algunos cambios (como el incremento de Metales comunes, y la caída de productos de petróleo), pero sin transformaciones de fondo (Gráfico 16).

Gráfico 16. Participación en el empleo registrado y el producto industrial. Año 2003 y 2012.



Fuente: Fernández Massi & Barrera Insua (2014)

En este sentido, tal como señalan Fernández Bugna & Porta (2007) el desarrollo de actividades históricamente relegadas, no ha modificado sustancialmente la relación entre los distintos eslabonamientos productivos al interior del entramado industrial. Si bien la industria, deja de perder participación relativa en el producto total como lo hizo durante los 30 años previos, la configuración sectorial no modifica de un modo significativo.

La productividad laboral del sector es otra variable que aparece pertinente para explicar la trayectoria en tasa de ganancia¹⁰⁴. Distintas medidas empíricas permiten registrar la productividad del trabajo. Una de las principales es el producto por trabajador, donde un incremento en el primero sin variaciones del segundo, este último entendido a partir de la planta total de trabajadores del sector, redundaría en un aumento de productividad. En los estudios sobre la Argentina, diversos autores utilizan dicha aproximación (Beccaria & Yoguel, 1988; Graña & Kennedy, 2008). Sin embargo, bajo esta medida un incremento en la cantidad de horas trabajadas (extensión de la jornada laboral) junto con aumentos del producto de la rama, ante una misma dotación de trabajo, puede llegar a interpretarse como aumentos en la productividad sin que así lo fuera. Adicionalmente, con objeto de aislar este factor,

¹⁰⁴ No se desconoce los debates teóricos y empíricos que encierra tal medida, no obstante en esta instancia presento de manera sintética la decisión empírica y evolución de la variable para luego, en una sección específica sobre el tema, ampliar el debate.

otros autores recurren a la productividad por hora trabajada (Coremberg, 2004; Marshall, 2009). Empero, cabe señalar que aún sin incremento en las horas trabajadas, un aumento de productividad puede conseguirse con incrementos en la intensidad del trabajo, al eliminar tiempos muertos, o estimular un esfuerzo mayor por parte del trabajador. Este tipo de factores sólo puede ser captados por estudios a nivel microeconómico, que aborden procesos productivos específicos, una fábrica y un sector determinados.

Durante la década 2003-2012, el aumento de productividad encarna aumentos de la producción mayores a la ampliación de la cantidad de ocupados. En el caso de la Argentina, al comparar las series de productividad por ocupado y por hora, se evidencia que la carga horaria no tiene un rol relevante en esta dinámica. Por lo tanto, el aumento de productividad no puede ser explicado por incrementos en extensión de la jornada sino en intensidad del trabajo (mejoras tecnológicas, cambios organizativos, mejor utilización de la capacidad instalada, etc.).

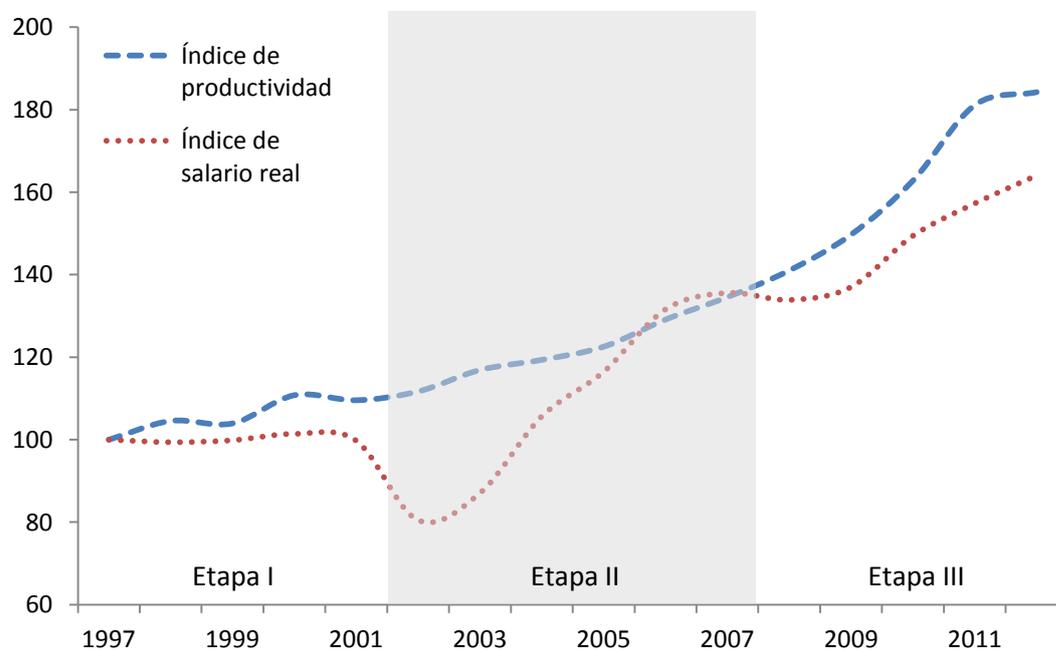
En este período, la productividad del trabajo aumenta un 54%, mientras que los salarios reales de los obreros industriales lo hacen en un porcentaje mayor, 89%. Aun así, dicho incremento no logra mantener la relación existente 1997. Al respecto, Marshall (2010) sostiene para el conjunto de los capitales aplicados a la industria, que si bien el costo salarial real aumenta más que la productividad, esta evolución parte del valor extremadamente bajo del salario en 2002-2003. Por tanto, al expresar el costo salarial real ajustado por productividad en números índices, y tomar el año 1997=100 (último año previo a la crisis económica), el año 2008 está por debajo del año de referencia (=82.8), que era ya inferior al de 1993 (=125). Dicha evidencia es coherente con una tasa de ganancia que a pesar de las oscilaciones de corto plazo, lleva una tendencia creciente durante las últimas dos décadas.

En particular, en una análisis que contiene un índice de productividad y de salario real, los años 2002-2004¹⁰⁵ representan un lapso donde como consecuencia de la

¹⁰⁵ El índice de productividad surge del cociente entre el índice de volumen físico y el índice de obreros ocupados (Censo Nacional Económico 2004 y Encuesta Mensual Industrial, INDEC). El índice de salario por obrero publicado por el INDEC (ISO), expresa la evolución del salario correspondiente a ese personal y comprende el salario bruto por todo concepto (horas normales y extras, vacaciones, licencias por enfermedad, premios y bonificaciones, excepto aguinaldo, indemnizaciones por despido y asignaciones familiares). El índice de salario real, utilizado en este artículo, se construye a partir del cociente del ISO y el Índice de Precios al Consumidor (IPC). El IPC es publicado también por INDEC. Sin embargo, debido a la intervención del instituto en 2007 y las

inflación cambiaria posterior a la devaluación, la brecha entre productividad y salario real en Argentina se amplía sustancialmente.

Gráfico 17. Índice de productividad y de salario real por obrero en el sector Industrial de Argentina, Años 1997-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a CNE'04, EMI e IPC (INDEC), IPC-7 Provincias (CENDA) e IPC-9 Provincias (CIFRA).

Nuevamente, a partir de una mirada temporal que comienza en 1997, puede observarse cómo la productividad mantiene una tendencia creciente, con una pendiente relativamente estable (es decir, el aumento de la productividad laboral no presenta fuertes alteraciones a pesar de la crisis económica y el cambio de período). Por ende, las etapas propuestas, responden a alteraciones en el movimiento de los salarios. Entre 1997-2002, la *etapa I* muestra aumentos en productividad no acompañados por los salarios, lo que significa una distribución de ingresos más favorable al capital. Dado que los incrementos de la composición del capital fueron mayores a los aumentos de la brecha entre productividad y salarios, la tasa de ganancias cayó en estos años. Cabe señalar, que estos años están signados por la crisis que da fin al régimen de tipo de cambio fijo, lo cual requiere dos aclaraciones adicionales. Primero, los incrementos de productividad se deben a de caídas en el empleo mayores que en el producto. Segundo, la reducción de las

sospechas en torno a su alteración, para el período 2007-2011 se utiliza aquí un IPC construido por el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) a partir de los datos provenientes de las Direcciones de Estadística de siete provincias, y para 2011-2012 el elaborado por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA), los cuales son compatibles.

ventas tanto por vía de la caída del consumo como por la reducción de exportaciones, son parte de la crisis de rentabilidad a través de los problemas de realización del valor.

De esta manera, la caída en la tasa de ganancia se debe a la combinación de una composición del capital que crece más rápido que la redistribución de ingresos regresiva, por un lado, y un efecto acentuado de caída en las ventas internas y externas, por otro¹⁰⁶.

En la *etapa II*, entre 2003-2007¹⁰⁷ la tasa de crecimiento del salario real es superior a la de la productividad (56% y 15% respectivamente), por una recomposición de salario nominal no contrarrestada con incrementos de precios. Es la única etapa de las tres estudiadas, en la que el salario real “le gana” a la productividad, y es coincidente con caída en tasa de ganancia industrial.

Finalmente, la *etapa III* que involucra el quinquenio 2008-2012, exhibe salarios reales que vuelven a crecer a un menor ritmo que la productividad (23% y 28% respectivamente). Aquí, con la aceleración generalizada de los precios, los incrementos de salario nominal son erosionados por la inflación. La producción continúa creciendo, al tiempo que disminuye la incorporación de nuevos trabajadores. Incluso, en 2009 y 2010, cae el empleo industrial coincidentemente con el impacto de la crisis internacional. Asimismo, en esta última etapa, se acelera el ritmo devaluatorio que se eleva al 10% promedio, mientras que en la etapa anterior el registro es de tan sólo el 2%. Estos elementos, entre otros, favorecen un relanzamiento de la tasa de ganancia del sector que alcanza un nuevo nivel (respecto al de inicios de la década) y consigue un nuevo pico en 2011, cuando registra valores una vez y media más altos que los de comienzos de la década del 90.

En la sección siguiente, se discute específicamente cómo la trayectoria sectorial de ganancias analizada, junto con las características productivas de cada sector, moldean las posibilidades de incrementar salarios.

¹⁰⁶ En anexo metodológico se profundiza el debate sobre la implicancia de series de tasa de ganancia que no contemplan la rotación del capital. No obstante, es en períodos de crisis cuando los cambios en dicha variable, más podrían repercutir sobre la expresión empírica de tasa de ganancias.

¹⁰⁷ El cambio de tendencia en la evolución del índice de salarios se da a partir del 2002.

II. De las ganancias desiguales a los límites salariales en la Argentina post-neoliberal

La evolución de las ganancias a nivel de cada rama, con incrementos sustanciales en la disparidad entre unas y otras, imponen pensar la igualación de tasas de ganancias entre sectores económicos, como una regulación tendencial, una fuerza que impulsa y direcciona el proceso dinámico de competencia, y no como un resultado instantáneo y permanente. Por otra parte, cabe recordar que la dinámica del capital en cada uno de los sectores es comandada por las condiciones de producción de los capitales que poseen la menor estructura de costos, los que se han definido como como *capitales reguladores*. En definitiva, son las condiciones establecidas por estos capitales aventajados las que se ponen en juego a la hora de la competencia entre industrias¹⁰⁸.

Por tanto, la dinámica de la competencia en la que los capitales reguladores mantienen especial protagonismo, ha viabilizado un procesos de creciente disparidad en ganancias a nivel de sector. Sin embargo, las diferencias exhibidas en las condiciones de rentabilidad de cada rama, deben ser puestas en relación con las características productivas, en particular la relación de capital y trabajo, que se utiliza en cada sector. A través del análisis de dichas variables, Botwinick (1993) se pregunta cómo dichas disparidades pueden dar cuenta de los límites máximos al incremento de salarios, entendidos aquellos como incrementos que no cuestionan el normal desenvolvimiento del proceso de acumulación a nivel sectorial.

II.I El límite superior: la dinámica del capital y las posibilidades de incrementos salariales

Así, para el cálculo del límite superior¹⁰⁹ a la variación salarial tomo la propuesta de Botwinick (1993) que puede escribirse como:

$$— [4]$$

Donde,

: es límite superior a los incrementos salariales en el sector.

¹⁰⁸ Para profundizar dicho debate, tanto teórico como empírico, puede dirigirse al capítulo 3 del presente trabajo.

¹⁰⁹ En adelante, al referir el límite superior, siempre lo hago en relación al efectivo. Empíricamente, el límite efectivo coincide con el teórico sólo en el caso que r_i es igual a la tasa de interés de largo plazo. Para más detalle puede dirigirse al capítulo teórico.

: tasa de ganancia en el sector i .

: es el stock de capital fijo en el sector i .

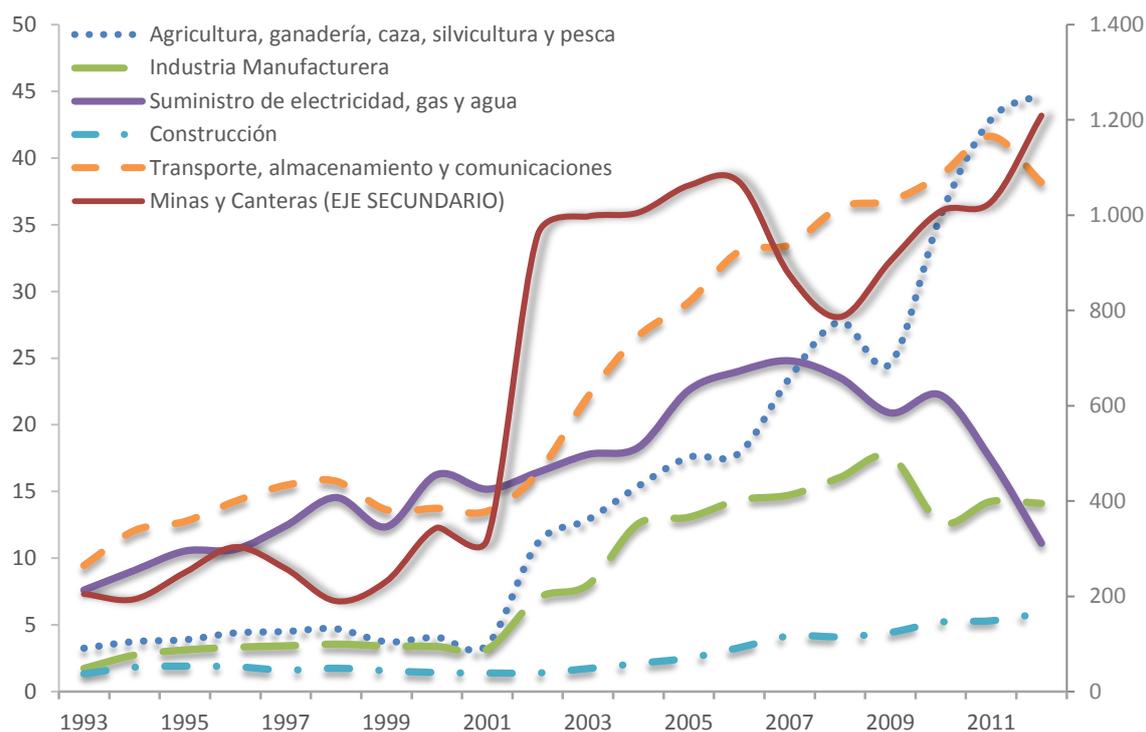
: es el nivel de empleo de fuerza de trabajo en el sector i ¹¹⁰.

El valor de indicador planteado se encuentra en el hecho de que permite ajustar la tasa de ganancia de cada sector por la relación capital fijo-fuerza de trabajo, lo que da una idea de la escala de producción y de la intensidad relativa del capital fijo y el variable en la producción. Este ajuste da lugar a una aproximación a las condiciones de producción y las disparidades de los ciclos de auge y recesión en cada rama. Por tanto, en aquellos sectores relativamente intensivos en mano de obra, los límites para los incrementos de salarios sin afectar la rentabilidad empresarial serán menores, puesto que aún con un incremento moderado o pequeño en los salarios, la rentabilidad es impactada por el significativo desembolso de dinero que implican esos aumentos, dada la gran cantidad de trabajadores que emplean. Por el contrario, aquellas ramas con una elevada relación capital fijo-fuerza de trabajo, poseen un mayor desacople entre los incrementos de salarios y los medios de producción, por lo cual pueden soportar de manera rentable incrementos mayores en los salarios.

Para el caso argentino, en primer lugar, vemos que las ramas que poseen límites superiores más elevados, esto es, las que pueden soportar mayores incrementos de salarios sin comprometer su rentabilidad, no son sólo aquellas que detentan altas rentabilidades, sino también las de intensiva utilización del capital. En los noventa el peso de las ganancias se observa en la rama de servicios públicos, mientras que en la década pasada lo expresan el sector minero y agropecuario. No obstante, a estos sectores se incorporan, tanto en una como en otra etapa, Transporte, almacenamiento y comunicaciones (Gráfico 18).

¹¹⁰ El nivel de empleo se mide en número de puestos de trabajo a nivel sectorial.

Gráfico 18. Límites superiores a los aumentos de salarios por sector. Argentina. Años 1993-2012.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), SIPA (INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

En segundo lugar, se destaca el incremento del límite superior al aumento de salarios del sector minero. Durante la convertibilidad, esta rama ya se encontraba en el grupo de sectores con mayores márgenes de maniobra, sin embargo luego de la devaluación del peso, vio incrementado su límite superior en un 200%, lo que se añade a niveles de por sí elevados en relación al resto de las ramas durante todo el período¹¹¹. Si bien se resaltó que los capitales mineros se apropian de cuantiosas ganancias, a dicha actualidad se adiciona la característica productiva del sector, que presenta la más alta relación capital fijo-trabajo de la serie.

Por su parte, el sector agropecuario presenta una dinámica creciente en su límite superior, hasta alcanzar el segundo lugar en 2012 (detrás de la Minería).

En tercer lugar, un párrafo aparte merece el Transporte. Durante todo el período (1993-2012), esta rama de actividad mantiene niveles elevados en sus posibilidades de incrementos de salarios sin complicar la rentabilidad, y se ubica detrás de la minería sin importar la etapa de que se trate. Dicha evolución es explicada por la intensidad de utilización de capital en el sector. La magnitud del stock de capital que se contabiliza, esto es, “material de transporte” (integrado por

¹¹¹ La diferencia en relación al nivel del límite superior de la Minería, hizo que en la representación gráfica fuera necesario incorporar un eje secundario con una escala diferente.

vehículos de transporte de carga y pasajeros, automóviles y utilitarios utilizados en actividades productivas, y aeronaves, entre las principales categorías), hace que el sector detente alrededor del 15% del stock de capital a lo largo de toda la serie.

Por último, son los sectores ligados a construcción e industria manufacturera los que muestran límites más estrechos para la variación salarial. Esto responde sobre todo a su característica común de ser intensivos en demanda de trabajo, aun cuando existen heterogeneidades al interior de la industria manufacturera. Esta característica hace que ante un aumento pequeño de salarios, el impacto sobre la masa salarial sea mayor, y por tanto, más intenso el efecto sobre la rentabilidad empresarial¹¹². Aun así, dadas las ganancias que presenta la Industria en la última etapa, ésta ve acrecentado alrededor de cuatro veces su límite superior, mientras que Construcción, sólo sobre el final del período (2010-2012), llega a duplicarlo.

El cuadro 3 resume qué sectores de actividad se encuentran por encima y por debajo del valor mediano del límite superior a la variación salarial.

Cuadro 3. Límite superior a la variación salarial por rama de actividad. Argentina. Años 1993-2012.

Rama	Límite superior		Var. (%)	Resultado	
	1993-2002	2003-2012		1993-2002	2003-2012
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	4,7	26,3	460%	-	+
Minas y Canteras	325,5	994,6	206%	++	++
Industria Manufacturera	3,5	13,8	293%	-	-
Suministro de electricidad, gas y agua	12,5	20,3	62%	+	-
Construcción	1,6	3,9	140%	-	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	13,7	33,6	145%	+	+
Valor mediano del límite	8,6	23,3	171%		
Desvío estándar	130	398	206%		
Desvío estándar (sin Minas y Canteras)	5,5	11,4	107%		
Total de la economía	12,4	30,5	147%		

Nota: la columna "Resultado" expresa la diferencia entre el valor del límite sectorial y el mediano
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), SIPA (INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

La rama Minas y Canteras destaca por tener en cada período, holgados márgenes para el incremento de salarios, de hasta 40 veces superior al límite mediano. Aun así, cabe señalar que dichos márgenes crecen entre ambos períodos (206%) en

¹¹²El menor valor del cociente se explica principalmente por el elevado número de puestos de trabajo que se registran en estos sectores. De allí que los incrementos salariales impacten rápidamente sobre el límite superior.

valores porcentuales cercanos a la mediana (171%) incluso no tan alejado del promedio de la economía (174%).

El sector agropecuario y los servicios públicos son los que aparecen con condiciones económicas más contrastantes. El primero por tener márgenes bajos en el primer período (4.7 versus el 8.6 del límite mediano), y luego casi quintuplicarlos (460%), siendo la variación más importante de la serie. El segundo presenta la situación inversa, mientras que en los noventa presentaba un límite más elevado (tanto para la mediana como para el promedio de la economía), en la etapa reciente sucede lo contrario.

A lo largo de toda la serie, Transporte, almacenamiento y comunicaciones presenta límites superiores por encima del valor mediano, por lo que podría pensarse en un sector acólito de las ramas con actividades de base extractiva, dados con fuertes vínculos económicos.

En las ramas restantes, la dinámica del límite superior y su valor mediano muestra situaciones adversas, en relación con el otorgamiento de aumentos. Construcción e Industria Manufacturera son dos sectores de fuerte demanda de trabajo. Mientras que la construcción tiene una baja performance durante todo el período, la Industria mejora su condición durante los años 2003-2012 (el límite se incrementa en un 293%).

Ahora bien, llegado este punto interesa traer a cuenta la estructura de salarios para el período 2003-2012, y contrastarlo con los resultados obtenidos en el límite. El Cuadro 4 sintetiza el vínculo entre el límite que registra las posibilidades efectivas de otorgar incrementos salariales y la situación salarial (salarios promedio de la etapa), a nivel de cada sector.

La correspondencia entre los límites superiores y salarios altos se establece en 4 de los 6 sectores, siendo Agricultura y Suministros los únicos que presentan signos contrapuestos. Estos resultados parecerían apoyar lo señalado por Sylos-Labini (1974): en presencia de períodos donde se amplifican las posibilidades de otorgar aumentos salariales, tal como expresa el desenvolvimiento de los límites superiores, los reclamos salariales de los sindicatos encuentran menos resistencia por parte de las patronales, por lo que las posibilidades de éxito aumentan.

Cuadro 4. Límite superior efectivo a la variación salarial por rama de actividad y estructura salarial. Argentina. Años 2003-2012.

Rama	Límite superior efectivo	Estructura salarial
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	+	Salario bajo
Minas y Canteras	++	Salario alto
Industria Manufacturera	-	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	-	Salario alto
Construcción	-	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	+	Salario alto

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), SIPA (INDEC), MIP (INDEC), EPH (INDEC) y Coremberg (2009).

Reflexiones finales.

En el período post-neoliberal los márgenes de ganancia se amplían para la mayor parte de los sectores económicos analizados, en comparación con los años pertenecientes a la última década del siglo pasado. La única excepción la integra la rama de suministro de electricidad, gas y agua, donde se pudo tratar las particularidades que han hecho que, al menos durante el período de 20 años trabajado, dicho sector mantuviera relativa independencia del ciclo económico nacional.

Por otra parte, otro elemento distintivo de la etapa es que se amplían las diferencias sectoriales en los márgenes de ganancia. Es decir, dentro del nuevo patrón de acumulación, las especificidades sectoriales como la incorporación de tecnología en el sector agrícola (que incrementa la productividad sectorial), el *boom* del precio de los *commodities* o la política pública de subsidios al transporte de pasajeros, imponen características diferenciales que engendran trayectorias favorables en mayor o menor medida. Asimismo, la distinta intensidad en el uso de capital y fuerza de trabajo, hacen que una misma política como el incremento del tipo de cambio, beneficie en mayor medida a los sectores que demandan más mano de obra, como lo que sucede en la Industria a la salida de la Convertibilidad.

Podría mencionarse que en esta última etapa existe un contrasentido en términos del proceso de igualación de tasas de ganancia. Sin embargo, tal como menciono desde un comienzo, si la competencia es proceso caótico e inestable, y si dicha fuerza no involucra al conjunto de los capitales sino a aquellos dispuestos

(facultados) a alterar las decisiones de inversión y localización, entonces no habría por qué repensar el fenómeno.

Lo discutido en torno a las ganancias sectoriales adelanta un escenario para estudiar el desenvolvimiento de los límites superiores al incremento de salarios. Empero, una parte sustantiva del indicador con objeto de evaluar cómo evolucionan las posibilidades de incremento de salarios a nivel de cada sector, es la de contemplar las características productivas del sector como la distinta intensidad del uso de la fuerza de trabajo.

Las transformaciones económicas analizadas según rama de actividad, muestran para los años 2003-2012, coherentemente con lo expresado en términos de tasas de ganancia, mayores posibilidades de incrementar salarios. Más allá de los movimientos que se dan a lo largo del período, con la resolución de la crisis 1998-2001, se observa un incremento general en los límites superiores. El Cuadro 3 analiza la variación que sufren los límites superiores en relación a los promedios de cada una de las etapas (1993-2002 y 2003-2012). Al mismo tiempo, se relaciona dichos valores con la referencia para el conjunto de la economía, el valor mediano del límite y una medida de la dispersión en cada lapso¹¹³.

En definitiva, el capítulo muestra que Minas y Canteras, Transporte y Agricultura presentan los incrementos más significativos en los límites superiores a la variación salarial. Por lo cual, estas ramas de actividad son las que, dadas sus características productivas y sus dinámicas de acumulación de capital, detentan los márgenes más elevados para el incremento de salarios, sin cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación.

Finalmente, al comparar el desenvolvimiento del límite superior efectivo en relación con la estructura salarial promedio del período, se encuentra fuerte correspondencia: dos tercios de los sectores estudiados muestran que donde hay mayores posibilidades de otorgar incrementos salariales, existen salarios medios altos.

Sin embargo, lo relativo a las condiciones de acumulación de capital y las posibilidades de otorgar incrementos salariales, es sólo una cara de la moneda.

¹¹³ La mediana es una medida de posición que posee la propiedad de tener el mismo número de marcas con valores menores que las que existen con valores mayores. Dado que el número de marcas (N), en este caso "Ramas", es par, por convención se toma como valor único de la mediana, la media aritmética de los datos centrales (Blalock, 1994). Se recomienda la utilización de la mediana, como medida de tendencia central, cuando se trabaja con series que presentan valores extremos, dado que se ve poco influida por éstos. Así, se evita el impacto que ejerce el límite superior de Minas y Canteras sobre el valor promedio.

Hasta aquí nada se ha dicho sobre el poder de negociación de las organizaciones de trabajadores en cada uno de los sectores, y su capacidad de obtener conquistas en torno a las demandas salariales.

Los elementos planteados en el presente capítulo no alcanzan para extraer conclusiones sobre los niveles efectivos de salarios y las desigualdades existentes entre las diferentes ramas. Para ello, será necesario progresar en un análisis que contemple los conflictos salariales y negociaciones colectivas que impulsaron las organizaciones de trabajadores en el período bajo estudio. Será ineludible apartar la óptica del capital para estudiar las condiciones de organización y demandas a nivel de cada sector, que logren transformar los beneficios de las empresas en incrementos de los salarios de los trabajadores y trabajadoras en la Argentina.

CAPÍTULO 5.

La acción sindical como límite inferior a la desvalorización de los salarios

Introducción

En el capítulo precedente se plantearon aspectos vinculados con las condiciones de valorización del capital, y centran el interés sobre las tasas de ganancia a nivel sectorial. Dichos aportes son necesarios para identificar los capitales, pertenecientes a qué sectores, que se encuentran en mejores condiciones para otorgar incrementos salariales durante el período 2003-2012. Esto marca un punto inicial, y grafica los límites superiores para entender las particularidades en la definición de los salarios medios.

En el capítulo II, expreso los fundamentos por los que el valor de la fuerza de trabajo representa un límite inferior *teórico*, y distingo mi posición de la de Botwinick (1993). En su análisis, dada la constante reproducción del Ejército Industrial de Reserva producto de la acumulación del capital y el condicionamiento que esto implica sobre el poder de los trabajadores, la dinámica de los salarios está sobredeterminada por el poder del capital, y reserva un lugar secundario al poder de los trabajadores. Por el contrario, en el enfoque de la presente investigación, los resultados vinculados con la lógica del capital, más allá de su concreta incidencia, son tan sólo un aspecto que por sí mismo no logra explicar la dinámica general. Un enfoque que no incluya la intervención de los trabajadores organizados, se presenta a mi entender incompleto.

La organización sindical en general y la tasa de sindicalización en particular, han sido estudiadas por ser factores clave de la determinación salarial. Sin embargo, se presentan dos motivos que justifican buscar herramientas complementarias para dimensionar tal dinámica. Por un lado, existe un proceso que excede a la Argentina, tendiente a modificar las formas de participación de los trabajadores, que involucra una caída en el compromiso de afiliación, lo que restaría capacidad explicativa a la tasa de sindicalización. Por el otro, la tasa de sindicalización en la Argentina se ha construido a partir de relevamientos puntuales e incomparables entre sí, con información distorsionada por los actores involucrados.

Las páginas que conforman este capítulo tienen por objeto identificar la influencia de la intervención sindical en la determinación del salario a través del estudio de dos dimensiones que expresan la conflictividad promovida por los trabajadores: la negociación colectiva y la acción sindical. Con respecto a esta última, propongo un indicador del conflicto salarial impulsado por sindicatos, según distintos sectores económicos, que dimensione las condiciones de negociación de las organizaciones de trabajadores y complemente los estudios de sindicalización a partir de su tasa.

Para el desarrollo de dicha variable trabajo con la base de datos sobre conflictos laborales para el período 2006-2010, elaborada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Argentina (MTEySS). Específicamente, los conflictos laborales por salarios se agrupan según la organización responsable de impulsar el reclamo, lo que configura las categorías: *acción sindical* y *no sindical*.

En la segunda sección parto de pensar la incidencia de la organización sindical. Para ello, realizo una somera presentación del modelo de negociación Estado-empresas-sindicatos, que desde luego condiciona los resultados de la negociación y la acción sindical. A su vez, presento los debates vinculados con la tasa de sindicalización, tradicional instrumento para discutir el poder de dichas organizaciones, y justifico la necesidad de incorporar un nuevo indicador para enriquecer el análisis.

En la tercera sección, discuto en particular el marco institucional en el período bajo estudio. En el enfoque propuesto, las instituciones no permanecen en un lugar de contexto, sino que hacen al sendero específico en el que se lleva adelante la reproducción del capital y las condiciones en las que se organizan los trabajadores. Las políticas estatales tienden a regular el mercado de fuerza de trabajo, y a convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales. En particular, interpreto que la *negociación colectiva* (NC) puede entenderse como acciones sindicales pasadas que se han institucionalizado. La cuarta sección es la que desarrolla la categoría *acción sindical* (AS), con su abordaje teórico y empírico. Una vez presentada la propuesta, mediante estadística descriptiva exhibo una radiografía del conflicto laboral que involucra las demandas salariales, con los principales resultados para el período que comienza luego de la crisis de la Convertibilidad.

Por último, en una quinta sección integro las categorías de NC y AS, y presento el análisis del límite inferior efectivo¹¹⁴ en relación con la estructura de salarios. El estudio resulta relevante para entender no sólo el plano de la negociación empresas-sindicatos, sino también el de las políticas públicas dado que son parte de la selectividad-estratégica de actores estatales que responden a la correlación de fuerzas sociales.

I. Pensar la incidencia de la organización sindical.

Las lecturas reseñadas sobre el límite inferior de los salarios, por lo general emparentadas con la tradición marxiana, relegan el papel de la organización política de los trabajadores y su influencia en las políticas estatales. En la presente investigación, por el contrario, intervienen con un mismo peso ante la necesidad de pensar el límite inferior de los salarios. Dado que este límite no puede ser resuelto en la teoría apelando únicamente a la categoría de valor de la fuerza de trabajo¹¹⁵, la atención también debe contemplar el piso salarial que los trabajadores efectivamente logran imponer en cada rama. En definitiva, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior o a cierta canasta de bienes que permita la reproducción del trabajador y su familia, dependerá fundamentalmente de la fortaleza que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación. Es decir, aquí se introduce un elemento contingente vinculado con la capacidad de disputa, organización y representatividad que logran los trabajadores, en el marco de un aspecto específico de la *lucha de clases* como lo es el conflicto distributivo.

El conflicto contribuye a la consolidación del actor obrero por medio de un efecto de cohesión, donde la relativa homogeneidad en términos salariales o profesionales, propicia la aparición de un actor de clase¹¹⁶. De esta forma se le da relevancia a la toma de conciencia, la cual favorece la constitución de una acción

¹¹⁴ Durante todo el capítulo se trata de dimensionar el límite inferior efectivo, por lo que aunque no se mencione explícitamente en cada oportunidad no debe prestarse a confusión.

¹¹⁵ En caso de ser necesario releer el fundamento de estos temas, puede volverse al capítulo teórico de la presente investigación.

¹¹⁶ La pertenencia de clase resulta relevante ya que, en tanto posición “objetiva” en las relaciones sociales de trabajo, explica a la vez las posibilidades de acceso a bienes y servicios, y en parte, las prácticas culturales y las actitudes “subjetivas” de los individuos (Dubar, 2003).

colectiva que permita el crecimiento y consolidación de la organización de los trabajadores (Zapata, 1986).

Por lo tanto, entiendo que el estudio de la acción de los trabajadores debe realizarse a partir del análisis de la forma sindicato, como condición *sine qua non* para lograr una acción colectiva a gran escala. Y tal como como señalaran (Shorter & Tilly, 1986) en su clásico libro sobre *Las huelgas en Francia*, así se reconoce que el conflicto no surge de un estallido de individuos indignados sino que detrás de la acción existe un proceso colectivo que la motiva¹¹⁷.

Por otra parte, queda por señalar el aspecto del peso de la política estatal en la determinación del salario. Nuevamente, las políticas estatales en el capitalismo moderno son parte de una selectividad-estratégica de los actores estatales que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sociales y fuerzas políticas que operan en cada coyuntura (Jessop, 2007b; López, 2014). Es decir, con ciertas excepciones como en procesos dictatoriales, las políticas laborales, si bien garantizan un piso mínimo de rentabilidad a los capitales de las diversas ramas de producción, no dejan de reconocer el poder de los trabajadores organizados (Esping-Andersen et al., 1976).

De esta manera, modificaciones en la política laboral pueden favorecer o bien, variaciones más amplias o más acotadas en los salarios, como resultado de la distribución de poder en la sociedad.

Una condición necesaria para que los trabajadores puedan imponer sus intereses como resultado de la negociación es la posibilidad concreta de accionar colectivamente y causar daño significativo a la patronal (Campos, Campos, Frankel, Campos, & Guerriere, 2013). Así, las instituciones laborales pueden convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales, aunque al mismo tiempo sean garantes de la reproducción del capital¹¹⁸. Por tanto, si bien la capacidad de negociación de los trabajadores con los empresarios está signada por una multiplicidad de factores que van desde los repertorios de acción colectiva hasta la incidencia en los proyectos hegemónicos a escala nacional, para el trabajo analítico interesan particularmente dos

¹¹⁷ En este sentido, en un clásico trabajo sobre las fluctuaciones económicas y huelgas de los trabajadores, Hobsbawn (1979) muestra que las “explosiones” en los movimientos sociales europeos coinciden con el surgimiento de nuevas organizaciones y con la adopción de nuevas ideas, direccionamientos políticos, tanto en las previamente existentes como en las nuevas.

¹¹⁸ Puede retornarse al gráfico 7 donde se sintetiza esquemáticamente estas relaciones teóricas que dan cuenta de las disparidades salariales entre ramas de actividad.

dimensiones: la negociación colectiva (entendida como la institucionalización de los conflictos sindicales pasados), y la acción sindical (número y el tipo de conflictos), las que permitirán representar las resistencias de los trabajadores asalariados.

De todos modos, antes de avanzar en dichos aspectos, el siguiente apartado presenta las principales características del modelo de negociación en nuestros días. Dado que el límite inferior efectivo se construye a partir de la negociación colectiva y la acción sindical, la intención es definir el modelo que condiciona el vínculo Estado-sindicatos-empresarios, por lo que no se entiende como un elemento contextual sino explicativo de la conformación del límite que hace a las posibilidades de incidencia de los trabajadores en la dinámica salarial.

I.I El modelo de negociación argentino.

La política laboral es el principal instrumento de regulación estatal del mercado de trabajo. Su componente más importante es la legislación laboral que establece las condiciones de trabajo, contratación y despido, así como niveles de remuneración (mínimos o máximos), de manera directa o por medio de mecanismos de negociación (Cortés & Marshall, 1991). En este sentido, puede distinguirse entre marcos institucionales débiles y fuertes (Frege & Kelly, 2003). Un marco institucional fuerte se da cuando: a) los derechos y obligaciones de las partes que negocian se encuentran formalmente establecidos; b) cuando por ley el Estado determina los actores reconocidos para firmar acuerdos y convenios; y c) cuando los acuerdos firmados son de carácter obligatorio para las partes. La situación inversa, un marco normativo débil, favorece la descentralización y otorga mayor libertad a los actores tanto en la negociación como en la resolución del conflicto. Por ende, en una situación con el poder distribuido asimétricamente, un marco débil consolida la posición del más favorecido.

El *grado de cobertura de la negociación colectiva* es otro factor institucional clave. La cobertura puede determinarse por la representatividad y adhesión ganada por los actores sociales (adhesión directa), o por imperio de la ley (extensión por ley) (Trajtemberg, 2013). Un alto porcentaje de cobertura implica una centralización “efectiva” de la negociación colectiva dado que lo pactado se extiende a un universo amplio de trabajadores, más allá de los vinculados al sindicato. Desde luego, esta situación favorece el poder de negociación de los sindicatos.

En Argentina, a partir de la década del cuarenta del siglo pasado con la instalación del sistema de negociación empresarios-sindicatos, en el que el Estado interviene como homologador, es posible pensar la incidencia del modelo de negociación. En particular, la negociación colectiva se institucionaliza a partir de la sanción de la Ley 14.250 en el año 1953, que aún rige¹¹⁹ (Campos et al. 2013).

La configuración inicial es la de un modelo de negociación colectiva centralizada, donde el Estado ocupa el rol de censor o facilitador de acuerdo a las necesidades del ciclo económico y posibilidades de conflicto de los distintos actores (Novick, 2001), en el marco de un patrón de acumulación orientado al mercado interno y la producción industrial. La estrategia sindical se concentra en la búsqueda de actualizaciones salariales, primeramente pactadas por el sector líder (metalúrgicos) según el comportamiento de la inflación y del costo de vida, al que se pliegan el resto de las ramas de actividad (Palomino, Szretter, Trajtemberg, & Zanabria, 2006). El seguimiento de los sectores líderes (no siempre explícito), junto con un elevado y sostenido nivel de inflación, deviene en un comportamiento favorable al *pattern bargaining* (formal o informal), refuerza la negociación centralizada y favorece la homogeneidad salarial. Asimismo, el hecho de que fuera baja la cantidad de negociaciones de amplia escala, también favorece su visibilidad pública y la transmisión de resultados (Marshall & Perelman, 2004a).

El modelo institucional se modifica, de manera drástica, con el gobierno dictatorial entre los años 1976-1983. La negociación colectiva se erosiona producto de la eliminación de la actividad negocial, con salarios que se fijan desde el Estado. A esto se suma la caída de la actividad sindical, explicada por la represión abierta realizada por la Dictadura Cívico-Militar, y las transformaciones productivas que van en desmedro del sector industrial, tradicional escenario de conflicto laboral¹²⁰.

En lo que se refiere a la orientación de la política laboral, mediante el sistema estatal de fijación de salarios que finaliza en 1982, el gobierno dictatorial favorece los acuerdos por empresa, de acuerdo con una estrategia antiinflacionaria que

¹¹⁹ La ley 14.250 refiere a la negociación colectiva en el sector privado no agrícola, y versa sobre aspectos vinculados con: a) los sujetos que pueden suscribir el CCT; b) el alcance de los CCT; c) efectos del CCT una vez vencido; d) relación con otras normas; e) la autoridad de aplicación; y f) la posible creación de comisiones paritarias (Campos et al. 2013).

¹²⁰ Algunas de las condiciones político-económicas que marcan el cambio se relacionan con una conjunción acelerada entre reestructuración del capital y represión abierta, disminución de la participación del trabajo en el producto, incremento de la precarización laboral y debilitamiento de los sindicatos (Campione, 2002).

implica sólo autorizar incrementos salariales que estén ligados a productividad (Marshall, 1995).

Luego, con la instauración de la Convertibilidad, el gobierno retoma de manera definida, la orientación de la política pública hacia posiciones pro-empresariales. En los acuerdos y convenios que se firman mayoritariamente a nivel de empresa, tiene un lugar preponderante la flexibilidad contractual (aceptación de contratación por tiempo determinado), y la flexibilidad interna (cambios en la jornada y organización del trabajo, y modalidades de remuneración) (Novick & Trajtemberg, 2000).

Las reformas a las leyes de empleo que se dan a comienzo y finales de la década (Ley Nacional de Empleo N°24.013 de 1991¹²¹, y Ley de Reforma Laboral N°25.550 de 2000), tienen repercusión directa en el incremento del empleo informal. La ley 24.013 incorpora modalidades de contratación sin estabilidad, disminuye la indemnización por despido, obliga a los convenios colectivos a negociar sobre flexibilidad laboral, y habilita a superar el límite máximo de la jornada laboral. Mientras que Ley 25.550 fija un período de prueba en 3 o 6 meses, obstruye la negociación por actividad, habilita el “descuelgue” del convenio colectivo por acuerdo entre empleador y sindicato, y deroga la regla de ultraactividad de los convenios colectivos¹²² (Recalde, 2011)¹²³.

Sin lugar a dudas, los sindicatos pierden parte de su rol de protección y representación (Campione, 2002; Marshall, 2001; Montuschi, 1998; Neffa, 1998; Novick, 2001; Palomino & Suriano, 2005). La estructura sindical se resiente y pasa de una figura clásica centrada en la defensa de los afiliados en su relación con la patronal, a un conjunto de relaciones donde predomina la lógica de prestación de servicios o las ganancias comerciales (Campione, 2002).

El poder sindical se ve minado por varios factores: a) la consolidación política del gobierno; b) la pérdida de objetivos comunes; c) las nuevas condiciones económicas (debilitan las tradicionales estrategias de acción, vinculadas con el

¹²¹ Asimismo, el gobierno Justicialista impone topes a las demandas salariales y a los resarcimientos por accidentes de trabajo, congela el salario mínimo, reglamenta el derecho a huelga en los servicios públicos (en trámite de privatización), y descentraliza el ámbito de negociación hacia la empresa, donde los incrementos salariales deben estar atados a la productividad (Giordano & Torres, 1997).

¹²² La legislación laboral argentina contempla la “ultraactividad de los convenios”, lo que significa que estos son válidos hasta que se negocie un nuevo acuerdo, incluso aunque se haya vencido su período formal.

¹²³ Las medidas pueden estudiarse en detalle a partir de los trabajos de Giordano & Torres (1997), Neffa, Biafore, Cardelli, & Gioia (2005), y Recalde (2011), entre otros.

aumento de salario nominal); d) la erosión del esquema de negociación colectiva; e) la división sindical (Palomino, 2005). En este sentido, Rapoport (2000) menciona que frente a las reformas estructurales y, en particular frente a la reforma laboral, las organizaciones sindicales actúan con estrategias divergentes que van desde una actitud colaboracionista hasta la oposición frontal. Asimismo, a la incapacidad para sostener posiciones unificadas, Palomino (2005) añade la pérdida de legitimidad social de las estructuras de representación (gremios y centrales sindicales), lo que lógicamente implica acrecentar las debilidades presentes. En este marco, la postura asumida por la mayor parte de los sindicatos es la de no negociar en condiciones desventajosas, lo que explica el bajo número de negociaciones por año durante el período (Palomino & Trajtemberg, 2006).

El modelo de negociación resultante durante los años noventa es definido como “neo-corporativista segmentado” por dos cualidades principales. En primer lugar, comparte rasgos con el neo-corporativismo de estilo europeo, específicamente, negociaciones a nivel de cúpulas entre el empresariado y sindicatos relativamente autónomos. Sus principales características son: a) organizaciones sindicales y empresariales que tienden a ser monopólicas y bastante centralizadas, b) políticas con respecto al salario y otros aspectos formuladas en comisiones tripartitas a nivel de cúpulas entre Estado y representantes, c) presencia de partidos en el gobierno favorables o con base de apoyo en los sindicatos.

En segundo lugar, la caracterización de “segmentado” ubica el énfasis en la principal diferencia en términos de negociación con respecto a la modalidad europea: la existencia de un sector informal de más del 30% de la clase trabajadora. Por lo tanto, la negociación deja afuera a un nutrido grupo que no percibe los beneficios por encontrarse en esta condición (Etchemendy & Collier, 2007).

Asimismo, desde abordajes marxistas también se señala el incremento de la precarización de la fuerza de trabajo, como una característica distintiva central para pensar el modelo de negociación actual. No obstante, la diferencia aparece al enmarcar el proceso en la disputa capital-trabajo, y la implicancia concreta sobre la capacidad de resistencia de la clase trabajadora. La precarización resta margen de acción por múltiples razones: a) individualiza el vínculo entre trabajadores y empresarios; b) ejerce una *deslaborización* de las relaciones contractuales, por

fuera de la protección legal, y en consecuencia, desconoce la asimetría de poder entre las partes; c) impone la flexibilización como paradigma empresarial y erosiona parte de las conquistas de los trabajadores (Montes Cató, 2007).

Por último, la relevancia analítica en términos de impacto sobre el poder de los trabajadores, también se expresa en las estimaciones de (Adriana Marshall & Groisman, 2005), quienes señalan que casi la totalidad de la caída en la afiliación de los asalariados es explicada por el incremento de la informalidad.

El panorama descrito exhibe un contexto que parece dejar pocas dudas, tanto en lo que se refiere a la debilidad política coyuntural para las organizaciones de trabajadores, como a las dificultades para reconstruir la posición de fuerza de cara a las disputas venideras. Sin embargo, numerosos autores señalan que desde los primeros años de la década pasada, existe una recomposición del poder de los sindicatos, con expresión en el acelerado ascenso del conflicto laboral y los acuerdos colectivos.

En la siguiente sección, luego de realizar algunas consideraciones sobre el uso de la tasa de sindicalización, retomo el debate aquí planteado.

I.II La sindicalización a través de su tasa.

En Argentina, la organización sindical es frecuentemente estudiada a partir de la tasa de sindicalización. Construida como cantidad de afiliados cotizantes a los sindicatos sobre la cantidad de trabajadores en condiciones de sindicalizarse, dicha tasa se utiliza como *proxy* del poder de negociación de estas organizaciones. Sus determinantes se vinculan con explicaciones de carácter macroeconómico, como los cambios en la orientación de política económica y laboral, el crecimiento del desempleo o el aumento del empleo asalariado no registrado (Marshall, 2006; Senén González, Trajtemberg, & Medwid, 2010; Trajtemberg, Senén González, & Medwid, 2008), o bien a nivel de los individuos, como la política sindical o la presencia de delegados en la empresa (Delfini, Erbes, & Roitter, 2011; Marshall & Groisman, 2005; Marshall & Perelman, 2008).

A pesar de su frecuente uso, tanto por ciertas distorsiones existentes en las fuentes de información (Torre, 1973), como por los relevamientos puntuales e incomparables entre sí, las afirmaciones que involucren los movimientos intertemporales de la cantidad de afiliados deben realizarse con cautela (Godio,

2000; Marshall, 2001). El Cuadro 5 muestra la variabilidad tanto en fuentes (y preguntas), como en organismos encargados de su relevamiento. Las encuestas abarcan a distintos universos de análisis (empresas, individuos), con distinta cobertura territorial y temporalidad. En cuanto a esto último, la fuente más completa es la que pueden brindar los propios gremios, pero también es la que contiene mayores problemas en cuanto a la confiabilidad de la información (Marshall & Perelman, 2004b; Torre, 1973).

Cuadro 5: Fuentes de información utilizadas en la construcción de la tasa de sindicalización. Argentina.

Fuente	Organismo	Pregunta/Relevamiento	Período - Año	Cobertura
Módulo de Relaciones Laborales Encuesta de Indicadores Laborales (EIL)	Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social	A empresas sobre trabajadores afiliados	2008; 2006; 2005	Empresas privadas (10 o más trabajadores) - 5 Aglomerados Urbanos
Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)	SIEMPRO	A individuos sobre descuento de "cuota sindical"	2001	Población urbana - Total país (**)
Módulo de Precariedad Laboral (MPL) - Encuesta Permanente de Hogares	Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)	A individuos sobre descuento de "cuota sindical"	1990	Población urbana - Total país (*)
Padrones de los Gremios y Centrales Sindicales	Gremios y Centrales Sindicales	Información de cantidad de afiliados "cotizantes"	1990-2012	Total País

(*) En el año 1990, la EPH era de modalidad puntual y no incluía a los Aglomerados San Nicolás-Villa Constitución; Rawson-Trelew; Viedma-Carmen de Patagones.

(**) Localidades con 5.000 o más habitantes, asalariados excluido el servicio doméstico y beneficiarios de planes de empleo.

Fuente: Elaboración propia.

Esta complejidad planteada por numerosos autores, es un primer elemento que justifica el proponer medidas adicionales que permitan pensar el grado de organización y acción sindical como dimensiones complementarias.

En segundo lugar, se encuentra el problema del descenso general de la tasa de sindicalización, y la pregunta acerca de la pérdida de poder explicativo. Wallerstein & Western (2000), en un estudio para 18 países desarrollados entre 1950 y 1990, afirman que, ante dicho descenso, para dar cuenta del nivel de representación deben tomarse variables que complementen la tasa mediante elementos vinculados con la participación de los trabajadores. En el mismo sentido, Prieto Rodríguez & Miguélez Lobo (1995) sostienen para el caso español, que existe una tendencia a que se modifiquen las formas de participación de los trabajadores, lo que involucra la pérdida de vínculo directo con el compromiso de afiliación.

En lo que respecta a la Argentina, sin perder de vista los recaudos planteados, puede mencionarse que se caracteriza por tener una elevada tasa de

sindicalización respecto a los parámetros internacionales, al menos desde mediados del siglo pasado. Posteriormente, entre los '60 y '80, el registro se mantendría elevado producto de la representación sindical en los lugares de trabajo (en especial grandes y medianas empresas), la cuota de solidaridad, y a partir de la provisión del servicio de obras sociales, inicialmente con acceso limitado a los afiliados (Marshall & Perelman, 2004b).

La tendencia comienza a revertirse a partir de la década del setenta, y se profundiza en los años noventa. Por un lado, las estrategias de reclutamiento se debilitarían al incrementarse la independencia entre el número de afiliados y el ámbito de aplicación de la negociación colectiva, el poder sindical frente al estado, su capacidad de movilización y acción colectiva, y sus fuentes de ingresos (Marshall & Perelman, 2004b). Por el otro, las transformaciones en el mercado de trabajo también incidirían negativamente en la tasa: caída de participación de sectores más sindicalizados (industria y servicios públicos privatizados), aumento del número de pequeños establecimientos menos sindicalizados (pequeñas empresas), y crecimiento del empleo no registrado y temporario, entre otros cambios. Al mismo tiempo, es importante destacar que a pesar de las fuerzas que impulsan la caída de la afiliación de los asalariados durante los años de Convertibilidad, la misma no habría sido pronunciada, y como se dice en el apartado anterior, en gran medida estaría explicada por la expansión del no registro (Marshall & Groisman, 2005).

Aun así, distintos estudios para la Argentina buscan vincular el compromiso de la afiliación con otros factores que inciden en la participación sindical. En concreto, el trabajo de Delfini et al. (2011) adiciona: la participación de los trabajadores en actividades sindicales, en instancias de negociación colectiva y el grado de conocimiento del Convenio Colectivo de Trabajo. Por su parte, Novick (2001) añade el vínculo que se establece a través de las obras sociales gremiales, como herramienta que facilita la incorporación del trabajador al sindicato y, por ende, favorece la densidad sindical.

En síntesis, ante las precauciones evidentes que deben tomarse para la lectura de la evolución de la tasa de sindicalización, y si *a priori* es viable pensar que la conformación del poder de los trabajadores puede leerse a través de la organización, y como consecuencia de ésta, la negociación y la acción, interesa realizar un análisis que las contemple e integre. Así, la siguiente sección se

concentra en una de las dos dimensiones que permitirá cuantificar el límite inferior de los salarios, la negociación colectiva, pensada como la cristalización institucional de conflictos pasados.

II. Regulación pública de los salarios y negociación colectiva.

La sección precedente expone las principales características que devienen en el modelo de negociación que impera a comienzo de la etapa 2003-2012, el que se va a modificar con el correr de aquellos años. En resumen, el panorama de los años noventa muestra organizaciones de trabajadores debilitadas, con cambios sustantivos que operan en esa dirección, como el crecimiento de la informalidad y la consecuente caída de la influencia sindical. Por ende, a comienzos del siglo actual los sindicatos se encuentran fuertemente condicionados para recuperar no sólo el terreno perdido durante los años previos, sino el costo que impone la propia resolución de la crisis (salida devaluatoria y las consecuencias sobre los salarios reales).

Marco institucional y conflicto se condicionan mutuamente. La recuperación de la acción sindical se relaciona con el marco institucional de la etapa, que incide en las probabilidades de éxito del conflicto por los salarios y, al mismo tiempo, este último sobre el primero, dado que los actores estatales responden a la correlación de fuerzas de las organizaciones sociales que operan en cada coyuntura (Jessop, 2014).

El marco institucional definido por el Estado, contribuye a través de la política económica, social y laboral, a determinar el poder relativo entre trabajo y el capital. Resultante de la pugna de intereses contradictorios, el componente de la legislación laboral cristalizado en un determinado marco de la negociación, en el corto plazo puede favorecer al actor poderoso o condicionar la plena disposición del poder del mercado.

En esta segunda sección, presento las condiciones específicas del marco institucional, con especial atención sobre la negociación colectiva, como paso previo a discutir el conflicto salarial que se desarrolla en el período. Asimismo, se propone un análisis por subetapas (años 2003-2007 y 2008-2012), según varía la política laboral y la dinámica salarial.

II.I Marco institucional, negociación colectiva y salarios, un análisis por etapas.

Durante los primeros años del gobierno que preside Néstor Kirchner, la política laboral toma un rol activo en la promoción de aumentos salariales en el sector privado mediante incrementos de suma fija no remunerativa, lo que es complementado con aumentos por decreto incorporados al salario básico¹²⁴. Con esta modalidad de regulación, hacia el año 2005 el sector privado registrado logra recomponer el salario real al nivel de 2001, aunque sin alcanzar el nivel medio de la década anterior.

Del mismo modo, a mediados del año 2003 se reactiva la administración estatal del salario mínimo, vital y móvil, que involucra actualizaciones periódicas. Durante más de una década (1991-2003) su valor se mantiene fijo, lo que desvirtúa el objetivo principal de establecer un piso salarial efectivo para los trabajadores de menor calificación. Entre el año 2004 y hasta mediados del 2006 se produce una fuerte recuperación del salario mínimo con relación al salario promedio de la economía, el cual pasa de representar el 42,8% al 54,2%. A partir de allí, la participación permanece relativamente constante hasta 2010 (Groisman, 2013).

Por otra parte, en el año 2004 se modifica el marco legal de la Negociación Colectiva al derogar la Ley 25.250¹²⁵. La nueva ley revierte las reformas que habían flexibilizado la contratación salarial a fines del período de la Convertibilidad. La modificación refuerza los convenios sectoriales al incluir cláusulas inmodificables por la negociación de empresa, y restituir la ultraactividad de los contratos.

El aumento acelerado de la negociación colectiva, en particular durante los años 2003-2007, habla de la creciente intervención de los sindicatos en el mercado de trabajo. Más precisamente, a partir del año 2006 se consolidan las rondas de

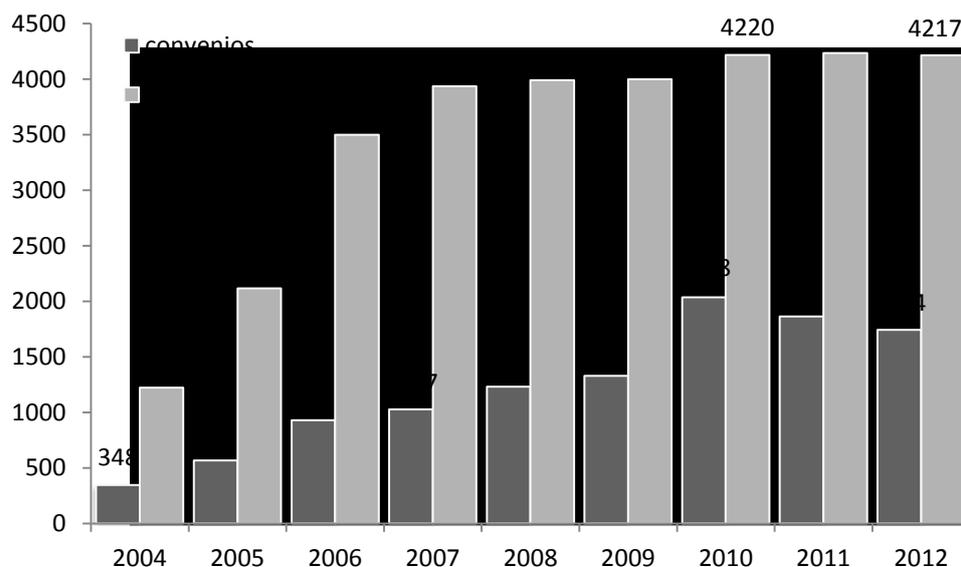
¹²⁴ La intervención estatal no se circunscribe a este ámbito, sino que coherente con el nuevo modo de regulación, también interviene activamente en la formación de precios (a través de impuestos al comercio exterior, acuerdos de precios internos, fijación de tarifas, etc.).

¹²⁵ El día 2 de junio del año 2000 se publica en el Boletín Oficial la Ley de Reforma Laboral, aprobada bajo sospecha de coimas a varios legisladores. La misma flexibiliza el empleo en varios sentidos. En primer lugar, fija un período de prueba en 3 o 6 meses, según el tamaño de la empresa, y permite la ampliación hasta el año. En segundo lugar, obstruye la negociación por actividad: exige nuevos requisitos, establece que en caso de concurrencia de convenios de diferente ámbito sería aplicable el del ámbito menor aunque fuera peor. En tercer lugar, habilita el “descuelgue” del convenio colectivo por acuerdo entre empleador y sindicato y deroga la regla de ultraactividad de los convenios colectivos tanto para los vigentes como para los futuros. Finalmente, reemplaza el decreto de reglamentación de huelga por una disposición legal que permite al MTEySS disponer que la educación sea considerada servicio esencial, y así restringir el ejercicio del derecho a huelga del sector (Recalde, 2011).

negociación donde los grandes gremios acuerdan y actualizan las pautas salariales del convenio sectorial (Etchemendy, 2011).

Las negociaciones colectivas crecen de manera sostenida hasta el año 2010, donde se alcanzan las 2038 homologaciones por parte del MTEySS. A partir de allí, el número desciende hasta alcanzar las 1744 en 2012 (Gráfico 19).

Gráfico 19. Cantidad de negociaciones y personal comprendido (en miles). Años 2004-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

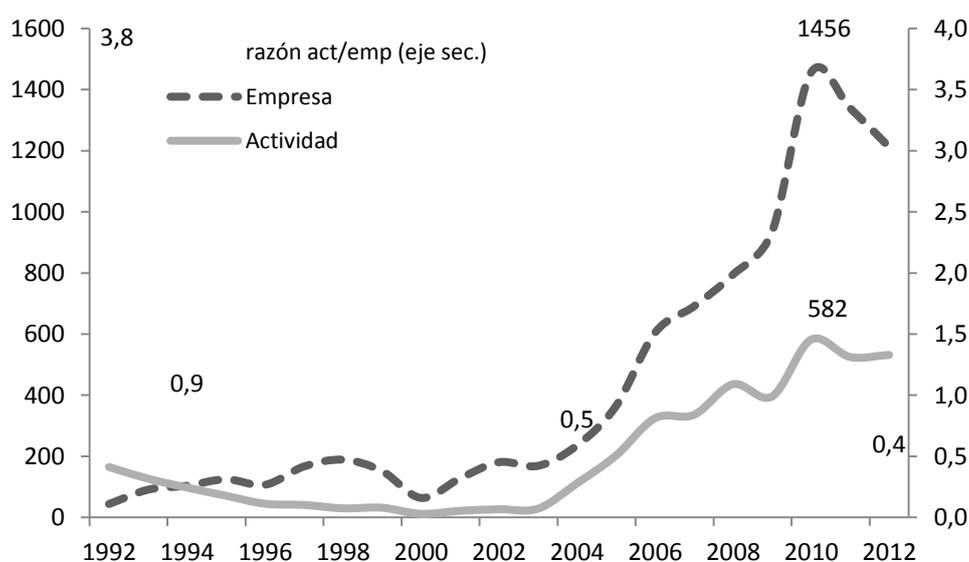
La renovación anual de las escalas salariales que se da por la aceleración de la inflación y el crecimiento económico, es uno de los aspectos que distingue la presente etapa de la negociación, y a la vez, explica el crecimiento en el número de convenios. De hecho, en el año de mayor cantidad de acuerdos y convenios (2010), el 52% de las cláusulas pactadas sólo incluyen la temática salarial (OIT, 2011).

En cuanto al personal comprendido, a diferencia de lo que sucede con la cantidad de negociaciones, no presenta un retroceso sino que se estabiliza en el valor alcanzado en el año 2010, con 4.220.000 trabajadores cubiertos. Asimismo, la cobertura del personal, en relación tanto con el nivel de empleo asalariado total como con el empleo asalariado privado, crece sensiblemente: entre los años 2004 y 2012, los porcentajes de variación se ubican en torno al 250%, 30% y 75%, respectivamente. Vale mencionar que durante los años 2004 y 2007 se da el crecimiento que redundará en el aumento de la cobertura en relación con el nivel de empleo, dado que a partir de allí la serie crece a ritmo semejante (Marticorena,

2015). De hecho, cuando se mira el porcentaje de cobertura en relación con el empleo asalariado privado, el valor máximo se alcanza en 2007 con un 60%.

En lo que se refiere al ámbito de la negociación, sea a nivel de empresa o por rama de actividad, a diferencia de lo que sucede en puntos anteriores, no muestra un cambio de comportamiento con respecto a los años 90. Tal como se menciona en el apartado anterior, una de las transformaciones del modelo de negociación en aquella década tiene que ver con el impulso que desde la política gubernamental se da a los acuerdos a nivel de empresas. Sin embargo, a pesar de la Ley de Ordenamiento Laboral (Ley N°25.877), que en 2004 promueve la supremacía de la negociación en el nivel superior, la razón actividad/empresa evidencia una pequeña recuperación (de valores de 0.2 a fines de los 90 crece a 0.5 en 2004), y a partir de allí se mantiene estable¹²⁶ (Gráfico 20).

Gráfico 20: Negociación colectiva según ámbitos de negociación, empresa y actividad y razón (actividad/empresa). Años 1992-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Por otra parte, para la presente investigación, interesa de manera particular las características que asume la negociación colectiva en una apertura por sector económico. Como es de esperar, la Industria absorbe 1 de cada 3 negociaciones, mientras que el Transporte se ubica segundo con una participación de 2 sobre 5. En el extremo inferior de la distribución, ordenados de menor a mayor, aparecen los sectores de la Construcción, la Agricultura y la Minería.

¹²⁶ El valor 0.5 del año 2004 significa que a nivel de actividad se realizan la mitad de las negociaciones que a nivel de empresa.

Finalmente, en cuanto a su variación a lo largo de la etapa, cabe observar los promedios anuales de los dos subperíodos (2004-2007 y 2008-2012), donde no hay cambios de gran magnitud. Básicamente se mantienen las participaciones porcentuales de cada una de las ramas (Cuadro 6).

Cuadro 6. Negociaciones por sector económico. Promedio anual. Años 2004-2007 y 2008-2012.

Negociaciones por sector económico	Cantidad		%	
	2004-2007	2008-2012	2004-2007	2008-2012
Agricultura	22	26	3%	2%
Minería	22	60	3%	4%
Industria	237	543	33%	33%
Electricidad, Gas y Agua	83	167	12%	10%
Construcción	9	29	1%	2%
Comercio	41	109	6%	7%
Transporte	164	351	23%	21%
Establecimientos financieros	43	91	6%	6%
Servicios	99	267	14%	16%
	718	1.642	100%	100%

Nota: la apertura sectorial es la establecida por el MTEySS para la presente serie de datos.
Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

II.II Un mejor ambiente para discutir salarios

Los elementos que se mencionan hasta aquí, excepto la permanencia de una mayor dinámica negocial a nivel de empresa, configuran un marco institucional que fortalece las demandas de incrementos salariales de los trabajadores organizados. Cabe destacar que los cambios en la regulación pública del mercado de trabajo, en particular la rápida legitimación de la negociación colectiva como el espacio para discutir salarios, no podría haberse producido sin la fuerte incorporación de trabajadores al proceso productivo que se da en la primera sub-etapa (2004-2007). Desde ya, este es un dato central dada la relación negativa entre la tasa de desempleo (y restantes problemáticas laborales como subempleo y precarización), y el poder de negociación sindical (Marshall & Perelman, 2004a). Asimismo, el impacto no es uniforme, porque el excedente de fuerza de trabajo presiona más sobre los sectores que emplean mano de obra más fácilmente sustituible. Por tanto, al reducirse la masa de trabajadores sobrante, las posiciones de los sindicatos de estos sectores, podrían llegar a ser las más favorecidas.

Otro factor institucional clave es el grado de cobertura de la negociación colectiva. Durante estos años la cobertura en relación con el empleo asalariado privado, pasa del 36% en 2004, a ubicarse por encima del 50% en 2012. Un alto porcentaje de cobertura implica una centralización “efectiva” de la negociación colectiva dado que lo pactado se extiende a un universo amplio de trabajadores (más allá de los sindicalizados), lo que redundará en un mayor poder de negociación.

De esta manera, en términos generales los cambios institucionales de la etapa, favorecen el poder de negociación de los trabajadores, aunque se mantiene un modelo de negociación “segmentado”, dado que a pesar del impulso del crecimiento económico con un cambio en el patrón de creación de empleo¹²⁷, este fenómeno afecta a 2.936.000 trabajadores¹²⁸.

En lo que se refiere a los ingresos laborales por condición de empleo, los trabajadores informales recién en 2011 recuperan su salario real a niveles –ya bajos- del 2001¹²⁹. Asimismo, entre los derechos negados por la condición de empleo precario, en los hechos aparece el derecho a sindicalizarse, lo cual impone un techo sobre las posibilidades de expansión de la sindicalización y condiciona las características del conflicto.

Finalmente, en términos de las políticas de administración de pública de los salarios, aparecen dos etapas. Una primera que abarca el período 2003-2007, dada por la centralidad que ocupan en la actualización de salarios los incrementos de suma fija y la reactivación de salario mínimo. En la primera etapa es notable el incremento del SMVM por encima del salario medio (privado registrado), lo que pone en evidencia el rol que se le otorga a esta política, al buscar “traccionar” los salarios más bajos. Mientras tanto, son años de crecimiento de la cobertura y cantidad de negociaciones colectivas.

En la segunda etapa (2008-2012), la dinámica pasa a estar centrada en la negociación colectiva, el salario medio del sector privado registrado crece el doble

¹²⁷ Groisman (2011), señala que en el quinquenio 2004-2009 prevalece la creación de puestos de trabajo asalariados registrados en la seguridad social. Entre puntas, este tipo de empleo creció un 44%, mientras que los puestos no registrados lo hicieron tan solo en un 7%.

¹²⁸ El mercado de trabajo mantiene elevados niveles de empleo no registrado que implica que, hacia el cuarto trimestre de 2012, el 34,6% de los asalariados se encuentre en esta condición. Este porcentaje se eleva casi hasta el 50% si contemplamos sólo el sector privado.

¹²⁹ Al tomar los índices de salarios publicados por INDEC y el IPC-INDEC, a diciembre de 2012, el sector informal superaría el nivel de 2001 en marzo de 2008, y el sector público en agosto del mismo año. Ante la falta de confiabilidad en dichas cifras, si se utilizan estimaciones alternativas del índice de precios (CENDA 7 provincias/ CIFRA 9 provincias) ninguno de los dos sectores logra superar el nivel inicial.

que el salario mínimo. A su vez, como es de esperar, el aumento del salario registrado es superior a la media del conjunto de asalariados (que incluye a los trabajadores no registrados).

Mientras tanto, y aunque no exclusivamente durante estos años, se observa una convergencia entre los salarios de convenio y los efectivos, lo que señala el papel central de la negociación colectiva en la determinación de salarios (OIT, 2011) (Cuadro 7).

Cuadro 7. Salarios y negociación colectiva en Argentina 2003-2012. Variables seleccionadas.

Variación punta-a-punta	SVMV	Salario promedio sector privado registrado (valores ctes.)	Salario promedio total asalariados	Índice de precios al consumidor	Ritmo negocial	Cobertura negocial
2003-2007	390%	214%	111%	50%	195%*	222%*
2008-2012	172%	353%	181%	117%	42%	5,63%

(*) Los datos correspondientes a ritmo y cobertura de la negociación corresponden en la primera etapa al período 2004-2007.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad (MTEySS), Social Sistema Integrado Provisional Argentino (SIPA), INDEC, CENDA.

En síntesis, las diferencias que exhibe el comportamiento del salario mínimo (que expresa una forma particular de intervención del Estado), y de los salarios promedios (que resultan de la conjunción de otras formas de intervención estatales, pero también sindicales y empresariales), dan cuenta de los distintos patrones en la regulación salarial. En efecto, a lo largo del primer subperíodo existe un marcado aumento del ritmo negocial, esto es, de la cantidad de acuerdos y convenios firmados, y de la cantidad de trabajadores alcanzados por los mismos. Tal incremento sienta las bases para que en el quinquenio siguiente los incrementos salariales se acuerden en tales instancias.

De esta manera, los cambios institucionales que se dan durante el período, sea por el impulso inicial del gobierno o por la dinámica negocial posterior al 2006, tienden a recomponer el poder de negociación de los trabajadores diezmo durante los años noventa. Luego, habrá de analizarse si las diferencias en el poder de negociación de los distintos sindicatos y cámaras empresariales, en particular durante la segunda subetapa, se traducen en aumentos salariales dispares según el sector.

III. De la sindicalización a la acción sindical, una propuesta complementaria

Las transformaciones científico-técnicas ocurridas en el capitalismo global a partir de mediados de la década del setenta del siglo pasado, imponen cambios en los métodos de producción y el empleo. La retracción de la cantidad de trabajadores manuales, el achicamiento de las horas de trabajo poco calificado a partir de la incorporación de nueva tecnología y el incremento de la participación del sector servicios, entre otros elementos, supone el aislamiento de los trabajadores tradicionalmente más activos en lo que a resistencia se trata: los trabajadores manuales del sector industrial.

En este contexto surgen lecturas que cuestionan la relevancia del conflicto laboral junto con sus principales actores. Algunos autores llegan a discutir la centralidad de la categoría trabajo en los análisis sobre el conflicto social (Gorz, 1990; Habermas, 1971). Con una clase obrera en franca desaparición, según afirman estas tesis, se debe minimizar la investigación de sus organizaciones, y en su lugar, examinar nuevos actores de la dinámica social (Offe, 1992; Villarreal, 1996). Así, los estudios sobre las luchas de base material pierden espacio a manos de problemáticas tan diversas como las de género, ambientales, estudiantiles o indígenas.

Las renovadas características del ciclo de valorización del capital a escala global tienen su expresión concreta en Argentina. La ofensiva de los sectores dominantes durante la década de la Convertibilidad, tal como se explicó, eleva los valores promedio de desocupación y configura un sector estructural de trabajadores informales. En lo que se refiere a los estudios de conflictividad social, si bien aparece interés por nuevas formas de organización y lucha (como las de las organizaciones de desocupados), en muchos casos no dejan de ser concebidas como expresiones concretas de la *lucha de clases* (Svampa, 2008), incluso pensado así desde la propia lectura de las organizaciones impulsoras del conflicto (Ghibaudi, 2013).

Como contrapartida, diversos autores coinciden a partir del trabajo de series estadísticas, que el debilitamiento estructural del sindicalismo tiene expresión en la evolución de la conflictividad (Santella, 2006). Ciertamente, resulta complejo analizar la relevancia de los conflictos que provienen del ámbito laboral, en

relación con las cifras vinculadas al conjunto del conflicto social. Sin embargo, varios trabajos que analizan los rasgos del conflicto social en la Argentina postulan la preeminencia de las acciones laborales (Etchemendy y Collier 2008), incluso para la década del noventa (Iñigo Carrera & Cotarelo, 2000).

En cualquier caso, la primera década del siglo XXI en Argentina, la que se estudia en la presente investigación, pareciera dejar atrás estos debates a partir de la aparición de una nutrida línea de trabajos que discuten la “revitalización sindical” (Atzeni & Ghigliani, 2008; Barrera Insua, 2015; E. Basualdo, 2008; Etchemendy & Collier, 2007; Lenguita, 2011; Observatorio del Derecho Social, 2008; Santella, 2013; Senén & Medwid, 2007).

Luego de la crisis del modelo imperante en los años 90, se establece una dinámica que no es nueva para la economía argentina: devaluación, crecimiento y recomposición del empleo¹³⁰. Aquí, el éxito de la política macroeconómica post devaluación se asienta en el sostenimiento de un tipo de cambio real elevado y de superávit en las cuentas externas y fiscales, pero implica una tensión constante con la demandas de recomposición del salario real. Es decir, es esperable que la búsqueda de equilibrios macroeconómicos redunde en un incremento del número de conflictos salariales (Pérez, 2006).

En las páginas que siguen se describe la propuesta empírica de la categoría *acción sindical*. Tal como se señala en el capítulo teórico, los conflictos vinculados con la disputa por los ingresos laborales requieren de la organización sindical y son expresión de la misma. Por tanto, para pensar la incidencia sindical en la determinación de salarios, se recurre al estudio del conflicto salarial en Argentina. Al mismo tiempo, el que exista un protagonismo sindical en la gestación del conflicto, no quita que pueda ser protagonizado por trabajadores sindicalizados y también por aquellos que no lo están, lo que impone incorporar esta faceta al análisis. La categoría acción sindical incorpora la participación de los trabajadores como variable relevante, lo que la convierte en un complemento de la información que aporta la tasa de sindicalización.

¹³⁰ La dinámica mencionada representa una preocupación en numerosas investigaciones que, aunque puede variar los enfoques, coinciden en señalar el particular problema de las economías periféricas y dependientes (Braun, 1973; Braun & Joy, 1981; Diamand, 1988; Pérez, 2006; Salvia et al., 2012). Sintéticamente, la etapa de crecimiento económico conlleva el aumento en el empleo, en los salarios y, consecuentemente, en el consumo doméstico. Esto presiona la demanda de bienes industriales (muchos dependientes de maquinaria e insumos importados) y de bienes agropecuarios (base de las exportaciones). El resultado es la elevación de las importaciones y reducción de las exportaciones, lo que afecta la balanza comercial, e imposibilita seguir creciendo ante la escasez de divisas (Pérez, 2006).

III.I. La unidad de análisis.

Durante largo tiempo, el estudio del conflicto laboral gira en torno a las huelgas, en buena medida, dado su papel de índice o expresión de la lucha de clases (Edwards, 1993). El retiro de los trabajadores de sus puestos de trabajo, expresión concreta y generalizada de la huelga, constituye una herramienta primordial para expresar sus reclamos, particularmente en tiempos de escaso reconocimiento de las organizaciones y representaciones obreras. Allí, los reclamos se encontraban mayormente vinculados al conflicto industrial.

A partir de la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (OIT, 1993), se reconoce “el surgimiento de nuevas formas de acciones reivindicativas y la necesidad de que sean abarcadas por las normas estadísticas nacionales e internacionales”. Con el objeto de reconocer este criterio, a partir del año 2006 las estadísticas oficiales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), incorporan la construcción de una base de datos sobre conflictos laborales. La definición de una nueva unidad de análisis, el *conflicto laboral*, intenta trascender las limitaciones del concepto de huelga, las cuales tendrían su origen en la administración de los conflictos por parte de los organismo de gobierno y su eficacia en establecer instancias de “prevención” de las interrupciones de trabajo. Estos sistemas de canalización institucional invisibilizarían algunos conflictos ya que los trabajadores recurrirían a ellos por medio de un aviso o manifestación pública, y de esa manera, buscarían movilizar el aparato estatal de mediación para no llegar a la interrupción del trabajo (Palomino, 2007).

La elaboración de indicadores sobre conflictos laborales no es nueva para la Argentina, sino que se remonta a comienzos del siglo XX, donde el MTEySS reúne información estadística sobre huelga y otras formas de acción de los trabajadores en el ámbito de la Capital Federal. Sin embargo, el relevamiento presenta numerosas interrupciones, lo que no permite contar con una serie oficial de mediano y largo plazo.

La fuente de datos que se construye a partir de mediados de la década pasada, procesa información publicada en 125 medios de prensa de todo el país, a los que se agregan medios especializados en noticias gremiales¹³¹. La amplia cobertura, tanto numérica como geográfica, permite pensar que tienden a resolverse

¹³¹ Una descripción pormenorizada de esta fuente de información puede leerse en Palomino (2007).

problemáticas como la subestimación de la magnitud global de conflictos y el menor peso relativo asignado a los relevamientos de conflictos sucedidos en el interior del país. Estos problemas se encontraban presentes en los relevamientos que, ante la ausencia de información originada por el propio Estado, con enorme esfuerzo realizaban distintos grupos de investigación (Ghigliani, 2009).

El análisis se restringe a los conflictos salariales privados que suceden en el período 2006-2010, años donde el mercado de trabajo exhibe tasas de desocupación y subocupación menores a los dos dígitos, pleno funcionamiento de la negociación colectiva, y ajustes periódicos del salario mínimo. Tanto por las menos acuciantes problemáticas de empleo como por la activación de las políticas de regulación salarial, tal como señalo en la sección precedente, se supone un escenario que da a los trabajadores garantías para encarar el conflicto en coyunturas de frecuente negociación salarial. Asimismo, el análisis del capítulo no se apoya en la información que surge del movimiento anual de la serie de conflictos, lo que requeriría un paneo temporal más amplio, sino que estudia la evidencia de los datos agregados del período.

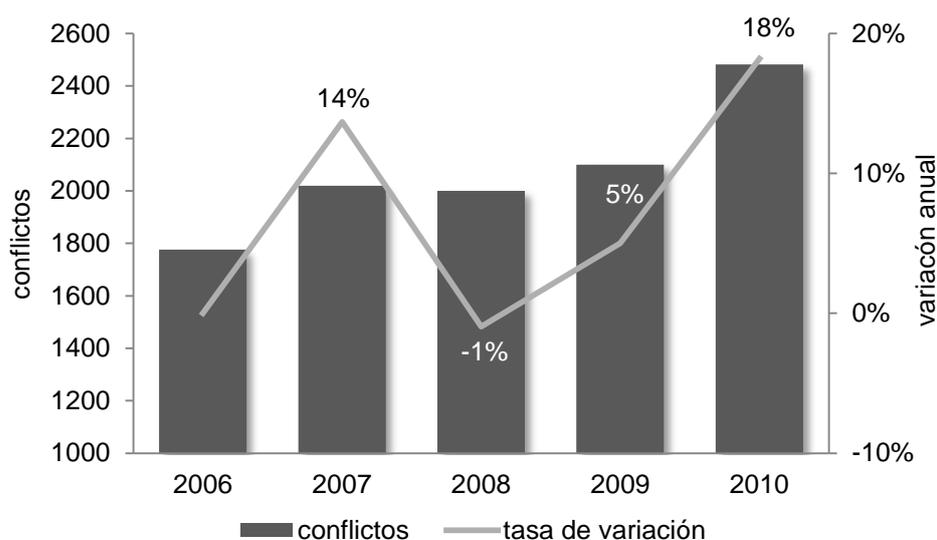
Por último, dado que los trabajadores en tanto fuerza social pueden ganar o perder capacidad de intervención colectiva, lo que repercutirá en la puja por los salarios (Marshall 2001), conocer las características del conflicto actual permitirá aportar elementos para repensar no sólo los actores principales del proceso, sino la características específicas vinculada con la determinación de los salarios.

III.II. El conflicto salarial: ¿distinta fisonomía con un mismo protagonista?

Durante los años 2006-2010 se registraron un total de 10.377 conflictos laborales¹³². El período confirma una tendencia ascendente de los mismos, aunque con una amplia variabilidad en los registros anuales. Entre puntas, se evidencia un crecimiento del 40% (Gráfico 21).

¹³² No se desconoce que en la acumulación por períodos, tanto los conflictos que se extienden por dos o más meses como los huelguistas que participan de más de un conflicto, aparecen contabilizados en ambas oportunidades (Palomino, 2007). Sin embargo, dado que la intención del presente trabajo es contemplar la conflictividad salarial global, se interpreta que la contribución a ese registro es la misma, más allá del origen del conflicto o quiénes son los participantes en cuestión.

Gráfico 21. Conflictos laborales, cantidad (eje principal) y tasa de variación anual (eje secundario). Años 2006-2010. Argentina



Fuente: elaboración propia con base en datos del MTEySS, 2013.

Dado el interés en analizar los conflictos vinculados con la negociación de los salarios, se restringe el conjunto de observaciones: de las 10.377 observaciones iniciales, los conflictos salariales —integrados por las categorías *demanda de mejoras salariales genéricas y específicas, pagos adeudados y negociación o paritaria vinculada con lo salarial*— ascienden al 62% de la base, con un total de 6.439 observaciones.

Luego, la dinámica de disputa salarial analizada, tal como se señala en el primer capítulo, circunscribe el análisis al ámbito privado, donde actúan conjuntamente las fuerzas vinculadas con la tasa de ganancias y el conflicto capital-trabajo. En este sentido, los conflictos salariales correspondientes al ámbito privado representan un 32% del total, por lo que en adelante se trabaja con 2058 observaciones¹³³.

Ahora bien, una vez circunscrito el campo de interés a los conflictos salariales privados, se busca conocer cuáles se vinculan con la estrategia de los sindicatos, lo

¹³³ La preeminencia del ámbito estatal en el conflicto laboral representa un problema teórico no abarcado por la presente tesis. Los conflictos del sector público no refieren en forma directa el conflicto capital-trabajo, que es el abarcado por la mayor parte de la literatura sobre conflicto. Algunas hipótesis que discuten la mayor incidencia de los conflictos en el ámbito estatal tienen que ver con: a) las mejores condiciones de contratación (empleo estable), y menores costos en términos del conflicto (días de paro generalmente sin descuento, como el caso del sector educación) favorecen la huelga y duración de la misma; b) los problemas en torno a los mecanismos institucionales para la resolución de los conflictos que genera el doble rol de mediador y patrón del Estado (Palomino, 2007a); c) el retraso en los salarios de los trabajadores del ámbito estatal respecto del ámbito privado, al ser las condiciones de vida un organizador principal del conflicto (Orlansky, 1989).

que se define como *acción sindical*, y cuáles no son impulsados, al menos de manera directa, por tales organizaciones, la *acción no sindical*¹³⁴.

Para avanzar con la propuesta se debe realizar un breve repaso por la legislación laboral argentina. En primer lugar, los trabajadores profesionales y no profesionales (técnicos, operativos y no calificados), han establecido un gran número de organizaciones intermedias a través de las cuales defender sus derechos laborales. La estructura sindical es compleja y muestra diversa composición según cuáles sean los trabajadores representados, si corresponde al ámbito privado o estatal, o según se trate de instituciones de primer grado (uniones/asociaciones), segundo (federaciones) o tercer grado (confederaciones). En segundo lugar, la Ley 23.551 del año 1988 establece diferencias de competencias entre las asociaciones de trabajadores que cuentan con el reconocimiento de la autoridad laboral con simple inscripción gremial y las que, además de estar inscritas, poseen personería gremial. Para conseguir la personería, estas asociaciones deben ser las más representativas en su ámbito territorial y personal de actuación, lo que implica: a) estar inscritas según lo fija la misma ley y haber actuado durante un período no menor a seis meses; b) afiliar a más del 20% de los trabajadores que buscan representar; c) la calificación de más representativa se atribuirá a la asociación que cuente con mayor número promedio de afiliados cotizantes, sobre la cantidad promedio de trabajadores que intente representar¹³⁵. Una vez que se dispone de la personería, las asociaciones de trabajadores poseen atribuciones específicas que involucran el intervenir en negociaciones colectivas y vigilar el cumplimiento de la normativa laboral y de seguridad social¹³⁶.

¹³⁴ Si bien con el objeto de dimensionar las categorías se las estudia como compartimentos estanco, se entiende que el conflicto favorece la institucionalización de las organizaciones de los trabajadores, es decir, la forma sindicato. En un trabajo previo, se estudia la dinámica asociativa de los trabajadores a partir de las características que revisten las nuevas inscripciones gremiales del lapso 2003-2008. Allí se muestra una alta correlación entre los sectores económicos más dinámicos en el conflicto y las inscripciones gremiales: esto podría indicar que la dinámica de los conflictos impulsados por autoconvocados, asambleas, o agrupaciones, favorece la conformación de líneas internas dentro de los sindicatos o nuevos gremios (Barrera Insua, 2013).

¹³⁵ Argentina. Ley 23.551, Asociaciones Sindicales. Boletín Oficial de la República Argentina. 1988; XCVI (26.366):1-4.

¹³⁶ La lista completa de atribuciones es la siguiente: a) defender y representar ante el Estado y los empleadores los intereses individuales y colectivos de los trabajadores; b) participar en instituciones de planificación y control de conformidad con lo que dispongan las normas respectivas; c) colaborar con el Estado en el estudio y solución de los problemas de los trabajadores; d) constituir patrimonios de afectación que tendrán los mismos derechos que las cooperativas y mutualidades; e) administrar sus propias obras sociales y, según el caso, participar

De este modo, la categoría *acción sindical* se construye al considerar, por un lado, los conflictos vinculados con dos tipos de organización: i) *federaciones*, y ii) *sindicatos, uniones y asociaciones* (entre las que se incluye las asociaciones de profesionales). Así, se pretende incluir conflictos vinculados con la estrategia de las asociaciones de trabajadores más representativas, de primer y segundo grado, las que *a priori* están en condiciones de intervenir en las negociaciones e incidir sobre los salarios de sus representados. Por el otro, se incluye los *frentes o coaliciones*, entendidos como un espacio de coordinación de las luchas, e impulsados por organizaciones sindicales

La categoría *acción no sindical* incluye, por un lado, las formas organizativas que no poseen personería gremial (y aun así canalizan los reclamos), como i) *autoconvocados*, ii) *asambleas*, iii) *trabajadores con organización "espontánea"* y iv) *otras agrupaciones no sindicales*; y por el otro, aquellas formas susceptibles de no poseer la mayor representatividad, como i) *agrupaciones o listas internas*, y ii) *comisiones internas*. Vale la pena precisar que la *acción no sindical*, no refiere a que no posea vinculación con las organizaciones de trabajadores, sino a que no responde de manera lineal a la *forma sindicato*, aquella que tiene la atribución de representar a los trabajadores en las rondas de negociación de sus ingresos y que, por tanto, no tiene incidencia directa en la determinación salarial.

Ahora bien, al analizar los conflictos por tipo de organización se observa una abrumadora preeminencia de la *acción sindical*, dado que representa más del 80%. Asimismo, se destaca que las organizaciones de primer grado, *sindicatos, uniones, asociaciones*, explican prácticamente el total de la mencionada participación: algo más de 7 de cada 10 reclamos (1533 conflictos registrados entre los años 2006 y 2010) (Cuadro 8).

en la administración de las creadas por ley o por convenciones colectivas de trabajo (Palomino y Gurrera 2009).

Cuadro 8. Reclamos salariales según tipo de organización. Años 2006-2010. Argentina

	(A) Cantidad	%	(B) Cantidad	(A) + (B)	% Acum.
<i>Acción sindical</i>	1671	81	220	1891	92
Frentes o Coaliciones	54	2,6	7	61	3,0
Federaciones	84	4,1	11	95	4,6
Sindicatos, Uniones, Asociaciones	1533	74,5	201	1734	84,3
<i>Acción no sindical</i>	148	7	19	167	8
Autoconvocados	16	,8	2	18	0,9
Asambleas	1	,0		1	0,1
Trabajadores con organización “espontánea”	70	3,4	9	79	3,8
Otras agrupaciones no sindicales	2	,1		2	0,1
Agrupaciones o listas internas	3	,1		3	0,2
Comisiones Internas o Delegados	56	2,7	7	63	3,1
Sin dato	239	11,6	---	---	---
Total	2058	100	239	2058	100

Nota: la columna (B) distribuye los conflictos “Sin dato” en las restantes categorías bajo la hipótesis que la distribución es la misma que se da en el 90% restante.

Fuente: elaboración propia con base en datos del MTEySS.

Por otra parte, la categoría *acción no sindical*, concentra menos del 10% de los reclamos, un valor que *a priori* pareciera ser bajo.

Asimismo, existe un importante número de registros que no posee referencia sobre el tipo de organización (10,3%). Como ejercicio, podría pensarse que aquella fracción se distribuye de la misma forma que lo hace el 90% de las observaciones restantes. Si así fuese, 9 de cada 10 conflictos por reclamos salariales en el ámbito privado se vinculan con la *acción sindical*, mientras que 8 de ellos responden a las organizaciones de primer grado.

Por ende, para el período bajo estudio, el *sindicato* aparece como figura excluyente del conflicto salarial. Si bien esto debería sonar lógico, la magnitud de la influencia sindical no deja de llamar la atención dadas las condiciones de precarización del trabajo que aún hoy mantienen al 35% de los trabajadores sin derecho a sindicalizarse¹³⁷-, y la pérdida de peso de la industria o la reducción del número de trabajadores manuales, entre otros cambios que efectivamente ocurrieron y que fueron señalados como causas de la caída del peso de los sindicatos.

Lo cierto es que hacia la segunda mitad de la primera década del siglo XXI, el retroceso de la organización sindical evidenciado durante los años noventa no parece haber sido definitivo: la menor relevancia de la acción sindical en los

¹³⁷ Según datos del MTEySS, el valor promedio de trabajadores no registrado para el período 2006-2010, alcanzó el 38,3%.

conflictos salariales privados por año, se da en el año 2010 cuando aun así, supera el 85%.

III. III. La participación de los trabajadores en la acción sindical

Hasta el momento se ha visto que la organización sindical es la protagonista principal en el impulso y sostenimiento del conflicto. Sin embargo, para completar el cuadro resulta interesante conocer cuál es la participación de los trabajadores en el marco de la *acción sindical* y por fuera de ella¹³⁸. Sobre todo considerando los planteos acerca de la caída en el compromiso de afiliación y la necesidad de contemplar la participación de los trabajadores en actividades sindicales. Así, se presenta información proveniente de dos variables: cantidad de huelguistas¹³⁹, tradicional en la literatura sobre el tema; y jornadas individuales no trabajadas (JINT)¹⁴⁰.

Al analizar el período 2006-2010, los resultados se encuentran dentro de lo esperado. Estudiada a partir de las huelgas y la JINT, la participación de los trabajadores en el marco de la acción sindical se incrementa aún más. Del total de huelguistas registrados, el 98% lo hace en el marco de la *acción sindical*. En cuanto a las jornadas individuales no trabajadas, responden al mismo comportamiento, ya que la participación se eleva hasta el 97%.

Cuadro 9. Acción sindical y no sindical en conflictos salariales, huelguistas y jornadas individuales no trabajadas (JINT). Años 2006-2010.

Categoría\Variables	2006-2010		
	Conflictos	Huelguistas	JINT
Acción Sindical	92%	98%	97%
Acción No Sindical	8%	2%	3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con base en datos del MTEySS.

¹³⁸ Cabe aclarar que no se está evaluando el compromiso de afiliación, trabajadores sindicalizados y no sindicalizados, sino los participantes en conflictos impulsados por los tipos de organización consignados en la categoría *acción sindical*, o por fuera de ellos.

¹³⁹ El dato sobre huelguistas es una estimación de los trabajadores comprendidos en el conflicto, a partir de lo publicado en los medios relevados.

¹⁴⁰ Las jornadas individuales no trabajadas resultan de multiplicar la cantidad de huelguistas de cada conflicto por la duración de los conflictos con paro. De esta manera, resume la información de variaciones en la cantidad de conflictos, huelguistas y duración de los paros (Chiappe & Spaltenberg, 2010).

Por último, al analizar de manera aislada los *Frentes o coaliciones*, se obtiene una primera explicación para el incremento. Mientras que la mencionada categoría incorpora menos del 10% de los conflictos, adiciona un 34% de huelguistas, y un 39% en las JINT. De esta manera, dado que aquí se expresan los conflictos de mayor masividad, puede pensarse que los *Frentes*, tal como indica su nombre, implican niveles superiores de coordinación de los trabajadores que expresan mayor unidad en la acción y gran participación¹⁴¹.

Una vez presentadas las dimensiones vinculadas con la negociación colectiva y la acción sindical, en la próxima sección presento la integración de ambas, pensadas en torno al vínculo con el límite inferior de los salarios.

IV. El límite inferior: La acción sindical, el incremento del conflicto y su institucionalización.

El límite superior, vinculado con la dinámica de acumulación del capital, establece el mapa de posibilidades de incremento de los salarios, tal como se sostiene en el capítulo previo. Sin embargo, para obtener un panorama completo de la determinación salarial, la aproximación empírica debe incluir la dinámica en torno al límite inferior efectivo, también asociado con los conflictos salariales impulsados por los trabajadores organizados que pueden tener cierta incidencia sobre las empresas y la política estatal.

Durante los años analizados, el mercado de trabajo presenta tasas de desocupación y subocupación por debajo de los dos dígitos, y se han reactivado instituciones como el salario mínimo y la negociación colectiva. Dichas políticas junto con las menos hostiles problemáticas de empleo, permitieron identificar un mejor escenario para los trabajadores y trabajadoras al momento de impulsar la disputa por sus ingresos.

En términos teóricos, se ha mencionado que la organización de los trabajadores y su capacidad de disputa son centrales para dar cuenta de los incrementos efectivos en los salarios, más allá de las posibilidades de aumentos diferenciales que

¹⁴¹ Puede pensarse como ejemplo de conflictos incluidos en esta categoría, los provenientes del Frente Gremial Docente de la Provincia de Buenos Aires, el cual engloba varios sindicatos del sector, y suele ser el espacio de coordinación desde el que se impulsa el conflicto.

muestra el límite superior. Empíricamente, estos elementos son aproximados a través del análisis de la negociación colectiva y los conflictos salariales impulsados por los sindicatos, lo que denominamos *acción sindical*.

La construcción del límite inferior efectivo resulta una tarea compleja, por la diversidad de factores intervinientes¹⁴². Nuevamente, sin desconocer que es una de las múltiples aproximaciones que se puede realizar, se propone interpretar que el límite depende de la magnitud del conflicto salarial (presente y pasado), que se encarguen de impulsar los sindicatos. De allí que sindicatos más fuertes, que aquí se expresa en una mayor cantidad de conflictos y acuerdos salariales en la negociación colectiva, podrán imponer mejores condiciones a la patronal, obtener mayores incrementos salariales, y un “piso” salarial más elevado.

Inicialmente, la propuesta consiste en vincular la dinámica de los conflictos con la negociación colectiva, dado el supuesto de que los hacedores de política toman decisiones como resultado de las disputas pasadas y presentes que se dan a nivel sectorial. De esta manera se busca aproximar la dimensión del límite inferior de la variación salarial.

El marco de regulación del salario, puede favorecer o perjudicar el accionar de los trabajadores. Es decir, el Estado puede convalidar/no convalidar los incrementos de ingresos exigidos por los trabajadores. En buena medida, considero que la “institucionalización” del conflicto salarial se expresa en la negociación colectiva dado que allí, bajo la mediación del Estado, se cristalizan los acuerdos que contemplan la correlación de fuerzas sociales. Así, la *acción sindical* (AS) y las negociaciones colectivas (NC) a nivel sectorial, se proponen como indicador *proxy* del poder de negociación sindical.

Los años que siguen a la crisis, muestran un aumento de los conflictos laborales en la Argentina. En el período que se extiende entre los años 2006 y 2010, la AS aparece como principal responsable de aquella revitalización, puesto que en una opción conservadora (es decir, sin contemplar los registros “sin dato”), impulsa 8 de cada 10 reclamos vinculados con demandas salariales, dentro de un total de

¹⁴² No se desconoce que allí convergen no sólo datos vinculados con la acción de las organizaciones de trabajadores y la institucionalización de los conflictos, sino también elementos vinculados con la tradición de lucha de cada sector, los vínculos entre gobierno y sindicatos, los nuevos desafíos sindicales ante las transformaciones en el mundo del trabajo, las diferencias entre base y dirigencia sindical, entre otras variables de tipo político que han sido trabajadas profusamente en estudios sobre el movimiento obrero argentino (Bunel & Cagnolati, 1992; Campione, 2002; Etchemendy, 2011; Etchemendy & Collier, 2007; Marshall, 2001; Marshall & Groisman, 2005; Marshall & Perelman, 2004a; Palomino, 2005; Palomino & Suriano, 2005; Piva, 2006; Santella, 2006).

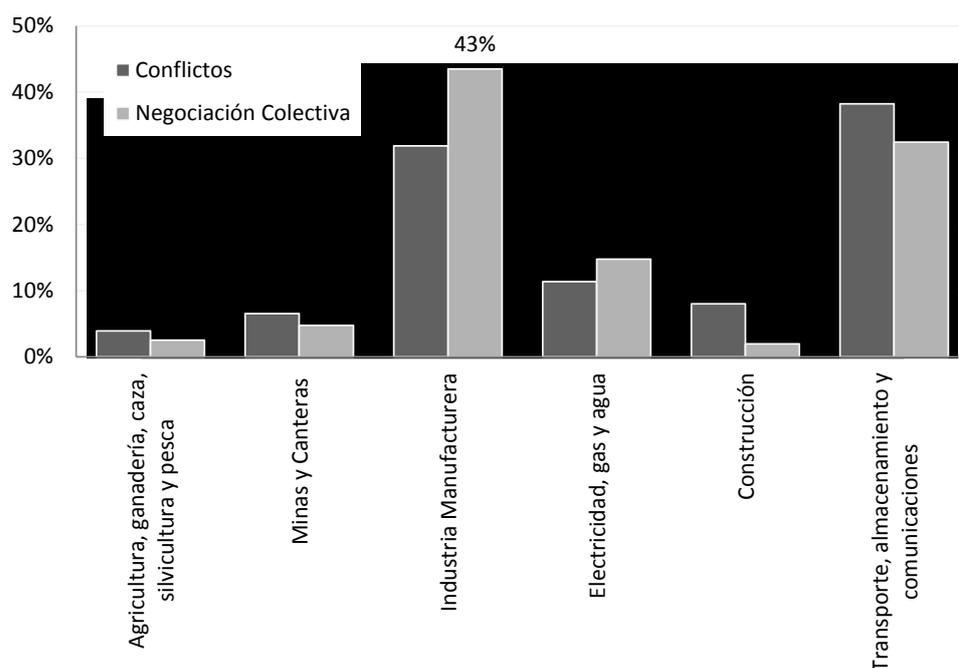
1.671 conflictos. Por otra parte, en la segunda sección se presenta la reactivación de la NC durante la etapa, donde el número de convenios firmados y la cantidad de trabajadores cubiertos por la negociación crece de manera acelerada, especialmente hasta el año 2006, y en 2007 se alcanzan los 4 millones de trabajadores (número en torno al que se estabiliza hasta el 2012). La mayor conflictividad laboral centrada en demandas salariales se cristaliza en un aumento significativo del número de convenios colectivos y de la cobertura de los mismos.

Es decir, el conjunto de los trabajadores organizados recuperan la centralidad del conflicto y se encuentran en mejores condiciones en relación a los años de consolidación del neoliberalismo. Sin embargo, interesa conocer las diferencias que aparecen en la dinámica por sectores.

A partir del total de conflictos registrados en el período, encontramos una significativa concentración, puesto que 7 de cada 10 son explicados por dos de los sectores seleccionados: *Transporte y Comunicaciones (38%)* y *la Industria Manufacturera (32%)*, registrándose un total de 542 y 452 conflictos, respectivamente. En el otro extremo figura el sector *Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca*, el cual representa el 4% del total, con 56 conflictos. Luego, en una situación intermedia aparecen los sectores *Electricidad, gas y agua (11%)*, *Construcción (8%)*, y *Minas y canteras (7%)*.

La evidencia existente para las negociaciones colectivas consumadas entre los años 2006-2010, refuerza los resultados anteriores. La industria y el transporte concentran tres cuartas partes del total con el 43% y el 32%, respectivamente. Mientras que los registros más bajos se encuentran en el sector agropecuario (3%) y la construcción (2%). Por otra parte, si bien distante de los sectores de mayor ritmo negocial, en este caso el sector de suministro de servicios públicos se diferencia de los menos dinámicos y aparece en torno al centro de la distribución con un 15% de las negociaciones (Gráfico 22).

Gráfico 22. Acción sindical y Negociación Colectiva. Ramas seleccionadas. Términos porcentuales. Años 2006-2010.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Las categorías NC y AS, tomadas conjuntamente, permiten dimensionar el límite efectivo inferior. Tal como se hizo en el caso del límite superior, los valores sectoriales se comparan con el valor mediano del límite inferior, el que involucra al total de sectores¹⁴³. Seguidamente, al comparar la cantidad de AS y el número de NC de cada sector, con el valor mediano del límite inferior, se puede encontrar los sectores que poseen un límite alto o bajo (Cuadro 10).

Cuadro 10. Límite inferior efectivo a la variación salarial: acción sindical y Negociaciones colectivas por rama de actividad. Años 2006-2010.

Rama	Límite inferior		Resultado (expresa la diferencia entre el límite y el valor mediano)
	AS	NC	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	56	122	-
Minas y Canteras	93	228	-
Industria Manufacturera	452	2082	+
Suministro de electricidad, gas y agua	161	707	+
Construcción	114	95	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	542	1554	+
Valor mediano del límite	138	468	

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTE y SS.

¹⁴³ Al igual que en el capítulo IV se utiliza la mediana como medida de posición central. Dado que el número de sectores económicos es par, por convención, el valor de la mediana se calcula como la media aritmética de los datos centrales (Blalock, 1994).

En la columna de resultados del cuadro, los límites sectoriales por encima (por debajo) del valor mediano se denotan con un signo positivo (signo negativo). La correspondencia es directa: allí donde el número de conflictos impulsados por la acción sindical se ubica por encima del valor mediano de dichos conflictos, las negociaciones colectivas efectuadas también son mayores que su correspondiente medida de tendencia central. Bajo este esquema, la Industria, el Transporte y el sector de servicios públicos (este último con valores apenas por encima), aparecen como los sectores que se encuentran en mejores condiciones para disputar los salarios.

Sin embargo, dado que la magnitud de cada sector es una variable transcendental en relación con la magnitud del conflicto, se vuelve necesario vincular la cantidad de acciones con el empleo en cada uno de los sectores analizados. Con este objeto, incorporamos un valor promedio del número de puestos de trabajo registrados¹⁴⁴ durante el período 2006-2010, para luego obtener un indicador de conflictos por trabajador (Cuadro 11)¹⁴⁵.

Cuadro 11. Límite inferior efectivo a la variación salarial: acción sindical ponderada según empleo por rama de actividad. Años 2006-2010.

Rama	Límite inferior		Conflictos ponderados	Resultado (expresa la diferencia entre el límite y valor mediano)
	conflictos	empleo		
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	56	353.915	0,0002	-
Minas y Canteras	93	60.186	0,0015	+
Industria Manufacturera	452	1.168.607	0,0004	-
Suministro de electricidad, gas y agua	161	54.885	0,0029	++
Construcción	114	420.154	0,0003	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	542	481.703	0,0011	+
Valor mediano del límite			0,0008	

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTEySS.

¹⁴⁴Optamos por seleccionar sólo los puestos de trabajo registrados, por dos motivos. En primer lugar, son los trabajadores formales los que se encuentran en condiciones de sindicalizarse. En segundo lugar, si bien de la acción puede participar trabajadores sindicalizados o no, a modo de hipótesis, nos parece coherente pensar que es esta fracción de los trabajadores la que tiene como principal demanda el salario, y no las condiciones de trabajo (como en el caso de los trabajadores no registrados).

¹⁴⁵ Los valores que se presentan en la columna de conflictos ponderados son sumamente bajos producto de su propia construcción (son el resultado del cociente entre el número de conflictos y la cantidad de empleados promedio por sector). Por tanto, los valores no son analizables por sí mismos, sino en relación con el valor mediano del límite, tal como se realiza hasta este punto.

El resultado que arrojan los conflictos ponderados por el empleo sectorial, mantiene lo observado previamente aunque con dos excepciones: Minas y Canteras, y la Industria Manufacturera. En el caso de la minería, baja dotación de trabajadores (alta intensidad de uso del capital) cambia el signo, por lo que ahora se observa un elevado límite inferior para el sector. Mientras tanto, en el caso de la Industria sucede lo contrario: la significatividad de los conflictos cae al ser puestos en relación con la magnitud de trabajadores de la Industria, la mayor entre los sectores seleccionados (1.168.607).

Por otra parte, si bien en el sector de servicios públicos (electricidad, gas y agua) el límite inferior se encontraba por encima del valor mediano, una vez ponderado por el empleo, al ser un sector con baja cantidad relativa de empleos (54.885), se torna el sector más conflictivo, y presenta un valor que duplica la conflictividad del sector que le sigue (Minas).

En suma, se puede destacar que luego de incorporar al análisis el valor de los conflictos en relación con la cantidad de trabajadores del sector, una variable decisiva, se mantienen dos terceras partes de los resultados obtenidos en la relación, presentada en un primer momento, entre acción sindical y negociación colectiva.

Los cambios en los signos resultan lógicos en un mismo sentido. La Industria es el tradicional escenario del conflicto, tal como he expresado en diversas oportunidades, por ende el abultado número de NC es el resultado lógico de una dinámica institucionalizada del conflicto, que probablemente conduzca a evitar un buen número de los mismos. Al mismo tiempo, no se puede subestimar la heterogeneidad sectorial, por lo cual dicho número de negociaciones también es expresión de la diversidad de sectores que contiene. En cuanto a la Minería, el desarrollo reciente de la actividad en la Argentina, puede estar expresando la situación inversa, donde se vuelve necesario recurrir al conflicto para buscar la institucionalización de los reclamos salariales vía acuerdos colectivos.

Por último, tal como se hizo con el límite superior efectivo, interesa aquí vincular los resultados del límite inferior efectivo con la estructura de salarios. Es decir, el Cuadro 12 expresa en qué sectores las organizaciones sindicales obtienen un mayor número de conquistas que se expresan en límites inferiores efectivos o “pisos” salariales altos, y viceversa. A su vez, este valor se lo compara con el salario efectivo del sector.

Cuadro 12. Límite inferior efectivo a la variación salarial por rama de actividad y estructura salarial. Argentina. Años 2006-2010.

Rama	Límite inferior efectivo	Estructura salarial
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	-	Salario bajo
Minas y Canteras	+	Salario alto
Industria Manufacturera	-	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	++	Salario alto
Construcción	-	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	+	Salario alto

Nota aclaratoria: en este caso, la estructura salarial expresa el salario medio de cada sector para los años 2006-2010. De todos modos, la distribución se mantiene.

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTEySS y EPH (INDEC).

El vínculo mencionado expresa correspondencia total. Allí donde el conflicto es alto, también lo es el salario, y a la inversa.

Nuevamente, este resultado no debe ser leído desvinculado de lo que sucede con la condiciones de acumulación del capital (tasas de ganancias y, más específicamente, el límite superior efectivo). Tal como señalamos previamente, el corrimiento del límite superior al ampliar las posibilidades de otorgar incrementos salariales, también relaja la resistencia de la patronal a otorgarlos. Por tanto, esta dimensión analizada de manera aislada, puede conducir a interpretaciones erróneas sobre el poderío sindical.

Reflexiones finales

El conflicto laboral en la Argentina post-convertibilidad presenta una tendencia creciente durante la segunda mitad de la década pasada, y la acción sindical ha sido una pieza clave del proceso.

A pesar de que por condiciones políticas y económicas, el modelo de negociación sindical se ve impactado desde la Dictadura Cívico-Militar hasta la crisis económica y social de 2001, a partir del año 2003 se abre un período de rápida recuperación.

Si bien pueden existir diversas explicaciones que van desde la reconversión de la identidad sindical hacia la provisión de servicios, la estrategia defensiva de no negociar nuevos convenios en períodos netamente desfavorables, hasta las nuevas

formas de organización y acción por fuera de la fábrica (Murillo, 2000; Svampa, 2008), la negociación colectiva y la acción sindical son expresión del proceso (otro elemento es que la tasa de sindicalización no se ve afectada de sobremanera).

Lo cierto es que en el retorno de la negociación de salarios conviven varios factores. En primer lugar, puede decirse que comienza a desarticularse el marco institucional débil que da libertad a los actores (empresarios y trabajadores) y que favorece al poderoso. Las políticas activas de regulación salarial directas (a través de aumentos salariales de suma física o el smvm), o indirectas (vía la negociación colectiva), incrementan las posibilidades de éxito de los conflictos por los salarios impulsados por las organizaciones sindicales. Aun así, restan elementos claves del articulado institucional: una negociación que permanece sustentada en los acuerdos a nivel de empresa (que viabiliza la individualización de la negociación e incrementa el vínculo a productividad), junto con un sector muy importante de trabajadores precarizados, aislados (al menos de manera directa), de las conquistas parciales que pueden conseguirse.

Por otra parte, de manera complementaria al estudio tradicional sobre tasa de sindicalización, la evidencia es contundente sobre el rol sindical en el conflicto salarial actual y vale la pena señalar algunos resultados que lo confirman.

Primero, luego de seleccionar los reclamos de carácter salarial, se define la categoría *acción sindical* integrada por conflictos impulsados por organizaciones de trabajadores capaces de sentarse ante la autoridad pública y representantes de la patronal, a negociar el incremento de salarios. Los reclamos salariales vinculados con la *acción sindical* representan una abrumadora mayoría. Tal es así que, sin considerar la *acción sindical* producto de las organizaciones de segundo nivel, asociaciones de profesionales o en frentes, los reclamos que forman parte de las estrategias sindicales se elevan a 7 de cada 10.

Segundo, a partir de la caída en el compromiso de afiliación y la pérdida del derecho a sindicalizarse producto de la precarización de la fuerza de trabajo, los estudios sobre el poder de negociación sindical comienzan a hacer hincapié en la participación de los trabajadores. Esta dimensión puede incorporarse mediante la variable *huelguistas*, y duración de los conflictos con paro, a la vez sintetizadas en las *jornadas individuales no trabajadas (jint)*. Los resultados son aún más contundentes: especialmente explicado por la masividad de los conflictos que involucran los *frentes o coaliciones* sindicales (búsqueda concreta de unidad en la

acción para negociar los salarios), las magnitudes porcentuales se elevan hasta explicar prácticamente la totalidad del conflicto salarial.

Por último, aunque no menos importante, presento la propuesta de aproximación al límite inferior, la que integra las dos dimensiones estudiadas. Sintéticamente, aparece importante correspondencia entre conflictos presentes y pasados. Es decir, allí donde más acciones sindicales se producen, es donde más negociaciones colectivas son homologadas, y así se mantiene idéntico orden desde los sectores económicos más conflictivos a los menos. Luego, examino la ponderación de los conflictos según el empleo registrado sectorial. El ordenamiento final, semejante al anterior, establece que los límites inferiores altos, es decir, aquellos donde los sindicatos fijan mejores condiciones, corresponden a los sectores *Suministro de electricidad, gas y agua, Minas y canteras, y Transporte, almacenamiento y comunicaciones*. Mientras tanto, los sectores de la *Industria, la Construcción y el Agropecuario*, son los que muestran las peores condiciones para buscar incrementos salariales, y parten de un piso más bajo.

De esta manera, las condiciones diferenciales de organización y lucha de los trabajadores, expresadas en ambas dimensiones, dan como resultado colectivos de trabajadores en mejores condiciones para conseguir incrementos salariales y, por tanto, aparecen como una nueva fuente que favorece la disparidad salarial.

Por último, al observar la correspondencia entre el límite inferior y la estructura salarial, se encuentra que el mayor poder de negociación sindical se expresa en salarios medios altos de los trabajadores del sector. Esto es así sin tomar en cuenta la situación en la que se encuentren los capitales dominantes del sector, si han conseguido logros de productividad y, consecuentemente, si tienen mayor volumen de ganancia. Por lo tanto, una lectura rápida puede llevar a sobredimensionar el poder de fuego de las organizaciones de trabajadores, al restar importancia a lo que sucede con los intereses de la clase dominante durante el período.

A continuación, en la síntesis y conclusiones de la presente tesis me permitiré integrar el análisis y dar cuenta de este último y central punto.

SINTESIS Y CONCLUSIONES

Latinoamérica es destacada por ser la región más desigual del planeta, mientras que desde la nueva ola globalizadora de la década del 70 y hasta principios de los 2000, esa problemática se complejiza más y más.

En Argentina, el programa neoliberal impuesto por los sectores dominantes profundiza la reestructuración iniciada en los años 70, y tiene éxito al lograr que el conjunto de los sectores del capital se alineen al proyecto hegemónico del gran capital concentrado y transnacionalizado. La salida del sistema de tipo de cambio fijo en el año 2002, y el salto en el nivel de las ganancias de las más grandes empresas por encima de lo que sucede con las restantes que operan en la órbita nacional, es una expresión de esta situación.

La contracara, desde luego, es el panorama desolador que deja la aguda crisis económica y social que tiene epicentro en el año 2001. Sin importar la categoría que se analice, desocupación, informalidad, desigualdad, en aquel tiempo todos exhiben los registros más altos, desde que se cuenta con información de encuestas de hogares del sistema de estadística nacional.

A comienzos del siglo XXI tanto en el plano económico como en el político, con sus más y sus menos, se da un proceso a “inflexión” que abarca a la Argentina y a los principales países de la región. Luego de la crisis del proyecto neoliberal, en un novedoso escenario internacional con elevados precios de los *commodities* y con caída de los costos unitarios de producción (provecho de una devaluación de en torno al 40%), los indicadores sociales comienzan a mejorar, y entre ellos, la desigualdad tiende a reducirse.

No obstante, la desigualdad salarial entre trabajadores de diferentes ramas de actividad no replica la dinámica de reducción de la desigualdad en los ingresos laborales, o incluso la correspondiente a las dimensiones calificación y región, vinculadas con la órbita macroeconómica. El comportamiento diferencial de la desigualdad salarial sectorial, que se mantiene relativamente estable durante la década bajo análisis, promueve el estudio de sus determinantes particulares. Entonces, ¿cuáles son los factores que hacen que en un contexto general de descenso de la desigualdad, dicha faceta de la inequidad ostente mayor

estabilidad? En otras palabras, ¿qué explica la dinámica diferencial de la desigualdad salarial sectorial?

Con la intención de aportar elementos útiles para comprender y explicar el problema reseñado, en la tesis realizo tres contribuciones principales.

Una primera contribución se relaciona con una síntesis analítica para interpretar el fenómeno estudiado. Desde luego, para realizarlo no se parte de cero, sino de una lectura crítica de los marcos teóricos previos, tal como se realizó en el capítulo teórico, y esto permite establecer puntos de encuentro y desencuentro.

El punto de partida del enfoque reside en el concepto de *competencia capitalista*. La competencia entre sectores económicos es un proceso caótico, donde los capitales individuales disputan una mayor participación del mercado. La tecnología es la principal arma de lucha. Las más grandes empresas, los *capitales reguladores* en cada uno de los sectores de producción, invierten en investigación para ganar participación en ventas y desplazar a las competidoras.

El proceso turbulento se rige en todo momento por los diferenciales de tasas ganancias entre ramas: las de mayor rentabilidad atraen capitales, las de menor ganancia favorecen la migración. La movilidad de capitales produce una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. La igualación de tasas de ganancia entre los capitales más competitivos es un fenómeno que desencadena el movimiento entre sectores, pero que no implica que se lo alcance. De allí que se lo conciba como un proceso y no como un estado.

El aporte teórico tiene que ver con la elaboración de una propuesta de enfoque específico para pensar las desigualdades salariales sectoriales en la Argentina (2003-2012). Para ello, parto de autores que construyen su propuesta a través del establecimiento de límites de variación de los salarios por sector. La mayor parte de dichos autores, presentan una lectura de largo plazo, con variables pensadas en esa clave. Por tanto, la lectura propia busca problematizar dichos esquemas para el corto plazo, y aplicarla en este tiempo y este lugar.

La dinámica de la competencia capitalista permite interpretar el movimiento en tasas de ganancia sectoriales las que son un determinante central del límite teórico superior de los salarios. Es decir, los incrementos salariales no podrán ir por encima del nivel que comprima la tasa de ganancia al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación. Al pensar el corto plazo en el marco

de las relaciones capitalistas de producción, donde son los dueños de esos factores quienes detentan el poder, si bien el límite teórico es una referencia ineludible, vale la pena pensar en un límite efectivo que involucra márgenes de ganancia superiores y estables.

Por su parte, el límite teórico inferior a la variación salarial se construye a partir de diversas categorías que tienen como denominador común el valor de la fuerza de trabajo propuesto por Marx. Así, aparecen acepciones vinculadas a la “ley de hierro” de los salarios, las condiciones de vida determinadas por circunstancias sociales e históricas, e incluso conceptos que refieren a que la masa salarial total no logra cubrir el valor de los bienes y servicios necesarios para la reproducción del trabajador y su familia. Si bien algunas interpretaciones hacen alusión a la *lucha de clases* como categoría relevante para entender el componente histórico del valor de la fuerza de trabajo, en todas aparece una preeminencia de las determinaciones vinculadas con la órbita del capital. Es decir, en análisis que podrían interpretarse como de largo plazo, donde la dinámica de la acumulación reproduce de manera permanente el *ejército industrial de reserva*, los trabajadores organizados ven dificultadas las condiciones en las que se libra la disputa, pierden poder, y por tanto, son menores las posibilidades de obtener conquistas materiales. Inclusive, en las economías latinoamericanas, probablemente ni siquiera puedan “defender” una canasta de bienes garante de la reproducción.

Lo cierto es que este tipo de interpretaciones deja en un lugar secundario las posibilidades de incidencia de los sindicatos, por lo cual la determinación salarial deja de ser contingente, relativa a la relación de fuerzas sociales y la forma concreta que toman las políticas públicas (también relativas a esa misma relación), para ser explicada exclusivamente por la dinámica del capital. Además, en el corto plazo, la acción sindical tiene poco que hacer, dado que el valor de la fuerza de trabajo es interpretado exógeno. Así, el *límite inferior* se convierte en *límite superior*.

El aporte analítico de esta tesis consiste en considerar que la dinámica de la organización y acción sindical, vía conflictos pasados y presentes, incide en la determinación de los salarios en el corto plazo. El valor de la fuerza de trabajo (límite teórico inferior), establece un “piso” desde el cual las organizaciones sindicales instrumentan los reclamos salariales. De esta manera, si bien el límite teórico es un valor de referencia común, las distintas condiciones de organización

y magnitud del conflicto, en diferentes sectores económicos, imponen una segunda fuerza de diferenciación salarial.

Por otra parte, las políticas públicas expresan la condensación de las fuerzas sociales contradictorias que representan los intereses de empresarios y trabajadores. Así, la política estatal es el resultado del poder que ejercen a través del Estado quienes, con diversas estrategias, logran direccionar sus decisiones sobre el empleo y los salarios a su favor. Resalto aquí que este aspecto es materia de análisis, dado que ningún Estado garantiza planamente la reproducción del capital, pues reconoce la oposición de la clase trabajadora organizada.

Por lo dicho, la contribución teórica de la tesis es lograr una articulación entre tres aspectos vinculados a la determinación salarial por sector de actividad: la dinámica de la competencia capitalista (determinante del límite superior), el conflicto de clases y la política estatal (determinantes del límite inferior).

Una segunda contribución de la tesis tiene que ver con una propuesta metodológica y de diseño de investigación que permita aplicar la síntesis analítica. De esta manera, el problema se aborda desde una perspectiva cuantitativa que implica repensar las categorías teóricas en términos de sus dimensiones empíricas. En este sentido, los aportes concretos se emparentan con el cálculo de cada uno de los límites efectivos. En primer lugar, en lo que tiene que ver con el límite superior efectivo, el cálculo de tasas de ganancia sectoriales requirió la reelaboración y reinterpretación en clave marxiana de las Cuentas Nacionales (Cuenta de Generación del Ingreso, serie de stock de capital, Matriz Insumo-Producto).

En segundo lugar, en lo que se refiere al límite inferior efectivo, se construye y dimensiona a partir de dos categorías: negociación colectiva y *acción sindical*. En el caso de las negociaciones colectivas, simplemente se trabaja con información provista por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Sin embargo, la expresión empírica de la *acción sindical* surge de una propuesta conceptual propia, calculada a partir de la base de datos de Conflictos laborales (MTEySS). Luego, a través de ambas dimensiones vinculo los conflictos salariales pasados, institucionalizados en la negociación colectiva (NS) bajo la mediación del Estado; y los conflictos presentes, cuantificados mediante la categoría de *acción sindical* (AS). Así, las dimensiones examinadas de manera conjunta, se proponen como indicador *proxy* del poder de negociación sindical y son el instrumento que permite construir el valor del límite inferior.

La tercera contribución, y sin dudas eje central de la tesis, pasa por la utilización del enfoque analítico junto con los indicadores desarrollados, con objeto de estudiar la desigualdad salarial entre trabajadores de distintos sectores económicos de la Argentina, entre los años 2003-2012.

El proceso de acumulación de capital en la Argentina se encuentra impulsado por los capitales dominantes que operan en el ámbito local, y lo que suceda en términos de ganancias para las posiciones líderes, se reproduce para el resto de los capitales del sector. Dichas empresas detentan los métodos de producción más eficientes, por lo que poseen una estructura de costos inferior, márgenes de ganancia superiores y el poder para gravitar en la determinación de precios y salarios.

El análisis empírico de las condiciones de acumulación de los grandes capitales durante las últimas dos décadas, que se realiza a través de la ENGE, permite ver la posición dominante de estas empresas sobre las condiciones de producción. En la Argentina, durante este período, la tasa de ganancia de las 500 empresas privadas más grandes del país (medida según sus ventas) tiene un fuerte correlato en la tasa de crecimiento del producto. En particular, el “salto” en las ganancias de los capitales líderes luego de la crisis 2001, se expresa rápidamente en las “tasas chinas” de crecimiento de producto. Luego, en términos de distribución, el quinquenio 2003-2007 si bien es un período de recuperación de los salarios (en términos reales), el ritmo aún más elevado del incremento de las utilidades (favorecida por una productividad laboral en constante crecimiento), implica un empeoramiento de la distribución entre patrones y trabajadores de la elite empresarial.

De esta manera, las condiciones de acumulación exhibidas para los capitales dominantes dan un marco general para analizar la competencia sectorial en la Argentina durante el período bajo análisis. El desenvolvimiento de los capitales líderes, dado que en los respectivos sectores económicos impulsan el proceso de acumulación, adelanta el primer resultado: durante los años 2003-2012 existen crecientes posibilidades de otorgar incrementos salariales para el conjunto de los capitales del país.

Sin embargo, cuando el análisis se posiciona en la dinámica de acumulación a nivel sectorial, en la batalla de todos contra todos fundada en la competencia, la

igualación de tasas es entendida en términos procesuales, siendo una tendencia que varía en torno a un nivel general pero sin alcanzarse un punto de equilibrio.

Por ende, el segundo aporte empírico se relaciona con conocer las especificidades que determinan tasas de ganancia sectoriales diferenciales: en definitiva, la primera de las fuerzas promotoras de la disparidad salarial sectorial.

En este sentido, se destacan algunos hallazgos de la tesis. En el período se amplían los márgenes de ganancia, con la excepción de la rama de *Suministro de electricidad, gas y agua*, que desde los años 90 mantiene una dinámica de relativa independencia respecto del ciclo económico nacional. Luego, no sólo las tasas de ganancia crecen, sino que también lo hacen las diferencias sectoriales en los márgenes. En otras palabras, en el nuevo patrón de acumulación, las especificidades sectoriales (incorporación de tecnología en el sector agrícola, *boom* de los *commodities* y política pública de subsidios), tienen mayor peso y generan trayectorias en las ganancias crecientemente divergentes.

Por otra parte, aunque las ganancias son un componente principal del límite superior efectivo, también debe contemplarse la distinta intensidad de uso de capital y fuerza de trabajo. En concreto, si bien los límites expresan el incremento general (más allá de los movimientos a lo largo del período), sucede que *Minas y Canteras, Transporte y Agricultura* presentan los incrementos más significativos en los límites superiores a la variación salarial. Por lo cual, estas ramas de actividad son las que, dadas sus características productivas y sus dinámicas de acumulación de capital, son las que detentan los límites más elevados para el incremento de salarios, sin cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación.

En lo que se refiere al límite inferior efectivo de los salarios, las categorías seleccionadas para construir dicho indicador, en particular la acción sindical da cuenta del rol sindical excluyente en el conflicto salarial actual. Por otra parte, la negociación colectiva y la acción sindical expresan de manera coherente la conflictividad por sector: allí donde más acciones sindicales se producen, es donde más negociaciones colectivas son homologadas. Empero, dichas magnitudes deben relacionarse con la magnitud, en términos de empleo, de cada uno de los sectores. De esta manera, el ordenamiento de los límites inferiores presenta a los sectores *Suministro de electricidad, gas y agua, Minas y canteras, y Transporte, almacenamiento y comunicaciones* como aquellos donde los sindicatos fijan un piso salarial elevado. Mientras tanto, los sectores de la *Industria, la Construcción y el*

Agropecuario, son los que muestran las peores condiciones para conseguir incrementos salariales.

El análisis de cada uno de los límites efectivos, por separado, permite destacar que ambos funcionan como fuentes de desigualdad. Sin embargo, la lectura del fenómeno de la desigualdad salarial entre ramas, debe enfatizar la interacción de factores económicos que dan cuenta del proceso general de acumulación de capital, y factores políticos ligados al conflicto distributivo y su expresión en la política estatal. De esta manera considero que se aporta una síntesis adecuada de los aspectos económicos y políticos que influyen la determinación salarial en la Argentina contemporánea.

El cuadro 13 compendia los resultados empíricos alcanzados en los capítulos 4 y 5 de esta tesis, y permite relacionar los límites con los salarios efectivos para cada rama de actividad en el período estudiado.

Cuadro 13. Interacción entre el límite efectivo superior, inferior y salarios medios efectivos por rama de actividad.

Rama	Límite superior efectivo	Límite inferior efectivo	Estructura salarial
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	+	-	Salario bajo
Minas y Canteras	++	+	Salario alto
Industria Manufacturera	-	-	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	-	++	Salario alto
Construcción	-	-	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	+	+	Salario alto

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTEySS y EPH (INDEC).

En resumen, los salarios efectivos dependen de la interacción de ambas variables relevantes. En primer lugar, el caso en el que los signos presentan la misma dirección: donde el límite superior y el inferior son altos (bajos), el salario se ubica por encima (por debajo) de la mediana. Este es el caso de Minas y Canteras, y Transporte, por un lado, y Construcción e Industria, por el otro, con signos positivos y negativos, respectivamente. En segundo lugar, en los casos en los que los signos presentan condicionalidades diferenciales, se propone tomar en cuenta la magnitud de cada uno de ellos. En el sector de *Suministro de electricidad, gas y agua*, el hecho de exhibir el doble de conflictos ponderados que el segundo, o casi alcanzar el cuádruple de conflictos que el valor medio del límite, permite señalar como hipótesis que allí se impone el poder de fuego sindical al conseguir incrementos salariales, a pesar de lo que sucede en la órbita del capital.

En definitiva, la aproximación planteada en la tesis propone una elaboración compleja sobre la determinación de salarios en las diferentes ramas de actividad en la que las fuerzas vinculadas con la dinámica de uno y otro límite de variación, favorecen condiciones de diferenciación salarial. Una interpretación basada exclusivamente en la dinámica de la competencia capitalista y los diferenciales de ganancias entre ramas, no permitiría explicar las limitaciones de ciertos colectivos de trabajadores para incrementar sus salarios –por ejemplo, trabajadores del “campo”. En igual sentido, una interpretación centrada únicamente en el conflicto, tampoco podrá dar cuenta de cambios distributivos a favor de los trabajadores cuando las condiciones del capital al parecer no lo permiten –como el caso de los servicios públicos–.

Hasta aquí presenté algunos elementos relevantes que contribuyen a interpretar un aspecto de la desigualdad salarial en la Argentina actual. Sin embargo, ningún proceso de investigación puede considerarse concluido en los años que involucra la elaboración de una tesis doctoral. Sin duda es un aporte incompleto, que puede y debe complementarse con otros enfoques, y al que habrá que rectificar en numerosas oportunidades. Señalo aquí algunos de los puntos más relevantes.

En primer lugar, el enfoque propuesto para explicar la desigualdad se ve limitado a explicar la dinámica entre 6 sectores. Esto es así por propias definiciones teóricas, y por dificultades en el paso “de lo abstracto a lo concreto” (en particular en términos de la medición de las tasas de ganancia sectoriales). El “recorte” analítico deja por fuera aproximadamente el 15% de los asalariados (para el cuarto trimestre de 2012), y el 60% de la base de conflictos laborales, dado que la mayor parte proviene del sector público.

En segundo lugar, si bien el abordaje del límite superior a partir de tasas de ganancia sectoriales se encuentra más trabajado, la propuesta teórica y empírica del límite inferior requiere mayor profundidad. Esto significa que no existe una forma de abordaje consensuada. En mi análisis aún debe problematizarse el “pasaje” del número de conflictos y negociaciones colectivas, al vínculo con el “piso salarial” con expresión monetaria.

Por otra parte, aquí no se contempla la virulencia del conflicto (aunque sí su prolongación en el tiempo). Existen conflictos laborales que por su “rebote mediático”, o la referencia más o menos pública de la empresa, o por la magnitud de la empresa en relación con la dinámica económica local, solo por nombrar tres

ejemplos, serán leídos de manera diferencial tanto por la patronal como por las autoridades estatales. En este caso, y desde luego este es un condicionamiento más general, el propio enfoque cuantitativo (y la magnitud del conflicto que se pretende explicar), cercena la posibilidad de profundizar en este aspecto del análisis. Por tanto, se presenta como una deuda de la tesis el poder incluir métodos cualitativos que permitan enriquecer el análisis.

En tercer lugar, y vinculado a lo anterior, el concepto de poder de negociación sindical se mantiene en un plano relativamente abstracto, sin posibilidad de analizarlo empíricamente y dada su centralidad conceptual en torno al límite inferior, se requiere mayor desarrollo.

En cuarto lugar, por el tiempo de trabajo en la que se realizó la tesis la base de conflictos laborales aún toma un período corto. Y esto para un análisis cuantitativo, representa un problema. El comienzo del registro de la base se da en el año 2006, por lo que se pierden tres años al inicio. Mientras que la información de la base, tal como se la trabaja en la tesis no es pública, por lo que por desencuentros con las autoridades del Ministerio no se pudo acceder a los años finales, 2011 y 2012

Más allá de estas falencias, la intención es dejar planteadas las preguntas antes que responder todas las respuestas. Dado que el proceso de investigación se entiende en tanto parte de un proceso colectivo, en el que puedan multiplicarse las preguntas.

Por último, la elección del tema de estudio tuvo que ver con la necesidad de explorar y conocer más sobre uno de los problemas que aquejan a los trabajadores. Porque desde mi forma de ver, el trabajo intelectual tiene sentido, si permite avanzar en el conocimiento de la realidad. Y conocerla tiene sentido, si nos permite transformarla.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. (2002). Technical change, inequality, and the labor market. *Journal of economic literature*, 40(1), 7–72.
- Acosta, P. (2001). Los determinantes de la desigualdad en los ingresos laborales: el rol de las nuevas tecnologías y la apertura comercial. Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Ciencias Económicas, Departamento de Economía.
- Agostino, R. J. (2015). Tasa de ganancia en la Argentina de la posconvertibilidad (2002-2012). *Realidad Económica*, 291, 49-76.
- Altimir, O., & Beccaria, L. (2001). El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina. *Desarrollo económico*, 589–618.
- Altimir, O., Beccaria, L., & Rozada, M. G. (2002). La distribución del ingreso. *Revista de la CEPAL*, 78, 55.
- Antunes, R. (1999). Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo.
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la periferia próspera: Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- Arceo, E. (2005). El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina. *Cuadernos del CENDES*, 22.
- Arceo, N., González, M., Mendizábal, N., & Basualdo, E. M. (2010). *La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Atzeni, M., & Ghigliani, P. (2008). Nature and limits of trade unions' mobilisations in contemporary Argentina. *Labour Conflicts in Contemporary Argentina. Labour Again Publications*. Recuperado a partir de <http://www.iisg.nl/labouragain/documents/atzeni-ghigliani.pdf>
- Azpiazu, D. (1995). *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Azpiazu, D. (2011). *La Concentracion en la Industria Argentina a Principios del Siglo XXI*. Cara o Ceca.

- Azpiazu, D., & Schorr, M. (2003). *Crónica de una sumisión anunciada: Las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la administración Duhalde* (1ª). Buenos Aires: Siglo XXI Ediciones.
- Bahçe, S., & Eres, B. (2012). Components of Differential Profitability in a Classical/Marxian Theory of Competition: A Case Study of Turkish Manufacturing. En J. . Moudud, C. Bina, & P. L. Mason (Eds.), *Alternative Theories of Competition: Challenges to Orthodoxy* (pp. 229-266). Cornwall: Routledge.
- Baran, P. A., & Sweezy, P. M. (1986). *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Siglo XXI.
- Barberis, J. (2011). El comportamiento reciente del empleo. *Entrelíneas de la política económica*, 5(28), 15-24.
- Barbero, J., & Bertranou, J. (2014). Una asignatura pendiente : estado, instituciones y política en el sistema de transporte. En C. H. Acuña (Ed.), *Dilemas del estado Argentino: política exterior, económica y de infraestructura en el siglo XXI* (pp. 191-244). Buenos Aires: Siglo Veintiuno.
- Bárcena, A., & Prado, A. (2010). La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir. *Santiago: Cepal*. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/presentaciones/la-hora-de-la-igualdad-brechas-por-cerrar-caminos-por-abrir>
- Bárcena, A., Prado, A., Hopenhayn, M., & Amarante, V. (Eds.). (2014). *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Barrera, F. (2009). Desigualdad Salarial: una aproximación a sus determinantes macroeconómicas en la Argentina de la post-convertibilidad. En *El trabajo como cuestión central*. Buenos Aires: ASET.
- Barrera, F. (2012). Valorización y ganancias según tamaño del capital en la Argentina actual (1993-2009). En *Más allá del Individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la argentina contemporánea* (pp. 159-178). Buenos Aires: El Colectivo.
- Barrera, F., & López, E. (2010). El carácter dependiente de la economía argentina. Una revisión de sus múltiples determinaciones. En M. Félix, M. Delledique, E. López, & F. Barrera (Eds.), *Pensamiento crítico, organización y cambio social. De la crítica de la economía política a la economía política de los trabajadores y las trabajadoras* (pp. 13-34). Buenos Aires: CECSO / El Colectivo.

- Barrera, F., & Sbatella, J. (2011). Regulación del comercio exterior y apropiación de rentas. Pasado y presente de la medida. En *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino* (pp. 203-218). Buenos Aires: Miño y Dávila / CONICET / UNM.
- Barrera Insua, F. (2013). Conflictos salariales y organización sindical en la Argentina post-convertibilidad. *Documentos y Comunicaciones 2011-2012*, 14, 117-130.
- Barrera Insua, F. (2015). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post-convertibilidad (2006-2010). *sociedad y economía*, (28), 115-136.
- Basualdo, E. (2008). La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales. *Memoria Anual*, 307-326.
- Basualdo, E. M. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa: Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.
- Basualdo, E. M. (2006). *Estudios de historia económica argentina: Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Batalla, D., & Villadeamigo, J. C. (2005). El transporte en la Argentina: una nueva política nacional. *Plan Fénix (FCE-UBA)*, Buenos Aires. Recuperado a partir de <http://www.econ.uba.ar/planfenix/docnews/Transporte%20y%20telecomunicaciones/Batalla.pdf>
- Beccaria, L., Carpio, J., & Orsatti, A. (2000). Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico. En J. Carpio, E. Klein, & I. Novacovsky (Eds.), *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: FCE/SIEMPRO/OIT.
- Beccaria, L., Esquivel, V., & Maurizio, R. (2005). Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 235-262.
- Beccaria, L., & Yoguel, G. (1988). Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el período 1973-1984. *Desarrollo Económico*, 589-605.
- Becker, G. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Becker, G. (1972). Schooling and Inequality from Generation to Generation: Comment. *Journal of Political Economy*, 80(3), S252-S255.

- Belloni, P., & Wainer, A. (2012). La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial. *Documento de Trabajo*, 23.
- Belloni, P., & Wainer, A. (2013). La continuidad de la dependencia bajo nuevas formas: la relación entre la restricción externa y el capital extranjero en la Argentina. *Cuadernos del CENDES*, (83), 23–51.
- Bennholdt-Thomsen, V. (1981). Marginalidad en América Latina. Una crítica de la teoría. *Revista Mexicana de Sociología*, 43(4), 1505-1546.
- Bertranou, F., & Maurizio, R. (2011). The role of labour market and social protection in reducing inequality and eradicating poverty in Latin America. Available at SSRN 1857705.
- Blalock, H. M. (1994). *Estadística Social* (5ª). México: Fondo de cultura económica.
- Blanchflower, D. G., Oswald, A. J., & Sanfey, P. (1992). *Wages, Profits and Rent-Sharing* (Working Paper No. 4222). National Bureau of Economic Research.
- Bona, L. (2012). Subsidios a sectores económicos en la Argentina de la post convertibilidad: Interpretación desde una perspectiva de clase. En *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea* (1a ed., pp. 103–124). Buenos Aires: El Colectivo.
- Botwinick, H. (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.
- Bowles, S. (1972). Schooling and inequality from generation to generation. *Journal of Political Economy*, 80(3), S219–S251.
- Bowles, S., & Gintis, H. (2014). El problema de la teoría del capital humano: una crítica marxista. *Revista de economía crítica*, (18), 220–228.
- Boyer, R., & Saillard, Y. (1995). *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. La découverte.
- Brambilla, I., Porto, A., & Porto, G. (2001). Diferencias salariales interprovinciales. *Serie de Estudios en Finanzas Públicas*. Recuperado a partir de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/3489>
- Braun, O. (1973). Desarrollo del capital monopolista en Argentina. En O. Braun (Ed.), *El capitalismo argentino en crisis* (Primera Edición, pp. 11-44). Buenos Aires: Siglo XXI Argentina Editores.

- Braun, O., & Joy, L. (1981). Un modelo de estancamiento económico-Estudio de caso sobre la economía argentina. *Desarrollo económico*, 20(80), 585–604.
- Bunel, J., & Cagnolati, B. (1992). *Pactos y agresiones: El sindicalismo argentino ante el desafío neoliberal*. Fondo de Cultura Económica.
- Burachik, G. (2000). Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina. Recuperado a partir de <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/9844/>
- Burtless, G. (1990). Earnings inequality over the business and demographic cycles. *A future of lousy jobs*, 77–122.
- Campione, D. (2002). Estado, dirigencia sindical y clase obrera. *Documento de Trabajo*, (7).
- Campos, L., Campos, J., Frankel, J., Campos, M., & Guerriere, S. (2013). *Manual de negociación colectiva (1era)*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Central de Trabajadores de la Argentina.
- Carciofi, R. (1986). *Salarios y política económica*. Cepal.
- Cardoso, A. R. (1997). Workers or employers: who is shaping wage inequality? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 59(4), 523–547.
- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (2007). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Casanova, P. G. (1965). *La Democracia en México*. México: Ediciones Era S.A. De C.V.
- Castellani, A. (2004). Gestión económica liberal corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar. En A. Pucciarelli (Ed.), *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura* (pp. 173–218). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Ceceña, A. E. (1996). Tecnología y organización capitalista al final del siglo XX. *La teoría social latinoamericana. Cuestiones contemporáneas*, 4, 211–222.
- CENDA. (2009). El trabajo en Argentina. Condiciones y Perspectivas. *Informe trimestral*, 16.
- CEPAL. (1966). *El desarrollo social de América Latina en la postguerra* (2.^a ed.). Buenos Aires: Solar/Hachette.
- CEPAL. (2012). *Panorama Social de América Latina 2011*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/panorama-social-de-america-latina-2011>

- Chiappe, M., & Spaltenberg, R. (2010). *Una aproximación a los conflictos laborales del sector docente en Argentina durante el período 2006–2009*. Buenos Aires: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Dirección de Relaciones Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Chudnovsky, D., & López, A. (1998). La inversión extranjera directa en la Argentina en los años 1990: tendencias, determinantes y modalidades. *CEI, Argentina de cara al mundo*, 3.
- Cicowicz, M. (2002). Comercio y desigualdad salarial en Argentina: un enfoque de equilibrio general computado. *Documento de trabajo*, (40).
- CIFRA. (2012). Propuesta de un indicador alternativo de inflación. Recuperado a partir de <http://www.centrocifra.org.ar/publicacion.php?pid=55>
- Coremberg, A. (2004). El Crecimiento de la Productividad de la Economía Argentina Durante la Década de los Noventa. *Cuadernos del IDES*, 3.
- Coremberg, A. (2009). Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo. *Estudios y Perspectivas (CEPAL)*, 41, 168.
- Cortés, F. (2001). La metamorfosis de los marginales: discusión sobre el sector informal en América Latina. En V. Brachet (Ed.), *Entre Polis y Mercado: el análisis sociológico de las grandes transformaciones políticas y laborales de América Latina*. México: El Colegio de México.
- Cortés, R., & Marshall, A. (1986). Salario real, composición del consumo y balanza comercial. *Desarrollo Económico*, 71–88.
- Cortés, R., & Marshall, A. (1991). Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1890-1990. *Estudios del Trabajo*, 1.
- Cortés, R., & Marshall, A. (2003). Salarios, desigualdad y sector externo bajo distintos regímenes macroeconómicos. *Realidad Económica*, 196, 1-15.
- Cruces, G., & Gasparini, L. (2010). Los determinantes de los cambios en la desigualdad de ingresos en Argentina. *Evidencia y temas pendientes. Serie de documentos de trabajo sobre políticas sociales*, (5). Recuperado a partir de <http://2015.unsam.edu.ar/escuelas/politica/ideas/pdf/Cruces-Gasparini%20Los%20determinantes%20de%20los%20cambios%20en%20la%20desigualdad%20de%20ingresos%20en%20Argentina.pdf>

- Dachevsky, F. G., & Kornblihtt, J. (2011). Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera. *Documento de Jóvenes Investigadores*, (27).
- Delfini, M., Erbes, A., & Roitter, S. (2011). Participación sindical de los trabajadores en Argentina: principales determinantes y tendencias. *Relations industrielles/Industrial Relations*, 66(3), 374–396.
- DESAL. (1969). *Marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico*. Barcelona: Herder.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo económico*, 12(45), 25–47.
- Diamand, M. (1988). *Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino*. Centro de Estudios de la Realidad Económica.
- Dickens, W. (1986). *Wages, employment and the threat of collective action by workers*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA. Recuperado a partir de <http://www.nber.org/papers/w1856>
- Doeringer, P. B., & Piore, M. J. (1985). *Internal labor markets and manpower analysis*. ME Sharpe.
- Dubar, C. (2003). Sociétés sans classes ou sans discours de classe? *Lien social et Politiques*, (49), 35–44.
- Dumenil, G., & Levy, D. (1999). Being Keynesian in the short term and classical in the long term: the traverse to classical long-term equilibrium. *Manchester School*, 684–716.
- Dunlop, J. T. (1950). *Wage determination under trade unions*. AM Kelley.
- Edwards, P. K. (1993). El conflicto laboral: temas y debates en la investigación reciente. *Cuadernos de relaciones laborales*, (3), 139–192.
- Esping-Andersen, G., Friedland, R., & Wright, E. O. (1976). Modes of class struggle and the capitalist state. *Kapitalistate*, 4(5), 186–220.
- Etchemendy, S. (2011). *El diálogo social y las relaciones laborales en Argentina 2003-2010: Estado, sindicatos y empresarios en perspectiva comparada*. OIT.
- Etchemendy, S., & Collier, R. (2007). Golpeados pero de pie: Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007). *Politics and Society*, 35(3).

- Félic, M. (2007). ¿Hacia el neodesarrollismo en Argentina? De la reestructuración capitalista a su estabilización. *Anuario EDI: Economía Argentina ¿Coyuntura favorable o nuevo modelo?*, 68-81.
- Félic, M. (2011). ¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo?: Desarrollo y crisis capitalista en Argentina desde los 90. *Theomai: estudios sobre sociedad, naturaleza y desarrollo*, (23), 72-86.
- Félic, M., & López, E. (2010). La dinámica del capitalismo periférico posneoliberal-neodesarrollista: Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina. *Herramienta*, 45.
- Félic, M., López, E., & Alvarez Hayes, S. (2009). Los patrones distributivos y su articulación con la acumulación de capital en una economía periférica (Argentina, 1995-2007). Un estudio a partir de la Encuesta a Grandes Empresas. En *El trabajo como cuestión central*. Buenos Aires: ASET.
- Félic, M., & Pérez, P. (2005). Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina. *La economía argentina y su crisis (1976-2003). Análisis institucionalistas y regulacionistas*.
- Fernández Bugna, C., & Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En B. Kosacoff (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* (pp. 63-105). Santiago de Chile: CEPAL.
- Fernández Massi, M., & Barrera Insua, F. (2014). La dinámica salarial en la industria argentina (2003-2012). Un estudio sobre la productividad como límite superior (p. 26). Presentado en VII Jornada de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas (UNLP). <https://doi.org/10.13140/2.1.3729.2329>
- Ferrer, A. (2009). Un modelo para el desarrollo económico de la Argentina. *Entrelíneas de la Política Económica*, año 3, n.º 22, 3-16.
- Fields, G. S. (2004). Dualism in the labor market: a perspective on the Lewis model after half a century. *The Manchester School*, 72(6), 724-735.
- Freeman, R. B. (1980). *Unionism and the Dispersion of Wages*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Freeman, R. B. (1996). Labor market institutions and earnings inequality. *New England Economic Review*, (Special issue), 157.

- Freeman, R. B., & Medoff, J. L. (1979). *The two faces of unionism*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Frege, C. M., & Kelly, J. (2003). Union revitalization strategies in comparative perspective. *European Journal of Industrial Relations*, 9(1), 7–24.
- Gaggero, A., Schorr, M., & Wainer, A. (2014). *Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Futuro Anterior Ediciones.
- Galbraith, J. K. (1998a). *Created Unequal: The Crisis in American Pay*. University of Chicago Press.
- Galbraith, J. K. (1998b). *The distribution of income* (UTIP Working Paper No. 2). Texas: University of Texas.
- Galbraith, J. K., & Berner, M. (2004). *Desigualdad y cambio industrial: una perspectiva global*. Akal.
- Galbraith, J. K., Spagnolo, L., & Pinto, S. (2006). The decline of pay inequality in Argentina and Brazil following the crises and retreat from the neo-liberal model. *Gestão Pública e Cidadania*, 123.
- Galiani, S., & Porto, G. G. (2010). Trends in Tariff Reforms and in the Structure of Wages. *The Review of Economics and Statistics*, 92(3), 482–494.
- Galiani, S., & Sanguinetti, P. (2003). The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina. *Journal of Development Economics*, 72(2), 497–513.
- Galván, C. G. (1982). El Proceso capitalista de producción y reproducción de las disparidades tecnológicas. *El Trimestre Económico*, 49(195(3)), 525-562.
- García, J. C. L., Aller, R. A., & Arce, M. U. (2003). Diferencias salariales en España: un análisis sectorial/regional. *Investigaciones regionales: Journal of Regional Research*, (3), 5–24.
- García, J. G., Albaladejo, J. P., & Fernández, J. A. M. (2006). Métodos de inferencia estadística con datos faltantes: estudio de simulación sobre los efectos en las estimaciones. *Estadística española*, 48(162), 241–270.
- Gasparini, L., Galiani, S., Cruces, G., & Acosta, P. (2011). Educational upgrading and returns to skills in Latin America: evidence from a supply-demand framework, 1990-2010. *World Bank Policy Research Working Paper*, (5921).

- Gasparini, L., Marchionni, M., & Escudero, W. S. (2001). *Distribución del ingreso en la Argentina: perspectivas y efectos sobre el bienestar*. Triunfar, Fundación ARCOR.
- Gasparini, L., & Sosa Escudero, W. (2001). Assessing aggregate welfare: growth and inequality in Argentina. *Cuadernos de economía*, 38(113), 49–71.
- Ghibaudi, J. W. (2013). ¿Conflictos con clase? Dos casos de estudio de organizaciones de desempleados en la Argentina de la década de 2000. En *Grèves et conflits sociaux, Approches croisées de la conflictualité (du XVIIIe siècle à nos jours)* (pp. 513-519). Dijon, France.: Université de Bourgogne.
- Ghigliani, P. (2009). Acerca de los estudios cuantitativos sobre conflictos laborales en Argentina (1973-2009): reflexiones sobre sus premisas teórico-metodológicas. *Revista Conflicto Social*, 2(2), 76-97.
- Gigliani, G., & Michelena, G. (2013). Los problemas estructurales de la industrialización en la Argentina. *Realidad Económica*, 278, 55-74.
- Giordano, O., & Torres, A. (1997). Las instituciones laborales en el contexto de las reformas estructurales en el empleo en la Argentina. *Buenos Aires: FIEL*.
- Godio, J. (2000). *Historia del movimiento obrero argentino: 1870-2000* (Vol. 1). Ediciones Corregidor.
- Goldin, A. (2008). *Normas laborales y mercados de trabajo argentino: seguridad y flexibilidad*. Naciones Unidas, CEPAL, Division de Desarrollo Económico.
- Gómez, M. (2000). Conflictividad laboral y comportamiento sindical en los 90: transformaciones de clase y cambios en las estrategias políticas y reivindicativas. En *Seminario PESEI-IDES*. Buenos Aires.
- Gorz, A. (1990). The new agenda. *New left review*, 184, 37–46.
- Gramsci, A. (2004). *Antología, Siglo XXI* (1ª). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Graña, J. M., & Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación. *Documento de Trabajo*, (12).
- Groisman, F. (2011). Argentina: los hogares y los cambios en el mercado laboral (2004-2009). *Revista de la CEPAL*, (104), 81.
- Groisman, F. (2013). Salario mínimo y empleo en Argentina. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, (11), 40–Págs.

- Groisman, F., & Marshall, A. (2005). Determinantes del grado de desigualdad salarial en la Argentina: un estudio interurbano. *Desarrollo Económico*, 281–301.
- Groshen, E. L. (1991). Sources of intra-industry wage dispersion: How much do employers matter? *The Quarterly Journal of Economics*, 869–884.
- Habermas, J. (1971). *Toward a rational society: Student protest, science, and politics* (Vol. 404). Beacon Press.
- Hobsbawm, E. J. (1998). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica; Grijalbo Mondadori.
- Hobsbawm, E. (1979). Las fluctuaciones económicas y algunos movimientos sociales a partir de 1800. *Hobsbawm, E. Trabajadores. Barcelona, Crítica*, 147–183.
- Hollander, S. (1984). Marx and Malthusianism: Marx's secular path of wages. *The American Economic Review*, 74(1), 139–151.
- INDEC. (2004). *Cuentas Nacionales de la República Argentina. Año base 2004. Versión revisada y ampliada* (Documentos de Trabajo N°23) (p. 148). Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos - República Argentina. Recuperado a partir de http://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/metodologia_cuentas_nacionales_2004.pdf
- INDEC. (2006). Generación del Ingreso e Insumo de mano de obra. Fuentes, métodos y estimaciones Años 1993 – 2005. Inst. Nacional de Estadística y Censos. Recuperado a partir de http://www.indec.mecon.ar/nuevaweb/cuadros/17/cgi_metodologia.doc
- INDEC. (2011). *Clasificación de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas del MERCOSUR*. Buenos Aires: Inst. Nacional de Estadística y Censos.
- Iñigo Carrera, J. (1996). A Model to Measure the Profit Rate of Specific Industrial Capital by Computing their Turnover Circuits. *CICP, junio*.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen 1: Renta Agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. (Vol. 1). Buenos Aires: Imago Mundi.

- Iñigo Carrera, J. (2008). Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007. *Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires*.
- Iñigo Carrera, N., & Cotarelo, M. C. (2000). La protesta social en los 90. Aproximación a una periodización. *Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina*. Recuperado a partir de <http://200.9.244.59/publicaciones/DT27.pdf>
- Jaén-García, M., & Piedra-Muñoz, L. (2012). Análisis de la relación entre crecimiento económico y capital público en España. *Innovar*, 22(44), 165-183.
- Jessop, B. (2007a). *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Cambridge: Polity Press.
- Jessop, B. (2007b). *State power: a strategic-relational approach*. Polity.
- Jessop, B. (2014). El Estado y el poder. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 19(66), 19-35.
- Juhn, C., & Kim, D. I. (1995). *The effects of rising female labor supply on male wages*. National Bureau of Economic Research. Recuperado a partir de <http://www.nber.org/papers/w5236>
- Katz, L. F. (1986). Efficiency wage theories: A partial evaluation. En *NBER Macroeconomics Annual 1986, Volume 1* (pp. 235-290). MIT Press. Recuperado a partir de <http://www.nber.org/chapters/c4248.pdf>
- Keifman, S. (2005). Requerimientos de inversión para una estrategia de desarrollo con equidad. En *Jornadas El Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires: UBA.
- Kerr, C. (1954). *Balkanization of labor markets*. University of California.
- Keynes, J. M. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero/The General Theory of Employment, Interest and Money*. Fondo de Cultura Económica.
- Kliksberg, B. (2005). América Latina: la región más desigual de todas. *Revista de ciencias sociales*, 11(3), 411-521.
- Kowarick, L. (1978). Desarrollo capitalista y marginalidad: el caso brasileño. *Revista Mexicana de Sociología*, 31-54.

- Krueger, A. B., & Summers, L. H. (1988). Efficiency wages and the inter-industry wage structure. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 259–293.
- Krugman, P., & Wells, R. (2014). *Microeconomics*. Worth Publishers.
- Kulfas, M. (2001). *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas: factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*. CEPAL. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/4843>
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American economic review*, 45(1), 1–28.
- Lebowitz, M. A. (2005). *Más allá de 'El Capital'. La economía política de la clase obrera en Marx*. Madrid: Akal.
- Lenguita, P. (2011). Revitalización desde las bases del sindicalismo argentino. *Nueva sociedad*, (232), 137–149.
- Lester, R. A. (1952). A Range Theory of Wage Differentials. *Industrial and Labor Relations Review*, 5(4), 483-500. <https://doi.org/10.2307/2519134>
- Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139-191.
- Lifschitz, E. (2004). *Bloques sectoriales en Argentina. Criterios metodológicos para su aplicación al análisis secto-regional*. Texas: Lozano-Long Institute of Latin American Studies.
- Lombardi, M., Mongan, J. C., Puig, J., & Salim, L. (2014). Una aproximación a la focalización de los subsidios a los servicios públicos en Argentina. *Documento de Trabajo DPEPE*, (09). Recuperado a partir de <http://www.cegla.org.ar/es/assets/NewFolder/informe-subsidios-pcia-bs-as.pdf>
- López, E. (2014). *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2002-2011)*. La Plata: Tesis Doctoral. UNLP.
- López, E. (2015). *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo (1ª)*. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- López, E., & Barrera Insua, F. (2015). Ganancias extraordinarias y competencia capitalista en una economía dependiente. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2003-2012). Presentado en III Congreso Latinoamericano

- de Ciencias Sociales, Quito, Ecuador.
<https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2234.5047>
- López, E., & Vértiz, F. (2012). Capital transnacional y proyectos nacionales de desarrollo en América Latina. Las nuevas lógicas del extractivismo neodesarrollista. *Revista Herramienta*, (50), 21–36.
- López, E., & Vértiz, F. (2015). Extractivism, Transnational Capital, and Subaltern Struggles in Latin America. *Latin American Perspectives*, 42(5), 152–168.
- López-Calva, L. F., & Lustig, N. (2010). *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?* Brookings Institution Press.
- Maito, E. E. (2013). La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011. *Realidad Económica*, 275, 127–52.
- Malizia, E., & Bond, D. L. (1974). Empirical tests of the RAS method of interindustry coefficient adjustment. *Journal of Regional Science*, 14(3), 355–365.
- Maniatis, T. (2005). Marxian macroeconomic categories in the Greek economy. *Review of Radical Political Economics*, 37(4), 494–516.
- Manzanelli, P. (2010). Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente. *Realidad Económica*, 256, 29–61.
- Manzanelli, P. (2012). La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar. *Apuntes para el Cambio*, 2(3).
- Marini, R. M. (1979a). El ciclo del capital en la economía dependiente. En Ú. Oswald (Ed.), *Mercado y Dependencia* (pp. 37–55). México: Nueva Imagen.
- Marini, R. M. (1979b). Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital. *Cuadernos Políticos*, 20.
- Marini, R. M. (1996). Procesos y tendencias de la globalización capitalista. *La teoría social latinoamericana*, 4, 49–68.
- Marini, R. M. (2007). Dialéctica de la dependencia. En C. E. Martins (Ed.), *América Latina, dependencia y globalización* (pp. 107-164). Buenos Aires: CLACSO-Prometeo.
- Marshall, A. (1978). *El mercado de trabajo en el capitalismo periférico: el caso de Argentina*. Buenos Aires: CLACSO/FLACSO.
- Marshall, A. (1979). Notas sobre la determinación del salario. *Desarrollo Económico*, 19(75), 377–392.

- Marshall, A. (1995). Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993). *Desarrollo Económico*, 275-288.
- Marshall, A. (2001). Fuerzas del mercado, política laboral y sindicatos: efectos sobre la desigualdad salarial. En *5 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: ASET.
- Marshall, A. (2006). Efectos de las regulaciones del trabajo sobre la afiliación sindical: Estudio comparativo de Argentina, Chile y México. *Cuadernos del IDES*, 8.
- Marshall, A. (2009). Desempeño y perfil del empleo en la industria argentina (2003-2008). *X Jornadas Argentinas de Estudios de Población*, 4-6.
- Marshall, A. (2010). Desigualdad salarial en la industria argentina: Discusión de las tendencias en 2003-2008. *Serie Documentos para Discusión del PESEI*, 5.
- Marshall, A. (2011). Fuentes de crecimiento de la productividad del trabajo en una etapa expansiva (2003-2008): ¿Qué sugiere el análisis inter industrial? *Cuadernos del IDES*, 22.
- Marshall, A., & Groisman, F. (2005). Sindicalización en la Argentina: Análisis desde la Perspectiva de los Determinantes de la Afiliación Individual. En *7mo. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: ASET.
- Marshall, A., & Perelman, L. (2004a). Cambios en los patrones de negociación colectiva en la Argentina y sus factores explicativos. *Estudios Sociológicos*, 22(65), 409-434.
- Marshall, A., & Perelman, L. (2004b). Sindicalización: incentivos en la normativa sociolaboral. *Cuadernos del IDES*, 4, 1-39.
- Marshall, A., & Perelman, L. (2008). Estrategias sindicales de afiliación en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 3-30.
- Martcorena, C. (2015). «Revitalización» sindical y negociación colectiva en Argentina (2003-2011). *Revista Perfiles Latinoamericanos*, 23(46), 173-195.
- Marx, K. (1980). *Teorías sobre la plusvalía: tomo IV de El Capital*. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2004a). *El Capital, Tomo I (Vol. 1)*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

- Marx, K. (2004b). *El Capital, Tomo I* (Vol. 3). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Marx, K. (2006). *El Capital, Tomo I* (1ª, Vol. 2). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Marx, K. (2010). *El capital, Tomo III* (Vol. 6). México: Siglo XXI.
- Mas Ivars, M., Pérez García, F., & Uriel Jiménez, E. (2005). *El stock de capital en España y su distribución territorial (1964-2002)* (1ª). Bilbao: Fundación BBVA.
- Mateo, J. P., & Montanyà, M. (2014). Acumulación de capital y burbuja inmobiliaria en España. En *Perpectivas económicas alternativas* (pp. 291-317). Valladolid. Recuperado a partir de http://www5.uva.es/jec14/comunica/A_EM/A_EM_11.pdf
- McNabb, R., & Ryan, P. (1990). Segmented labour markets. *Current issues in labour economics*, 151–76.
- MECON. (2007). *Instrumentos para el Análisis Socioeconómico del Plan Estratégico de Energía* (1a ed.). Buenos Aires: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.
- Meek, R. L. (1956). *Studies in the Labour Theory of Value*. New York: Monthly Review Press.
- Michelena, G. (2009). La evolución de la tasa de ganancia en la Argentina (1960-2007): caída y recuperación. *Realidad Económica*, 248, 83–106.
- Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *The journal of political economy*, 281–302.
- Mincer, J. (1974). Schooling, Experience, and Earnings. *Human Behavior & Social Institutions* No. 2.
- Mincer, J. A. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Montes Cató, J. S. (2007). Reflexiones teóricas en torno al estudio del conflicto laboral: los procesos de construcción social de la resistencia. *Trabajo y sociedad: Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas*, (9), 6.
- Montuschi, L. (1998). Perspectivas del sindicalismo ante los cambios en la organización del trabajo, el crecimiento de una economía de servicios y la globalización de las economías”. *CEMA Documento de Trabajo*, (131).

- Recuperado a partir de <http://www.ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/131.pdf>
- Morley, S. A. (2000). *La distribución de ingreso en América Latina y el Caribe*. Chile: CEPAL.
- Moseley, F. (1997). The rate of profit and the future of capitalism. *Review of Radical Political Economics*, 29(4), 23–41.
- Murillo, M. V. (2000). Del populismo al neoliberalismo: sindicatos y reformas de mercado en América Latina. *Desarrollo Económico*, 179–212.
- Neffa, J., Biafore, E., Cardelli, M., & Gioia, S. (2005). *Las principales reformas de la relación salarial operadas durante el período 1989-2001 con impactos directos o indirectos sobre el empleo*. Buenos Aires: CEIL-PIETTE. CONICET. Recuperado a partir de <http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2013/07/mi4neffa.pdf>
- Neffa, J. C. (1998). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996): una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*. Eudeba.
- Neffa, J. C., Panigo, D. T., & Pérez, P. E. (2010). *Transformaciones del empleo en la Argentina. Estructura, dinámica e instituciones*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Ediciones Circuss.
- Negri, A. (2004). *Los libros de la autonomía obrera*. Ediciones AKAL.
- Newbold, P., Carlson, W. L., & Thorne, B. M. (2008). *Estadística para administración y economía*. Madrid: Pearson Educación,.
- Novick, M. (2001). Nuevas reglas de juego en la Argentina, competitividad y actores sindicales. *Enrique de la Garza Toledo (comp.), Los sindicatos frente a los procesos de transición política, Buenos Aires, CLACSO*, 25–45.
- Novick, M., & Trajtemberg, D. (2000). La negociación colectiva en el período 1991-1999. *Documento de trabajo*, 19.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista latinoamericana de sociología*, 5(2), 178–235.
- Observatorio del Derecho Social. (2008). *Negociación Colectiva – Aportes para la discusión*. CTA.
- Offe, C. (1992). Los nuevos movimientos sociales cuestionan los límites de la política institucional. *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*, 163–239.

- OIT. (1993). Resolución sobre las estadísticas de huelgas, cierres patronales y otras acciones causadas por conflictos laborales [Resolución]. Recuperado 9 de mayo de 2013, a partir de
- OIT. (2011). La revitalización de la negociación colectiva en Argentina. *Notas OIT. Trabajo Decente en Argentina*. Recuperado a partir de http://www.ilo.org/buenosaires/publicaciones/notas-trabajo-decente/WCMS_224514/lang--es/index.htm
- Orlansky, D. (1989). Empleo público y condiciones de trabajo. Argentina 1960-1986. *Desarrollo económico*, 63-86.
- Osorio, J. (2014). La noción patrón de reproducción del capital. *Cuadernos de Economía Crítica*, 1(1). Recuperado a partir de <http://sociedadeconomicacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/1>
- Pacífico, L., Jaccoud, F., Monteforte, E., & Arakaki, A. (2011). La Encuesta Permanente de Hogares, 2003-2010. Un análisis de los efectos de los cambios metodológicos sobre los principales indicadores sociales. En *10 Congreso de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET)*, Buenos Aires. Recuperado a partir de http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/2011/Pac%C3%ADfico_ASET.pdf
- Palmieri, P. (2012). Fiscalidad y Minería en la Argentina: el caso de la renta del oro en el marco de la crisis internacional. *Voces en el Fénix*, 2(14), 38-45.
- Palmieri, P., & Noguera, D. (2015). Tierra y Renta agraria en la Argentina: Un aproximación empírica para el período 2002-2013. En *VIII Jornadas de Economía Crítica* (pp. 1-17). Facultad de Ciencias Económicas (UNRC): Sociedad de Economía Crítica - Argentina.
- Palomino, H. (2005). Los sindicatos y los movimientos sociales emergentes del colapso neoliberal en Argentina. *DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (comp.) Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO. Recuperado a partir de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20101109024728/2palomino.pdf>
- Palomino, H. (2007a). Panel «De la protesta social al conflicto sindical». *Primer Congreso Internacional de Relaciones del Trabajo de la Universidad de Buenos Aires «Nuevas perspectivas en el mundo actual de las relaciones del trabajo»*, Buenos Aires.

- Palomino, H. (2007b). Un nuevo indicador del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Los conflictos laborales en la Argentina 2006-2007. *serie Estudios*, (7).
- Palomino, H., & Gurrera, M. S. (2009). Caracterización de las nuevas inscripciones y personerías gremiales en la Argentina (2003-2008). *Trabajo, ocupación y empleo*, (Nº8), 149.
- Palomino, H., & Suriano, J. (2005). Los cambios en el mundo del trabajo y los dilemas sindicales 1975-2003. *Nueva historia argentina*, 378-439.
- Palomino, H., Szretter, H., Trajtemberg, D., & Zanabria, M. (2006). Evolución de los salarios del sector privado. *Trabajo, ocupación y empleo (MTEySS)*, *Serie de Estudios Nº5*, 75-125.
- Palomino, H., & Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista de trabajo*, 2(3), 47-68.
- Panaia, M. (1999). *Algunas reflexiones sobre el proceso de trabajo y los logros de productividad en los sectores no fordistas de la economía*. Buenos Aires: EUDEBA/CEA/Monitoreo de inserción de graduados.
- Panaia, M. (2004). *El sector de la construcción: un proceso de industrialización inconcluso*. Buenos Aires: Nobuko.
- Pedreño, A. (1986). Deducción de las tablas input-output: consideraciones críticas a través de la contrastación survey-nonsurvey. *Investigaciones Económicas*, X(3), 579-99.
- Peirano, F., Tavošnanska, A., & Goldstein, E. (2010). El crecimiento de Argentina entre 2003 y 2008. Virtudes, tensiones y aspectos pendientes. *Consenso Progresista. Política Económica de los Gobiernos del Cono Sur. Elementos comunes, diferencias y aprendizajes*. Red de Fundaciones Progresistas, 978-987.
- Peralta-Ramos, M. (2007). *La economía política Argentina: poder y clases sociales, 1930-2006*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, P. (2006). Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingresos en la Argentina post-Convertibilidad. *Laboratorio: revista de estudio sobre cambio social*, 8(19), 5-12.
- Pérez, P., Albano, J., & Toledo, F. (2007). Los nuevos economistas keynesianos y su interpretación sobre el mercado de trabajo. En J. C. Neffa (Ed.), *Teorías*

- económicas sobre el mercado de trabajo. II. Neoclásicos y Nuevos Keynesianos* (1a ed., pp. 211-309). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, P., & Barrera, F. (2012). Estructura de clases, inserción laboral y desigualdad en la post-convertibilidad. En FELIZ, M. et. al. (Ed.), *Más allá del individuo: clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.
- Pérez, P. E., Féliz, M., & Toledo, F. (2006). ¿Asegurar el empleo o los ingresos? Una discusión para el caso argentino de las propuestas de ingreso ciudadano y empleador de última instancia. En *Macroeconomía, grupos vulnerables y mercado de trabajo. Desafíos para el diseño de políticas públicas* (pp. 289–318). Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Pessino, C., & Gill, I. S. (1997). *Determinants of labor supply in Argentina: The importance of cyclical fluctuations in labor force participation*. Universidad del CEMA.
- Petras, J. F. (1993). *Clase, Estado y poder en el Tercer Mundo: casos de conflictos de clases en América Latina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la «heterogeneidad estructural» de la América Latina. *El trimestre económico*, 83–100.
- Piva, A. (2006). El desacople entre los ciclos del conflicto obrero y la acción de las cúpulas sindicales en Argentina (1989-2001). *Estudios del trabajo*, 31, 23–52.
- Porto, G. (2003). Efectos distributivos de la política comercial en Argentina: aspectos regionales y nacionales. *Serie de Estudios en Finanzas Públicas*, no. 10. Recuperado a partir de <http://hdl.handle.net/10915/3485>
- Prieto Rodríguez, C., & Miguélez Lobo, F. (1995). *Las relaciones laborales en España*. Siglo XXI de España Editores.
- Rameri, A., Haimovich, A., Straschnoy, M., & Pacífico, L. (2013). La discusión salarial en la Argentina actual. Instituto de Pensamiento y Políticas Públicas. Recuperado a partir de <http://www.ipyp.org.ar/index.php/el-instituto/50-articulos/319-la-discusion-salarial-en-la-argentina-actual>
- Rapoport, M. (2000). *Historia económica, social y política de la Argentina (1880-2000)*.
- Recalde, H. P. (2011). Reformas laborales durante la convertibilidad y la posconvertibilidad. *Voces en el Fénix*, 6, 6-11.

- Recio Andreu, A. (2014). Educación y capitalismo en el análisis «radical» de S. Bowles y H. Gintis. *Revista de Economía Crítica*, (18), 213–219.
- Reder, M. W. (1988). Las diferencias salariales. En A. Meixide (Ed.), *El mercado de trabajo y la estructura salarial* (pp. 201-226). Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Ricardo, D. (2007). *Principios de Economía Política y Tributación*. (2da.). Buenos Aires: Claridad.
- Robinson, J. (1974). La función de producción y la teoría del capital. *Investigación Económica*, 33(129), 143–158.
- Rodríguez, J., & Arceo, N. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003. *Realidad Económica*, 219, 76–98.
- Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista de la CEPAL*, Nro. extraordinario. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org//handle/11362/12147>
- Rosen, S. (1986). La teoría de las diferencias igualadoras. *Manual de economía del trabajo*, 2.
- Ross, A. M. (1956). *Trade union wage policy*. Univ of California Press.
- Ruggierello, H. (2011). *El sector de la construcción en perspectiva: internacionalización e impacto en el mercado de trabajo* (1a ed.). Buenos Aires: Aula y Andamios. Recuperado a partir de http://www.sistemamid.com/panel/uploads/biblioteca/7097/7128/7134/El_Sector_de_la_Construcci%C3%B3n_en_perspectiva.pdf
- Salvia, A., Donza, E., Vera, J., Pla, J., & Phillip, E. (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso: 1990-2003*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Salvia, A., & Vera, J. (2011). Heterogeneidad Estructural y Desigualdad Económica: El patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes durante dos fases de distintas reglas macroeconómicas. En *10 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo* (pp. 1-27). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: ASET.
- Sánchez Almanza, A. (2006). Crecimiento económico, desigualdad y pobreza: una reflexión a partir de Kuznets. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 37(145).

- Santarcángelo, J. E., Fal, J., & Pinazo, G. (2011). Los motores del crecimiento económico en la Argentina: rupturas y continuidades. *Investigación económica*, 70(275), 93-114.
- Santella, A. (2006). Trabajadores, peronismo y protesta en argentina. Una revisión desde 1970 al presente. *Nuevo Topo. Revista de historia y pensamiento crítico.*, (2), 31-50.
- Santella, A. (2013). ¿Revitalización sindical en Argentina? Conflictos laborales en el sector automotriz. En C. Senén González & Andrea Del Bono (Eds.), *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas* (pp. 77-100). San Justo: UNLM/Prometeo.
- Schorr, M. (2004). *Industria y Nación: poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.
- Schorr, M. (2012). Argentina: ¿nuevo modelo o «viento de cola»? Una caracterización en clave comparativa. *Revista Nueva Sociedad*, (237), 114-127.
- Schorr, M., Manzanelli, P., & Basualdo, E. (2012). Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad. *Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo*, (22).
- Schumpeter, J. A. (1952). *Capitalismo, socialismo y democracia*. (J. Díaz García, Trad.). Madrid: Aguilar.
- Schvarzer, J. (2002). El fracaso histórico de la convertibilidad. La Argentina en la década de los noventa. *Realidad Económica*, (187).
- Senén, C., & Medwid, B. (2007). Resurgimiento del conflicto laboral en la Argentina posdevaluación: un estudio en el sector aceitero. *Argumentos (México, DF)*, 20(54), 81-101.
- Senén González, C., Trajtemberg, D., & Medwid, B. (2010). Tendencias actuales de la afiliación sindical en Argentina: evidencias de una encuesta a empresas. *Relations industrielles/Industrial Relations*, 65(1), 30-51.
- Shaikh, A. (1980). Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique. *Cambridge Journal of Economics*, 4, 75-83.
- Shaikh, A. (2006). *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: RyR Ediciones.

- Shaikh, A. (2008a). Competition and industrial rates of return. En *Issues in Economic Development and Globalisation, Festschrift in Honor of Ajit Singh* (pp. 167–194).
- Shaikh, A. (2008b). Competition and Industrial Rates of Return. En P. Arestis & J. Eatwell, *Issues in Finance and Industry: Essays in Honour of Ajit Singh* (Palgrave Macmillan). New York.
- Shaikh, A., & Tonak, E. A. (1994). *Measuring the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shorter, E., & Tilly, C. (1986). *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Simón Pérez, H. J. (1998). La estructura de salarios pactados en España. Recuperado a partir de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/dctes?info=link&codigo=13697&orden=163365>
- Slichter, S. H. (1950). Notes on the Structure of Wages. *The Review of Economics and Statistics*, 32(1), 80-91. <https://doi.org/10.2307/1928282>
- Slipak, A. M. (2014). América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o ‘Consenso de Beijing’? *Revista Nueva Sociedad*, 250, 102–113.
- Svampa, M. (2008). *Cambio de época: movimientos sociales y poder político* (1a ed.). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Svampa, M. (2011). Extractivismo neodesarrollista y movimientos sociales: ¿un giro ecoterritorial hacia nuevas alternativas? En M. Lang & D. Mokrani (Eds.), *Más allá del desarrollo* (1a ed., pp. 185–218). Quito, Ecuador.: Abya Yala/Fundación Rosa Luxemburg.
- Sylos-Labini, P. (1974). *Trade unions, inflation, and productivity*. Westmead: Saxon House.
- Teubal, M. (2006). Expansión del modelo sojero en la Argentina. *Realidad Económica*, 220, 71–96.
- Thurow, L. C. (1972). Education and economic equality. *The Public Interest*, (28), 66.
- Tilly, C. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Ediciones Manantial.
- Tokman, V. E. (1982). Desarrollo Desigual Y Absorción De Empleo: América Latina 1950-80. *Revista de la CEPAL*, 17, 129-141.

- Torre, J. C. (1973). La tasa de sindicalización en Argentina. *Desarrollo Económico*, 77(48), 903-913.
- Tortul, M. (2011). Impacto de la crisis internacional sobre la economía argentina. *Revista de Ciencias Económicas*.
- Trajtemberg, D. (2013). Estructura y determinantes de la negociación colectiva en Argentina. *Negociación colectiva y representación sindical*.
- Trajtemberg, D., Senén González, C., & Medwid, B. (2008). La expansión de la afiliación sindical: análisis del módulo de relaciones laborales de la EIL. *Trabajo, ocupación y empleo*, 8.
- Tsaliki, P., & Tsoulfidis, L. (1998). Alternative Theories of Competition: evidence from Greek manufacturing. *International Review of Applied Economics*, 12(2), 187-204. <https://doi.org/10.1080/02692179800000002>
- Tsoulfidis, L. (2015). Contending conceptions of competition and the role of regulating capital. *Panoeconomicus*, 62(1), 15.
- Tsoulfidis, L., & Tsaliki, P. (2011). Classical competition and regulating capital: theory and empirical evidence [MPRA Paper]. Recuperado 7 de agosto de 2015, a partir de <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/51334/>
- Valenzuela Feijóo, J. (2009). *La gran crisis del capital. Trasfondo estructural e impacto en México*. México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Verduzco, M. A. (1998). *Crecimiento económico y distribución del ingreso: balance teórico y evidencia empírica*. México DF: UNAM.
- Villalobos, A. (2011). *Aplicación del Enfoque Monetario de Balanza de Pagos en Argentina 1979-1981*. Universidad Nacional de Mar del Plata. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Mar del Plata. Recuperado a partir de <http://nulan.mdp.edu.ar>
- Villanueva, J. (1972). El origen de la industrialización argentina. *Desarrollo económico*, 12(47), 451-476.
- Villarreal, J. (1996). *La exclusión social*. Grupo Editorial Norma.
- Vuolo, R. M. L. (2010). Las perspectivas de Ingreso Ciudadano en América Latina. Recuperado a partir de <http://polsocytrabiigg.sociales.uba.ar/files/2014/03/16-LO-VUOLO-Ruben-Las-perspectivas-del-ingreso-ciudadano-2.pdf>
- Wainer, A., & Belloni, P. (2015). ¿Soberanía nacional o nueva dependencia? Los capitales extranjeros en la era Neodesarrollista argentina. Presentado en III

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

Waisgrais, S. (2001). *Desigualdad Salarial y Mercado de Trabajo en Argentina: Instituciones, oferta y demanda laboral en el período 1980-1999*. Departamento de Economía-Universidad Pública de Navarra.

Wallerstein, M., & Western, B. (2000). Unions in decline? What has changed and why. *Annual Review of Political Science*, 3(1), 355–377.

Wells, D. R. (1992). Consumerism and the Value of Labor Power. *Review of Radical Political Economics*, 24(2), 26-33.

Williamson, J. G. (1965). Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns. *Economic development and cultural change*, 13(4), 1–84.

Zapata, F. (1986). *El conflicto sindical en América Latina*. Colegio de México.

ANEXOS

I. Anexo metodológico del Capítulo 1:

I.I. Acerca del indicador de desigualdad utilizado.

Para evaluar los cambios en la desigualdad a lo largo del tiempo se utiliza el índice estadístico de Theil. Este es un indicador de desigualdad utilizado menos frecuentemente en la bibliografía sobre el tema, por lo que haré una breve síntesis de sus bondades y falencias.

El estadístico de Theil (T) para el caso en que se cuenta con información a nivel de los individuos presenta la siguiente fórmula algebraica:

$$T = \frac{1}{n} \sum_{p=1}^n \left[\left(\frac{y_p}{\mu} \right) \cdot \ln \left(\frac{y_p}{\mu} \right) \right], \quad (1)$$

donde n es el número de individuos de la población de referencia, y_p es el ingreso del individuo p y μ es el ingreso medio poblacional. Los valores límites del T están dados por *cero* si todos los individuos tienen el mismo ingreso (igualdad perfecta), y $\ln n$ si un único individuo posee la totalidad de los ingresos de la población.

En caso de no contar con información a nivel de individuos o de estar interesado en trabajar con datos agrupados, si los miembros de la población pueden ser clasificados en grupos mutuamente excluyentes y completamente exhaustivos, entonces el estadístico de Theil (T) puede descomponerse en dos elementos: el *componente entre grupos* (T'g) y el *componente interior* de los mismos (T_{wg}). Esta descomposición es una ventaja de la herramienta ya que se puede identificar los aportes que surgen de la desigualdad entre los grupos y al interior de los mismos.

De esta forma, el estadístico se puede expresar como la suma de sus componentes:

$$T = T'g + T_{wg} \quad (2)$$

Al trabajar con datos agrupados y de distintas jerarquías (ej. ciudades dentro de provincias y provincias dentro de países), el estadístico brindará la posibilidad de agregar los aportes a la desigualdad de ambos niveles de la información. Esta es una ventaja con respecto al Coeficiente de Gini, medida de desigualdad más difundida.

El componente del Theil “entre grupos” se define como:

$$T'g = \sum_{i=1}^n \left[\left(\frac{p_i}{P} \right) \cdot \left(\frac{y_i}{\mu} \right) \right], \quad (3)$$

donde i representa el i -ésimo grupo, p_i es la cantidad de miembros que lo componen, P es el total de la población, y_i es el ingreso medio del grupo y μ es el ingreso medio de la población de referencia¹⁴⁶.

El interés se centra en la observación de los movimientos de la desigualdad y no su nivel, por lo que en cada dimensión se analiza la variación de $T'g$. Dado que T y $T'g$ están altamente correlacionados en el tiempo, los valores que reporta el componente “entre grupos” ($T'g$) serán entendidos como el piso de la desigualdad, pudiendo a través de él aproximar los movimientos de T (Galbraith, 1998a).

En este caso, los grupos a estudiar se vinculan con las variables: rama de actividad, calificación del puesto de trabajo y región, los que se presentan en la siguiente sección.

I.II Acerca de la Encuesta Permanente de Hogares

La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) permite conocer las características socioeconómicas, demográficas y ocupacionales de la fuerza de trabajo en las principales urbes de la Argentina (ciudades de más de 100.000 habitantes y capitales de provincia).

La frecuencia de elaboración es trimestral y, en la actualidad, se releva en 31 aglomerados¹⁴⁷, donde habita aproximadamente el 70% de la población urbana. El listado completo de aglomerados es: Gran Buenos Aires, Gran La Plata, Bahía Blanca-Cerri, Mar del Plata-Batán, Gran Catamarca, Gran Córdoba, Río Cuarto, Corrientes, Gran Resistencia, Comodoro Rivadavia-Rada Tilly, Gran Paraná, Concordia, Formosa, Jujuy-Palpalá, Santa Rosa-Toay, La Rioja, Gran Mendoza, Posadas, Neuquén-Plottier, Salta, Gran San Juan, San Luis-El Chorrillo, Río Gallegos, Gran Rosario, Gran Santa Fe, Santiago del Estero-La Banda, Ushuaia-Río Grande, Gran Tucumán-Taffí Viejo, San Nicolás-Villa Constitución, Viedma-Carmen de Patagones y Rawson-Trelew.

¹⁴⁶ La lógica detrás del estadístico es la de agregar el total de las dispersiones que se dan entre el salario medio de cada uno de los sectores (ej. dispersión del salario medio de los trabajadores asalariados ocupados pertenecientes al sector minero), respecto del poblacional, y al mismo tiempo, relativizar el impacto a partir de ponderar la participación de cada grupo sobre el total.

¹⁴⁷ A partir del tercer trimestre de 2006 se incorporan tres nuevos aglomerados a los 28 relevados hasta el momento: San Nicolás- Villa Constitución, Viedma- Carmen de Patagones y Rawson-Trelew, siendo casi 30.000 los individuos que se agregan a la encuesta.

Vale la pena contemplar que al brindar información urbana, estrictamente, no puede extraerse conclusiones de dominio nacional.

En lo que se refiere al estudio por sectores económicos, debe tenerse en cuenta que por la propia definición de la encuesta, las ramas de actividad vinculadas a la órbita rural no se encuentran bien representadas.

El trabajo se estructura a partir de 37 bases que finalizan en 2012, mientras que cada serie de desigualdad contempla 38 observaciones. Esto es así dado que el conflicto por la intervención del INDEC¹⁴⁸, a principios de 2007, genera que la base correspondiente al tercer trimestre de ese año no sea relevada y, por lo tanto, que la serie de desigualdad tenga un dato faltante. La manera elegida para solucionarlo es a través del método de imputación simple. Dichos métodos solucionan el problema de datos faltantes, sustituyéndolos por valores estimados a partir de la información suministrada por la muestra. En particular, utilizo el método de imputación mediante la media. Dado que es una única observación, entiendo que el defecto de subestimar la variabilidad real de la muestra al sustituir los faltantes por valores centrales de la distribución (J. G. García, Albaladejo, & Fernández, 2006), tiene bajo impacto sobre un total de 34 observaciones.

Las dimensiones que involucra el estudio de la desigualdad entre trabajadores asalariados ocupados son: sector de actividad, región y calificación.

En primer lugar, la desigualdad a nivel de ramas toma dos aperturas. Primeramente, la evidencia se trabaja con 15 sectores¹⁴⁹: Primario agro; Primario extractivo; Manufacturas; Servicios Agua, Gas, Electricidad; Construcción; Comercio; Hotelería y Restaurant; Transporte y Comunicaciones; Intermediación Financiera; Servicios Inmobiliarios y empresariales; Administración Pública; Enseñanza; Servicios Sociales y Salud; Servicios Comunitarios; Trabajo Doméstico y Servicio Exterior.

Luego, una vez presentado el problema y en función del marco de análisis elegido, en el resto de la tesis limito el análisis a 6 ramas de actividad: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras; Industria Manufacturera; Servicios Agua, Gas, Electricidad; Transporte, almacenamiento y Comunicaciones. Por lo tanto, el recorte establece los límites de la tesis: un análisis restringido a sectores privados en los que es razonable y viable el cálculo de tasa de ganancia.

¹⁴⁸ En la sección siguiente se retoma brevemente este punto.

¹⁴⁹ La apertura coincide con la estipulada en Cuentas Nacionales conocida como las letras del PBI.

Un elemento relevante en relación al trabajo empírico con la apertura sectorial en la EPH, es que a partir del año 2011 se modifica la codificación de la Clasificación de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas del MERCOSUR (CAES 1.0). La nueva clasificación tiene por objeto armonizar entre los países miembros del bloque, atento a los registros internacionales, la clasificación de la actividad económica relativa a la unidad productiva en la que la persona (informante de la encuesta) trabaja.

A pesar de la modificación, dado que durante el año 2011 conviven las dos variables que identifican la actividad (*pp04b_cod* –correspondiente al CAES 2000- y *pp04b_caes* –correspondiente al CAES 1.0-), puede indicarse que la modificación no afecta de manera sensible la información de salario medio por sector, y por tanto, la desigualdad sectorial. Aun así, vale la pena señalar que la codificación vigente a partir del año 2012, no vuelve del todo comparable las series¹⁵⁰.

En segundo lugar, en lo que se refiere a la región, la apertura contempla: Gran Buenos Aires; Noroeste argentino; Noreste argentino; Cuyo; Pampeana y Patagónica¹⁵¹.

En tercer y último lugar, la calificación del puesto de trabajo está compuesta por las siguientes condiciones: Profesional, Técnica, Operativa y No calificado. Vale la pena resaltar que la “calificación” se refiere a la tarea, y que está definida en función de elementos constitutivos del proceso de trabajo como la materia prima transformada, los instrumentos de trabajo utilizados y las acciones realizadas por el trabajador. Es decir, aquí no se considera las características del individuo, sino del puesto de trabajo, lo que implica que aporta información mayormente relacionada con la demanda de trabajo.

I.III Cambio metodológico en EPH e impacto en desigualdad salarial.

Durante el período bajo análisis la estadística pública se encuentra en el centro del debate, producto de la mentada intervención de la dirección del organismo público encargado de producir las estadísticas nacionales, la que tiene por objeto realizar cambios metodológicos en la construcción de parte de sus publicaciones. El centro de los cuestionamientos apunta a los índices de precios en general, y el Índice de Precios al Consumidor (IPC), en particular. Naturalmente, una modificación en

¹⁵⁰ Puede verse más detalles en (INDEC, 2011).

¹⁵¹ Para más información puede verse “Diseño de Registro y Estructura para las bases de microdatos. Individual y hogar”, disponible en <https://goo.gl/J2E7c0>.

dichos registros repercute en estimaciones del producto bruto interno, líneas de pobreza e indigencia y salarios reales, entre otros.

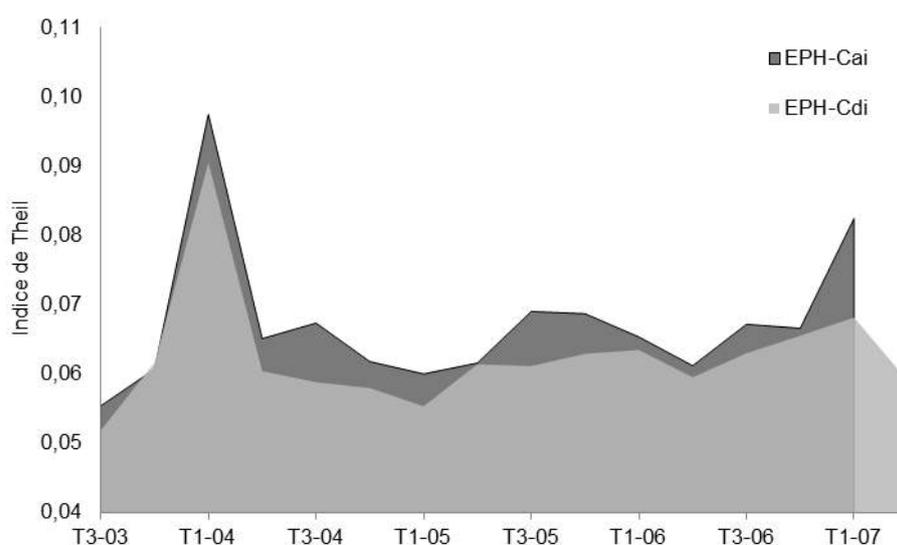
Los cambios metodológicos involucran la EPH, lo que implica que se interrumpe su publicación. Un tiempo después, en diciembre de 2009, INDEC presenta una nueva EPH Continua a la cual se han aplicado cambios metodológicos¹⁵². Vale aclarar que no es mi intención, indicar si los cambios van en un sentido correcto o no. Sin embargo, al contar con las bases previas a la intervención, y dado que la modificación involucra parte del período estudiado, pretendo exhibir cómo los cambios introducidos afectan los resultados en lo que respecta a la desigualdad de los ingresos provenientes del salario, para los grupos de trabajadores ya mencionados. Desde luego, el procesamiento para una y otra encuesta es el mismo, y los resultados pueden compararse sólo para el período que va desde el tercer trimestre de 2003 al momento de la intervención.

Las series de datos trabajadas se identifican como EPH Continua publicada por el INDEC antes de la intervención (EPH-Cai) y la que se publica luego de la misma (EPH-Cdi). A continuación presento los cambios que se dan con las encuestas en torno al grupo de trabajadores diferenciados sectorialmente.

El índice de Theil para la desigualdad sectorial (entre grupos de trabajadores diferenciados en 15 sectores), muestra que la serie EPH-Cai es superior a lo largo de todo el período a la que corresponde a la serie EPH-Cdi (Gráfico 23).

¹⁵² Pueden encontrarse mayores especificaciones en el documento de INDEC (2009), "Encuesta Permanente de Hogares, Programa de Actualización Metodológica. Bases de Microdatos, Novedades metodológicas", disponible en <https://goo.gl/my6oor>.

Gráfico 23. Desigualdad salarial según dimensión sectorial. Índice de Theil. Total de aglomerados. Trimestres 2003-2007.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de EPH-INDEC.

La diferencia de nivel, al comparar entre el valor promedio de las series, se expresa en que EPH-Cai es un 5% superior a la EPH-Cdi. En cuanto a la variabilidad de las curvas, no parece haber mayores discrepancias, dado que el coeficiente de correlación es positivo y cercano a 1 ($r=0,93$)¹⁵³.

El ejercicio puede replicarse para las series de desigualdad salarial según calificación y región. Brevemente, se encuentran resultados que van en el mismo sentido: la diferencia se encuentra en los niveles con una serie de EPH-Cai superior a lo largo de todo el período, mientras que la correlación de las curvas se mantiene positiva y elevada (superior a $r=0,97$).

La diferencia en la desigualdad entre una y otra base tendría que ver con el tratamiento que se le da a los no respondientes del bloque de ingresos. En el caso de la EPH-Cai se considera una muestra sin los no respondientes, que luego se expande según el ponderador para obtener datos de personas. Mientras que en la EPH-Cdi, los no respondientes son incluidos en la muestra asignándoles un valor que se distribuye según quienes sí respondieron, y luego expandidas con el único ponderador incluido en las bases. Es evidente que el supuesto de que los que no

¹⁵³ El coeficiente de correlación da una medida estandarizada de la relación lineal entre dos variables. Dicha medida indica tanto el sentido como el grado de la relación. El coeficiente varía en el intervalo [-1,1]. Si $r=1$, existe una correlación positiva perfecta, que indica una dependencia total entre las dos variables denominada relación directa: cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en proporción constante (Newbold, Carlson, & Thorne, 2008)

responden se distribuyen de la misma manera que los que sí lo hacen, implica menores niveles de desigualdad (Pacífico, Jaccoud, Monteforte, & Arakaki, 2011).

II. Anexo metodológico del capítulo 4:

II.I La aproximación empírica de la tasa de ganancia sectorial

El punto de partida para la reinterpretación de las Cuentas Nacionales publicadas por el INDEC, es el de la definición teórica de la tasa general de ganancia propuesta por Marx (2010).

Tal como se menciona previamente, se parte de una definición teórica de la tasa de ganancia () que involucra la relación entre el plusvalor (S) y el capital global adelantado (C+V) durante igual período de tiempo (el cociente se exhibe en la ecuación (1) del presente capítulo).

En el numerador, la masa de ganancias realizada anualmente () se obtiene de la Cuenta Generación del Ingreso (CGI-INDEC), al deducir del valor agregado anual, la masa salarial del igual período. El ingreso mixto no se incluye por una doble razón. En primer lugar, según la definición es un saldo contable de la cuenta de generación del ingreso de las empresas no constituidas en sociedad, propiedad de los miembros de los hogares, por lo que no puede diferenciarse la porción de ese ingreso que corresponde a la retribución al trabajo de la que corresponde a la retribución de los activos que intervienen en el proceso productivo (capital, activos no producidos, etc) (INDEC, 2006). En segundo lugar, por un motivo estrictamente operativo: en la actualización de la CGI no se realiza el cálculo desagregado por rama de actividad.

El denominador se conforma mediante la suma de tres conceptos de capital adelantado. El primero de ellos, que presenta la menor controversia, es el stock de capital variable, el cual se valoriza por medio de la masa salarial de cada rama de actividad publicada en la CGI-INDEC, con las mismas consideraciones acerca del ingreso mixto.

Un segundo concepto es el capital constante circulante, que se agota en cada ciclo productivo, entendido mediante el costo de las materias primas utilizadas en la producción. Se realiza un cálculo de la participación de las compras intermedias por rama de actividad, obtenidas de la estructura de la Matriz Insumo-Producto (MIP) 1997 y 2004 publicadas con información de INDEC, sobre el valor agregado correspondiente a cada año. Estas razones son aplicadas a la serie de valor

agregado publicada por el INDEC, a través de una interpolación lineal que figura en la propuesta de (Shaikh & Tonak, 1994)¹⁵⁴.

En Argentina, la última publicación oficial de una MIP realizada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, data de 1997. Por ende, para obtener las estadísticas referentes al consumo intermedio para Argentina en el año 2004, se realizó una actualización de la MIP de 1997 siguiendo la metodología planteada en el trabajo del MECON (2007), el cual se basa en el método RAS¹⁵⁵. Este método indirecto, permite reducir la información fuente requerida y proporciona estimaciones con resultados próximos a los métodos directos (Malizia & Bond, 1974; Pedreño, 1986).

El tercero es el stock de capital constante, que se corresponde con lo que figura en las Cuentas Nacionales como stock de capital fijo. En lo que refiere a la fuente de información, para los años 1993-2006 se utiliza la serie publicada por INDEC, la que se discontinúa en aquel año final. Por tanto, para construir los datos de los años 2007-2012, fue necesario actualizar la información de la serie de stock de capital mediante la variable formación bruta de capital, extraída de los Cuadros de Oferta y Utilización de INDEC, descontado el valor de depreciación anual. Por otro lado, el stock publicado corresponde al total, por lo que se debe trabajar en una apertura de la incorporación de maquinaria en cada rama de actividad. En el siguiente apartado se discute específicamente este punto, dado que aquí se presentan dificultades adicionales no limitadas a la cuestión conceptual sino producto de la falta de información pública para valorizar dicha variable.

Un comentario adicional respecto al capital adelantado (constante y variable) se relaciona con las diferencias en la velocidad de rotación entre sectores. No se desconoce que según cuáles sean las características productivas específicas de cada sector, habrá diferencias en el tiempo de rotación. Es decir, sectores como suministro de electricidad, gas y agua, minería o petróleo, requieren un gran adelanto e inmovilización del capital por períodos prolongados, en otras palabras, tienen una baja rotación del capital. Las propuestas para realizar dicho cómputo

¹⁵⁴ Los datos referentes al empleo y la distribución del valor agregado entre asalariados y no asalariados que se obtienen de la Cuenta Generación del Ingreso publicada para el período 1993-2007 por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, resultan compatible con los valores que surgen de las tablas de insumo-producto (INDEC, 2006).

¹⁵⁵ El método RAS básico fue desarrollado en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Cambridge (Reino Unido), por el Premio Nobel Richard Stone en los primeros años de la década de los sesenta. Este método, es una traslación de la teoría de ajuste de matrices con restricciones hacia la estimación de matrices *input-output*.

giran en torno a la incorporación de los valores de inventarios de cada sector y vincularlo con las ventas totales, que permitan captar en qué magnitud se consume el capital adelantado. Este un dato que no es posible captar en la fuentes estadísticas utilizadas. Finalmente, al no poder incorporar el cálculo de la velocidad de rotación a nivel sectorial, se indica que en sectores donde existe baja rotación, se puede estar incurriendo en sobreestimaciones de la tasas de ganancias que se exhiben en el presente estudio, y a la inversa¹⁵⁶.

II.II La construcción del stock de capital a nivel sectorial.

El stock de capital es el acervo de los bienes de capital de una economía. Estos cumplen la función de ser medios de producción para producir otros bienes, y su vida útil se extiende más allá del año (Coremberg, 2009). La construcción de la serie de stock de capital se realiza ante la ausencia de datos oficiales de stock de capital, y es entendida como una solución provisoria que permite dar cuenta de aspectos relevantes de la realidad, como son las particularidades de la tasa de ganancia a nivel sectorial. Pocas dudas quedan acerca de la conveniencia de contar con estadísticas oficiales confiables y no que cada investigador o investigadora deba recurrir a la construcción del dato, lo que muchas veces, como en mi caso, requiere asumir ciertos supuestos. Aun así, el presente apartado describe detenidamente el proceso de construcción de la serie con objeto de justificar que la misma, en el marco de la carencia mencionada, representa un razonable paliativo.

La última serie oficial publicada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales de INDEC, presenta el stock de capital agregado (en pesos corrientes) entre los años 1990 y 2006. El procedimiento más frecuente para calcular el stock de capital es el del método de Inventario Permanente, el cual deriva las series de stock a partir de la acumulación de series de formación bruta de capital fijo (fbkf) (Coremberg, 2009; Mas Ivars, Pérez García, & Uriel Jiménez, 2005).

De esta manera, con objeto de prolongar la serie hasta 2012, se utiliza la fbkf en términos corrientes, publicada a partir del 2004 en los Cuadros de Oferta y Utilización del INDEC. Dicho concepto, registra el valor de las adquisiciones de activos fijos nuevos o existentes, menos las disposiciones efectuadas por el productor durante el período contable, más los gastos específicos que incrementan

¹⁵⁶ Puede leerse el debate acerca de las distintas propuestas teóricas del cálculo de la velocidad de rotación del capital en (Dachevsky & Kornblihtt, 2011).

el valor de los activos no producidos (INDEC, 2004). Por tanto, el *stock* de capital bruto es el resultado del *flujo* anual acumulado de fbkf¹⁵⁷.

La serie de fbkf utilizada contiene el ítem destinado a la construcción residencial. Existe dos motivos, uno de carácter teórico y otro empírico para tomar dicha decisión. En primer lugar, si bien puede señalarse que la inversión en construcción residencial no acrecienta directamente el proceso de acumulación, posee múltiples conexiones directas e indirectas con otras actividades como “materiales de construcción” o “maquinarias”, al tiempo que requiere de servicios que estimulan el comercio y la infraestructura de transporte. En este sentido, sí logra incidir en el proceso de acumulación (Mateo & Montanyà, 2014). En segundo lugar, la falta de apertura de la función fbkf en construcción residencial y no residencial, impide su desglose.

Así, para lograr que las funciones de stock y flujo sean compatibles, al stock total de capital no se le deduce la porción destinada a la construcción residencial. Queda conformado así un stock de capital fijo similar al utilizado por Shaikh & Tonak (1994) y Maniatis (2005), entre otros.

Asimismo, el carácter bruto de la función tiene que ver con que no registra ajustes que contemplen la depreciación de los activos fijos. En este sentido, fue necesario incorporar para los años faltantes, un porcentaje que contemplara el desgaste y pérdida de valor por antigüedad de los activos fijos. Los trabajos de Coremberg (2009) y Keifman (2005), a pesar de utilizar distinta metodología y analizar períodos temporales diversos, llegan a idéntico porcentaje: el monto estimado de depreciación es del 5.6%. Por tanto, entiendo que es un criterio adecuado seleccionar este mismo porcentaje para registrar la pérdida de valor del stock total¹⁵⁸.

Una vez que se cuenta con la función de stock agregado se debe lograr contar con una apertura sectorial de la misma. Para ello, se utiliza el documento elaborado por Coremberg (2009) que presenta una apertura a nivel de 14 sectores, los que pasan a sintetizarse en 6: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca;

¹⁵⁷ Cabe notar que para los años en los que las series de stock de capital agregado y fbkf se superponen (2004-2006), puede corroborarse que dicho método aproxima muy bien el stock.

¹⁵⁸ En el caso de Coremberg (2009), un aporte de su trabajo consiste, justamente, en la propuesta del valor y método de depreciación, luego de una corroboración empírica según el perfil etario de precios, que provienen del mercado de bienes usados de la Argentina (1993-2000). Mientras que Keifman (2005) utiliza estimaciones de la inversión bruta interna de Cuentas Nacionales y del stock de capital a precios constantes, para estimar la tasa de depreciación promedio implícita para los años 1993-2004.

Construcción; Explotación de Minas y Canteras; Industria Manufacturera; Suministro de electricidad, gas y agua; Transporte, almacenamiento y comunicaciones. El documento precisa el stock de capital por rama de actividad durante el período 1990-2006 a precios de año 1993. De allí se obtiene la participación sectorial, la que se aplica a la serie de stock total construida.

Finalmente, dado que los años 2007-2012 no se encuentran en el trabajo referenciado, debe suplirse dicha falta de información. Al observar la estructura sectorial del stock durante el período 1993-2006, a pesar de los cambios económicos existentes, las participaciones sectoriales se mantienen estables. Con distinta metodología para su cálculo, lo mismo se desprende del estudio de Coremberg (2009) para los años 1990-2006. Por tanto, para obtener el monto de stock sectorial desde el 2008 en adelante, como aproximación, asumo como válido el valor promedio de la participación del stock durante los años 2003-2007.