

DIFERENCIACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO Y POBREZA EN LA ARGENTINA DEL SIGLO XXI

Aportes para el estudio de las dinámicas recientes como expresión de sus determinantes estructurales.

Resultados conjuntos de los Proyectos UBACyT
Modalidad II - Programación Científica 2018

Las estrategias macroeconómicas y los rasgos estructurales de Argentina, continuidad y cambio entre 1990 y la actualidad (20020170200076BA). Director: Juan M. Graña.

Acumulación de capital y condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo: especificidades de la economía argentina desde mediados de los años setenta (20020150200133BA). Director: Damián Kennedy.

ISBN 978-950-29-1932-4

AUTORES

Juan M. Graña
(Coordinador)

Damián Kennedy
(Coordinador)

Agustín Arakaki

Facundo Lastra

Carolina Pradier

Matías A. Sánchez

Natsumi Shokida

Lucas Terranova

Guido Weksler

CEPED
Centro de Estudios sobre
Población, Empleo y Desarrollo



Graña, Juan Martín

Diferenciación de la fuerza de trabajo y pobreza en la Argentina del siglo XXI :
aportes para el estudio de las dinámicas recientes como expresión de sus determinantes
estructurales. / Juan Martín Graña; Damián Kennedy. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de
Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas-
CEPED, 2022.

Libro digital, DOC

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-29-1932-4

1. Acumulación de Capitales. 2. Mercado de Trabajo. 3. Pobreza. I. Kennedy, Damián.

II. Título

CDD 330.82

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

Av. Córdoba 2122. Primer piso.

C1120AAQ. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina

Telefax: (54 11) 5285-6636

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

ISBN 978-950-29-1932-4



Hecho el depósito que marca la Ley 11.723

PRESENTACIÓN	1
CAPÍTULO 1 Drenaje de divisas y endeudamiento público externo. El balance de pagos argentino. 1992-2018. <i>Damián Kennedy y Matías Sánchez</i>	6
CAPÍTULO 2 Desindustrialización en Argentina y países desarrollados: diferencias según tamaño de empresa entre 1992 y 2017. <i>Juan M. Graña y Lucas Terranova</i>	31
CAPÍTULO 3 Superexplotación y diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina y su expresión en Argentina. <i>Facundo Lastra</i>	63
CAPÍTULO 4 La diferenciación de la clase obrera en torno al género. Expresiones cuantitativas en Argentina 2004-2018. <i>Natsumi Shokida</i>	86
CAPÍTULO 5 Sobreeducación entre los egresados universitarios argentinos: evidencias de una problemática estructural para el período 2003 - 2018. <i>Guido Weksler</i>	118
CAPÍTULO 6 En torno a la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo según atributos productivos. Evidencias preliminares en la Argentina actual (2016-2019) <i>Damián Kennedy, Carolina Pradier y Guido Weksler</i>	143
CAPÍTULO 7 Hacia una serie de pobreza de largo plazo. El problema de la canasta. <i>Agustín Arakaki</i>	166
ACERCA DE LOS AUTORES Y LAS AUTORAS	188
PUBLICACIONES REALIZADAS A LO LARGO DE LOS PROYECTOS	191

Presentación

Como fuera realizado a instancias de la finalización de la Programación Científica 2016¹, presentamos una recopilación de trabajos publicados, así como también un texto inédito (resultado de la reelaboración de ponencias y tesina de grado), a lo largo del desarrollo de los dos Proyectos UBACyT correspondientes a la Programación 2018 con sede en el CEPED: “*Las estrategias macroeconómicas y los rasgos estructurales de Argentina, continuidad y cambio entre 1990 y la actualidad*” (dirigido por Juan M. Graña) y “*Acumulación de capital y condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo: especificidades de la economía argentina desde mediados de los años setenta*” (dirigido por Damián Kennedy)².

En su heterogeneidad de temáticas, plazos temporales y metodologías, todos estos textos intentan aportar, desde un enfoque compartido, al análisis de los acuciantes problemas actuales que enfrenta la población argentina (notablemente profundizados por la crisis vinculada a la pandemia del coronavirus), entendidos como expresiones parciales de los problemas estructurales que el proceso de acumulación de capital argentino acarrea desde hace tiempo.

¿Cuál es ese enfoque compartido? Expresado aquí de modo sintético, se considera como punto nodal el rezago productivo general de la economía nacional y, consecuentemente, la necesidad de fuentes de compensación de este para la reproducción del proceso de valorización de los capitales que operan en su interior, proceso en el cual juega un rol central la redistribución del flujo de renta diferencial de la tierra. Ahora bien, en instancias de insuficiencia de la misma, la presión se vuelca sobre dos fuentes alternativas: el endeudamiento externo y, lo que es particularmente relevante en esta compilación, las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, cuyo retroceso se convierte en una fuente extraordinaria de valorización de los capitales que operan localmente.

Mientras que en el anterior volumen los trabajos seleccionados se focalizaban en el lapso 2002-2015, en el presente algunos inician el análisis a comienzos de los años noventa, mientras que otros dan cuenta de las particularidades de nuestro país durante la gestión de gobierno de la alianza Cambiemos. En este sentido es importante enmarcar lo acontecido en un panorama de más largo plazo.

Como es conocido, el período iniciado localmente con la última dictadura cívico-militar compartió, con sus vaivenes, ciertos rasgos con lo ocurrido en otras partes del mundo y, en particular, en América Latina. Durante ese proceso Argentina exhibió un estancamiento económico generalizado, con un deterioro marcado de su estructura social. En par-

1. Kennedy (coord.) (2019). *Acumulación de capital y mercado de trabajo en Argentina. Aportes para el estudio del período 2002-2015 en perspectiva histórica*, FCE-UBA, Buenos Aires.

2. Como cierre del presente libro puede encontrarse el listado completo de las publicaciones realizadas en el marco de ambos proyectos.

particular, a lo largo de la década del noventa, bajo el régimen de convertibilidad, emergieron con violencia fenómenos desconocidos hasta entonces, como la desocupación y pobreza masivas. A lo largo de la década que siguió a la crisis de 2001/2002 se observó un quiebre en dicha tendencia, no obstante, hacia 2008, se desaceleraron dichas mejoras. Desde 2012 y hasta 2017 las diversas variables representativas del mercado de trabajo en particular y las condiciones de vida en general se estancan a niveles aún alejados de los alcanzados en los primeros años de la década de 1970.

Ahora bien, mientras que los primeros dos años de la gestión de Cambiemos reproducen tal estancamiento, los últimos dos (2018-2019) son claramente parte de otra tendencia: una crisis que derrumbó el producto, empleo y remuneraciones. Sobre esa situación ya muy deteriorada se montó la emergencia del coronavirus, para retrotraer las diversas variables a los niveles vigentes una década atrás, al tiempo de exponer una situación social crítica, tal que resulta muy difícil ser optimista para los próximos años.

Más allá de los valiosos aportes de cada capítulo en su temática, creemos que en conjunto los mismos también reflejan fielmente la forma de trabajo en el CEPED. Todos intentan plantear el vínculo entre las problemáticas puntuales y sus raíces estructurales de manera de brindar un panorama completo tal que permita comprender la complejidad de los problemas para pensar soluciones. Asimismo, brindar herramientas y pistas para pensar otras temáticas y la continuidad de estos problemas a futuro. En este sentido, todos estos análisis parciales están conectados desde el comienzo mismo de la investigación.

§

Sobre la base de lo comentado, los artículos compilados se organizan en tres grandes bloques. En el **Bloque I** se reúnen dos contribuciones que intentan discutir el desenvolvimiento de dos rasgos muy presentes en el debate sobre la acumulación de capital en Argentina de las últimas tres décadas: la situación externa y la desindustrialización. El **Capítulo 1**, elaborado en conjunto por Damián Kennedy y Matías A. Sánchez, se concentra en la evaluación del rol del sector privado y público en el aporte o drenaje de divisas del país, aportando a pensar problemas claves del actual momento de nuestro país donde las restricciones cambiarias y la renegociación con el FMI son temas de preocupación. El **Capítulo 2**, escrito por Juan M. Graña y Lucas Terranova, en cambio, pone foco en el proceso de desindustrialización argentino en perspectiva comparada

mostrando no sólo su dimensión general, compartida con otros países, sino también sus sesgos y características en términos de empresas grandes y pequeñas.

Por su parte, el **Bloque II** agrupa tres artículos concentrados en el estudio del mercado laboral considerado de manera amplia. El **Capítulo 3**, de Facundo Lastra, presenta un debate teórico y brinda evidencia empírica para analizar el desempeño de largo plazo de las condiciones de empleo en Argentina. ¿Hasta qué punto los/as trabajadores/as están en condiciones de reproducirse de manera normal dado el nivel salarial y cómo ello se resuelve en la creciente heterogeneidad interna? El **Capítulo 4**, de Natsumi Shokida, profundiza en una dimensión central de esa heterogeneidad, la desigual incorporación de las mujeres en el mercado laboral y cómo el deterioro generalizado las afecta de manera particular. El **Capítulo 5**, de Guido Weksler, por su parte, se focaliza en la realidad de los/as trabajadores/as de mayor calificación, es decir, aquellos/as que son considerados de manera general como los/as *más aventajados/as* o con mayores herramientas para evitar los peores impactos de la volatilidad y crisis de nuestro país.

Finalmente, el **Bloque III** reúne dos artículos que se focalizan en la reproducción de los hogares, con eje en la pobreza por ingresos. El **Capítulo 6**, elaborado por Damián Kennedy, Carolina Pradier y Guido Weksler, propone la estimación de una canasta de consumo específica para cada hogar según su nivel de clima educativo, encontrando para el período 2016-2019 un deterioro generalizado en la capacidad de reproducción normal de la fuerza de trabajo en todos los tipos de hogares, en contraposición a lo que surge de considerar exclusivamente la evolución de la pobreza. El **Capítulo 7**, de Agustín Arakaki, es un aporte al debate metodológico respecto a cómo medir la pobreza a lo largo del tiempo de manera de brindar el panorama más ajustado a este problema creciente.

§

Dado que el presente Libro constituye una compilación de diversos trabajos presentados previamente en revistas o congresos, cada uno de ellos constituye en sí mismo un trabajo independiente, hecho del que se derivan algunas consideraciones que conviene poner de manifiesto. En primer lugar, que se conserva el estilo de escritura de los/as autores/as, de modo que no se encontrará a lo largo del Libro una redacción homogénea. En segundo lugar, que en tanto los/as autores/as comparten, aunque con matices, un enfoque general respecto de las determinaciones de

la acumulación de capital en Argentina y su evolución, inevitablemente se encontrarán a lo largo del Libro varias repeticiones de argumentos y series estadísticas.

En tercer lugar, si bien todos los Capítulos procuran aportar al conocimiento de las transformaciones en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país desde mediados de la década del setenta, el período de análisis varía en cada caso, en función del fenómeno concreto a analizar y/o la disponibilidad de información estadística. No obstante, y tal como fue mencionado previamente, en buena medida los trabajos comparten como inquietud el hecho de analizar las particularidades a lo largo del lapso comprendido entre los años noventa y la gestión de Cambiemos, enmarcándolas en el proceso general evidenciado por la sociedad argentina desde mediados de los años setenta.

En cuarto lugar, aunque no de modo generalizado y sin que lleve a conclusiones divergentes, se encontrarán entre los Capítulos algunas diferencias en la información estadística presentada. Ello tiene una primera explicación en el hecho que los/as autores/as de cada Capítulo utilizan las fuentes de información que consideran más apropiadas en función de sus objetivos. Pero la cuestión no se agota allí. Como es de público conocimiento, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) ha estado intervenido en el lapso 2007-2015, de modo que la información estadística publicada en ese lapso ha sido (y continúa siendo) objeto de cuestionamiento. Corresponde en este sentido hacer especial mención al Índice de Precios al Consumidor (IPC) y a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), en tanto se encuentran presentes en buena parte de los Capítulos del presente Libro. En lo que respecta al IPC, indudablemente carece de toda representatividad, de modo que en ningún caso dicha información ha sido considerada, siendo de modo general reemplazada por el índice alternativo construido por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA – CTA). Por su parte, en lo que respecta a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), la información provista por la misma es irremplazable, a la vez que por sus propias características no se cuenta ni se podrá contar con información revisada para el lapso de la intervención. De esta forma, en los Capítulos en que el fenómeno bajo estudio lo demande se ha utilizado dicha información, a sabiendas de la dudosa calidad de la misma. En cualquier caso, resulta importante mencionar que a la luz de los resultados de la EPH bajo la nueva gestión del INDEC y considerando la mirada de largo plazo propuesta en los Capítulos de este Libro, su utilización no parece implicar una marcada distorsión de la realidad.

Agradecimientos

En primer lugar, queremos agradecer a la Universidad de Buenos Aires por la posibilidad de desarrollar los dos Proyectos en el marco de la Programación UBACyT 2018.

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

En tercer lugar, a los y las investigadores por participar de fructíferos debates que terminaron plasmados en los trabajos del Proyecto. Este reconocimiento corresponde especialmente a aquellos y aquellas del CEPED no incluidos/as en este volumen, pero con quienes el trabajo conjunto es cotidiano (tal como se refleja en los diversos trabajos desarrollados a lo largo del mismo): Paula Cesana, Estefanía Dileo, Sebastián Fernández Franco, Gaspar Herrero, Ezequiel Monteforte, Laura Pacífico y Mariana Santi. A esta lista debe indudablemente sumarse el agradecimiento a Andrea Tonón, Secretaria del CEPED.

En cuarto lugar, nuevamente queremos agradecer especialmente a Javier Lindenboim, Director del CEPED, por su estímulo permanente a la investigación y el trabajo colectivo, sin por ello cercenar en nada la posibilidad de plantear puntos de vista propios.

Juan M. Graña y Damián Kennedy, diciembre de 2021

DRENAJE DE DIVISAS Y ENDEUDAMIENTO PÚBLICO EXTERNO. EL BALANCE DE PAGOS ARGENTINO. 1992-2018

.....
Damián Kennedy y Matías A. Sánchez

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista *Realidad Económica*, N° 322, febrero-marzo de 2019. ISSN: 0325-1926. Disponible en: http://www.iade.org.ar/system/files/articulos/4kennedy_sanchez.pdf

1. Introducción

Como ha sido estudiado, en la década de 1990 el endeudamiento externo público desempeñó un papel fundamental para financiar tanto el déficit del Balance de Pagos del Sector Privado como la acumulación de reservas necesarias para el sostenimiento del régimen de convertibilidad (Iñigo Carrera, 1999; Damill, 2000). En efecto, producto de la incapacidad para continuar la expansión de la deuda pública externa, la convertibilidad concluyó con una crisis sin precedentes en la historia reciente del proceso de acumulación de capital nacional. En la década del 2000, en el marco de un fuerte crecimiento de las reservas internacionales originadas en el balance comercial, por un lado, y el proceso denominado “de desendeudamiento”, por el otro (sustentado en la renegociación de la deuda externa en 2005 y 2010 y la cancelación de pasivos con el Fondo Monetario Internacional -FMI- del año 2006), parecía haber desaparecido la necesidad de recurrir nuevamente al crédito externo. No obstante, ante la caída de reservas internacionales ocurrida entre los años 2011 y 2015, el debate reapareció en la discusión política nacional, concretándose en 2016 el comienzo de una nueva fase de endeudamiento (Manzanelli *et al.*, 2016).

En este contexto, el objetivo principal del presente trabajo es realizar una primera aproximación al papel general que han desempeñado el Sector Público y Privado en términos del aporte al ingreso/drenaje de divisas en la unidad del período 1992-primer semestre de 2018, así como estudiar el comportamiento de cada sector institucional en relación a las fases de incremento y caída de las reservas internacionales a lo largo de dicho período¹. Para ello, nos proponemos identificar, a partir de la información del Balance de Pagos, los movimientos netos de divisas según Sector Público y Privado, tomando como referencia el abordaje sectorial para el análisis de lo ocurrido bajo la convertibilidad realizado por los ya referidos Iñigo Carrera (1999) y Damill (2000). En este sentido, el texto se propone un análisis mayormente descriptivo, procurando identificar ciertas dinámicas que se consideran fundamentales en relación al proceso de acumulación de capital nacional, con vistas a profundizar en torno a las mismas en futuros trabajos. Sobre la base de los principales resultados identificados, como objetivo secundario el artículo se propone realizar una primera aproximación a su análisis en el marco de los desarrollos en torno a la especificidad de la acumulación de capital en Argentina realizados por Iñigo Carrera (1998 y 2007)², no con la intención de lograr una explicación acabada de los mismos sino, fundamentalmente, como forma de establecer las bases para la continuidad del análisis en futuros trabajos.

1. El lapso de estudio está determinado por la disponibilidad de información del Balance de Pagos con el nivel de desagregación necesaria para realizar el ejercicio propuesto.

2. Una presentación de la síntesis propia de tales desarrollos puede encontrarse en Kennedy (2018). En todos los casos, resulta de interés remarcar que, en tanto lectura propia, en ningún caso lo expresado debe atribuirse al referido autor.

Resulta de importancia remarcar algunos aspectos de distinto orden vinculados a la consecución del objetivo general mencionado. En primer lugar, que para el mismo resulta necesaria una reclasificación propia de las partidas utilizadas por el INDEC para la presentación del Balance de Pagos, así como la compatibilización de la actual metodología (INDEC, 2017) con la metodología previa (INDEC, 2007), las cuales se desarrollaron en Kennedy y Sánchez (2018), documento en el que también se exponen los resultados completos del ejercicio en cuestión. En segundo lugar, que la utilización de los términos “ingreso” y “drenaje” no resulta fortuita, toda vez que con los mismos se procura identificar un fenómeno diferente (aunque claramente relacionado) al de la denominada “fuga de capitales”. Específicamente, y más allá de los distintos modos de estimación de la misma, mediante la cuantificación de la fuga de capitales (en particular con el llamado “método residual de balance de pagos”) se busca cuantificar la totalidad de la formación de activos externos propiedad de residentes, incluyendo a la inversión directa y, generalmente, los errores y omisiones³. A diferencia de ello, en el presente trabajo se focaliza en el resultado neto del Balance de Pagos del Sector Privado (conjuntamente con el del Sector Público) y, por tanto, en su papel en el ingreso o drenaje neto de divisas, lo que implica una clasificación diferente de los rubros del Sector Privado en relación a la que se realiza al computarse la fuga de capitales. Por lo tanto, el abordaje que aquí se presenta implica una mirada complementaria a dicha tradición de investigación, particularmente en relación a aquellos trabajos que analizan lo sucedido entre la instauración del régimen de convertibilidad y la actualidad (Gaggero, Rua y Gaggero, 2013; Schorr y Wainer, 2014; Barrera y Bona, 2016; entre otros)⁴.

En tercer lugar, que, dado el objetivo propuesto, la lectura de la información en cada apartado y sub-apartado del texto se realizará en primera instancia para el conjunto del período, para luego identificar etapas relevantes en dicha acumulación o drenaje de divisas. En cuarto lugar, que –salvo mención contraria– la medición de los flujos relevantes del Balance de Pagos se realizará en dólares constantes de 2017 acumulados (desde 1992), de modo de lograr la cuantificación de la contribución agregada de cada sector a la acumulación o al drenaje de divisas, conservando la comparabilidad en el tiempo de los flujos anuales. Finalmente, corresponde mencionar que, atento a la metodología del Balance de Pagos, se trabajará con el criterio de lo devengado, es decir, que los flujos corrientes se registran en el Balance independientemente de su pago efectivo, es decir, se registran según su vencimiento. Como se detallará oportunamente, la utilización de dicho criterio presenta ciertos problemas para el análisis de los resultados parciales de algunas partidas específicas (como el pago de intereses y

3. A la vez, en dicha línea de investigación se han concentrado esfuerzos en el estudio de mecanismos alternativos como los precios del comercio exterior, el contrabando o los créditos intrafirma –entre otros–, y también se han destacado otros problemas (como posibles errores de captación por parte de las fuentes oficiales). Para una discusión acerca de los distintos métodos de estimación de la fuga de capitales y su relación con el criterio aquí adoptado ver Basualdo y Kulfas (2002), Gaggero, Casparrino y Libman (2007), Gaggero, Rua y Gaggero (2013), entre otros.

4. En este sentido, corresponde aclarar que a lo largo del presente artículo se hará especial referencia a estos textos al momento de señalar algunos fenómenos particulares del Balance de Pagos a lo largo del período bajo estudio, más allá que los textos en cuestión refieran en muchos casos, a su vez, a trabajos de otros autores.

la reinversión de utilidades, y sus respectivas contrapartes en la Cuenta Financiera), aunque ello no impacta en el resultado neto por sector que aquí se pretende analizar.

En este marco, el presente artículo se organiza de la siguiente manera. En el primer apartado se presenta brevemente la evolución del Balance de Pagos considerando el agrupamiento habitual de sus partidas (transacciones corrientes, transacciones financieras y variación de reservas) a lo largo del período bajo estudio, considerando de manera específica la estimación en dólares constantes acumulados propuesta para el presente artículo. Sobre dicha base, en los dos apartados siguientes se desarrolla el objetivo principal propuesto. Así, en el segundo se analiza la evolución del Balance de Pagos del Sector Privado y sus partidas de mayor relevancia, realizando seguidamente lo propio con el Sector Público. A partir de dichos resultados, en el tercero se analiza de manera conjunta el Balance de Pagos por sector institucional, de modo de identificar y cuantificar el rol particular jugado por la multiplicación del endeudamiento público más allá del pago de intereses. Finalmente, a modo de cierre, en el último apartado se desarrolla la referida aproximación preliminar al análisis de los principales resultados identificados en el Balance de Pagos en el marco de los rasgos particulares de la acumulación de capital en Argentina.

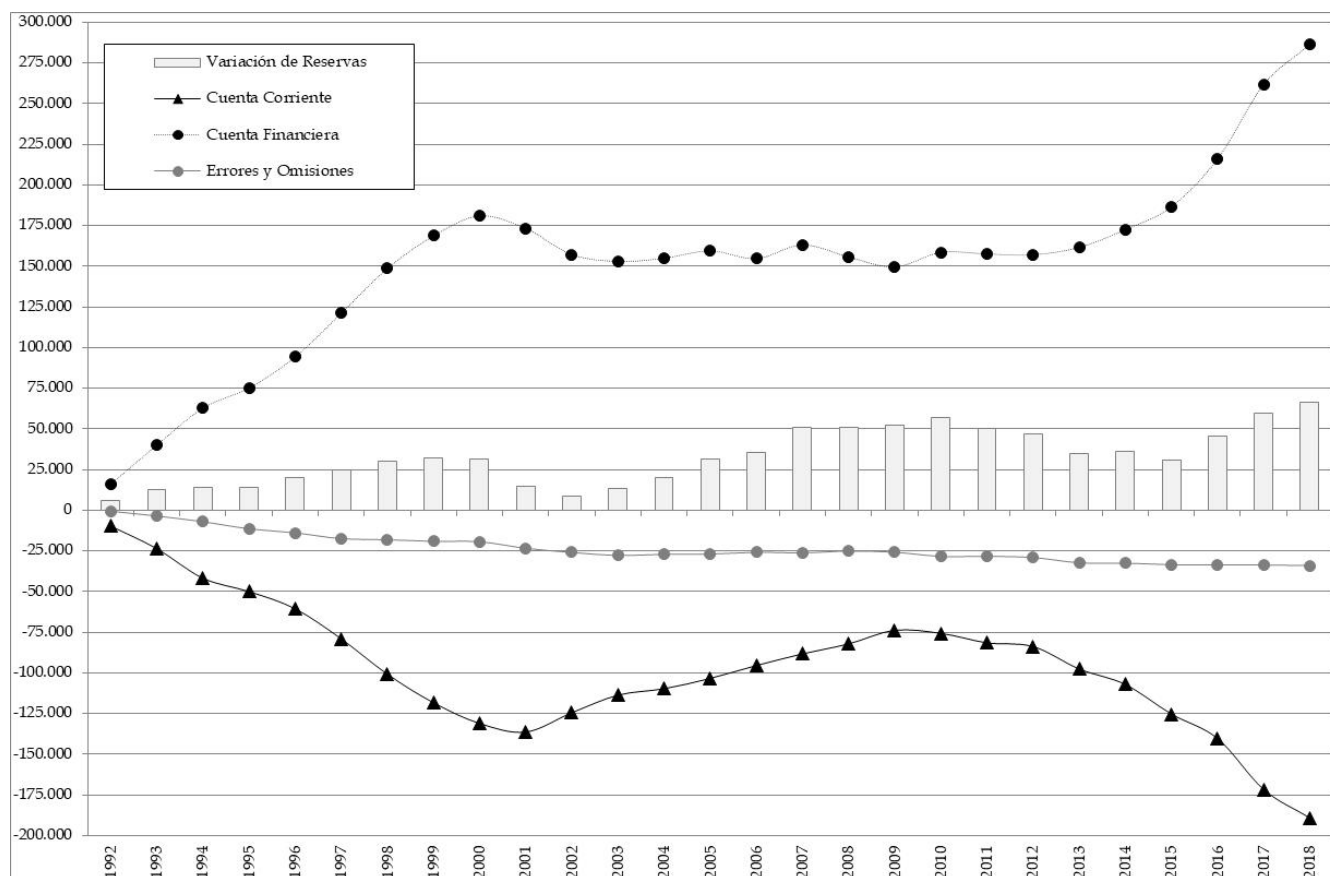
2. Breve repaso de la evolución del Balance de Pagos según Necesidad de Financiamiento, Financiamiento y Variación de Reservas

Más allá de los cambios en la forma de presentación de la información (ver INDEC, 2017), la lógica habitual que guía la conformación y el análisis del Balance de Pagos se basa en la consideración de las necesidades de financiamiento de una economía nacional (transacciones corrientes) y el financiamiento de las mismas (transacciones financieras), todo lo cual resulta, según la magnitud y el signo de los flujos de divisas agregados, en la variación positiva o negativa de reservas internacionales en poder del BCRA⁵.

En esta línea, como puede verse en el Gráfico 1, entre 1992 y el primer semestre de 2018 se han acumulado reservas internacionales aproximadamente por U\$S 66.500 millones, lo cual se explica exclusivamente por el compartimiento evidenciado en el resultado de la Cuenta Financiera, la cual “aportó” aproximadamente U\$S 286.000 millones, más que cubriendo así la salida de divisas vía la Cuenta Corriente, del orden de los U\$S189.000 millones, y vía Errores y Omisiones, del orden de los U\$S34.000.

5. A su vez, en el movimiento concreto del Balance de Pagos cabe agregar en dicha relación a la Cuenta de Errores y Omisiones. Al respecto, en tanto se sostiene que es una cuenta equilibradora o de discrepancia estadística que compensa la sobrestimación o subestimación en los restantes componentes del Balance (INDEC, 2017), los Errores y Omisiones se consideran parte de las transacciones del Sector Privado, ya que prácticamente la totalidad de la información relevada en Argentina para el Sector Público surge de registros estadísticos, mientras que en muchas ocasiones la información del Sector Privado surge de estimaciones a partir de encuestas, balances, tasas de referencia promedio, etc.

Gráfico 1. Balance de Pagos por Cuenta Corriente, Cuenta Financiera, Variación de Reservas Internacionales y Errores y Omisiones. Resultado anual acumulado. En millones de US\$ de 2017. 1992 - primer semestre de 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

Nota: debido a la poca relevancia de las transacciones registradas en la Cuenta Capital, la misma no se incluye en el gráfico, aunque, claro está, su resultado se refleja en la Variación de Reservas Internacionales. Luego, en lo que sigue, tales transacciones se consideran como parte del resultado del Sector Público o Privado, según corresponda.

Dentro de ese comportamiento acumulado a lo largo del cuarto de siglo bajo estudio resulta de interés identificar distintas etapas en función de la evolución de las Reservas Internacionales. En este sentido, hasta el año 2000 se observa una acumulación de Reservas Internacionales (más allá de incluir años de estancamiento de las mismas), en la cual el ingreso de divisas por la Cuenta Financiera más que compensa la salida generada por la Cuenta Corriente. Una segunda etapa ocurre entre 2001 y 2002, en donde se observa una caída de las Reservas Internacionales, explicada exclusivamente por la salida de divisas ocurrida vía Cuenta Financiera, elemento clave en el engranaje que

derivó en el estallido del régimen de convertibilidad y, con ello, una profunda crisis del proceso de acumulación de capital (cuyas expresiones más crudas fueron los niveles de desempleo por encima de la quinta parte de la población activa y más de la mitad de la población por debajo de la línea de pobreza)⁶.

A partir de allí se observa, nuevamente, un proceso de acumulación de Reservas hasta 2010, aunque por la razón opuesta a la evidenciada en la primera etapa identificada. Más precisamente, como puede verse en el referido Gráfico 1, dicho comportamiento está asociado al ingreso de divisas por Cuenta Corriente (resultado exclusivo, a su vez, del superávit de Balanza de Bienes), frente a una Cuenta Financiera que presenta un comportamiento estable (y, por tanto, de impacto nulo en la variación de reservas)⁷. Ahora bien, como puede observarse, desde entonces y hasta 2015 se evidencia una contracción de las Reservas Internacionales, especialmente vinculada a una reversión de la Cuenta Corriente, la cual vuelve a convertirse en una fuente de salida de divisas. Finalmente, en los últimos dos años de la serie, ya bajo la gestión estatal de la Alianza Cambiemos, las Reservas Internacionales vuelven a evidenciar una acumulación, con una lógica prácticamente idéntica a la vigente en la primera etapa de la convertibilidad: un ingreso de divisas por la Cuenta Financiera que más que compensa la creciente salida de divisas vía la Cuenta Corriente.

3. Ingreso y drenaje de divisas según Sector Privado y Público

3.1 El Balance de Pagos del Sector Privado

Tomando en consideración el objetivo principal propuesto en el presente trabajo, el resultado más importante a destacar es que, tal como se observa en el Gráfico 2, a lo largo del período 1992-primer semestre de 2018 el Sector Privado, considerado en su conjunto, se constituyó en una fuente de drenaje de divisas por un total aproximado de U\$37.000 millones. De este modo, más allá del análisis que se realizará a lo largo del texto, ya es posible adelantar que, siempre considerando el período de modo agregado, la acumulación de Reservas Internacionales mencionada en el apartado anterior se explica por un “aporte” positivo del Sector Público del orden de U\$103.000 millones, a partir del cual se financia tanto la acumulación de reservas como el drenaje de divisas del Sector Privado. Dicho resultado agregado del Sector Privado se explica, también considerado el período en su conjunto, por un resultado acumulado positivo del orden de U\$3.000 millones en lo que respecta a las transacciones corrientes (netas de utilidades reinvertidas; a partir de aquí, transacciones co-

6. Con la “exigencia” de la canasta básica total actual, dicho nivel rondaría el 70% -Favata y Zack, 2018-. En este sentido, en Arakaki (2018) se presenta una estimación alternativa de los niveles de pobreza a partir de la realización de un empalme por interpolación lineal de la canasta básica total actual y la anterior. Así, para el momento del estallido de la convertibilidad la proporción de población bajo la línea de pobreza se aproxima al 60%.

7. Debido al criterio de lo devengado utilizado para el registro del Balance de Pagos (y, más allá de los movimientos generales descriptos para la etapa), resulta relevante señalar que en el marco de la cesación de pagos de la deuda externa argentina luego de 2002 y hasta las sucesivas renegociaciones, en los casos en que estos flujos (correspondientes a intereses de deuda y amortizaciones de capital) no son girados al exterior, tienen como contrapartida movimientos en la Cuenta Financiera, sin afectar las Reservas Internacionales. En la metodología del año 2007 (INDEC, 2007), los intereses devengados en la Cuenta Corriente durante la cesación de pagos tienen como contrapartida la partida (imputada) de Atrasos en la Cuenta Financiera, mediante la cual se incrementa el stock de deuda externa (junto con los Atrasos en el pago de vencimientos de las amortizaciones, aunque en este caso todos los movimientos corresponden a la Cuenta Financiera). Si bien mediada por un fenómeno diferente, algo similar debe mencionarse para el caso de las utilidades reinvertidas, ya que las mismas se consideran un egreso en la Cuenta Corriente y, como contraparte, una Reinversión de utilidades en la Cuenta Financiera. De allí que resulte relevante la consideración de

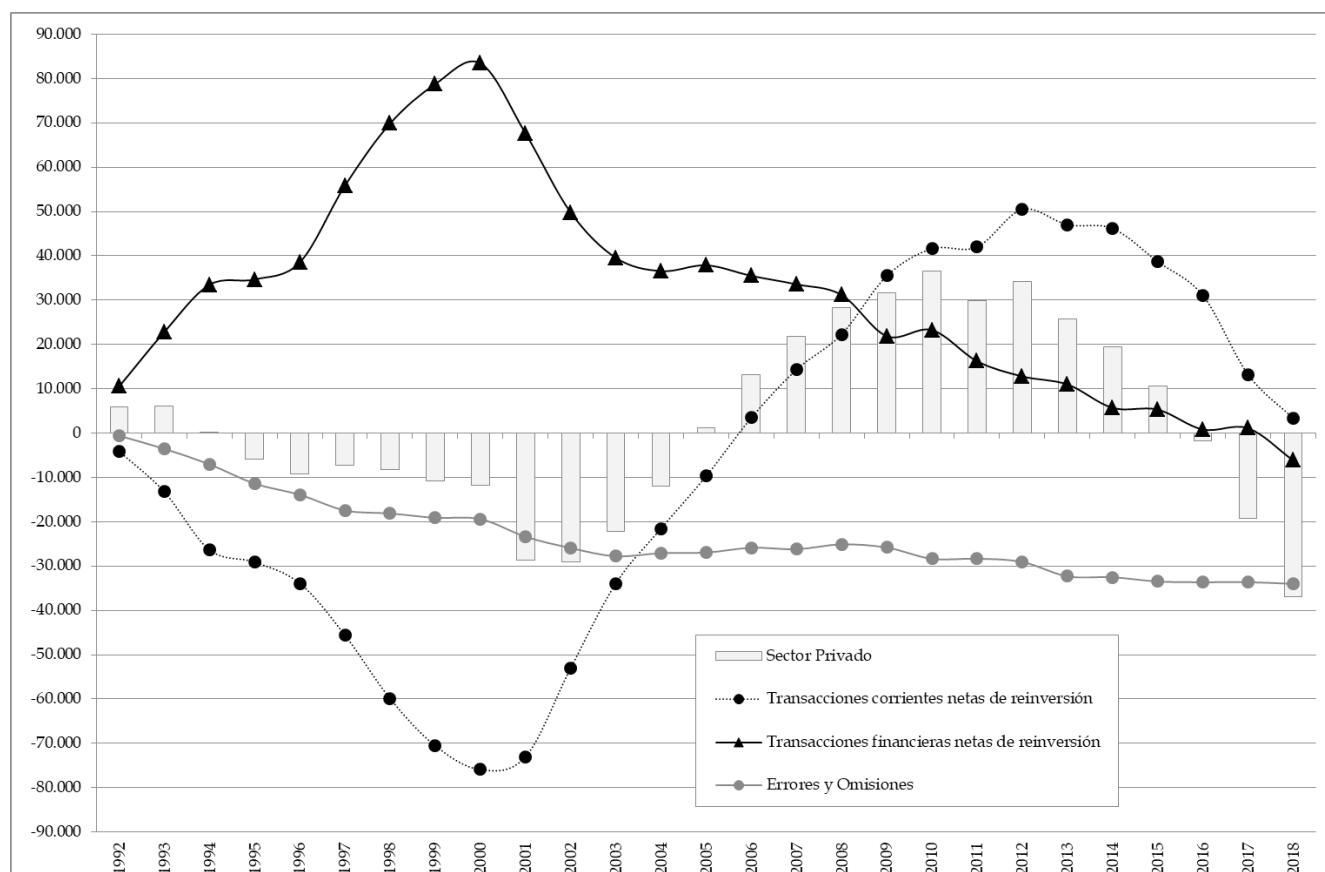
rrientes netas de reinversión)⁸, un resultado acumulado negativo del orden de los U\$S6.000 por transacciones financieras (netas de utilidades reinvertidas; a partir de aquí, transacciones financieras netas de reinversión) y un acumulado negativo de “Errores y Omisiones” del orden de U\$S34.000 millones.

Como se observa en el mismo Gráfico 2, bajo la convertibilidad y la crisis posterior el Sector Privado drenó divisas por un total de U\$S30.000 millones, dos tercios de las cuales se retiran del “pozo” entre 2000 y 2001. En este contexto, mientras que en la primera etapa el resultado negativo ocurre por un resultado acumulado creciente de transacciones financieras netas pero menor al resultado acumulado decreciente de las transacciones corrientes netas y los Errores y Omisiones, en la segunda ocurre por una disminución del resultado de las transacciones financieras netas (que ocurre en paralelo a un incremento, de menor cuantía, del resultado acumulado de las transacciones corrientes netas). A partir de allí, a lo largo de la tercera etapa (2003-2010) se observa un comportamiento abiertamente opuesto al anterior, toda vez que el Sector Privado no solo pasa a aportar positivamente año a año a la Variación de Reservas Internacionales, sino que ello también ocurre en términos acumulados. Ello se explica fundamentalmente por un creciente resultado acumulado en las transacciones corrientes netas (de tal magnitud que, desde 2006, se realiza en tal concepto un aporte positivo acumulado a las Reservas Internacionales), de una cuantía mayor que la reducción del resultado acumulado por transacciones financieras netas. Desde entonces, se observa una reducción del “aporte” positivo del Sector Privado a las Reservas Internacionales, el cual resulta cero en 2016, para luego acumular un resultado negativo de U\$S36.000 hasta el primer semestre de 2018. Tal situación se explica por la continuidad del descenso del resultado acumulado de las transacciones financieras netas, por un lado, y el estancamiento y posterior reducción del resultado acumulado por las transacciones corrientes netas, por el otro. En este contexto, la última etapa (2016-primer semestre de 2018) se diferencia de su precedente por la aceleración del resultado negativo evidenciado por las transacciones corrientes netas.

tales registros a la hora de analizar los flujos de ingresos y egresos de divisas por Cuenta Corriente y Cuenta Financiera. En lo que sigue del presente trabajo, el problema en cuestión será tenido en cuenta con particular importancia, dado que dichos registros no constituyen un ingreso/drenaje efectivo de divisas en cada período. Ahora bien, en ningún caso el resultado neto, ya sea que se vea desde el punto de vista de la Variación de Reservas Internacionales o por sector, se ve influenciado por los devengamientos en cuestión, en tanto los mismos se netean al poner en relación las Cuentas.

8. Dado el objetivo propuesto, corresponde aclarar que las transacciones se encuentran netas (únicamente) de reinversión de utilidades, ya que, debido a la imposibilidad de distinguir otros flujos que no implican necesariamente ingresos/salidas efectivas de divisas (por ejemplo, intereses refinanciados o el financiamiento del comercio exterior con crédito, y sus correspondientes contrapartidas en la Cuenta Financiera), los mismos no han podido presentarse en términos netos. Por lo tanto, en función de la forma de registro del Balance de Pagos, los resultados aquí presentados deben entenderse como una aproximación al fenómeno del ingreso o drenaje de divisas, sin perjuicio de lo cual en el análisis de las partidas parciales de los sectores se seguirán usando los términos ‘ingreso’ y ‘drenaje’. En cualquier caso, no debe dejar de remarcar que este problema no afecta a la cuantificación del aporte a la Variación de Reservas Internacionales, en este caso del Sector Privado, en tanto las transacciones en cuestión se encuentran netas entre sí.

Gráfico 2. Contribución al resultado neto del Sector Privado según transacciones corrientes y financieras netas y Errores y Omisiones. Resultado anual acumulado. En millones de US\$ de 2017. 1992 - primer semestre de 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

A los fines de identificar los principales movimientos que explican el resultado agregado del Sector Privado, corresponde avanzar en su descomposición en términos de las partidas que permiten explicar el ingreso drenaje de divisas a lo largo del período analizado (y, en el agregado, el consecuente aporte o drenaje de Reservas Internacionales). En este sentido, como se observa en el Gráfico 3, en el agregado del período la Balanza de Bienes y Servicios realizó un aporte de divisas del orden de los US\$78.000 millones, el cual se explica por el resultado positivo de la Balanza de Bienes del orden de los US\$200.000 millones, que más que compensa el déficit de la Balanza de Servicios. Dentro de ese resultado agregado, y considerando las cinco etapas identificadas en el primer apartado, la primera se distingue por la continua reducción del resultado acumulado, producto del constante resultado negativo de la Balanza de Servicios y, en menor medida, resultados negativos de la Balanza de Bienes. En la etapa siguiente, por su parte, se evidencia un incremento del resultado agregado, explicado por la reversión del resultado de la Balan-

za de Bienes, primero en el contexto de la recesión económica y, luego, del estallido de la convertibilidad, al punto que hacia 2002 el aporte de divisas acumulado por la misma se vuelve positivo. A partir de allí, la tercera etapa se distingue por la propia reversión del resultado agregado de la cuenta de Bienes y Servicios, al punto que la misma comienza a evidenciar un resultado positivo desde 2005, aun considerando el continuo resultado negativo de la Balanza de Servicios. Tomando como punto de partida la fuerte contracción de las importaciones en el marco del estallido del régimen de convertibilidad, el creciente resultado positivo de la Balanza de Bienes se explica fundamentalmente por el incremento de precios de las *commodities* (CENDA, 2010).

A partir de allí, el superávit del Balance de Bienes comienza un proceso de desaceleración, que luego se convierte primero en estancamiento y, desde 2016, en negativo (de escasa significancia en términos relativos)⁹. En tal contexto, mientras que hasta 2014 el resultado agregado de la Balanza de Bienes y Servicios muestra un resultado anual nulo, desde 2014, con la aceleración del resultado negativo de la Balanza de Servicios (con una pendiente similar a la observada en los años noventa)¹⁰, se revierte el resultado positivo anual, lo cual se acentúa particularmente en el último año analizado. Indudablemente, constituye esta una primera “señal de alerta” respecto de la trayectoria del Balance de Pagos en particular, y de la expansión del proceso de acumulación de capital en general.

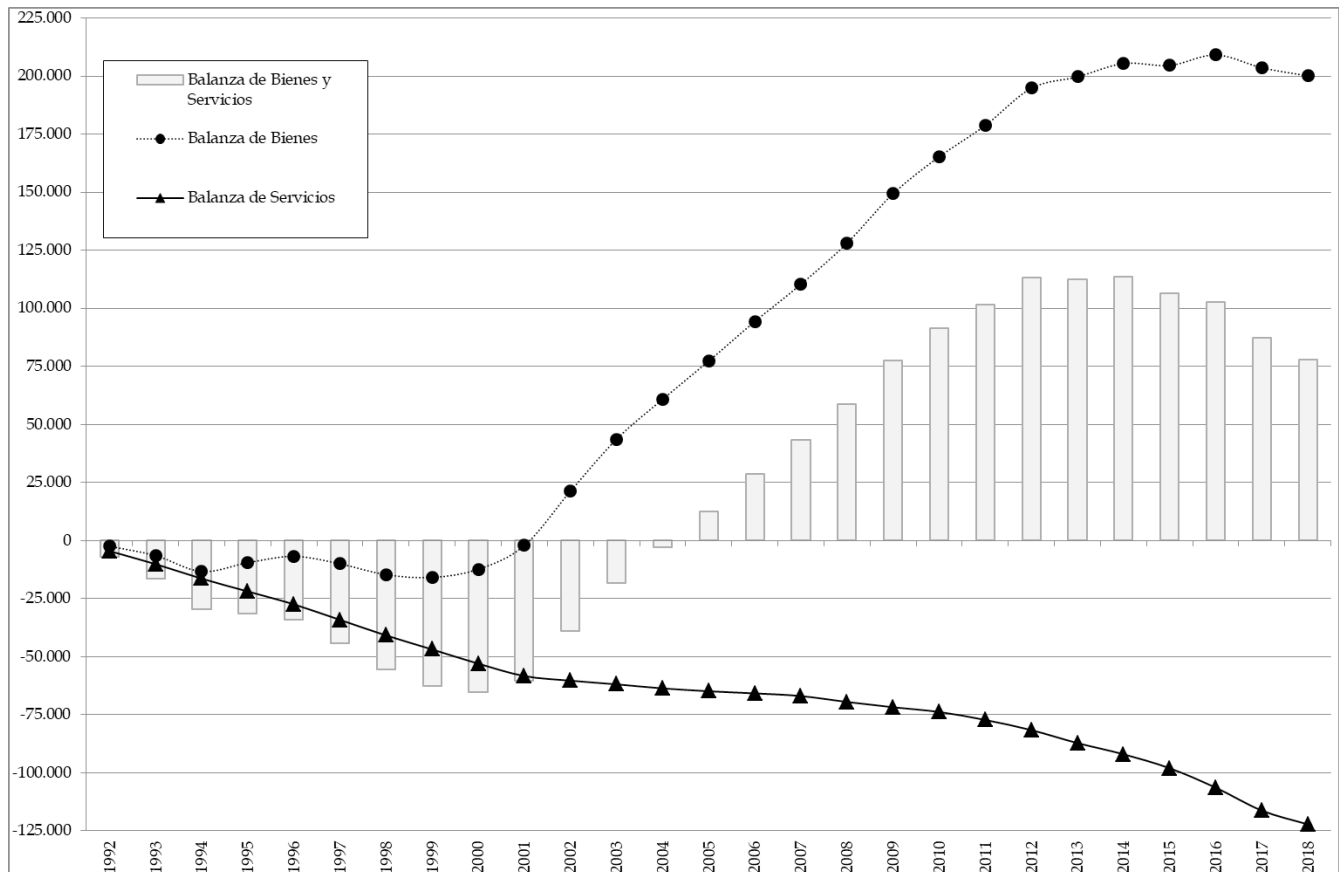
De hecho, este resultado suele considerarse como una clara manifestación de los límites del proceso de acumulación de capital nacional en la etapa vigente luego del estallido del régimen convertible (constituyendo a la vez un componente clave de lo que algunos autores han llamado como la “reaparición de la restricción externa”). En tal sentido, la evolución del proceso de acumulación de capital en dicha etapa ha sido caracterizada como un proceso de “crecimiento sin cambio estructural” o “reindustrialización acotada” (Porta y Fernández Bugna, 2011; Schorr y Wainer, 2014). Más específicamente, se destaca que pese al dinamismo de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (y aun considerando que dentro de las mismas se incluyen automotores -sector que presenta déficit comercial- y algunos minerales -como el oro-), la canasta exportadora se concentra fundamentalmente en bienes indiferenciados (*commodities*) cuya complejidad tecnológica es por lo general entre mediana y baja (asociados a la explotación de recursos naturales -sobre todo, agro industriales-), y en sectores que si bien producen con niveles de productividad del trabajo que les permiten competir en el mercado mundial, a la vez, resultan sectores más bien aislados y dependientes de la importación de maquinarias y tecnologías, los cuales no logran dinamizar al conjunto de la economía (Schorr y Wainer, 2014)¹¹.

9. Dicho proceso se explica sustancialmente, por un lado, por la menor cuantía de las exportaciones, como consecuencia de la baja de los precios y la menor demanda externa de algunos socios comerciales y, por el otro, por el fuerte deterioro del resultado del intercambio de bienes de capital, del sector automotriz, del complejo electrónico de Tierra del Fuego y del sector energético (Schorr y Wainer, 2014; Basualdo *et al.*, 2015; Manzanelli y Basualdo, 2016; Sánchez, 2018).

10. En este sentido, y considerando al giro de divisas al exterior para el pago de consultorías a empresas vinculadas como una posible forma de la “fuga de capitales”, Barrera y Bona (2016) consideran que el incremento de “servicios financieros”, “servicios de informática e información”, “regalías y derechos de licencia” y “otros servicios empresariales”, en relación a las importaciones desde 2012 (momento en el cual se implementaron las restricciones en el mercado de cambios), constituye una evidencia de la utilización específica de estos rubros como “fuga de capitales”. A ello debe adicionarse la aceleración del resultado negativo de la cuenta turismo.

11. Por su parte, las ramas de intensidad tecnológica media alta y alta, siguieron padeciendo un elevado déficit de competitividad, resultando el intercambio comercial ampliamente deficitario.

Gráfico 3. Balanza de Bienes y Servicios. Resultado anual acumulado. En millones de US\$ de 2017. 1992 - primer semestre de 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

En el Panel A del Gráfico 4 se expresa la información correspondiente a la Inversión Extranjera Directa (IED) en términos netos; es decir, la diferencia entre el ingreso de divisas en concepto de IED y la salida en concepto de Dividendos y retiros de ingresos (tal como se mencionó previamente, en ambos casos, descontada la porción correspondiente a la reinversión de Utilidades¹²). Como allí puede observarse, dicho cómputo arroja un resultado positivo a la acumulación de reservas de aproximadamente US\$55.000 millones a lo largo de todo el período analizado. A la vez, dicho resultado se explica centralmente por lo sucedido entre los años 1997 y 2000 (con particular relevancia de la venta de YPF en el año 1999 -Damill, 2000-), para permanecer constante desde entonces. En otros términos, el movimiento neto de la IED jugó un papel en el aporte de divisas del sector privado exclusivamente bajo la convertibilidad, mientras que desde el año 2000 todo ingreso de divisas en concepto de IED (neta de reinversión) tuvo como contrapartida un egreso en concepto de Dividendos y retiros de ingresos (neto de

12. Consideramos el resultado neto, ya que las utilidades reinvertidas no interfieren desde el punto de vista del ingreso/egreso de divisas. Cabe recordar en este punto que, si bien las utilidades son retenidas por las empresas, debido al principio de devengado con el que se registran las transacciones del Balance de Pagos, las mismas se consideran propiedad de los no residentes en la proporción en la que controlen el capital individual en cuestión. Luego, en la Cuenta Financiera se realiza el asiento correspondiente a la contraparte de dicho devengamiento, como una reinversión de utilidades, las cuales, conjuntamente con los aportes (disminuciones), fusiones y adquisiciones conforman la totalidad de la IED.

reinversión). En este sentido, si bien habitualmente tiende a enfatizarse la presión que la remisión de utilidades y dividendos juega sobre el Balance de Pagos y, por tanto, sobre la emergencia de la “restricción externa”, la unidad de IED y remisión de utilidades no se presenta como una fuente de drenaje de divisas^{13,14}.

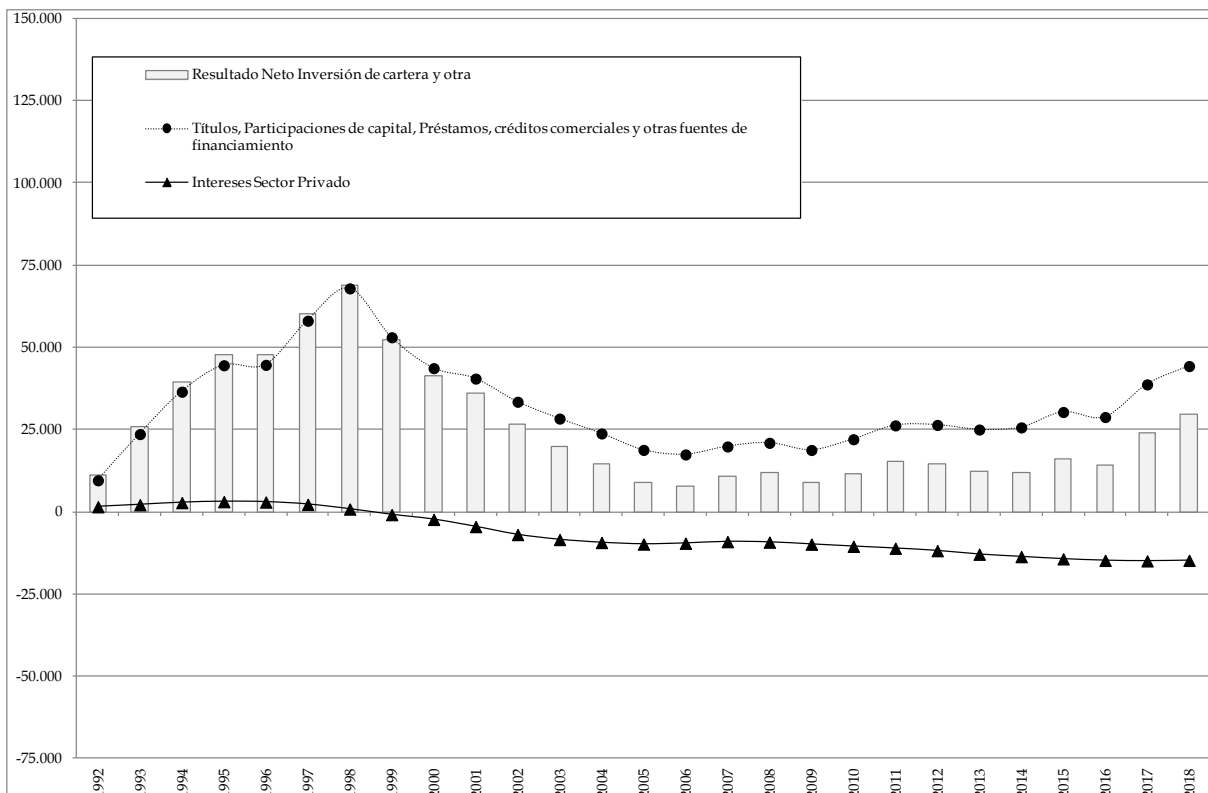
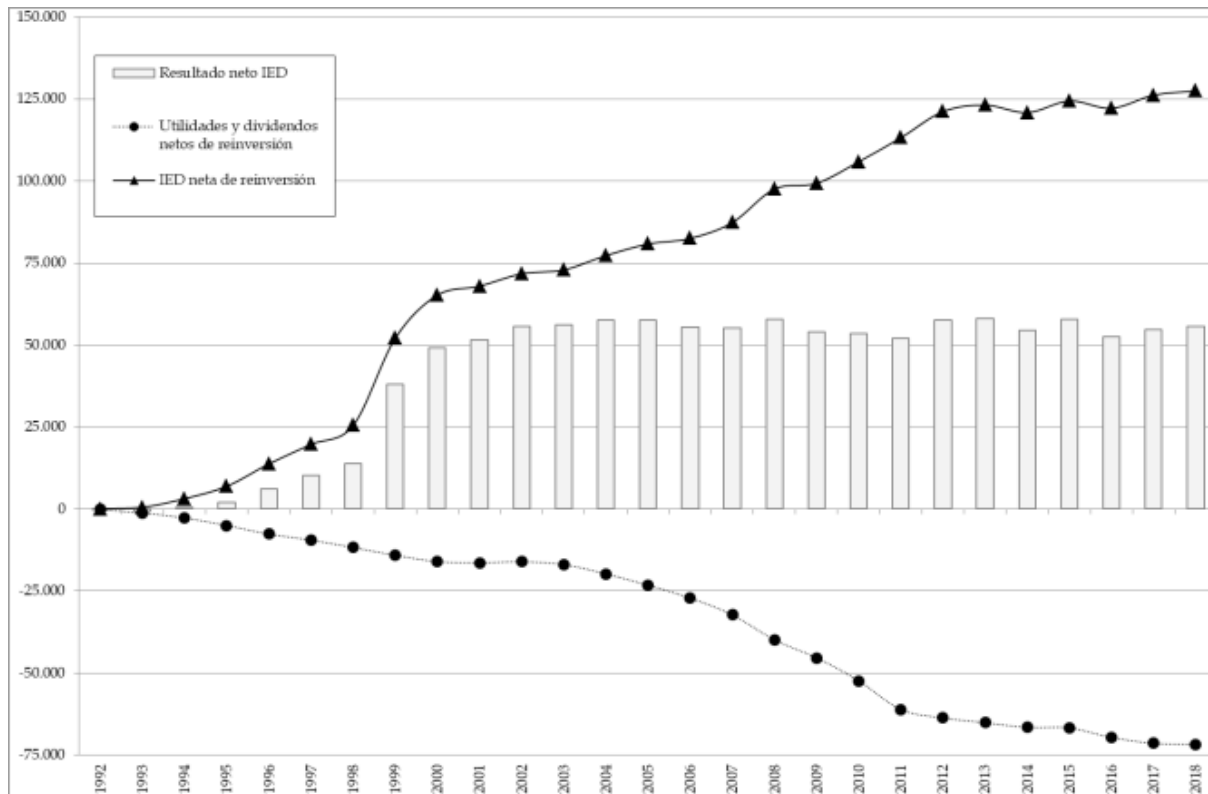
Por su parte, en el Panel B del Gráfico 4 se expresa la información correspondiente a los ingresos del Sector Privado en concepto de Títulos, Préstamos y otras fuentes de financiamiento descontados los intereses devengados. Como se observa, en términos acumulados el aporte de divisas es de \$30.000 millones, resultado de ingresos del orden de los U\$S44.000 millones y de egresos por intereses de U\$S14.000. Dentro de ese comportamiento acumulado cabe destacar que el endeudamiento del Sector Privado tuvo una dinámica pronunciada en la primera parte de la convertibilidad, incluso con un crecimiento mayor al del Sector Público, mientras que desde entonces comienza una etapa de cancelación de pasivos que se extiende hasta el año 2005 y, a partir de allí y hasta 2016, se observan mayormente años con acumulación de pasivos, aunque con niveles sustancialmente inferiores a los de los años noventa. En contraposición, entre 2016 y el primer semestre de 2018 es posible identificar un cambio de tendencia, toda vez que se produce un marcado aceleramiento en el crecimiento de los pasivos, con un ritmo similar al de algunos lapsos de la primera etapa de la convertibilidad. Si bien en términos del conjunto del Balance de Pagos dicho movimiento no reviste al momento una importancia relativa significativa, indudablemente el cambio de tendencia en el marco del sostenimiento de la tasa de interés local en dólares por encima de la internacional anticipa que posiblemente será este un aspecto a tener en cuenta en el futuro cercano, particularmente en lo que refiere al carácter volátil de este tipo de flujo de capitales.

14. Más específicamente, a partir de lo observado en el Gráfico 4, es posible agregar que el estancamiento en el resultado neto en el período 2003-2011 no se dio como consecuencia de la reducción de los flujos de IED (los cuales mantuvieron el dinamismo de la década previa), sino por la aceleración del giro de utilidades al exterior. En el mismo sentido, entre 2011 y 2015 el estancamiento de la IED neta ocurrió a la par de la reducción del giro neto de utilidades producto de las restricciones para la remisión vigentes en dichos años.

De allí que cuando se observa la composición de la IED en el lapso 2011-2015 el peso de la reinversión de utilidades en el total alcanzó aproximadamente el 62%, mientras que en el período 1992-1999 cobraba particular relevancia el cambio de manos y entre los años 2003-2010 los aportes. Posteriormente, con el cambio de gobierno en diciembre de 2015, se eliminaron las restricciones existentes para la remisión de utilidades, a la par que se acordó el giro programado de las utilidades “retenidas”.

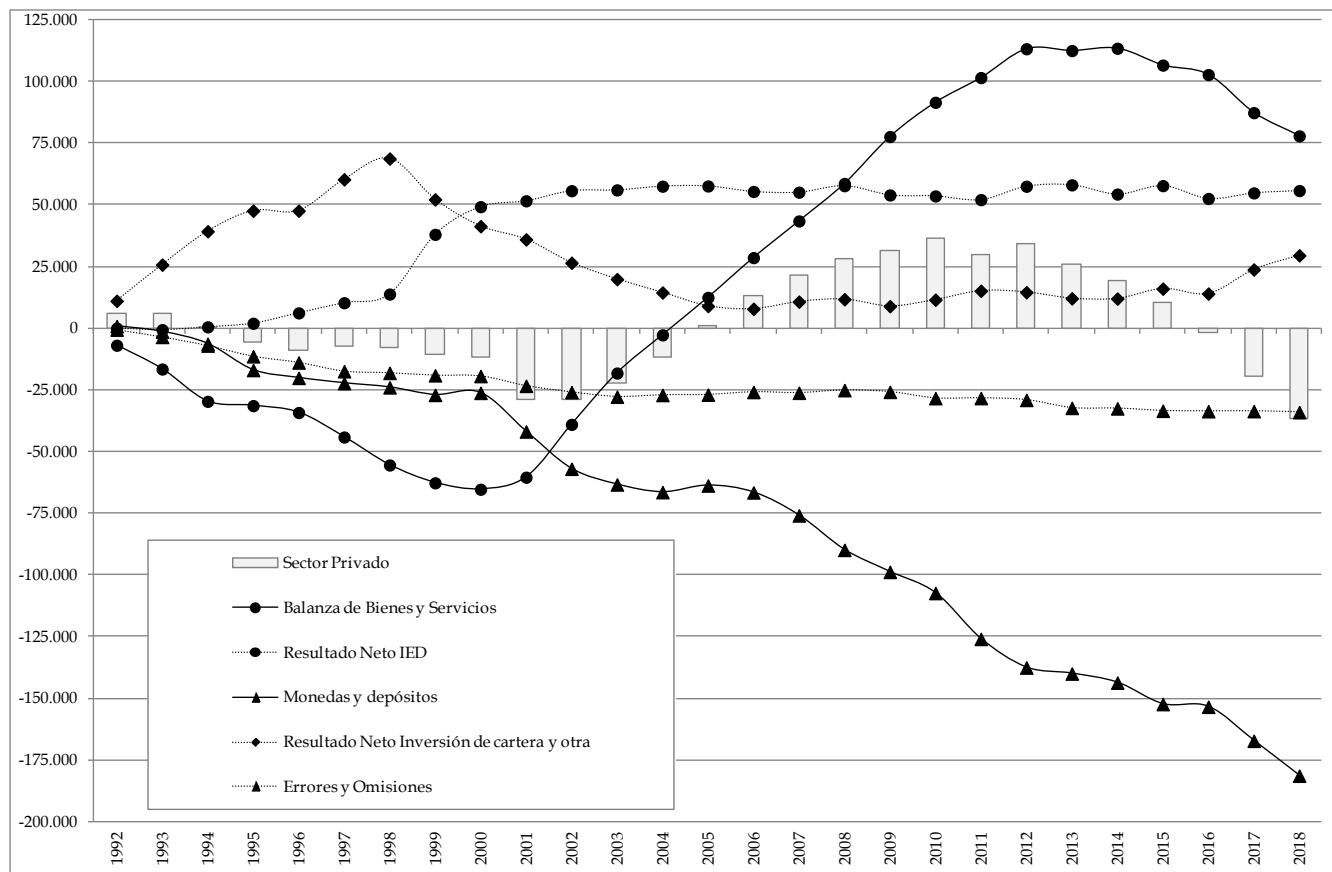
13. La mayor importancia que cobró desde los años noventa la remisión de utilidades constituye uno de los elementos a partir del cual se considera que la “restricción externa” constituye un fenómeno más complejo respecto de su “formulación original” bajo el proceso de industrialización por sustitución de importaciones vigente en el siglo XX, la cual prácticamente estaba determinada por la dinámica del balance comercial. En este sentido, corresponde destacar que Schorr y Wainer (2014) identifican la creciente importancia de la remisión de utilidades como consecuencia de la IED ocurrida bajo el “desarrollismo”, aunque dado que la misma estuvo destinada a la instalación de nuevas unidades productivas o la ampliación de las existentes (por lo cual su puesta en funcionamiento a pleno y la obtención de ganancias demoró un tiempo considerable), los efectos negativos de la remisión no fueron inmediatos. Por el contrario, la mayor parte de la IED de los noventa tuvo como destino la compra de activos existentes, con lo cual la maduración de inversiones y la obtención y remesa de ganancias se dieron en un lapso más breve. A su vez y como en parte se señaló previamente, las filiales de empresas extranjeras tienden a contratar una mayor cantidad de servicios en el exterior y a utilizar mecanismos alternativos para el giro de divisas al exterior (pagos de intereses a empresas vinculadas o controladas, sobrefacturación de importaciones, etc.) (Schorr y Wainer, 2014; Barrera y Bona, 2016).

Gráfico 4. Utilidades e IED netas de reinversión y resultado neto por IED (panel A). Endeudamiento e intereses del Sector Privado y resultado neto (Panel B). Resultado anual acumulado. En millones de U\$S de 2017. 1992 - primer semestre de 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

Gráfico 5. Movimiento neto del Sector Privado y fuentes de ingreso y egreso de dólares. Resultado anual acumulado. En millones de US\$ de 2017. 1992 - primer semestre de 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

Nota: debido a la poca relevancia de las transacciones registradas en la Cuenta Capital y el Ingreso secundario (Transferencias corrientes), las mismas no se incluyen en el gráfico, aunque, claro está, su resultado se refleja en el resultado agregado del Sector Privado. A su vez, cabe recordar que el resultado de los flujos de IED y de endeudamiento del sector privado son flujos netos, descontados los giros de Dividendos e Intereses, respectivamente.

A modo de cierre, en el Gráfico 5 se expresa nuevamente el resultado del Sector Privado recogiendo los resultados parciales presentados previamente junto con el flujo de divisas correspondiente a Moneda y depósitos¹⁵. Como allí puede verse, entre 1992 y el primer semestre de 2018 Moneda y depósitos constituyó una vía de drenaje de divisas del orden de los US\$181.000 millones. Más allá de algunos cambios en el ritmo de crecimiento (en ciertos momentos se acelera, en otros se ralentiza), puede observarse que dicho drenaje es una constante a lo largo del cuarto de siglo bajo estudio.

15. Corresponde aclarar que en el presente trabajo el resultado de Moneda y depósitos no se presenta neto de intereses. Es decir, no se presenta neto de los ingresos por intereses (devengados) del Sector Privado correspondientes a la tenencia de depósitos en el exterior, la cual constituye una hipótesis más que válida si se considera el origen de los flujos de Moneda y depósitos, por lo que puede suponerse que tales intereses no ingresan de manera efectiva al ámbito nacional, sino que simplemente (en función del criterio de lo devengado) se registran como ingresos en

En dicho contexto, a lo largo de la primera etapa identificada en el primer apartado (1992-2000), el conjunto del Sector Privado contribuye a la desacumulación de reservas aproximadamente en U\$S11.000 millones, lo cual se explica por un creciente drenaje de divisas en concepto de Moneda y Depósitos, Errores y Omisiones y, sobre todo, déficit comercial, que no llega a ser compensado por los ingresos en términos de endeudamiento neto, por un lado, e IED neta, por el otro. Por su parte, en la segunda etapa (2001-2002) la desacumulación del Sector Privado se agudiza rápidamente para alcanzar los U\$S28.000, situación explicada tanto por la reversión de los flujos de endeudamiento como por una rápida aceleración del drenaje de divisas en concepto de Moneda y Depósitos.

A partir de allí, a lo largo de la tercera etapa identificada se observa una clara reversión del resultado agregado del Sector Privado, al punto que el aporte negativo se transforma en positivo; más específicamente, hacia 2012 el resultado acumulado es un aporte a la formación de reservas del orden de los U\$S34.000 millones. Dicho resultado se explica de modo exclusivo por el ya destacado superávit en el Balance de Bienes y Servicios (que, a la vez, se explica exclusivamente por el Balance de Bienes, dado el sistemático déficit de la Balanza de Servicios), que más que compensa (en términos anuales) el continuo drenaje de divisas vía Moneda y Depósitos¹⁶. Luego, a lo largo de la cuarta etapa identificada comienza a observarse un claro retroceso del resultado acumulado positivo del Sector Privado, que se explica por el estancamiento del resultado del Balance de Bienes y Servicios y la continuidad del drenaje de divisas vía Moneda y Depósitos (contexto que derivó en el ya mencionado establecimiento de diversas restricciones para el acceso a la compra y giro de divisas). Finalmente, en la última etapa, el resultado acumulado del Sector Privado se vuelve negativo, como reflejo ya no solo del continuo drenaje de divisas vía Moneda y Depósitos, sino también vía el Balance de Bienes y Servicios (y más allá del mencionado incremento en los flujos de endeudamiento neto del sector en los últimos años).

En resumidas cuentas, a lo largo del período bajo estudio el Sector Privado en su conjunto drenó divisas por U\$S36.000 millones. Si bien el Balance de Bienes y Servicios, el resultado neto de la IED y del endeudamiento neto implicaron en conjunto una acumulación de divisas de aproximadamente U\$S162.000 millones (que se extiende a \$284.000 si excluimos el déficit de la Balanza de Servicios), el drenaje vía Moneda y Depósitos y “Errores y Omisiones” totalizaron, respectivamente, U\$S181.000 millones y U\$S34.000 millones (a lo que, en paralelo con la aclaración anterior, cabría sumar el drenaje de divisas del orden de los U\$S122.000 por la Balanza de Servicios).

las transacciones corrientes y una nueva salida de capitales (formación de activos externos) en la Cuenta Financiera. Tal hipótesis (que ya ha sido mencionada por otros autores) queda pendiente de evaluación para futuros trabajos. A su vez, cabe aclarar que, de hacerse la corrección en cuestión, el flujo efectivo por Moneda y depósitos resultaría menos negativo (al restar una salida de dinero que nunca ocurrió en términos efectivos), mientras que su contraparte sería un resultado por Endeudamiento neto menor, debido a que los intereses del Sector Privado no incluirían parte (o la totalidad) de los ingresos.

16. La salida de capitales privados en el contexto de la crisis global de 2008 afectó a un conjunto de países de los denominados “en desarrollo”, proceso que se denominó “huida hacia la calidad”. En dicho contexto, Damill y Frenkel (2013) sostiene que en el caso argentino fuentes internas de incertidumbre se adicionaron a dicho proceso, entre las que destacan la intervención del INDEC, el “conflicto del campo”, la nacionalización del sistema de jubilaciones y el conflicto asociado a la utilización de reservas del BCRA para el pago de la deuda pública, extendiendo el drenaje –más allá de su atenuación hacia fines de 2009– hasta 2011. En tal contexto, los autores afirman que la magnitud de tales salidas sólo pueden comprarse con las traumáticas fugas ocurridas durante la vigencia de la “tablita”, la “crisis del tequila” y la fase final de la convertibilidad.

3.2 El Balance de Pagos del Sector Público

Considerado el conjunto del período bajo análisis, y tal como se adelantó a comienzos del apartado anterior, en el Gráfico 6 puede observarse que el Sector Público evidencia un resultado positivo de divisas del orden de los U\$S103.000 millones. Dicho resultado se explica principalmente por un ingreso acumulado de divisas en concepto de Financiamiento por U\$S232.000 (explicado, a su vez, fundamentalmente por la colocación de Títulos de Deuda), frente a un drenaje acumulado de divisas en concepto de Intereses de deuda de aproximadamente U\$S140.000 millones¹⁷.

En dicho contexto, a lo largo de la primera etapa identificada (1992-2000) se observa un aporte positivo de divisas del Sector Público, explicado fundamentalmente por la colocación de Títulos de Deuda (por encima del pago de intereses) y la privatización de empresas públicas. Ya hacia fines de dicha etapa, y marcadamente en la segunda, el aporte del Sector Público se estanca, fundamentalmente por una aceleración del egreso vía intereses, producto de la progresiva acumulación de pasivos y el incremento de la tasa de interés, dinámica que conducirá finalmente al estallido del régimen convertible (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005)¹⁸.

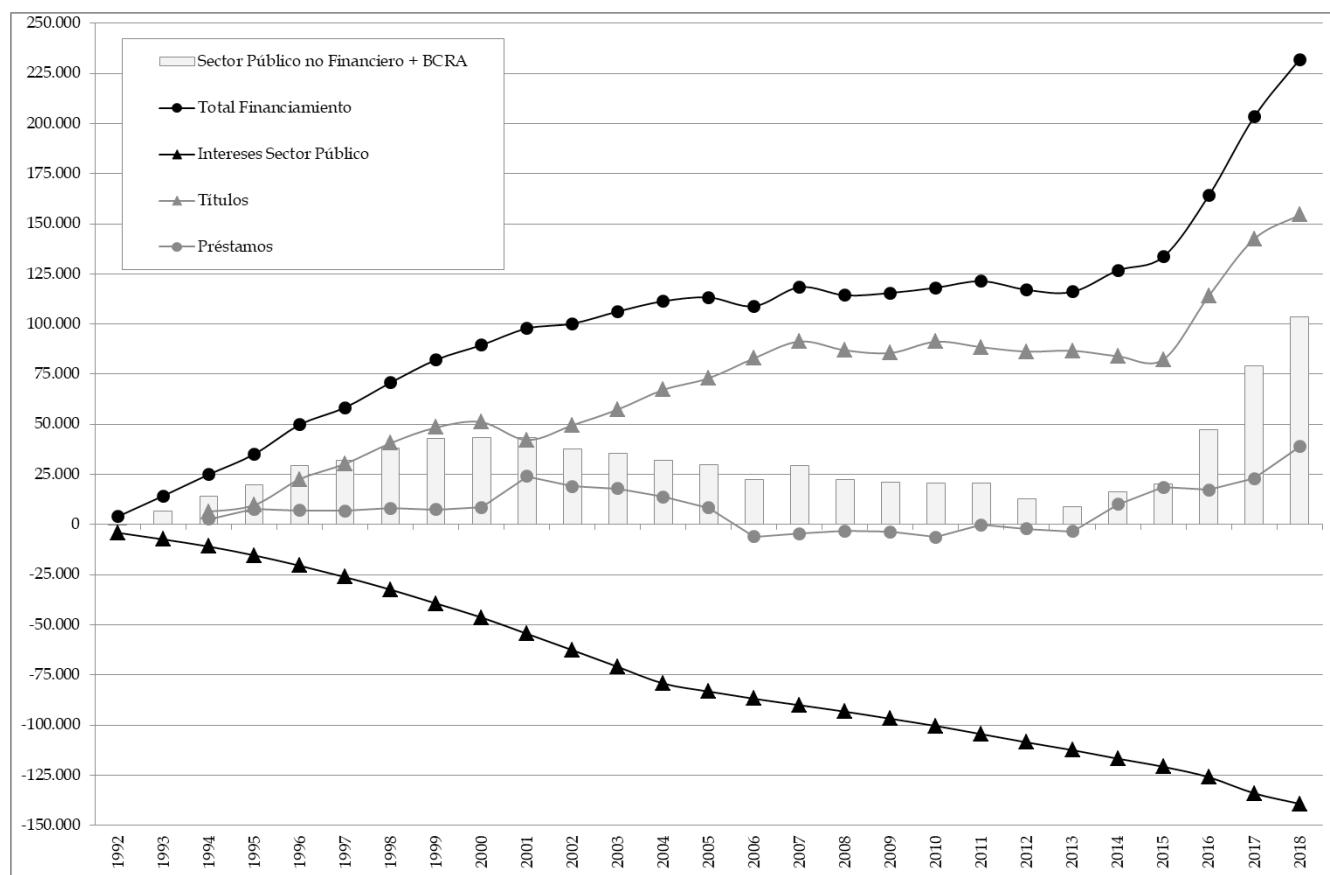
A partir de allí, a lo largo de la tercera y cuarta etapa (esto es, hasta 2015) ocurre una reducción del resultado acumulado del Sector Público, que alcanza los U\$S20.000 millones. En líneas generales, ello es resultado, en los primeros años de la etapa, del estancamiento del endeudamiento público externo vía títulos de deuda (sin considerar el incremento producto de los intereses y vencimientos impagos) y la continuidad en la cancelación de préstamos, que tuvo como hecho principal la cancelación anticipada del crédito con el FMI en el primer trimestre del año 2006. A partir de allí, y luego de la reestructuración de la deuda externa del año 2005 (que implicó una quita y extensión de plazos), los intereses devengados se estabilizaron en niveles similares a los de comienzos de la convertibilidad (Müller, 2016)¹⁹, a la vez que estuvieron parcialmente compensados por el resultado positivo del BCRA a partir de la colocación de las reservas internacionales (con una fuerte caída hacia el año 2009). Aun así, en la segunda parte de la cuarta etapa (2013-2015) ya comienza a evidenciarse un crecimiento del resultado positivo (de hecho, hacia 2013 el resultado acumulado era de U\$S8.000 millones, contra los referidos U\$S20.000 de 2015), explicado por la expansión de los préstamos (acuerdos bilaterales –*swap* con China– y la financiación a través de otros organismos internacionales –como la Corporación Andina de Fomento–, a lo que cabe sumar el arreglo con el Club de París, que implicó una refinanciación de la deuda vencida y la aceptación de intereses pasados y punitivos –Barrera y Bona, 2016–) por encima del devengamiento de intereses.

17. En función del registro del Balance de Pagos mediante el criterio de devengado, y de lo señalado en el apartado 2 en relación a los vencimientos e intereses impagos en el marco del default de la deuda externa, resulta de interés remarcar que el resultado neto del Sector Público efectivamente da cuenta del ingreso/egreso de divisas realizado por parte del sector. Ahora bien, y sin perjuicio de lo anterior, por idéntica razón la información “separada” de endeudamiento (principalmente Títulos de deuda) e intereses no refleja exactamente la acumulación o drenaje de divisas por esas vías.

18. Aun así, y a la luz de la actualidad, resulta de interés remarcar en 2001 la continuidad del ingreso de divisas mediante el financiamiento del Sector Público a través del préstamo del Fondo Monetario Internacional (FMI) denominado oportunamente “blindaje”, en tanto tenía como objetivo específico hacer frente al drenaje de divisas que estaba ocurriendo en la economía nacional y que ponía en cuestión la sostenibilidad inmediata del régimen de convertibilidad. Tal como apuntamos en el segundo apartado del presente texto, el mismo no sólo no cumplió dicho objetivo, sino que, por el contrario, se constituyó en una fuente de ingresos de divisas que permitió el drenaje de las mismas por otras vías.

19. En dicho texto puede encontrarse una discusión acerca de la magnitud de la quita de deuda en el marco de las reestructuraciones de los años 2005 y 2010.

Gráfico 6. Movimiento neto del Sector Público y fuentes de ingreso y egreso de dólares. Resultado anual acumulado. En millones de US\$ de 1992 - primer semestre de 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

Notas: 1. Debido a la poca relevancia de las transacciones registradas en la Cuenta Capital y el Ingreso secundario (Transferencias corrientes) correspondientes al Sector Público, las mismas no se incluyen en el gráfico, aunque su resultado se refleja en el resultado agregado del Sector Público. 2. Dentro del resultado total del Financiamiento del Sector Público consideramos las dos partidas de mayor relevancia (Títulos de deuda y Préstamos), las cuales se encuentran disponibles desde 1994, ya que para los años 1992 y 1993 la información correspondiente al Sector Público no se encuentra desagregada en la presentación oficial del Balance de Pagos.

Finalmente, en la última etapa se produce una auténtica reversión de dichas tendencias, en tanto que el Financiamiento total se expande en US\$100.000 (principalmente explicado por la colocación de Títulos, aunque Préstamos también evidencia un marcado incremento), lo que se refleja en un crecimiento del aporte de divisas desde los US\$20.000 millones de 2015 a los US\$103.000 millones del primer semestre de 2018. Así, a lo largo de la última etapa se evidencia un comportamiento del Sector Público prácticamente idéntico al ocurrido en la primera etapa de la convertibilidad, aunque particularmente más acelerado; en efecto, 2016, 2017 y lo transcurrido de 2018 son los dos años y medio dentro del período bajo estudio en los cuales más se expande el endeudamiento público externo y, con ello, más se expande el aporte de divisas por esta vía.

4. Evidencias a partir de la mirada conjunta: el endeudamiento público externo como sostenimiento del drenaje de divisas del Sector Pprivado

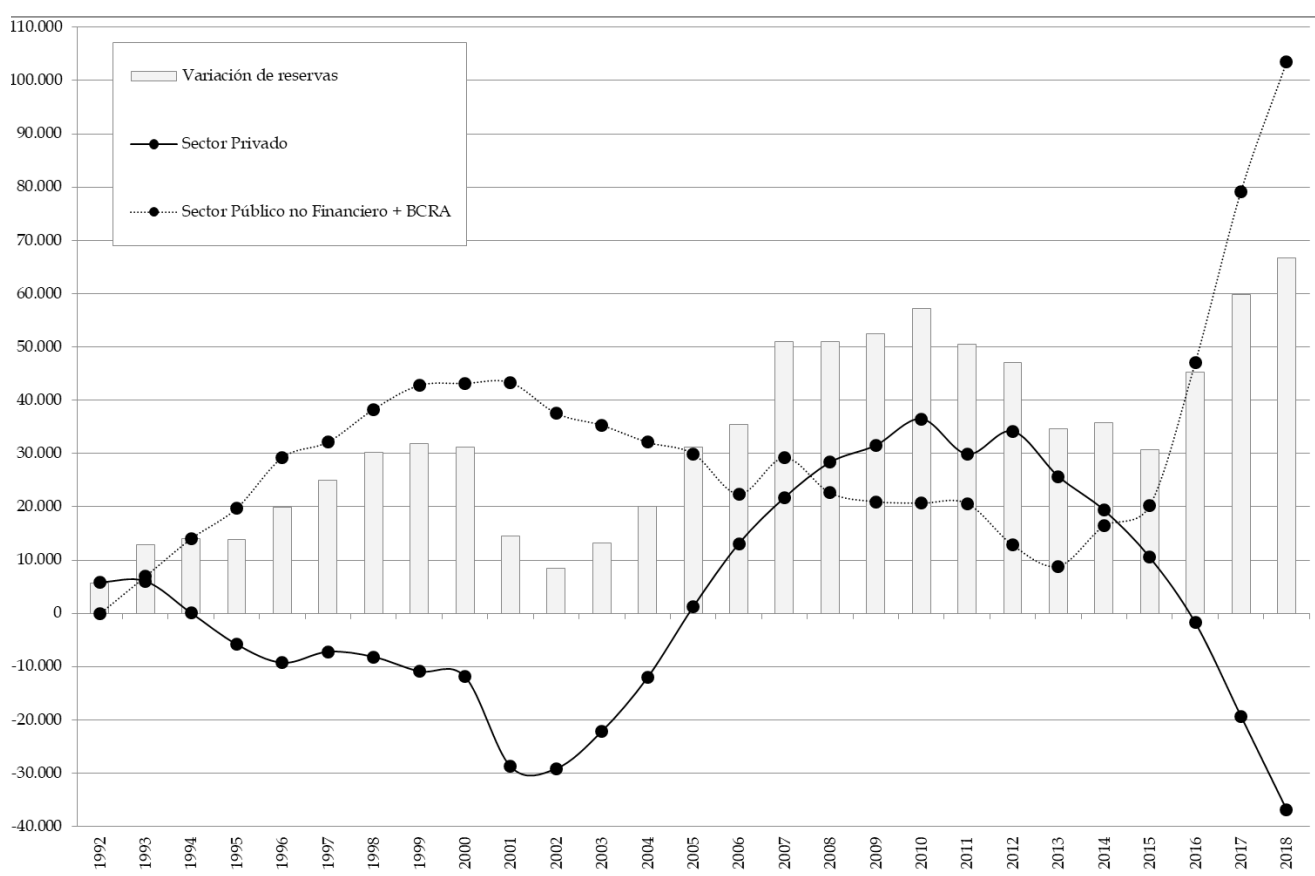
Una primera síntesis del Balance de Pagos por Sector institucional y, por tanto, la identificación si cada uno de ellos constituyó una fuente de ingresos o egresos de divisas, puede observarse en el Gráfico 7. Una conclusión central que se desprende del mismo ya fue adelantada en los apartados previos: considerando el período en su conjunto, vía el Sector Público ingresaron al país, a través de la multiplicación del endeudamiento externo más allá del pago de intereses, una masa de divisas (U\$S103.000 millones) que tuvieron por destino no solo la constitución de Reservas Internacionales (U\$S66.000 millones) sino también el financiamiento del drenaje de divisas llevado adelante por el Sector Privado (U\$S37.000 millones). Así, aquello que Iñigo Carrera (1999) y Damill (2000) señalaban para la primera etapa de la convertibilidad se mantiene como rasgo central considerando el período en su conjunto.

En este sentido, en la primera etapa identificada se observa un ingreso de divisas acumulado vía el Sector Público por U\$S43.000 millones, U\$S10.000 millones de los cuales tuvieron por destino el financiamiento del drenaje efectuado por el Sector Privado. La segunda etapa, por su parte, se caracteriza por la marcada aceleración del drenaje de divisas del Sector Privado, el cual en dos años se incrementó en U\$S20.000 millones (acumulando así hasta 2002 un drenaje del orden de los U\$S30.000 millones). En términos inmediatos, ese drenaje fue solventado por la fuerte disminución de las Reservas Internacionales, aunque en función de lo ocurrido en los años anteriores es posible afirmar que el drenaje de dichos U\$S30.000 millones tuvo por sustento la multiplicación del endeudamiento público externo (por encima del pago de intereses), toda vez que el Sector Público muestra hacia 2002 un resultado acumulado positivo del orden de los \$37.000.

A partir de allí, el fuerte incremento de las Reservas Internacionales que se observa a lo largo de la tercera etapa se explica por el ingreso de divisas a manos del Sector Privado, al punto que en 2005 el acumulado invierte su signo negativo, alcanzando hacia 2010 los U\$S36.500 millones (punto más elevado del período). Por su parte, el Sector Público (en menor medida) produce un drenaje de divisas (más allá que el acumulado nunca llegue a ser negativo). A raíz de estos comportamientos, la acumulación Reservas Internacionales alcanza hacia 2010 los U\$S57.000 millones (hasta dicho momento, el punto más elevado del lapso bajo estudio). A continuación, se inicia en 2011/2012 una profunda reversión del resultado del Sector Privado, que vuelve a convertirse –por tanto– en una fuente de drenaje de divisas, el cual hasta el fin

de la cuarta etapa estuvo sustentado principalmente por la contracción de las Reservas Internacionales acumuladas en los años previos vía el ingreso de divisas solventado por el propio Sector Privado (y, en menor medida, por el incremento del endeudamiento público externo de los últimos años de la etapa). Finalmente, bajo la última etapa el drenaje del Sector Privado muestra una leve aceleración, la cual lleva a que en 2016 el resultado acumulado desde 1992 se vuelva cero y, claro está, retome su signo negativo (totalizando hasta el primer semestre de 2018 los ya referidos U\$S36.000). En esta última etapa dicho drenaje tuvo por fuente la expansión del resultado del Sector Público, el cual solventó no sólo la acumulación de Reservas, sino también la continuidad del drenaje del Sector Privado. En este sentido, lo ocurrido en el lapso 2016–primer semestre de 2018 presenta las mismas características del proceso ocurrido en la primera etapa de la convertibilidad, aunque a un ritmo particularmente acelerado.

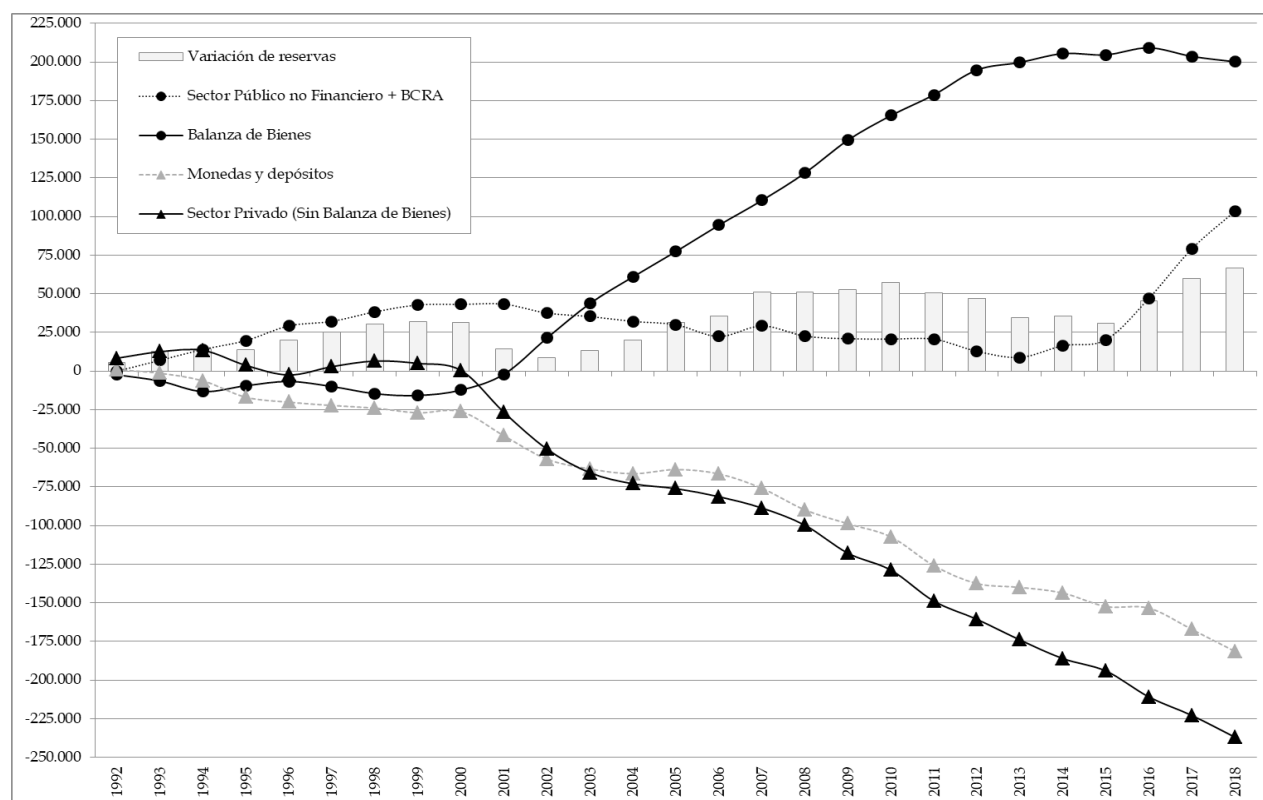
Gráfico 7. Movimiento neto según Sector Privado y Público y Variación de Reservas Internacionales. Resultado anual acumulado. En millones de U\$S de 2017. 1992 - primer semestre de 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

Tomando en consideración lo anterior, en el Gráfico 8 se presenta la misma información que en el gráfico precedente, aunque considerando separadamente el Balance de Bienes. A partir del mismo se puede visualizar que, a excepción de la primera etapa de la convertibilidad (donde, de todas formas, el resultado neto del Sector Privado en su conjunto fue negativo, tal como se analizó previamente), el Sector Privado sin el resultado del Balance de Bienes constituye una fuente sistemática de drenaje de divisas, con particular incidencia del flujo de Monedas y Depósitos. Si se considera el período en su conjunto, dicho drenaje fue de U\$S237.000 millones, de los cuales U\$S 181.000 corresponde a Monedas y Depósitos. En mayor medida, el mismo tiene por contraparte los dólares ingresados por el superávit de la Balanza de Bienes, con una diferencia: mientras que hasta 2012 ese sustento se realiza con los dólares anuales (que ya desde 2007 dejaron de incrementar reservas –más allá del financiamiento del drenaje en cuestión–), entre 2012 y 2015 dicho sustento se realiza con los dólares del superávit del Balance de Bienes acumulados previamente bajo la forma de reservas²⁰.

Gráfico 8. Movimiento neto según Sector Privado (sin considerar Balanza de Bienes), Sector Público, Balanza de Bienes y Variación de Reservas Internacionales. Resultado anual acumulado. En millones de U\$S de 2017. 1992 - primer semestre 2018.



Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC.

20. En este sentido, y recordando la diferencia entre “fuga” y “drenaje” mencionada en la Introducción del presente artículo, en Basualdo et al. (2015) y Barrera y Bona (2016) se remarca la diferente naturaleza de la fuga de capitales persistente durante el lapso 2003-2015 respecto a la vigente bajo la “valorización financiera”, bajo la cual la fuga de capitales se encontraba intrínsecamente vinculada a la multiplicación del endeudamiento externo. En un sentido similar, en relación a la salida de capitales privados entre 2008 y 2011, Damill y Frenkel (2013) ponen de manifiesto que las divisas fueron provistas por el superávit comercial y, en menor medida, las reservas acumuladas previamente por el BCRA, razón por la cual, a pesar de la magnitud de la fuga, la misma no tuvo un impacto importante en el nivel de actividad (como ocurrió a instancias de fugas anteriores de similar magnitud).

Finalmente, en la última etapa el drenaje del Sector Privado continúa su curso de modo “normal”, aun frente al (relativamente leve) deterioro del Balance de Bienes y al incremento de las Reservas Internacionales. Es aquí donde se pone entonces abiertamente de manifiesto el papel del resultado del Sector Público como aportante de divisas, resultado que, como quedó previamente de apuntado, surge de la inédita (en términos de volumen anual) multiplicación del endeudamiento externo más allá de las necesidades del pago de intereses: darle curso a la continuidad del proceso de drenaje de divisas del Sector Privado, a la par que acrecentar las Reservas Internacionales.

5. A modo de cierre: breves consideraciones en torno a la dinámica del Balance de Pagos como expresión de las particularidades generales de la acumulación de capital en Argentina

Hasta aquí, y tal como fuera anunciado en la Introducción, el presente artículo ha tenido un carácter mayormente descriptivo; esto es, se ha concentrado en la presentación de los resultados del Balance de Pagos a partir de una forma específica de organizar la información, destacando los fenómenos que se consideran relevantes en el devenir de la economía nacional. En este sentido, y como también fuera anunciado, sobre la base de dichos resultados –sintetizados en el apartado precedente–, a modo de cierre el presente apartado se propone realizar un primer análisis de los mismos en el marco del enfoque desarrollado por Iñigo Carrera respecto a la especificidad de la acumulación de capital en Argentina, con el propósito adicional de establecer un conjunto de lineamientos generales a profundizar en futuras investigaciones.

Tanto bajo la división “clásica” como bajo la “nueva división” internacional del trabajo, nuestro país forma parte del grupo de países que producen para el mercado mundial mercancías de origen agrario y minero, a partir de la existencia de condiciones naturales diferenciadas para la producción de tales mercancías y la mayor productividad del trabajo que de ello resulta. En consecuencia, cuando Argentina vende mercancías de origen agrario al mercado mundial, fluye hacia el país, portada en el precio de tales mercancías, una determinada masa de renta de la tierra, que constituye una fuente extraordinaria de plusvalía (en tanto no tiene como contraparte la producción de valor). Una parte de la misma cumplirá, a través de distintos mecanismos de apropiación y distribución, el papel de fuente de compensación del rezago productivo con el que operan la generalidad de los capitales (de origen nacional y extranjero) que producen mercancías en escala restringida para el mercado interno. En particular, para aquellos que constituyen fragmentos

de capitales que en otros países producen con la tecnología necesaria para competir en el mercado global –junto con capitales nacionales de tamaño similar–, la posibilidad de valorizarse normalmente a partir de la apropiación de renta de la tierra constituye una de las formas en la que los capitales a los que originalmente se les escapa dicha renta recuperan la misma, al menos en parte. De esta forma, es posible identificar al rezago de productividad de la economía nacional como una modalidad específica a partir de la cual, en la medida en que la ganancia obtenida internamente se transforme en dólares, se realiza el referido reflujó de al menos una porción de la renta de la tierra encerrada originalmente en las mercancías exportadas por el país.

En función de ello, es posible plantear que tanto la escala de la producción social como el ciclo de la misma tienen en nuestro país una primera determinación específica: la magnitud y evolución de la renta de la tierra (y sus formas de apropiación) *en relación* a la magnitud y evolución de la necesidad por la misma para la compensación del rezago de productividad. Así, la expansión de la renta de la tierra permite el crecimiento de la escala del ámbito de acumulación nacional más allá de los límites que impone, de manera general, la capacidad productiva de los capitales individuales que operan en su interior.

En este sentido, al calor del incremento del precio de las *commodities* ocurrido durante la primera década del siglo XXI, la gran expansión de las divisas ingresadas por las exportaciones (de mayor cuantía a los egresos por importaciones) encierra una creciente porción de renta de la tierra, que habría sido un sustento general (aunque no necesariamente el único) del drenaje agregado de divisas realizado por el propio Sector Privado al menos hasta 2015, incluyendo desde 2011 la acumulada bajo la forma de Reservas Internacionales. Tal como lo presentamos en este trabajo, el componente principal “puro” de dicho drenaje es la partida Monedas y Depósitos, lo cual no quita que el resto de las partidas relevantes (Utilidades y Dividendos, parte de los egresos por importaciones, pago de intereses) no constituyan también una vía relevante de dicho drenaje.

A la vez, es posible plantear que la *ausencia relativa* de renta de la tierra (la cual, siempre en términos generales, se expresa bajo la forma de la habitualmente denominada “restricción externa” o “crisis del Balance de Pagos”) se traducirá en un estancamiento o contracción general de la escala de la acumulación, al menos para la generalidad de los capitales. En efecto, sobre la base de la baja de los precios de las *commodities*, la escala de la acumulación, tanto en términos de valor de uso como de valor, se encuentra virtualmente estancada desde 2011 (Kennedy *et al.*, 2018). En tal circunstancia, la posibilidad de multiplicación

del endeudamiento externo neto se presenta como una fuente posible de divisas para el sostenimiento de la escala general de la acumulación²¹, centralmente permitiendo la continuidad de la valorización de los capitales más concentrados (aunque no de la generalidad de los pequeños capitales, como ocurre con los flujos acrecentados de renta de la tierra) a partir del aporte de divisas para las importaciones en particular, y la continuidad del drenaje de divisas del Sector Privado en general. Tal es el rol específico que, en este contexto y dados los hallazgos del presente artículo, puede darse al renovado protagonismo del endeudamiento externo, intentado hacia el final de la gestión de gobierno kirchnerista (aunque frustrado a raíz del conflicto con los fondos buitres, más allá de las excepciones marcadas en el texto) y efectivamente realizado, de modo exponencial, por la gestión de la Alianza Cambiemos.

Ahora bien, en el marco de las particularidades de la economía nacional mencionadas, tales procesos de endeudamiento, en lugar de generar la superación de los límites a la acumulación de capital propios de una economía como la argentina, constituyen una forma de su reproducción; a la vez que dicho endeudamiento externo tiene en sí mismo una dinámica creciente producto de la retroalimentación de las necesidades para el pago de los intereses y vencimientos. En este sentido, la multiplicación del endeudamiento externo tiene un límite inherente, al disociarse su magnitud de la capacidad de repago, que se expresa en el límite en el acceso a la afluencia de nuevo endeudamiento a países como Argentina. De este modo, más tarde o más temprano, de continuar la insuficiencia (relativa) de renta de la tierra, el agotamiento de la posibilidad de endeudarse culmina en una contracción de la escala de la acumulación, comúnmente bajo la forma de una crisis del propio endeudamiento, cuyos efectos terminan cayendo, en última instancia, sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

Indudablemente, no se pretende con estas pocas líneas haber abarcado la complejidad del fenómeno en cuestión. Por el contrario, los fundamentos del mismo deberán ser retomados en futuras investigaciones, particularmente en lo que respecta a los “camino” seguidos por los distintos flujos de riqueza social identificados a lo largo del trabajo.

21. Si bien desde un enfoque diferente, Damill (2000) identifica, para los años del régimen de convertibilidad, que la deuda pública externa desempeñó un papel en el sostenimiento del nivel de actividad económica al aportar a la acumulación de reservas internacionales y cubrir el déficit externo del Sector Privado, en una economía con limitaciones en términos de competitividad. En este sentido, el autor contrapone lo anterior al hecho que habitualmente suele enfatizarse de manera unilateral el efecto contractivo que el endeudamiento externo puede ejercer a lo largo del tiempo, a medida que se incrementan los pagos de intereses.

Referencias Bibliográficas

- Arakaki, A. (2018). Hacia una serie de pobreza por ingresos de largo plazo. El problema de la canasta. *Realidad Económica*, nro. 316, pp. 9-37.
- Barrera, M. y Bona, L. (2016). La persistencia de la fuga de capitales y el crucial conflicto con los fondos buitres durante el ciclo kirchnerista. En E. Basualdo (Ed.), *Endeudar y Fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores Argentina.
- Basualdo, E. y Kulfas, M. (2002). La fuga de capitales en la Argentina, en *Globalización Económico Financiera. Su impacto en América Latina*. Buenos Aires, Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Basualdo, E. (Coord.), Manzanelli, P., Barrera, M., Wainer, A. y Bona, L. (2015). *Ciclo de endeudamiento externo y fuga de capitales. De la dictadura militar a los fondos buitres*. Buenos Aires, Argentina: Editorial La Página S.A.
- CENDA (2010). *La economía Argentina en la post-convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la enrucijada actual*. Buenos Aires, Argentina: Cara o Ceca.
- Damill, M. (2000). El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la Convertibilidad. *Boletín Techint*, nro. 303, pp. 69-88.
- Damill, M., Frenkel, R. y Rapetti, M. (2005). *La deuda argentina: historia, default y reestructuración*. Buenos Aires, Argentina: CEDES.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2013). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. En E. Peruzzotti y C. Gervasoni (Eds.), *La Década Kirchnerista*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Sudamericana.
- Favata, F. y Zack, G. (2018). Pasado, presente y futuro de la pobreza e indigencia en la Argentina. En I Conferencia sobre Planificación del Desarrollo “Julio H. G. Olivera”, FCE-UBA/UNSAM/UNQUI/UNGS/UNM/FLACSO/EPOG/Economía Femini(s)ta, Buenos Aires, Argentina.
- Frenkel, R. (2003). Globalización y crisis financieras en América Latina. *Revista de la CEPAL*, nro. 80, pp. 41-54.
- Gaggero, J., Casparrino, C. y Libman, E. (2007). *La Fuga de capitales. Historia, presente y perspectivas*. Documento de Trabajo N° 14. Buenos Aires, Argentina: CEFID-AR.

- Gaggero, J., Rua, M. y Gaggero, A. (2013). Fuga de capitales III. Argentina (2002-2012). Magnitudes, evolución, políticas públicas y cuestiones fiscales relevantes. Documento de Trabajo N° 52. Buenos Aires, Argentina: CEFID-AR.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2007). Metodología de Estimación del Balance de Pagos. Buenos Aires, Argentina: INDEC. Recuperado de https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/metod_balance.pdf.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2017). Balanza de pagos, posición de inversión internacional y deuda externa. Metodología INDEC N°23. Buenos Aires, Argentina: INDEC.
- Iñigo Carrera, J. (1998). La acumulación de capital en la Argentina. Buenos Aires, Argentina: CICIP.
- Iñigo Carrera, J. (1999). El drenaje de las reservas de divisas por el sector privado durante la convertibilidad. *Realidad Económica*, nro. 166, pp. 132-141.
- Iñigo Carrera, J. (2007), La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I, Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004. Buenos Aires, Argentina: Imago Mundi.
- Kennedy, D. (2018). El rol del deterioro estructural del salario real argentino desde mediados de los años setenta. En D. Kennedy (Coord.), Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica. Buenos Aires, Argentina: FCE-UBA.
- Kennedy, D. y M. Sánchez (2018). El Balance de Pagos de Argentina en el período 1992-2018. Resultados de la compatibilización entre las Metodologías 2017 y 2007 y estimación por sector institucional (público y privado). Documento de Trabajo N°25. Buenos Aires, Argentina: CEPED-FCE-UBA.
- Kennedy, D., Pacífico, L. y Sánchez, M. (2018). La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las Cuentas Nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica. *Cuadernos de Economía Crítica*, nro. 8, pp. 43-69.
- Manzanelli, P., González, M. y Basualdo, E. (2016). La primera etapa del gobierno de Cambiemos. El endeudamiento externo, la fuga de capitales y la crisis económica y social. En E. Basualdo (Ed.), Endeudar y Fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI Editores Argentina.

- Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2016). Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. Un balance preliminar a través de las nuevas evidencias empíricas de las cuentas nacionales. *Realidad Económica*, nro. 304, pp. 6-40.
- Müller, A. (2016). Crecimiento, cambio estructural y deuda: Tres ensayos sobre el ciclo neo-desarrollista. Buenos Aires, Argentina: FCE-UBA.
- Porta, F. y Fernández Bugna, C. (2011). La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambios estructurales. En [Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD-], La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural. Buenos Aires, Argentina: PNUD.
- Sánchez, M. (2018), La industria de la electrónica de consumo en Argentina: un aporte al estudio de su desarrollo a partir del análisis de su localización. *H-industri@. Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, nro. 2 (12), pp. 40-70.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2014). La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*, nro. 286, pp. 137-174.

DESINDUSTRIALIZACIÓN EN ARGENTINA Y PAÍSES DESARROLLADOS: DIFERENCIAS SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA ENTRE 1992 Y 2017

Juan M. Graña y Lucas Terranova

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista *H-industri@: Revista de Historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, Vol. 15 – N° 28, primer semestre de 2021. Disponible en: <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/2099>

1. Introducción

En términos generales, existe acuerdo en la literatura respecto de que los países desarrollados atraviesan desde la década del setenta un proceso de desindustrialización entendido principalmente a través de la caída relativa del empleo manufacturero (Sachs, 1994; Alderson, 1999; Rowthorn y Ramaswamy, 1999; Rowthorn y Coutts, 2004; Schettkat y Yocarini, 2006; Pilat et al., 2006; Kollmeyer, 2009; Lawrence y Edwards, 2013; Palma, 2013; Rodrik, 2016; Kandžija et al., 2017). Frente a estos casos, una similar tendencia observada en los países subdesarrollados tiende a ser caracterizada como “prematura”, por no haber logrado ciertos cambios estructurales vinculados a la manufactura (Dasgupta y Singh, 2006; Tregenna, 2009; Frenkel y Rapetti, 2012; Palma, 2013; Rodrik, 2016).

Ahora bien, consideramos que a esta literatura se le pueden señalar dos falencias. En primer lugar, si bien no profundizaremos en ello, la identificación temporal de los procesos de desindustrialización se hace de forma superficial y centrada en cada espacio nacional. Así, dichos análisis pierden de vista que son expresiones concretas de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT) (Fröbel et. al, 1980; Charnock y Starosta 2016; Huws, 2017). En este sentido, no se suele dar cuenta de las modificaciones técnicas, organizativas y comunicacionales que permitieron la deslocalización de las producciones más simples, tratando como un mero marco al cambio en las dinámicas comerciales entre los países desarrollados y el sudeste asiático, principalmente.

En segundo lugar, y ya vinculado al objetivo de este trabajo, la evaluación de estos procesos se realiza a partir de datos agregados del sector manufacturero. Así, quedan ocultas las diversas trayectorias según tamaño de establecimiento, lo que tiene profundas implicancias sobre las perspectivas de los países. Al mismo tiempo, a la hora de diferenciar entre las desindustrializaciones, se utiliza al PBI per cápita como indicador para definir la condición “prematura” o “positiva” de la desindustrialización (Tregenna, 2009; Palma, 2013). Ahora bien, para poder caracterizar de forma más completa las condiciones productivas en las que operan las empresas, consideramos más relevante analizar la evolución y magnitud tanto de la productividad como de los salarios al interior de cada uno de los estratos de tamaño (Evans, 1987; Graña, 2013).

En este marco, el objetivo del presente artículo es complementar, para el período 1992-2018, la caracterización de los distintos procesos de desindustrialización, en función de la contribución de los estratos por tamaño de empresa y las características propias de cada uno de ellos¹.

1. Escapa a los objetivos indagar sobre los perfiles de especialización e inserción internacional de cada uno de los países ya que eso implicaría otra presentación de los datos (abiertos por subramas), otros datos (de comercio internacional principalmente) y un análisis de más largo plazo (que los objetivos que tenemos no permiten). Para análisis al respecto, ver Scheingart (2014) y Cassini et al. (2017).

A tales fines, en la primera sección presentamos una revisión de la literatura existente sobre la desindustrialización y el marco teórico que guiará la investigación, haciendo foco en la competencia capitalista y la diferenciación de los capitales. Luego, en la segunda, avanzaremos sobre las bases y fuentes de información consultadas y los cálculos realizados para cada país seleccionado (Alemania, Argentina, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido). En el tercer apartado evaluaremos el desempeño agregado de la industria y avanzaremos sobre el estudio por estrato de establecimiento industrial, identificando el aporte de cada uno al movimiento agregado de la manufactura. En este punto, propondremos una nomenclatura adicional para cada proceso desindustrializador (“progresivo” o “regresivo”), que responde a la dinámica por estrato identificada. Por último, presentamos las conclusiones y las líneas de trabajo que se abren a futuro.

2. Desindustrialización: diferencias entre países, diferencias entre capitales

2.1 Desindustrialización

Si bien existe acuerdo respecto de que los países desarrollados están atravesando desde la década del setenta un proceso de desindustrialización de sus economías, el consenso suele ser menos nítido a la hora de definir cómo analizarlo. Sin embargo, una metodología bastante difundida la vincula a la pérdida de relevancia de los puestos de trabajo manufactureros, en favor del sector terciario. Si bien este cambio hacia los servicios suele representar empeoramientos relativos de variables como la calidad del empleo o el nivel de salarios (Kletzer, 2005), generalmente se presenta a la desindustrialización como un fenómeno “natural”, emparentándola con el tránsito de sociedades eminentemente rurales a sociedades industriales (Saeger, 1997; Alderson, 1999). Ahora bien, en el caso de los países subdesarrollados, idéntico proceso es considerado “premature”, en tanto las economías no habrían obtenido todos los beneficios que el sector industrial genera. En este sentido, para estas economías la desindustrialización no sería positiva ni “natural” (Dasgupta y Singh, 2006; Tregenna, 2009; Frenkel y Rapetti, 2012; Rodrik, 2016).

Partiendo de esta base, buena parte de la literatura tuvo como principal objetivo tratar de identificar las causas de dicho proceso, cuantificando el aporte de múltiples variables a la pérdida de relevancia del empleo industrial en los países desarrollados. En esta línea, existen posiciones que dan más relevancia a los factores internos de cada país y otras que dan más peso a factores externos, aunque generalmente se reconoce la importancia de ambos (Palma, 2013; Tregenna, 2016).

De acuerdo a la revisión de la literatura que realizan Schettkat y Yocarini (2006), existen tres grandes explicaciones: 1) crecimiento diferencial de productividad en la manufactura respecto a los servicios; 2) la “ilusión estadística”, forma en que se designan a las modificaciones en la nomenclatura de lo industrial y los servicios y 3) cambios en la demanda final, explicación que gira en torno a que la cuota de los bienes en la demanda total declina a medida que crece el ingreso per cápita².

A estas explicaciones debemos agregarles los efectos del comercio internacional. En esta línea, se sostiene que desde la década de los ochenta operaron cambios en la división internacional del trabajo, en donde las empresas multinacionales relocizaron sus tareas más rutinarias en regiones de bajos salarios (principalmente en el sudeste asiático) con el afán de reducir sus costos de producción y recuperar niveles de rentabilidad (Alderson, 1999; Rowthorn y Coutts, 2004; Kollmeyer, 2009). En paralelo, profundizaron la lógica de la flexibilidad organizativa, en la que se dispersan las operaciones comerciales a través de una red mundial de unidades comerciales más pequeñas, cada una de las cuales realiza una tarea específica. La relevancia comercial de los países del sudeste asiático es cada vez más marcada, por lo que las importaciones provenientes de ellos son estadísticamente significativas a la hora de explicar las evoluciones de las tasas de empleo y producción manufactureras de las economías desarrolladas (Sachs, 1994; Saeger, 1997; Alderson, 1999, Tregenna, 2016).

Otros estudios ampliaron el espectro de países analizados. Tregenna (2009), sobre 48 países, propone una tipología en la que se los divide de acuerdo a los cambios que experimentaron en su sector manufacturero, tanto en términos de empleo como de producción. De esta manera, se presenta una forma esquemática pero a la vez potente para caracterizar a los procesos de desindustrialización. En ese estudio, si bien algunos países mostraban aumentos absolutos en el empleo industrial, ninguno alcanzaba aumentos relativos, al tiempo que algunos mostraban tendencias positivas en el valor agregado y otros no. En este punto, la autora señala que no es indistinto el nivel de ingreso per cápita alcanzado por los países al momento de ingresar en procesos de desindustrialización. Esto se debe a que es posible que los subdesarrollados no hayan podido acceder a los “beneficios” vinculados a la industrialización: mejores indicadores laborales en relación al resto de la economía, efectos de arrastre sobre el crecimiento general de los sectores, multiplicadores de demanda de tipo keynesianos, economías dinámicas de escala, entre otras (Tregenna, 2009, Graña, 2015; Rodrik, 2016). De esta manera, aun presentando idénticos procesos, en países en “vías de desarrollo” la desindustrialización es caracterizada como “prematura”. En estos casos, los trabajadores desplazados tienen dificultades para reinsertarse

2. A modo de ejemplo, las tareas de limpieza de la planta industrial pasan generalizadamente a estar terciarizadas a empresas proveedoras, por lo que dicha actividad se clasifica como servicio.

en el mercado laboral y, en caso de conseguir empleo, las condiciones en que lo hacen son peores a las imperantes en la industria (Tregenna, 2009; Rodrik, 2016).

Independientemente de los importantes avances que representan estos últimos desarrollos, dentro de estos trabajos comúnmente se estudia la industria a nivel agregado (o, a lo sumo, por subsectores), sin reparar en las diferencias internas por tamaño de empresa o establecimiento. En este sentido, podrían existir tendencias divergentes al interior de los procesos de desindustrialización que quedan ocultas a causa de la agregación y que generarían perspectivas diferentes para los países.

2.2 Diferenciación de los capitales y los impactos del tamaño sobre las condiciones productivas³

La relevancia del estudio por estrato se vincula a la centralidad que entendemos tiene, para las perspectivas de las economías en cuestión, la forma que adopta la competencia en el capitalismo. En este sentido, cada capital individual, persiguiendo el objetivo de hacerse de la mayor tasa de ganancia posible, tiene la necesidad de bregar por la reducción de sus costos de producción. En caso de no lograrlo, eventualmente sucumbirá ante la competencia (Marx, 2002; Iñigo Carrera, 2007; Shaikh, 2016; Caligaris, 2019).

De manera general, y de particular relevancia en la producción manufacturera, es la magnitud individual del capital adelantado lo que provoca diferencias en los costos unitarios, por lo que existen impulsos hacia la concentración, esto es, hacia el incremento del capital invertido a causa del crecimiento en la escala de la producción; y hacia la centralización de la propiedad del capital en manos de un capitalista o un grupo de ellos (Marx, 2002).

Ahora bien, los diversos capitales no pueden controlar un elemento que es clave para su desenvolvimiento: la demanda social. En otras palabras, independientemente de la cantidad de mercancías que puedan arrojar al mercado, nada asegura que éste pueda absorberlas en su totalidad, ni a qué precio lo hará. Este limitante genera la imposibilidad para algunas empresas de avanzar sobre las tendencias mencionadas, por lo que una parte de ellas podrá concentrarse y expandirse (los capitales normales), mientras que el resto quedará rezagado (pequeños capitales). Esta diferenciación de las empresas es un resultado ineludible de la competencia y del crecimiento del tamaño medio de las mismas.

Naturalmente, esta dinámica reduce las tasas de ganancia de los pequeños, debido a que presentan costos mayores frente a un precio igual, corolarios de su menor dinámica productiva. A su vez, dicha menor

3. Este subapartado encuentra su base en Graña (2014).

tasa de ganancia se proyecta sobre un capital adelantado menor, lo que profundiza la diferenciación en ciclo de rotación⁴. Así, la diferenciación presenta un carácter permanente y creciente.

Esa diferencia cuantitativa encierra una cualitativa: los capitales rezagados o pequeños quedan vedados del acceso a la tasa media de ganancia y pasan a regir su valorización por la tasa de interés. Mientras su rol como capital productivo sea más rentable continuarán produciendo, pero si se hunde por debajo vendrá su liquidación y su transformación en capital prestado a interés (Iñigo Carrera, 2007).

Más allá de la dinámica que acabamos de describir, estos capitales rezagados no tienden a desaparecer de la competencia, sino que son relativamente persistentes. De hecho, existen compensaciones que los mantienen con una rentabilidad por encima de su punto de cierre: la renta de la tierra, la transferencia de endeudamiento público y/o el pago por debajo del valor a la fuerza de trabajo (Iñigo Carrera, 2007, Grinberg y Starosta, 2009, Graña 2013). Los tres casos implican una reducción extraordinaria de los costos. Así, podrían permanecer en competencia a pesar de no alcanzar una productividad en línea con la de los capitales normales.

Debido a las dificultades existentes para cuantificar la tasa de ganancia a las que acceden los capitales industriales, lo que es clave para caracterizarlos como tales, a lo largo del artículo analizaremos las magnitudes y trayectorias de diversas variables (valor agregado, productividad, salarios y costo laboral unitario) que, segmentadas por tamaño de establecimiento, brindan un acercamiento a las diferentes condiciones productivas de cada estrato. En este sentido, estamos estableciendo una relación bastante probada en la literatura que muestra que, al menos para el sector industrial, el tamaño de establecimiento tiene una vinculación importante con la productividad y ello, a su vez, con el tipo de capital (Marx, 2002; Moore, 1911; Goetz, 1976; Berlingieri, Calligaris y Criscuolo; 2018).

Estas dinámicas derivadas del tamaño de los capitales presentan nuevos interrogantes que el análisis agregado del sector manufacturero no puede responder: ¿qué características tienen los estratos que sustentan el movimiento agregado? ¿Qué dinámicas en términos de productividad y salarios se observan allí? Y, en base a ello, ¿qué perspectivas a futuro se abren para los sectores industriales en esos países? Con estas respuestas podremos dar una caracterización más acabada del carácter positivo o no de los procesos de desindustrialización observados y, en su comparación internacional, precisar las diferencias entre países desarrollados y no desarrollados.

4. Existen, además, mecanismos tales como la red comercial, el sistema de financiación y la innovación que hacen aún más acuciante las diferencias entre los capitales normales y los rezagados.

3. Fuentes de información y metodología

Como se señaló en la Introducción, en el presente trabajo se han utilizado dos niveles de análisis que requirieron diferentes fuentes de información.

Para el nivel agregado de la industria manufacturera de todos los países (exceptuando Argentina) se ha utilizado la base EU-KLEMS revisión 2019. Para Argentina, se utilizó la información provista por INDEC (Cuenta de Generación del Ingreso -CGI-, base 1993 y 2004) y, utilizando la metodología presentada en Kennedy et al. (2018), se construyó la serie para todo el período.

La información referida a los estratos de tamaño presenta una disponibilidad más bien limitada lo que explica en gran medida el período y países analizados.⁵

En primer lugar, utilizamos la *Structural Business Statistics* (SDBS) y, en particular, por la base “Business Statistics by Size Class” (BSC) de la OCDE⁶. De ella se toman los datos de cinco países (Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido) que presentan información para el período más extenso posible (1995 – 2017). Se toman los estratos “hasta 9” (“micro”), “de 10 a 19” (“pequeño”), “20 a 49” (“mediano-pequeño”), “50 a 249” (“mediano”) y “más de 250” (“grande”) trabajadores por empresa⁷.

Para Estados Unidos y Japón se agregaron las divisiones que presentaban en sus referidos censos económicos para que fueran comparables con la información provista por OCDE⁸. En el primer caso se emplearon los censos industriales de 1992, 1997, 2002, 2007 y 2012 y para el caso japonés los censos de manufacturas de cada año entre 2002 y 2014.

En lo que respecta a Argentina, utilizamos las series OEDE que, si bien presentan resultados desde 1996, sólo lo hacen para los asalariados formales, tanto en relación a su cantidad como a las remuneraciones percibidas. En ese sentido, la información de esta fuente no da entera del sector manufacturero argentino, aunque consideramos que las tendencias que presentamos alcanzan para la comparación con los demás países y que esa estimación es de “máxima” en cuanto a lo salarial, ya que de incorporarse información para los establecimientos -y trabajadores- no registrados sería esperable una merma en los niveles. Por último, debido a que OEDE no presenta información referida a variables de producción, procedimos a utilizar la Encuesta Nacional de Dinámica Empresarial y la Innovación (ENDEI I y II), en la que obtenemos el Valor Agregado y la productividad de empresas industriales registradas a partir de 2010. Si bien presenta los datos agrupados por segmentos de tamaño, estos no son los mismos que los de OCDE ni OEDE y además no dan cuenta de los establecimientos de menos de 10 empleados, por lo que nos contentamos con dar cuenta de algunas tendencias destacables.

5. Se intentó incorporar otros países latinoamericanos y asiáticos a la comparación, pero las fuentes disponibles, particularmente censos económicos, presentaban definiciones muy diferentes de las variables, con representatividad acotada a ciertos estratos y años muy diversos. La continuidad de esta investigación enfoca a resolver esas cuestiones.

6. Cuenta con información de 47 países, 27 variables (36 para la revisión ISIC 3) y 8 distintas clases de tamaño de establecimiento. Por el rango temporal que elegimos para el presente artículo, debimos dar cuenta de la revisión 3 y 4 de ISIC, ya que la SDBS ISIC 3 contiene información para el período 1995 - 2007 y la SDBS ISIC 4 para 2008 en adelante. Debido a que nos atenemos a información agregada en términos de ramas empalmamos ambas series.

7. Alemania dispone de la totalidad de los estratos desde 1999, mientras que Francia no presenta información para 2008. En relación a España, entre 1999 y 2000 hay una diferencia positiva de 70.000 establecimientos en el segmento “hasta 9” empleados, acompañados de un incremento de 40.000 empleados. Un porcentaje muy alto del aumento se debe a una rama en particular. En lo referido al Reino Unido, los empleados aumentan su cantidad en un millón entre 2006 y 2007, para luego volver a bajar a niveles previos. Esto se debe a subas en los estratos “Hasta 249” y “+ 250” empleados. De igual forma, en la información que la literatura suele presentar sobre estos dos últimos países no se corrigen dichas “irregularidades” (de hecho, tampoco lo ha hecho la OCDE), por lo que no procederemos a hacerlo en el presente artículo.

Al referirnos a empleados/trabajadores damos cuenta de la totalidad de las personas empleadas en la industria y no exclusivamente a los trabajadores de producción. En cuanto a los lugares de trabajo, hemos trabajado con la variable “empresas”, ya que es la que encontramos mayoritariamente en las fuentes consultadas⁹. La única excepción la constituye Estados Unidos, país para el que usamos “establecimientos”, debido a que las diferencias con las dinámicas por empresa no son relevantes (Dalton et al., 2011).

Finalmente, a la hora de realizar las comparaciones entre los países, presentamos la información en paridad de poder adquisitivo (PPA) en moneda nacional por dólar estadounidense, tomando como base el año 2005, con benchmarks calculados en base a estadísticas OCDE. Para actualizar y deflactar los valores de ese año los hemos multiplicado por el cociente de los índices de precios al consumidor de cada país con el de Estados Unidos. La excepción a esto la constituye el cálculo del costo laboral unitario, ya que para que sea mejor reflejo del verdadero costo que tiene para la empresa empleamos el tipo de cambio nominal, provisto por el Banco Mundial.

4. Actualizando el debate de la desindustrialización

4.1 Evolución del sector industrial para los países seleccionados 1995 - 2018

Como primer acercamiento, presentamos el Gráfico 1 con la evolución del empleo manufacturero como proporción del empleo total de los países seleccionados desde mitad de la década de 1990. En términos generales, todos los países presentan caídas pero con diferencias en las evoluciones¹⁰.

En Alemania, la proporción cae unos 4 puntos porcentuales (pp en adelante), siendo igualmente la más alta del *set* de países hacia 2017. Argentina exhibió una suba relativa del empleo manufacturero tras la salida de la crisis del año 2001, pero rápidamente recuperó el sendero negativo, concluyendo con una caída del 12%. España, si bien en los últimos años exhibió una modesta suba en la proporción, finalizó la etapa 8pp por debajo del nivel de 1995. En Estados Unidos y Francia, la caída fue de 6pp, lo que hace que la relevancia del empleo industrial en cada país sea de las más bajas del *set* (8,4% y 9,6%, respectivamente).

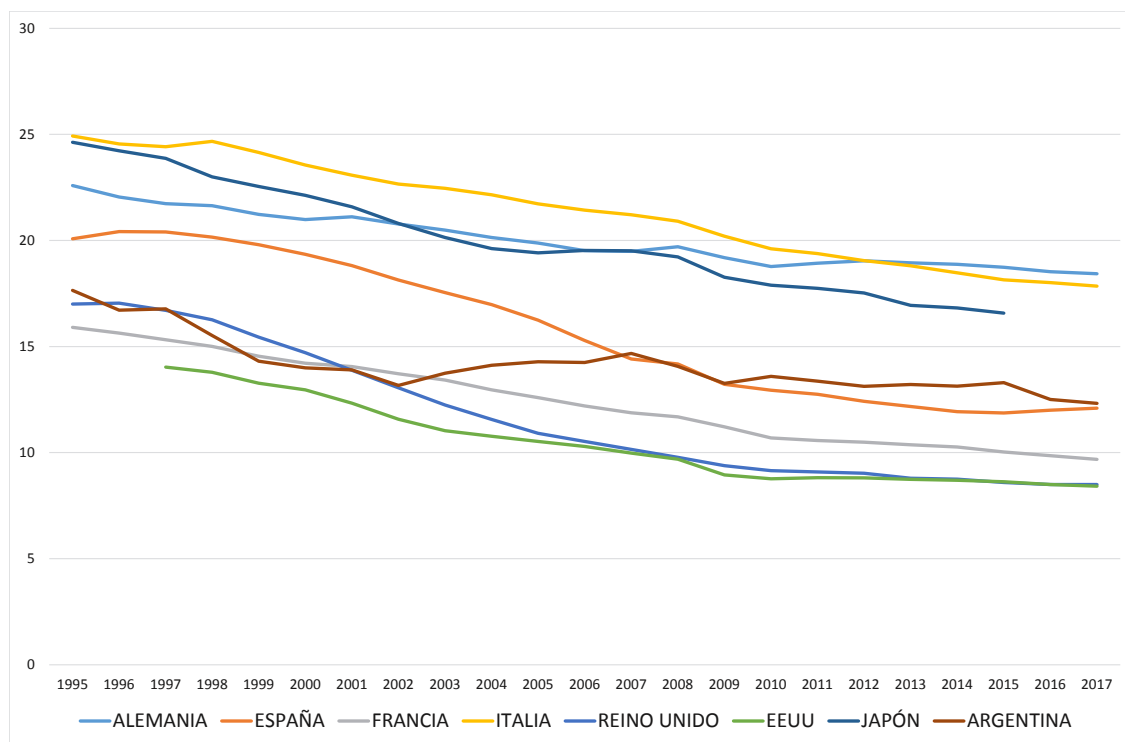
Para Italia y Japón las caídas fueron similares (7,1pp y 8,1pp, respectivamente), siendo después de Alemania los que exhiben las proporciones más elevadas de trabajadores industriales sobre el total. Finalmente, el Reino Unido es el que mostró la merma más elevada, 8,6pp, lo que lo lleva a ser el país con la proporción más baja de empleo industrial sobre el total (8,5%).

8. La única salvedad se vincula con los datos de Japón, ya que el estrato “hasta 249” lo construimos con establecimientos que, en realidad, poseen hasta 300 empleados.

9. En este sentido, cuando en el desarrollo del artículo se emplea el término “establecimiento” es con el afán de no repetir palabras.

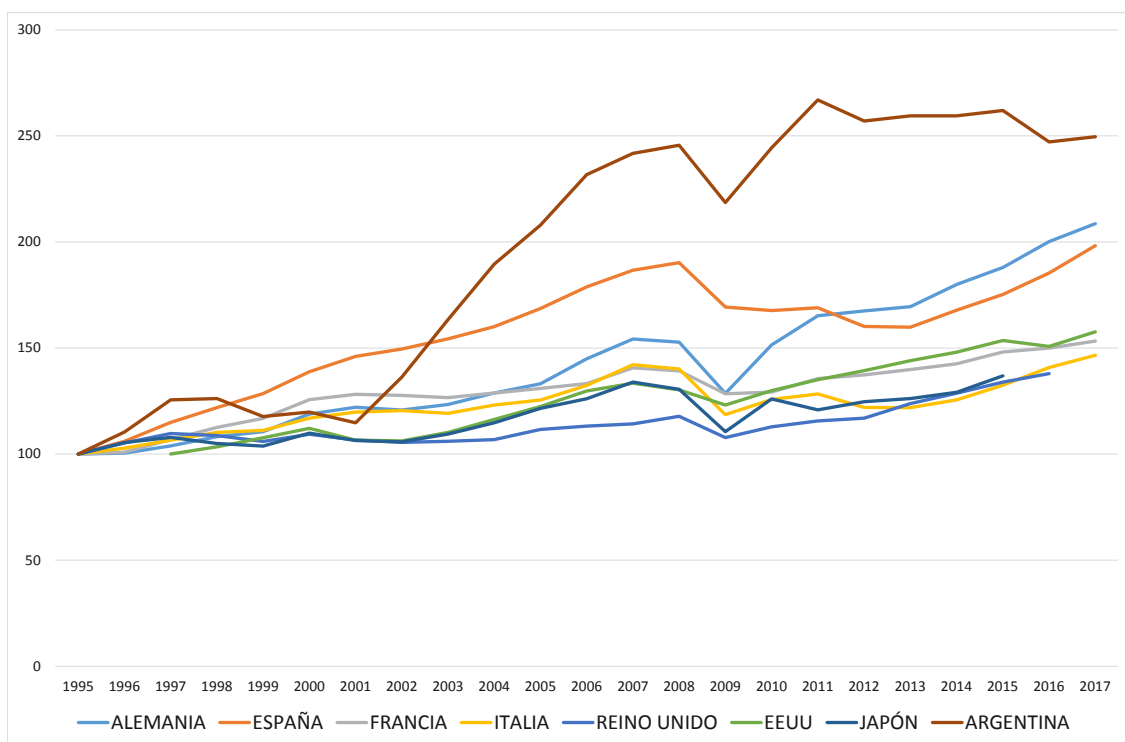
10. En términos absolutos, se puede observar que todos los países presentan caídas respecto del año inicial (entre 4% y 40%), excepto Argentina, cuyo nivel para 2017 es 24% superior al de 1995. De igual forma, dicho crecimiento se extiende desde 2002 hasta 2011, punto en el que comienza una caída con vaivenes pero persistente hasta la actualidad.

**Gráfico 1: Empleo manufacturero como proporción del total.
Países seleccionados. 1995 - 2017**



Fuentes: CGI, EPH, OEDA y KLEMS.

**Gráfico 2: Valor agregado de la manufactura. En millones de dólares
PPA. Países seleccionados. 1995 - 2017**



Fuentes: CEPAL stats y KLEMS.

A continuación, siguiendo la propuesta de Tregenna (2008), estudiaremos los movimientos absolutos del valor agregado manufacturero, para poder diferenciar entre los procesos que estén presentando pérdidas relativas de importancia industrial a causa de falencias en dicho sector de los que estén presentando tendencias más expansivas en los demás sectores de sus economías. En el Gráfico 2 se observan tendencias persistentemente positivas interrumpidas únicamente por la crisis del 2008-2009. Esto indica que dichos países no presentan desindustrializaciones negativas, entendidas como aquellas en las que existe destrucción absoluta del sector industrial y dificultades para reabsorber a los trabajadores en el resto de los sectores.

Dentro del *set*, Alemania, Argentina y España duplican en promedio los niveles iniciales (108%, 148% y 98%), aunque en el caso argentino los últimos años hayan alternado estancamiento y caídas¹¹. Estados Unidos y Francia exhiben una tendencia menos expansiva, del 57% y 53%, respectivamente. Un escalón por debajo aparecen Italia, Japón y el Reino Unido, ya que sus variaciones son del 46%, 36% y 37%, respectivamente¹².

Para avanzar en la caracterización, presentamos la productividad industrial de cada país. En el Gráfico 3 quedan evidenciadas las evoluciones positivas que experimentaron todos los países, esperable si consideramos lo observado para el empleo y el valor agregado. En lo que respecta a la magnitud de las evoluciones, todos los países duplican la productividad del trabajo en la etapa: Alemania, 118%; Argentina, 100%; España, 114%; Estados Unidos, 120%; Francia, 112%; Reino Unido, 127%, a excepción de Italia (70%) y Japón (88%).

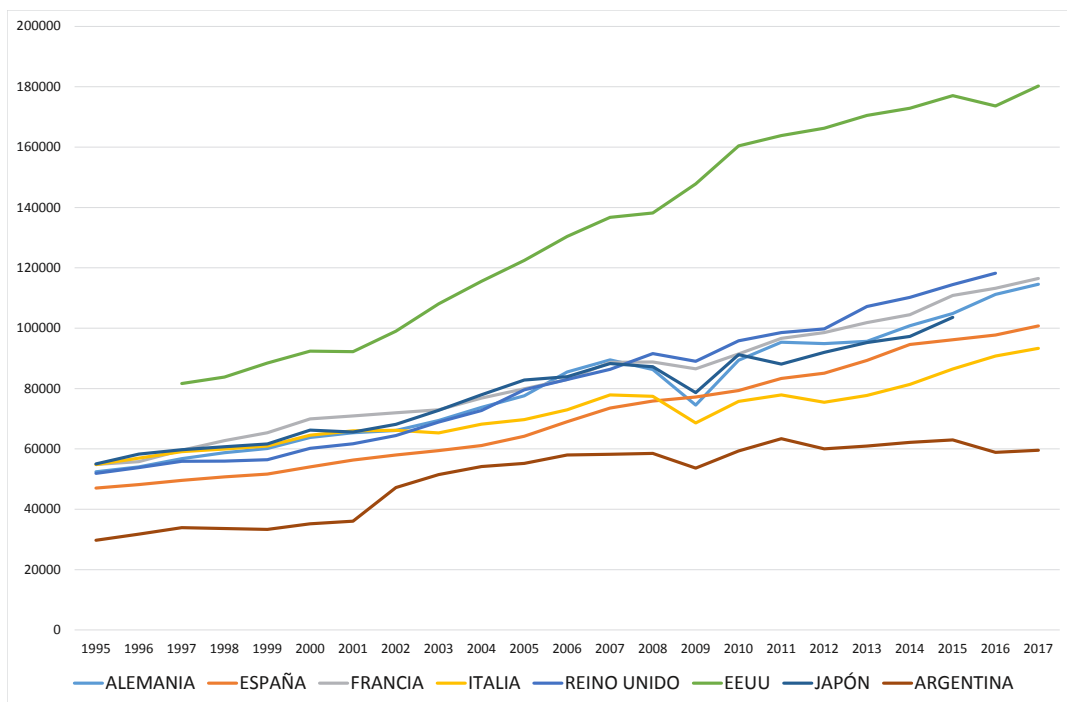
Más allá de las evoluciones, es relevante detenernos en los niveles de los procesos: Estados Unidos presenta una magnitud muy superior a la del resto, siendo que la productividad de los países más cercanos, Reino Unido y Alemania, sólo representan el 70% de la estadounidense para 2016. Luego, encontramos a España, Francia, Italia y Japón con niveles intermedios. Por último, la productividad de Argentina no llega a representar más que el 33% de la de Estados Unidos para 2017, aun cuando su evolución es de las más expansivas durante la etapa.

Para completar la caracterización de los procesos de desindustrialización creemos necesario estudiar la dinámica de las remuneraciones de los trabajadores, aspecto que no es abordado generalmente por la literatura pero que presenta relevancia ya que difícilmente se pueda calificar a un proceso de forma positiva si se sustenta en remuneraciones decrecientes o totalmente desvinculadas de la productividad. De esta manera, podremos identificar estrategias para la competencia de los capitales que operan en cada uno de los países, considerando que el salario es un costo relevante.

11. La evolución argentina presenta algunas particularidades, principalmente por el cambio en la tendencia tras la salida del régimen de convertibilidad (Graña, 2014).

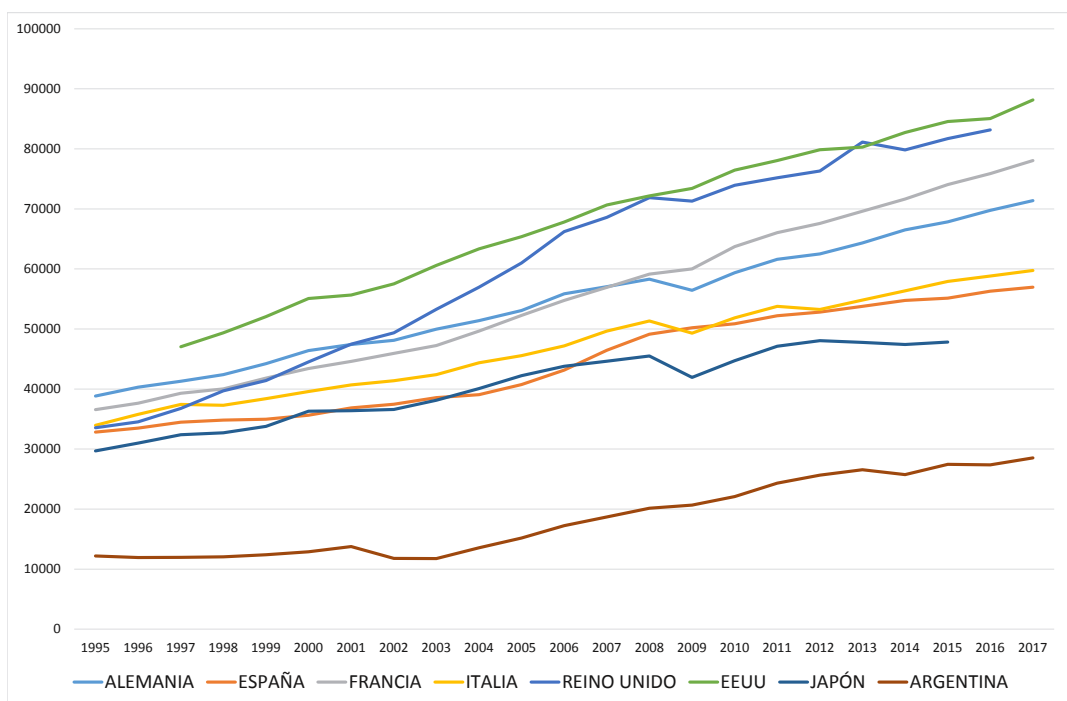
12. Esta evolución hace que el valor agregado industrial apenas alcance el 10% del total de la economía británica para 2017, lo que muestra el alcance del fenómeno en dicho país (Alderson, 1999; Rowthorn y Coutts, 2004; OECD, 2006).

Gráfico 3: Productividad de la manufactura en PPA.
Países seleccionados. 1995 - 2017



Fuentes: CGI, EPH, OEDA y KLEMS.

Gráfico 4: Salarios promedio de la manufactura en PPA.
Países seleccionados. 1995 - 2017



Fuentes: CGI, EPH, OEDA y KLEMS.

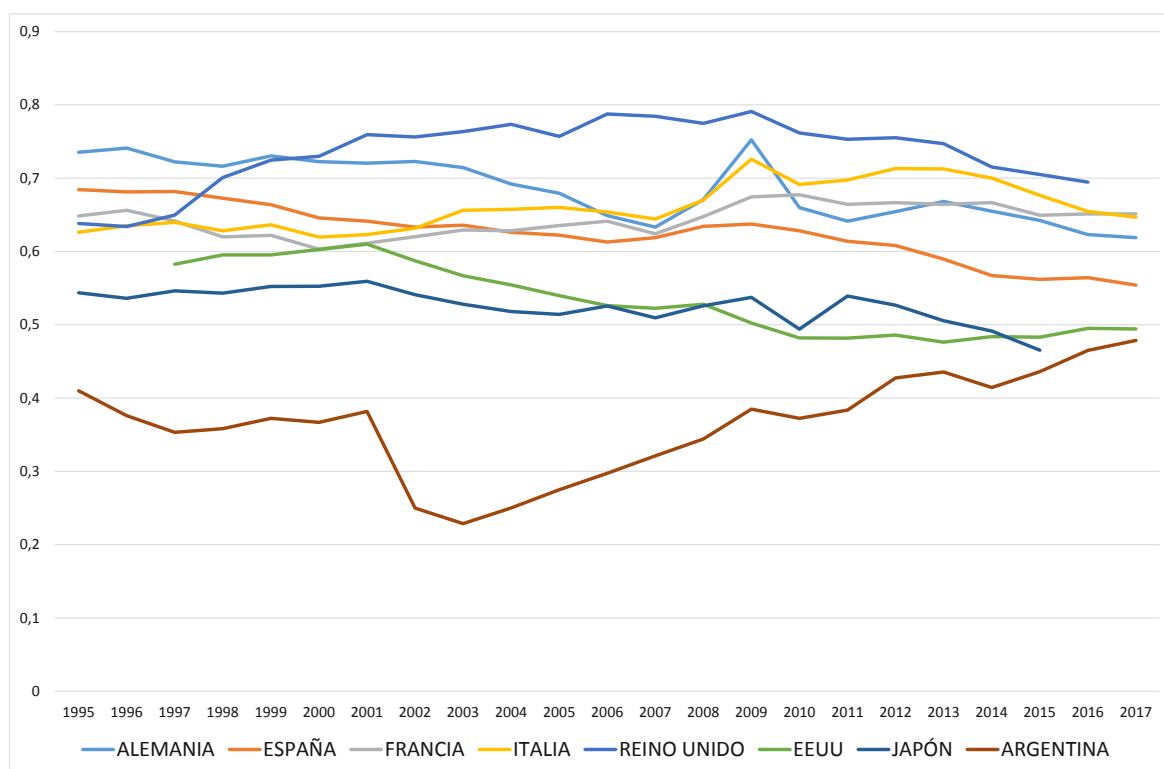
En el Gráfico 4 se observa que, en general, todos los países presentan evoluciones crecientes en cuanto al salario real promedio por trabajador, excepto en 2009 a causa de la crisis. Alemania incrementa las remuneraciones un 83% entre puntas, mientras que Argentina presenta la mayor variación (133%) y la que más vaivenes presenta, ya que exhibe caídas entre 2001 y 2003, en 2013/4, en 2015/6 y en 2017, situación que no encuentra parentesco en ninguno de los demás países. Por debajo de estos movimientos aparecen España y Japón, con un 73% y 61%, respectivamente. Estados Unidos exhibe una evolución del 87%. Finalmente, Francia y Reino Unido duplican sus niveles iniciales (113% y 147%), presentando las variaciones más expansivas detrás de Argentina.

Nuevamente es necesario dar cuenta de las diferencias de nivel entre las remuneraciones de cada país: si bien Estados Unidos se encuentra a la cabeza, la distancia con los países más próximos, Reino Unido, Francia y Alemania es mucho más reducida que en el caso de la productividad. El salario promedio inglés representó el 97% del estadounidense para 2016, mientras que la productividad inglesa sólo llegaba al 68%; para Alemania, los valores representaban el 82% y el 64% respectivamente. Si bien con un nivel inferior, sucede lo mismo con Japón, ya que en términos de productividad se encuentra en la misma línea que Alemania, pero en cuanto a salarios promedio sólo representa el 70% de los alemanes. Por último, a pesar de la evolución exhibida, Argentina sigue ubicándose como el país de salarios más bajos (para 2017, los salarios promedios argentinos representan un 32% de los estadounidenses).

Para vincular las variables vistas, presentamos la trayectoria del costo laboral unitario (Gráfico 5), que muestra la proporción de la productividad que representa el gasto en salarios. Dado que, según vimos, ambos aumentaron fuertemente durante la etapa, un incremento del costo laboral debe interpretarse como una suba proporcionalmente más alta de los salarios sobre la productividad. En lo que respecta a las evoluciones entre puntas, la tendencia a la baja de dicha variable es común a varios países: Alemania, España, Estados Unidos y Japón muestran caídas superiores al 12%. Francia, por su parte, presenta un nivel prácticamente estable. En cuanto a Argentina, Italia y al Reino Unido, presentan subas del 16%, 8% y 3% respectivamente. Particularizando en el caso argentino, es notoria la tendencia desde 2003, creciendo de manera relevante (88%).

En suma, estas tendencias indican que la reducción del costo laboral es la norma en el *set* de países, ya que ni en los países en los que aumenta lo hace en una cuantía relevante (exceptuando Argentina). Dado esto, parece lícito sostener que, en general, los procesos de desindustrialización de estos países al menos durante este período descansan en un crecimiento más elevado de la productividad que de los salarios.

Gráfico 5: Costo laboral unitario (TC nominal). Países seleccionados. 1995 - 2017



Fuentes: INDEC y KLEMS.

Si ahora damos cuenta de las magnitudes, parecen existir dos niveles: por un lado, Argentina, Estados Unidos y Japón, donde los costos son los más bajos, sosteniendo valores inferiores a 0,5. Entre ellos Estados Unidos es el que presenta, simultáneamente, la mayor productividad del trabajo, el salario promedio más alto y el menor costo unitario. Por otro lado, si bien con diferencias, aparece el resto de los países del *set*. No es de sorprender que sean Reino Unido y Francia los de mayores valores, ya que tienen niveles salariales similares a los estadounidenses, aunque con niveles productivos inferiores. Ligeramente por debajo aparecen Alemania e Italia. Dentro de los europeos, es España el que se encuentra más alejado (costo salarial alrededor del 56% de su productividad en 2017).

En suma, tras el estudio de la participación del empleo industrial y de las evoluciones de las distintas variables, podemos afirmar que todos estos países atraviesan procesos de desindustrialización que podrían ser caracterizados como “positivos”. En resumidas cuentas, ello se corresponde al hecho de que la pérdida de la relevancia industrial no aparece causada por una caída absoluta en dicho sector, sino más bien por una

mejora en la productividad del trabajo y, además, por trayectorias virtuosas en los otros sectores de las economías. Si bien las evoluciones vistas para Argentina van en la misma sintonía, el hecho de que no sea un país desarrollado marca ya una primera distinción de importancia. De alguna manera, las diferencias de magnitud de todas sus variables para con los niveles del resto de los países son la forma concreta que toma la mencionada distinción. Con otras variables y argumentos, es una conclusión similar a la de Tregenna (2009) sobre la importancia de considerar al ingreso per cápita para caracterizar a su desindustrialización como “prematura”.

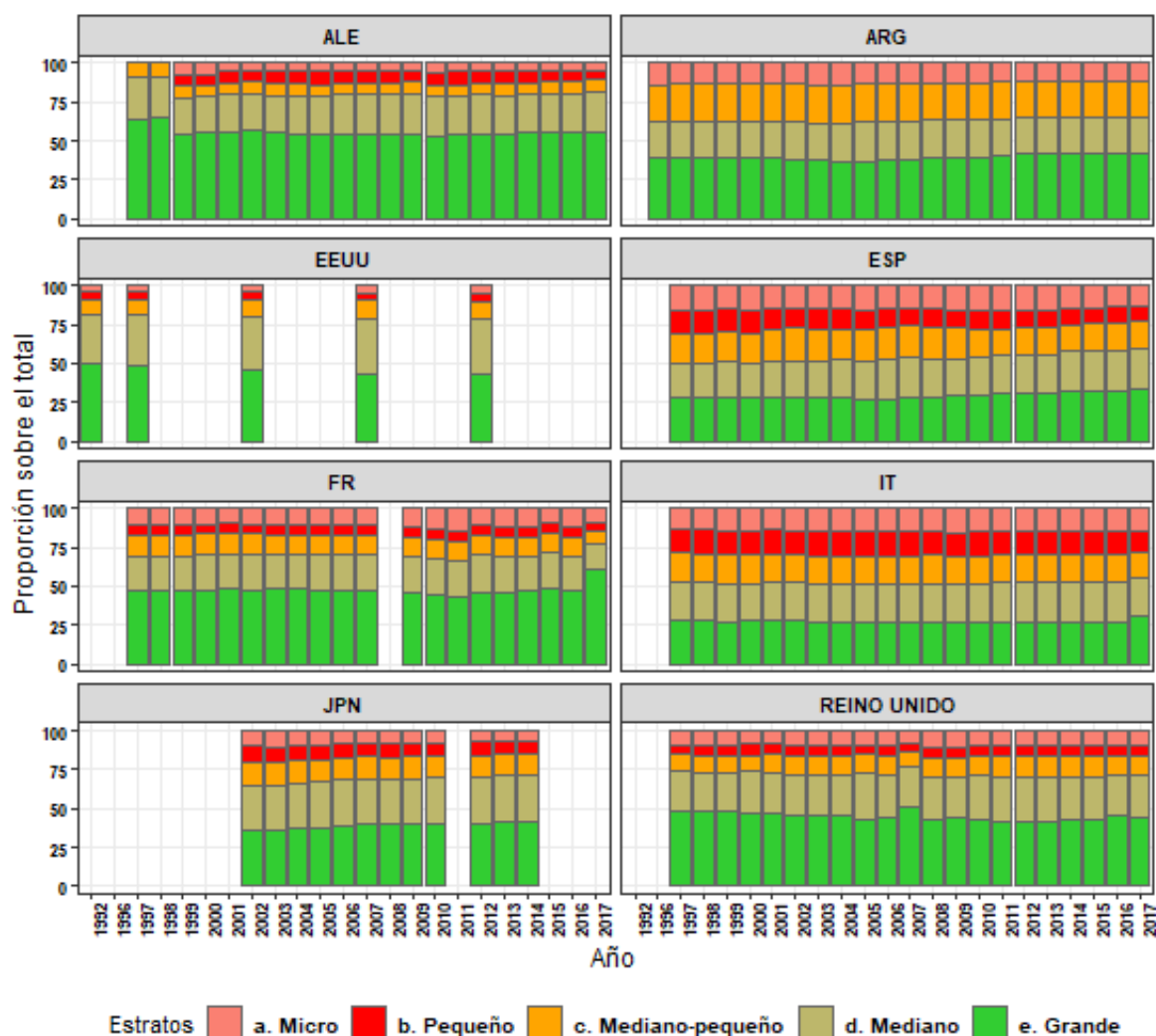
4.2 Estudio por estrato de establecimiento industrial

Tras el análisis agregado, avanzaremos sobre la forma en que evolucionaron los diferentes estratos de establecimientos en cada país, ya que es probable que las tendencias evidenciadas para el total de la manufactura no se correspondan linealmente para cada uno de ellos. Para ello, comenzaremos dando cuenta de la participación de cada estrato en el total del empleo industrial (Gráfico 6).

Si bien los establecimientos más grandes (“medianos” y “grandes”) acumulan la mayor cantidad de empleados, en cada país las proporciones presentan diferencias. Para 2017, en Alemania el 81% trabajaba en las empresas “grandes”; en Argentina, dicho porcentaje fue del 65%; en España 59,3%; en Estados Unidos en 2012 -último año disponible-, 78,1%; en Francia 76,9%; en Italia 54%; en Japón en 2014 -último año disponible-, 71,5% y en Reino Unido 71,3%.

Si nos enfocamos en la evolución de la relevancia de cada estrato sobre el empleo, obtenemos también resultados dispares. En Alemania, cae la importancia de los establecimientos “micro”, al tiempo que crece la del resto de los estratos, principalmente la de los “medianos”. En Argentina y España la evolución es similar, perdiendo relevancia las empresas más chicas al tiempo que las “medianas” y las “grandes” crecen en proporción. En Estados Unidos la tendencia es contraria, ya que son los establecimientos “micro” y “mediano-pequeño” los que exhiben mayor relevancia, al tiempo que la de los “grandes” cae notoriamente (15%). En Francia sólo incrementa su importancia el empleo en las “grandes”. En Italia, tanto las más pequeñas como las “grandes” aumentan su relevancia. En Japón, los dos estratos superiores pasan a representar una proporción mayor. Finalmente, en el Reino Unido ganan relevancia principalmente las empresas “micro” y las “medianas-pequeñas”, mientras que la que agrupa a las “grandes” cae 10% en su participación.

Gráfico 6: Evolución de la proporción de empleados de cada estrato sobre el total¹³. Países seleccionados. 1992 - 2017

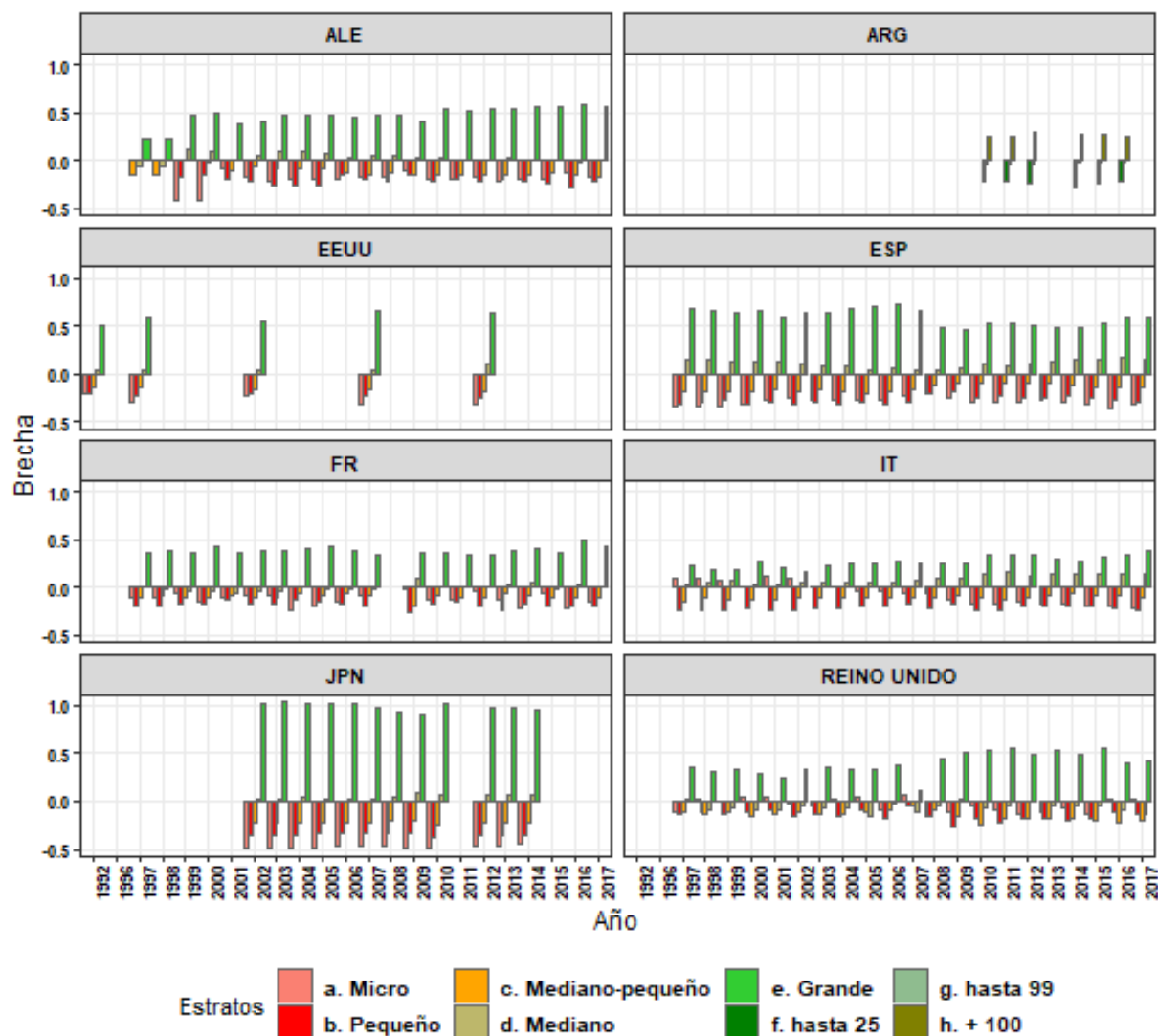


Fuentes: Estadísticas OCDE, OEDA, Censos Manufactureros EE.UU y Censos Económicos de Japón.

En suma, parecería haber dos grupos. En Estados Unidos y Reino Unido se observan subas en la proporción de empleados de todos los estratos excepto del que aglutina a los establecimientos más grandes. En rigor, para ambos aumenta de forma pronunciada la proporción de empleados en las empresas “micro”. En el resto de los países, en términos generales, son los establecimientos de los dos estratos superiores los que avanzan en la proporción de empleados sobre el total, mientras que la proporción de los trabajadores de las empresas más pequeñas reducen su participación de forma pronunciada. Estas distinciones serán especialmente relevantes para cada país si el estudio de las condiciones productivas y salariales confirma lo que la literatura sostiene respecto de las diferencias entre los distintos tamaños de establecimientos.

13. Para profundizar respecto a la dinámica del tamaño y la concentración de los establecimientos industriales, ver Azpiazu (1998) y Azpiazu et al. (2011).

Gráfico 7: Brecha de productividad respecto de la media de la manufactura. Por estrato. Países seleccionados¹⁴. 1992 - 2017



Fuentes: ENDEI I y II, Estadísticas OECD, Censos Manufactureros EE.UU y Censos Económicos de Japón.

Si nos concentramos en el estudio de la productividad relativa –brecha respecto al promedio industrial de su propio país-, lo primero que salta a la vista del Gráfico 7 es que los establecimientos más grandes son invariablemente los que se encuentran por encima de la media en todos los países y con brechas significativas; para 2017, los establecimientos más grandes fueron un 48% más productivos que el promedio industrial¹⁵. En paralelo, el estrato “mediano” suele estar ligeramente por encima del promedio industrial; para 2017, la brecha promedio fue del 3%. Las excepciones son Francia y el Reino Unido, en el sentido de que el estrato de empresas medianas (entre 50 y 249 empleados) suele ubicarse por debajo de la media industrial. Por otro lado, generalmente los tres estratos que agrupan a los establecimientos más chicos se encuentran de

14. En Argentina, la separación es entre el estrato que agrupa a más de 100 empleados y los otros.

15. En Argentina, con similares tendencias, las brechas son menos marcadas, a causa de que en el armado de los estratos se incluyó a algunas medianas dentro de las más grandes, por falencias de desagregación. Además, el estrato “hasta 25” no incluye a las que tienen menos de 10 empleados. Por otro lado, si analizamos un año con datos para todos los países, vemos que en 2012 ese porcentaje se eleva al 51%.

forma consolidada por debajo de la media de cada país. En este sentido, para 2017 las empresas “micro” se encontraban un 16% por debajo, las “pequeñas” un 20% y las “medianas-pequeñas”, un 13%. La excepción a dichas dinámicas se da en los establecimientos “micro” del Reino Unido, que sólo en los últimos dos años han superado la media.

También se puede ver el grado de homogeneidad o heterogeneidad de las estructuras industriales de estos países. Mientras que las distancias más elevadas aparecen en Alemania, España, Estados Unidos y Japón (alrededor de 30% por debajo), Italia, Francia y Reino Unido presentan productividades más homogéneas donde la brecha se ubica en torno al 6% por debajo de la media.

En el Gráfico 8 podemos analizar la productividad (VA por ocupado) entre los estratos de cada país, lo que es útil para la comparación en perspectiva internacional¹⁶. En cuanto a las evoluciones, si analizamos el estrato de establecimientos “micro” para 2017, destaca la duplicación de la productividad de Alemania y el Reino Unido (146% y 138%), seguido por Francia, España e Italia (69%, 64% y 14%, respectivamente)¹⁷. Para los “pequeños”, nuevamente Reino Unido más que duplica la productividad (105%), seguido de evoluciones de alrededor del 65% para el resto de los países. En cuanto a los “medianos-pequeños”, todos los países presentan variaciones en torno al 80%, con Reino Unido sobresaliendo (89%). Para los “medianos”, las evoluciones promedian el 70%, con Francia por encima (80%). Finalmente, para los “grandes”, Reino Unido encabeza las variaciones (119%), seguido por Alemania, Francia e Italia (98%, 90% y 82% respectivamente). Algo más alejado, España presenta una variación del 48%. De estas evoluciones se desprende que los pequeños, a pesar de crecer más en algunos casos, no alcanzan a cerrar las brechas productivas con los establecimientos grandes. Esto se profundiza en aquellos países (Francia, España, Estados Unidos, Italia) en los que son los estratos superiores los que presentan las tasas de crecimiento de productividad más elevadas, ya que se distancian todavía más.

En lo que refiere a los niveles, si bien Estados Unidos se encuentra encabezando en cada uno de los grupos, a medida que los establecimientos aumentan su tamaño las distancias con los demás se reducen.

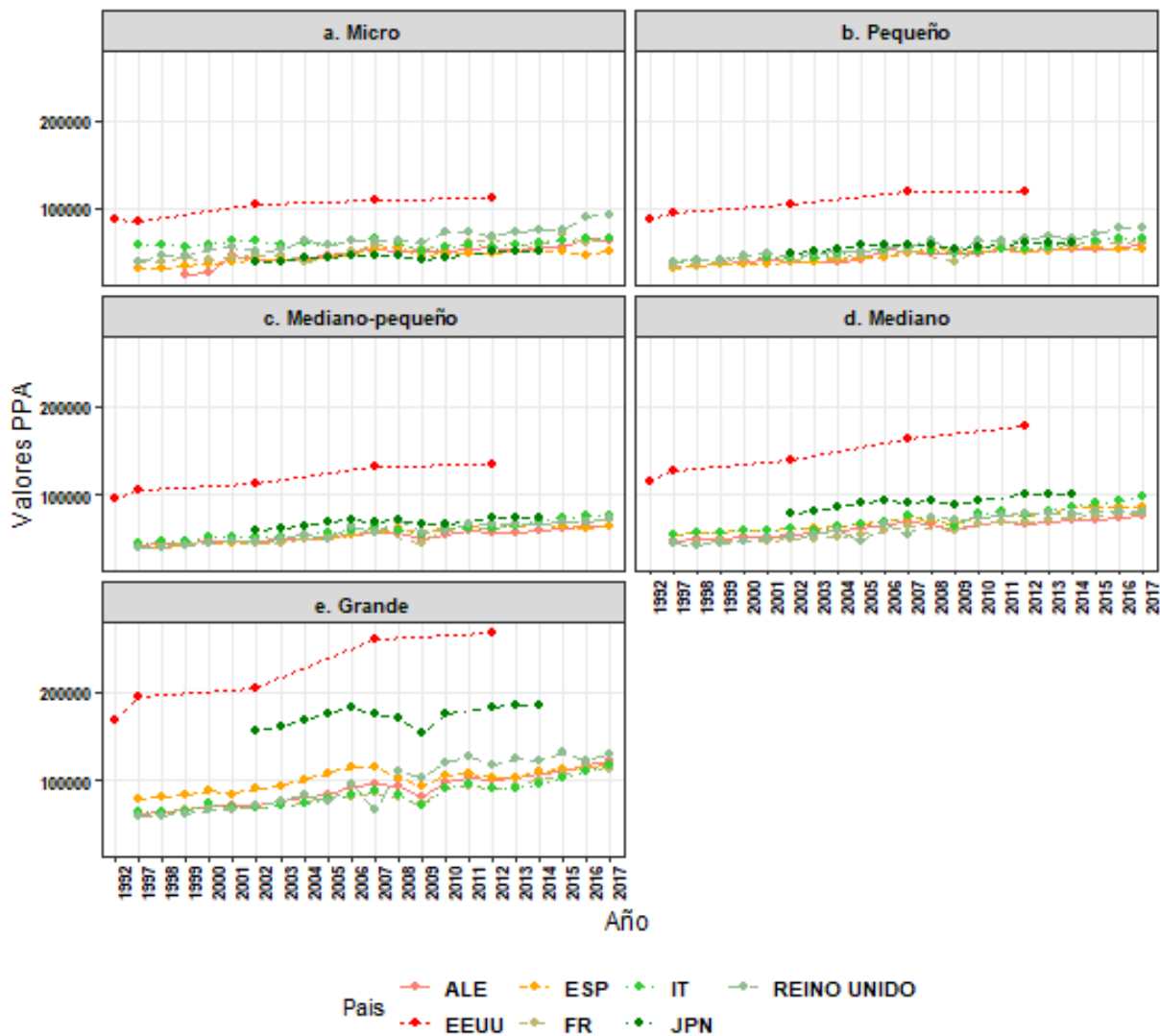
Recapitulando, no es neutral el tipo de estrato que gana relevancia en cada país, ya que cada uno trae aparejadas perspectivas diferentes. En Estados Unidos y Reino Unido han ganado importancia los estratos más pequeños -que presentan una menor productividad del trabajo-, que son los que muestran una mayor fragilidad a futuro. En cambio, en el resto de los países ganan importancia los estratos que agrupan a los

16. A causa de las diferencias de estratos, excluimos a Argentina. En cuanto a las evoluciones, las de “hasta 25” empleados incrementaron un 13% su productividad entre 2010 y 2016; las de “hasta 99” trabajadores, 18% y las de “más de 100”, 16%.

17. Dada la diferencia de período, hacia 2012, las evoluciones respectivas de los estratos de Japón y Estados Unidos fueron: para las empresas “micro”, 27% y 26%; para las “chicas”, 22% y 36%; para las “medianas-chicas”, 22% y 38%; para las “medianas”, 26% y 54%; para las “grandes”, 18% y 58%.

establecimientos más grandes, los que presentan evoluciones y niveles más elevados de productividad, lo que augura mejores performances productivas a futuro.

Gráfico 8: Productividad por estrato. Países seleccionados. 1992 – 2017

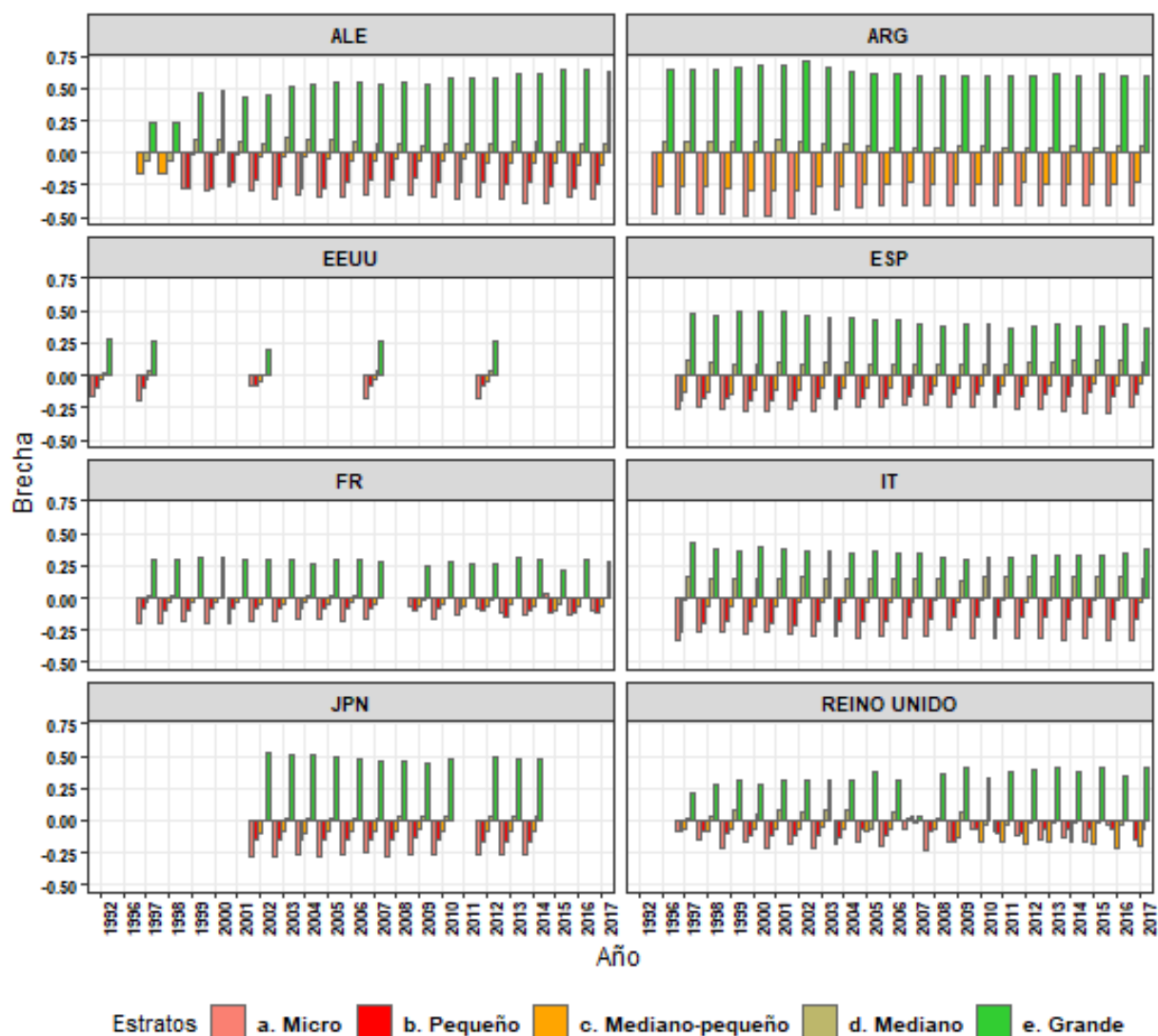


Fuentes: Estadísticas OECD, Censos Manufactureros EE.UU y Censos Económicos de Japón.

Avancemos sobre las remuneraciones (Gráfico 9 y 10). A la hora de dar cuenta de las brechas salariales, nos encontramos con una imagen similar a la observada para la productividad. Los salarios promedio más elevados son pagados por los establecimientos más grandes, aunque también los establecimientos “medianos” se ubican sobre la media (respectivamente, los promedios por encima de brecha son 43% y 4% para 2017). El resto de los estratos se encuentra invariablemente por debajo de ella, siendo las brechas, en orden creciente de tamaño, en torno al 23%, al 16%

y al 11% respectivamente para 2017. Esta tendencia se profundizó en los años bajo estudio ya que las remuneraciones en los establecimientos más grandes aumentaron en promedio más que en los más pequeños.

Gráfico 9: Brecha de salarios promedio respecto de la media de la manufactura. Por estrato. Países seleccionados. 1992 - 2017



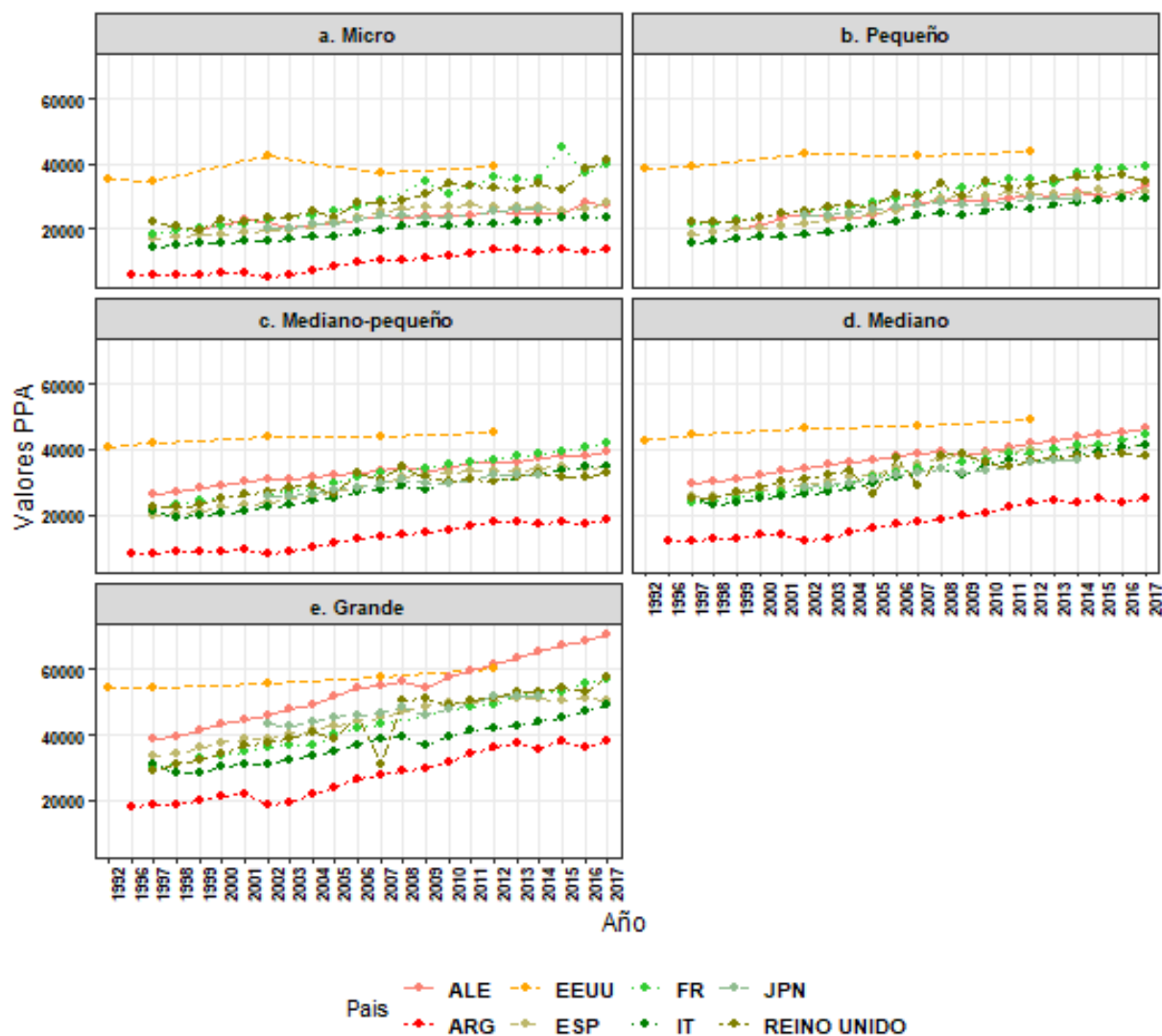
Fuentes: Estadísticas OECD, EPH, OEDE, Censos Manufactureros EE.UU y Censos Económicos de Japón.

En lo que respecta a la magnitud promedio de las brechas para los establecimientos más pequeños, las más elevadas tienen lugar en Alemania, Argentina, España, Italia y Japón (alrededor de 30% por debajo de la media). En paralelo, Estados Unidos, Francia y Reino Unido presentan niveles promedio en torno al 15% por debajo de la media industrial.

En cualquier caso, las brechas salariales son menores que las productivas, lo que indica que, si bien los establecimientos grandes pagan mejor, no pagan en relación directa al nivel de productividad que ponen

en juego. Parece ser mucho más sencillo para esos capitales no llevar las mejoras de productividad a salarios que para los pequeños. Ello implica que algunas regulaciones o instituciones del mercado laboral efectivamente operan reduciendo las brechas.

Gráfico 10: Salarios promedio por estrato. Países seleccionados. 1992 - 2017



Fuentes: Estadísticas OECD, OEDE, Censos Manufactureros EE.UU y Censos Económicos de Japón.

En el Gráfico 10 podemos analizar los salarios promedio entre los estratos de cada país, tal y como hicimos con la productividad. En lo que refiere a las evoluciones, el estrato de establecimientos “micro” duplica sus salarios hacia 2017 en Argentina y Francia (142% y 117%) y un escalón más atrás se ubican Alemania, España, Italia y Reino Unido (36%, 65%, 63% y 83%, respectivamente) Para los “pequeños”, Francia

e Italia lideran las evoluciones (85% ambos), seguidos de evoluciones de alrededor del 63% para el resto de los países. En cuanto a los “medianos-pequeños” y los “medianos”, Argentina y Francia vuelven a sobresalir (117% y 86% en promedio). El resto de los países promedia una mejora del 58%. Finalmente, para los “grandes”, Argentina, Francia y Reino Unido encabezan las variaciones (112%, 98% y 89%), seguidos por Alemania, España e Italia (82%, 50% y 62% respectivamente)¹⁸.

En lo que refiere a los niveles, Estados Unidos es el que presenta mayor magnitud en cada uno de los estratos, excepto para el que agrupa a las empresas “grandes”, donde es superado por Alemania en 2012. De igual forma, las diferencias entre cada uno de los niveles estadounidenses y los del resto de los países no son de la misma cuantía que las de productividad.

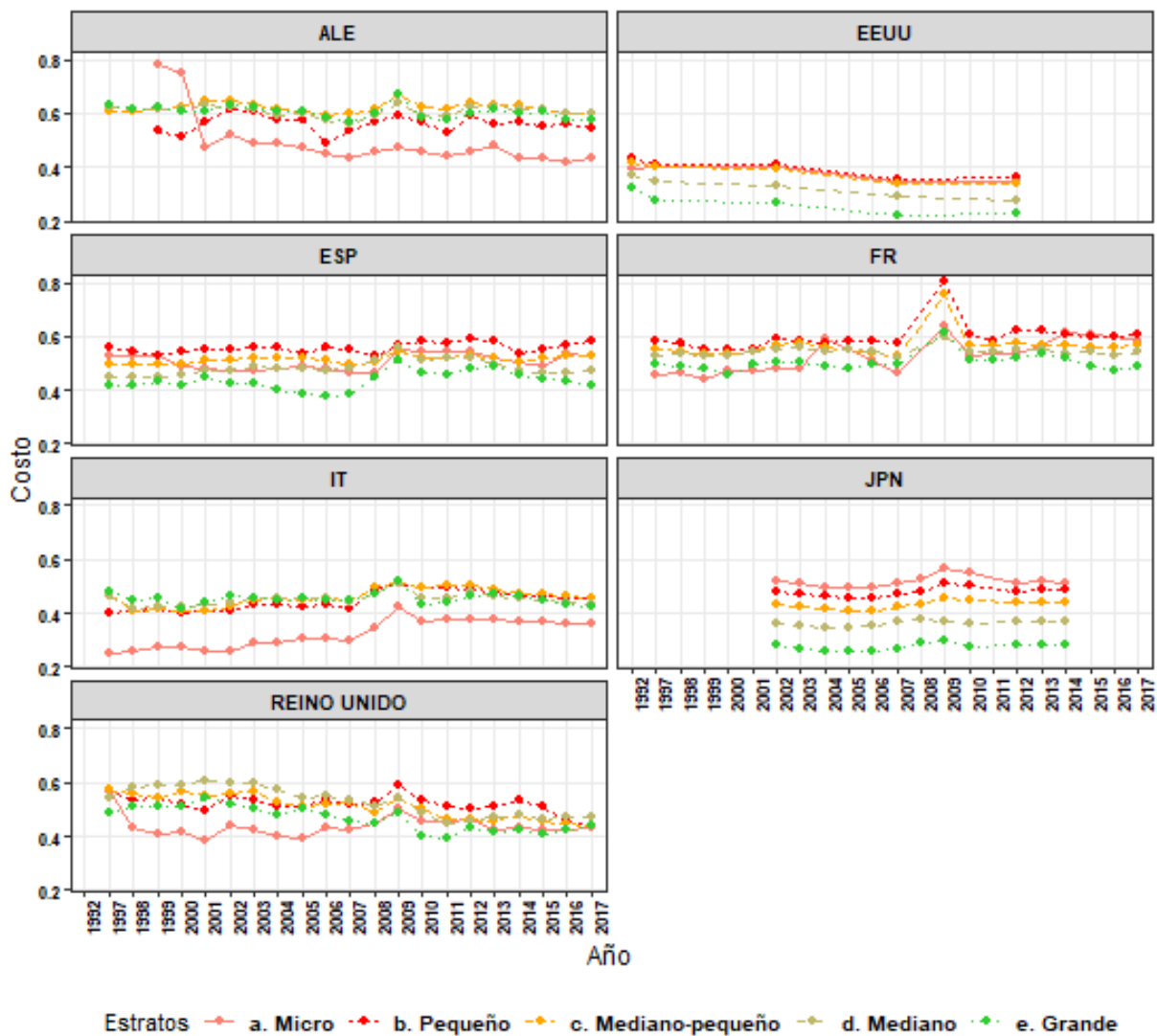
Argentina exhibe niveles que son marcadamente diferentes a los de los demás, exceptuando al estrato “grandes”, donde se ubica en torno al 60% del estadounidense. Para el resto de los agrupamientos -siempre comparando con Estados Unidos- el salario promedio de Argentina representa el 34% en las empresas “micro”, 38% en las “medianas-pequeñas” y el 47% en las “medianas”. Evidentemente, en la comparación internacional también se evidencia la diferencia salarial entre los establecimientos grandes y pequeños, siendo que los primeros presentan estándares más en línea con el resto del *set* de países. Lo destacable es que, a pesar del fuerte crecimiento salarial evidenciado por las empresas más pequeñas argentinas, no logran acercarse a los niveles de las grandes.

En suma, el estudio de las remuneraciones vuelve a poner el foco en el derrotero de los establecimientos más pequeños. Los salarios promedio de las empresas que se concentran en los primeros tres estratos presentan niveles por debajo de la media industrial y no evidencian ninguna convergencia, ni en países desarrollados ni en Argentina.

Para completar la vinculación entre productividad y salarios y tamaño de establecimiento presentamos el costo laboral unitario en el Gráfico 11. En lo que refiere a las evoluciones, en Alemania decrece fuertemente el costo de los establecimientos “micro”, mientras que los del resto se mantienen prácticamente inalterados. En España, todos los estratos incrementan ligeramente sus niveles iniciales, aunque las empresas “pequeñas” y las “medianas-pequeñas” lo hacen a una tasa mayor. Estados Unidos presenta una evolución peculiar, ya que el costo cae en todos los estratos, aunque principalmente en los dos más grandes (27% en promedio). En Francia e Italia sube pronunciadamente el costo de los establecimientos “micro” (28% y 43%), mientras que el del resto se mantiene. En el Reino Unido cae el costo de todos los estratos, con particular fuerza en los tres más pequeños (24% en promedio).

18. En 2012, para Japón y Estados Unidos las respectivas evoluciones salariales fueron: para las empresas “micro”, 24% y 11%; para las “chicas”, 22% y 14%; para las “medianas-chicas”, 25% y 12%; para las “medianas”, 27% y 15%; para las “grandes”, 20% y 11%.

Gráfico 11: Costo laboral unitario por estrato. Países seleccionados. 1992 - 2017



Fuentes: Estadísticas OECD, Censos Manufactureros EE.UU y Censos Económicos de Japón.

Las dinámicas que identificamos hasta aquí nos permiten concluir algunas cuestiones de suma relevancia. Tal y como habíamos identificado a nivel agregado, Estados Unidos y Japón parecen tener una dinámica diferenciada del resto, en la que es muy baja la proporción que el salario representa de la productividad de todos los estratos. Esto se exagera en los dos de mayor tamaño, justamente en los que estudiamos una trayectoria más que positiva de la dinámica productiva y un estancamiento salarial. Ahora bien, para los de menor tamaño el costo salarial unitario es en general más elevado para ambos países.

En lo referido a los países europeos, los niveles que el salario representa de la productividad son en general más elevados que los recién referidos y con tendencias similares para todos los estratos, exceptuando

algunos casos. En Alemania e Italia, por ejemplo, los establecimientos más chicos muestran los valores más bajos de costo. España es el más similar a Estados Unidos y Japón ya que los dos estratos que agrupan a las empresas más grandes presentan el costo menor. Por último, Francia y Reino Unido presentan para todos los grupos trayectorias y valores similares, con la particularidad de que en los años más recientes son los más grandes los que presentan los costos unitarios más bajos.

Al profundizar el análisis, observamos que en los dos estratos superiores la generalidad de los casos muestra constancia o reducción del costo laboral. Evidentemente, para estas empresas impera una estrategia de traslado no lineal de las mejoras productivas a salarios. Por otro lado, en lo que respecta a los establecimientos más pequeños (tres primeros estratos), la generalidad de los casos es de mantenimiento, con algunas subas, del costo laboral. Esto último implica que, término medio, los aumentos de productividad se corresponden con aumentos similares de los salarios. Al mismo tiempo, el mayor costo laboral para los capitales rezagados puede ser indicativo del peso que los salarios tienen en la estructura de costos, por lo que se hace manifiesta la relevancia del nivel relativo de las remuneraciones como estrategia para mantenerse en producción ante la exposición a la competencia y las fallencias productivas puestas en juego. Si bien no hemos podido calcular el costo laboral por estrato para Argentina, las tendencias que fuimos marcando para las variables estudiadas indicarían, a priori, que estos procesos también tienen lugar para las empresas de dicho país.

4.3 Desindustrializaciones positivas, progresivas o regresivas

Si recapitulamos todas las evidencias mostradas a lo largo de este apartado se puede concluir, en línea con la literatura, que los casos analizados pueden ser denominados “positivos” con las reservas del caso referidas a Argentina y sus diferencias de nivel de productividad y salarios. En lo que respecta al estudio por estrato, encontramos que la relevancia del tamaño sigue vigente para caracterizar a las empresas: las más pequeñas ponen en juego peores condiciones productivas y salariales que las grandes. Todo esto, hasta aquí, es común a cada espacio nacional.

Sin embargo, a partir de allí comienza a aparecer diferencias entre los países. En rigor, es posible pensar en la existencia de dos grupos al interior del *set*. Por un lado, Alemania, España, Francia, Italia y Japón presentan movimientos que podríamos considerar auténticamente virtuosos en términos de que los establecimientos que ganan relevancia son los más grandes al tiempo que son éstos los que emplean una cantidad relativa creciente de trabajadores. Esta cuestión no es neutral ya que, por lo visto, son los de mayor productividad y salarios y, por ende,

podría pensarse que presentan mejores perspectivas competitivas a futuro. De hecho, para Alemania e Italia, en los últimos años se observaron las brechas de productividad más amplias entre los estratos grandes y pequeños, lo que puede estar dando la pauta respecto de que las diferencias entre ellos seguirán exacerbándose con los años. En este sentido, el argumento en favor de los establecimientos más grandes no sólo tiene un carácter estático, sino que dinámicamente van ganando terreno en materia productiva, lo que a su vez puede traducirse en condiciones ventajosas para afrontar la competencia externa. Evidentemente, todas estas cuestiones dan cuenta de la consolidación de sectores industriales más vigorosos, con beneficios para los espacios nacionales involucrados. A este agrupamiento lo referiremos como países con “desindustrializaciones positivas progresivas”.

Por el contrario, Estados Unidos y Reino Unido exhiben un aumento en la relevancia de los establecimientos más pequeños, los que, en promedio, son todavía más pequeños hacia el final de la etapa. Denominaremos “desindustrializaciones positivas regresivas” a los procesos atravesados por estos países, ya que en materia agregada los movimientos son similares a los del otro grupo, pero al observar los estratos se encuentran ganando relevancia los de peores condiciones. En este sentido, el hecho de que los niveles de las variables en Estados Unidos sean generalmente superiores a los del resto no invalida la nomenclatura que presentamos, ya que ella se vincula con los estratos que ganaron relevancia en el período estudiado y sus posibles consecuencias a futuro. Así, los procesos de desindustrialización estadounidense y británico están descansando sobre establecimientos que exhiben (y exhibirán a mediano/largo plazo) fragilidades ante la competencia interna y externa, a la vez que desembolsan salarios relativamente peores a los del resto de la industria.

En suma, las evoluciones que hemos identificado a lo largo del artículo nos permiten caracterizar a los distintos tipos de capitales que existen en los espacios nacionales. En particular, pudimos constatar que los capitales rezagados pueden presentar tendencias similares a las de los normales (mejoras en productividad y salarios) al tiempo que aumentan las diferencias (brechas) relativas entre los segundos y los primeros. La importancia de este fenómeno radica en que, si tenemos en cuenta los resultados que arrojó el estudio por brechas, podemos sostener que entre el 18% y el 45% de los trabajadores de cada país se encuentra empleado en establecimientos que presentan una productividad y un nivel salarial por debajo de la media de la industria. Así, ninguna de las variables que analizamos permite afirmar que esté en marcha un proceso de convergencia entre los capitales, por lo que se hace manifiesta la relevancia de las distinciones entre los procesos de desindustrialización.

Dados los matices que presenta, el caso de Argentina es peculiar. Por un lado, muestra las mismas tendencias que el resto de los países, tanto en términos de proporción de empleo industrial, valor agregado, productividad y salarios. En particular, exhibe una creciente relevancia de los empleados en las empresas más grandes, lo que va en línea con las trayectorias progresivas que acabamos de referir. Por el otro, a diferencia de lo que sostuvimos para Estados Unidos, los niveles de las variables argentinas presentan una relevancia trascendental. En rigor, es justamente ese nivel el que pone de manifiesto la condición subdesarrollada del país, rasgo persistente a pesar de las más que positivas evoluciones identificadas para productividad y salarios. De hecho, la comparación con los países centrales evidencia que la competitividad de las empresas argentinas se sostiene en remuneraciones marcadamente inferiores, las que más que compensan su productividad relativa. De esta manera, presentamos una caracterización que justifica de forma más precisa el carácter “prematureo” de la desindustrialización argentina. En este sentido, las dinámicas similares esconden fenómenos de estancamiento productivo y salarial de largo arrastre en Argentina (Graña, 2017).

Conclusiones

En línea con la literatura, estamos en condiciones de afirmar que los procesos de desindustrialización de los países seleccionados siguen vigentes y, de manera agregada, pueden seguir siendo caracterizados como “positivos” dada la evolución del valor agregado, y, agregamos nosotros, la productividad y los salarios.

Ahora bien, justamente en la inclusión del análisis por estrato radica el aporte más valioso del artículo, ya que nos permitió identificar tendencias diferenciadas al interior de cada uno de los países, en línea con la segunda de las críticas que le realizamos a la literatura en la introducción. En este sentido, pudimos dar un paso adicional en las clasificaciones de los procesos de desindustrialización propuestas por Tregenna (2009) y Rodrik (2016), ya que pudimos identificar qué estratos explicaban buena parte del crecimiento en el valor agregado y la productividad. Así, dimos cuenta de que las composiciones por tamaño son similares entre los países: son las grandes empresas las que explican la mayor parte del valor agregado por la manufactura, las que se muestran más productivas y las que pagan mejores salarios. En contraste, cuanto más pequeño el establecimiento, término medio, peor performance muestra en cada una de esas aristas.

Ahora bien, existen diferencias al estudiar qué estrato de establecimiento gana relevancia (en términos de personas empleadas) con el paso del tiempo en cada espacio nacional. En otras palabras, los pro-

cesos de desindustrialización de los países estudiados no son iguales, ya que en algunos ganan relevancia los establecimientos más grandes, mientras que en otros países, la tendencia es contraria. Dado esto, hemos clasificado a los procesos del primer tipo como desindustrializaciones positivas “progresivas” – que representa a Alemania, España, Francia, Italia y Japón – y a las desindustrializaciones del segundo tipo como positivas regresivas – incluyendo a Estados Unidos y Reino Unido-. La regresividad se vincula con las diferencias entre las trayectorias de los dos estratos más grandes y de los tres más pequeños, con estos últimos teniendo tendencias positivas en términos absolutos, opacadas en términos relativos por las brechas que no logran reducir respecto de los demás.

El caso argentino exhibe la peculiaridad de que los niveles de las variables evidencian un carácter “prematureo” en la desindustrialización, por lo que no puede ser catalogado como positivo. A este respecto, es interesante notar la utilidad de la inclusión de variables adicionales (productividad, salarios y costo salarial) para una caracterización más profunda de la desindustrialización, al explicitar de forma acabada el carácter subdesarrollado de Argentina.

Por otro lado, a partir del análisis realizado se puede evaluar cómo capitales tan diversos pueden operar y competir sin que tendencialmente desaparezcan los pequeños. En otras palabras, los capitales industriales rezagados sobreviven y crecen en relevancia a pesar de sus magras cualidades productivas en las desindustrializaciones positivas regresivas, aun cuando, justamente por su tamaño, en general son los más propensos a sucumbir en la competencia y a funcionar con una lógica de continuos nacimientos y muertes (Geroski, 1995; Sutton, 1997; Agarwal y Audretsch, 2001)¹⁹. De alguna manera, lo que recién mencionamos es clave a la hora de caracterizar enteramente a los capitales rezagados ya que no sólo tienen tendencias diferenciadas, sino que ninguna de las variables estudiadas da la pauta de que estén cerrando las brechas con los capitales normales, ni en productividad ni en salarios promedio.

Retomando el apartado teórico, la pregunta es ¿qué compensaciones reciben los capitales de hasta 9 trabajadores en particular, y los pequeños en general (categoría que, por lo que venimos sosteniendo, podría extenderse hasta los de 49 trabajadores), para que siga siendo rentable mantenerse en producción?, esto es, ¿qué es lo que les permite sostenerse? En relación a estos cuestionamientos, la inclusión de la dimensión salarial en el análisis fue fundamental. Los capitales rezagados parecen sostenerse en los bajos salarios promedio relativos ya que, al abaratar costos por esa vía, reducen sus lastres productivos²⁰. Esta dinámica apartaría el círculo vicioso de tener que pagar cada vez peores salarios a

19. Es necesario volver a aclarar que esta afirmación no implica que en las desindustrializaciones positivas progresivas no operen estos factores, ya que en estos países también existen capitales rezagados. Lo que se busca es marcar la persistencia y profundización de dicho fenómeno en los procesos regresivos.

20. Esas condiciones laborales no son exclusivamente resultado de las pequeñas empresas sino que, también, son, en muchos casos, resultado de las estrategias de las empresas grandes para reducir costos por medio de la tercerización (Portes y Schauffler, 1993).

medida que se alejen de los niveles de productividad medios para seguir en producción o, lisa y llanamente, salir de ella. En relación a esta dinámica, el caso argentino no es ajeno, aunque parecería ser un extremo en cuanto al nivel de las remuneraciones, ya que sus establecimientos más pequeños son los que muestran los niveles más alejados del resto de los países, aun a pesar de su positiva evolución (Iñigo Carrera, 2007; Graña y Kennedy, 2009).

Para concluir queremos concentrarnos en Argentina y algunos debates más generales a los que creemos que aporta este trabajo y los que realizaremos a futuro. En línea con nuestra propuesta teórica, identificamos en el rezago productivo la característica más relevante a la hora de explicar el derrotero de la industria argentina, lo que toma forma concreta en la generalización de pequeños capitales. Ahora bien, ese rasgo estructural histórico no cierra el debate en torno a si el proceso de desindustrialización iniciado durante la última dictadura militar respondió a un proceso mecánico de competencia o agotamiento de la Industrialización Sustitutiva o si, en cambio, fue resultado de ciertas políticas y transformaciones encaradas desde el Estado (Azpiazu et al., 1976; Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2001; Azpiazu y Schorr, 2010; Grigera, 2011). En todo caso ese debate es central en la actualidad para pensar en perspectivas para nuestro país dado que, a pesar de toda la destrucción, desintegración y heterogeneización, ese rasgo continúa vigente.

En este sentido, como bien sostienen Cassini et al. (2017), el desarrollo económico consiste en dos procesos: uno de mejora de lo existente, y otro de transformación de la especialización productiva hacia actividades más complejas. En cuanto al primero, son necesarias políticas públicas que busquen reducir la brecha de productividad existente con los países centrales. En este sentido, aunque evidentemente el tamaño por el tamaño mismo no genera mejoras automáticas en las economías de escala ni saltos técnicos espontáneos, sí amplía los marcos de acción, funcionamiento y perspectivas. Allí, los programas de integración o fusión de capitales individuales que tengan procesos productivos similares, aprovechando el conocimiento y la experiencia presente en cada uno, puede tener resultados significativos. Esto debe estar acompañado de políticas de promoción crediticia y retomar el rol de extensión de organismos técnicos (como el INTI) para acelerar la incorporación de tecnología y capacitación en torno a la gestión. Ahora bien, y pensando en el segundo eje, aunque lo anterior es un objetivo deseable en todos los sectores productivos, lo cierto es que las capacidades estatales son limitadas (y más luego de tantos años de abandono) por lo cual debe priorizarse y planificarse la intervención estatal. Para ello, es importante evaluar cuáles son las ramas que se encuentran más cerca de los estándares internacionales para llevar adelante programas que tengan

como objetivo alcanzar rápidamente dicha frontera, condicionando tales ayudas a metas de producción, exportaciones e innovación. Otras ramas podrán ser seleccionadas para otros objetivos, como la generación de empleo en el corto plazo o sustitución de importaciones sencillas.

Consideramos que, para avanzar en estas indagaciones, dos líneas son fundamentales. Por un lado, la desagregación de los procesos de desindustrialización por subramas para estudiar los cambios de especialización y el rol de la deslocalización de las producciones y al efecto de la competencia sobre las diversas empresas. Así, al estudiar si los sectores que se deslocalizan son estructuralmente más pequeños y menos productivos, podríamos ver qué tanto de las mejoras de productividad evidenciadas a nivel agregado se deben a la salida de esas producciones. Por el otro, incorporar más países, tanto de la región latinoamericana como de Asia, a este mismo estudio por estrato para tener un panorama más completo de lo ocurrido.

Bibliografía

- Agarwal, Rajshree y David B. Audretsch. “Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival.” *The Journal of Industrial Economics*, vol. 49, no. 1, 2001, pp. 21-43.
- Alderson, Arthur. “Explaining deindustrialization: Globalization, failure, or success?” *American Sociological Review*, vol. 64, 1999, pp. 701-721.
- Azpiazu, Daniel, et al. “Acerca del desarrollo industrial argentino. Un comentario crítico”. *Desarrollo Económico*, vol. 15, no. 60, 1976, pp. 581-612.
- Azpiazu, Daniel. *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*. Buenos Aires: Eudeba, 1998.
- Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Martín Schorr. “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas.” Instituto de Estudios y Formación de la CTA, 2000.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr. “La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo”. *Problemas del desarrollo*, vol. 41, no. 161, 2010, pp. 111-139.
- Azpiazu, Daniel, Pablo Manzanelli y Martín Schorr. “Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008).” *Cuadernos del CENDES*, vol. 28, no. 76, 2011, pp. 97-119.

- Berlingieri, Giuseppe, Sara Calligaris y Chiara Criscuolo. “The productivity-wage premium: Does size still matter in a service economy?” AEA Papers and Proceedings, vol. 108, 2018, pp. 328-333.
- Caligaris, Gastón. “Distintas tasas de ganancia y tipos de capitales en la crítica de la economía política. Un enfoque alternativo”, *Karl Marx desde América Latina. Dialéctica, política y teoría del valor*, editado por O. Martínez, Lima: Ande / GISLAT, 2019, pp. 391-416.
- Cassini, Lorenzo, Daniel Gustavo García y Martín Schorr. “Los caminos al desarrollo: Trayectorias nacionales divergentes en tiempos de globalización. Un abordaje comparativo para problematizar el caso argentino.” Universidad Nacional de San Martín, Documentos de Investigación Social N° 29, 2017, pp. 1-44.
- Cazón, Fernando, et al. “Nueva división internacional del trabajo, diferenciación y superpoblación relativa: un análisis de sus relaciones y determinaciones”, VIII Jornadas de Economía Crítica, Río Cuarto, 2015.
- Charnock, Greig, y Guido Starosta. “Introduction: The new international division of labour and the critique of political economy today”, *The New International Division of Labour*, editado por Charnock, Greig, y Guido Starosta, Londres: Palgrave Macmillan, 2016, pp. 1-22.
- Dalton, Sherry et al. “Employment growth by size class: firm and establishment data”, *Monthly Labor Review*, vol. 134, no. 12, 2011, pp. 3-12.
- Dasgupta, Sukti y Ajit Singh. “Manufacturing, services and premature deindustrialization in developing countries: A Kaldorian analysis.” WIDER research paper, no. 49, 2006.
- Evans, David. “The relationship between firm growth, size, and age: Estimates for 100 manufacturing industries.” *The journal of industrial economics*, 1987, pp. 567-581.
- Frenkel, Roberto y Martin Rapetti. “External fragility or deindustrialization: what is the main threat to Latin American countries in the 2010s?” *World Social and Economic Review*, vol. 1, no. 1, 2012, pp. 37-56.
- Fröbel, Folker, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye. *La nueva división internacional del trabajo: Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid: Siglo XXI de España Editores, 1980.
- Geroski, Paul A. “What do we know about entry?” *International Journal of Industrial Organization*, vol. 13, no. 4, 1995, pp. 421-440.

- Graña, Juan M. “Los problemas productivos de las empresas y su vinculación con el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores”, Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014, editado por Javier Lindenboim y Agustín Salvia, Buenos Aires: EUDEBA, 2014, pp. 39-74.
- Graña, Juan M. “Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial.” H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina, vol. 9, no. 17, 2015, pp. 34-63.
- Graña, Juan M. “Desindustrialización, causas específicas y generales”, en Programa Interdisciplinario de la UBA para el Desarrollo (PIU-BAD), Apuntes para el desarrollo de Argentina, Buenos Aires, EUDEBA, 2017, pp. 183-222.
- Graña, Juan Martín y Damián Kennedy. “Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo.” Revista Realidad Económica, vol. 242, 2009, pp. 81-101.
- Goetz, Arturo Luis. “Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960.” Desarrollo Económico, vol. 15, no. 60, 1976, pp. 507-548.
- Grigera, Juan. “La desindustrialización en Argentina. ¿Agresión a la manufactura o reestructuración capitalista?” Ediciones Continente, 2011, pp. 81-101.
- Grinberg, Nicolás y Guido Starosta. “The Limits of Studies in Comparative Development of East Asia and Latin America: the case of land reform and agrarian policies.” Third World Quarterly, vol. 30, no. 4, 2009, pp. 761-777.
- Huws, Ursula. “Where did online platforms come from? The virtualization of work organization and the new policy challenges it raises.” Policy Implications of Virtual Work, 2017, 2017, pp. 29-48.
- Iñigo Carrera, Juan B. “La acumulación de capital en la Argentina.” Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires, 1998.
- Iñigo Carrera, Juan B. *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004.* Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.
- Kandžija, Vinko, Marko Tomljanović e Ivona Hudek. “Deindustrialization as a process in the EU.” Ekonomski Vjesnik, vol. 30, no. 2, 2017, pp. 399-414.

- Kennedy, Damián, Laura Pacífico y Matías Sánchez. “La masa salarial y su composición según el vínculo laboral. Argentina. 1993-2017: Propuesta de estimación en el marco de la base 2004 (2005-2015) y empalme con la base 1993.” Documentos de Trabajo del CEPED No. 24, 2018.
- Kletzer, Lori G. “Globalization and job loss, from manufacturing to services.” *Economic perspectives*, vol. 29, no. 2, 2005, pp. 38-46.
- Kollmeyer, Christopher. “Explaining deindustrialization: How affluence, productivity growth, and globalization diminish manufacturing employment.” *American Journal of Sociology*, vol. 114, no. 6, 2009, pp. 1644-1674.
- Lawrence, Robert Z. y Lawrence Edwards. “US employment deindustrialization: insights from history and the international experience.” *Policy Brief*, 2013, pp. 13-27.
- Moore, Henry Ludwell. *Laws of wages: An essay in statistical economics*. Nueva York: Macmillan, 1911.
- Marx, Karl. *El capital. Crítica de la economía política*, Buenos Aires: Siglo XXI editores, 2002.
- Palma, Gabriel. “Desindustrialización, desindustrialización ‘prematura’ y un nuevo concepto de síndrome holandés.” *Radiografía crítica al “modelo chileno”: balance y propuestas*, editado por Gonzalo Martner y Eugenio Rivera, Santiago de Chile: Editorial LOM, 2013.
- Pilat, Dirk, et al. “The changing nature of manufacturing in OECD economies.” *STI Working Paper*, 2006.
- Portes, Alejandro y Richard Schauffler. “Competing perspectives on the Latin American informal sector.” *Population and development review*, vol. 19, no. 1, 1993, pp. 33-60.
- Ricardo, David. *Principios de Economía Política y Tributación*. México DF: Fondo de Cultura Económica, 2014.
- Rodrik, Dani. “Premature deindustrialization.” *Journal of economic growth*, vol. 21, no. 1, 2016, pp. 1-33.
- Rowthorn, Robert y Coutts, Ken. “Deindustrialization and the balance of payments in advanced economies.” *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, no. 5, 2004, pp. 767-790.
- Rowthorn, Robert, y Ramana Ramaswamy. “Growth, trade, and deindustrialization.” *IMF Staff papers*, vol. 46, no. 1, 1999, pp. 18-41.
- Sachs, Jeffrey D., et al. “Trade and jobs in US manufacturing.” *Brookings papers on economic activity*, vol. 1994, no. 1, 1994, pp. 1-84.

- Saeger, Steven S. "Globalization and Deindustrialization: Myth and Reality in the OECD." *Review of World Economics*, vol. 133, no. 4, 1997, pp. 579-608.
- Schettkat, Ronald y Lara Yocarini. "The shift to services employment: A review of the literature." *Structural change and economic dynamics*, vol. 17, no. 2, 2006, pp. 127-147.
- Schteingart, Daniel Matías. "Estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo económico: hacia una tipología de senderos nacionales." Tesis de maestría en Sociología Económica, IDAES/UNSAM, 2014.
- Shaikh, A. *Capitalism. Competition, conflict, crises*. New York: Oxford University Press, 2016.
- Sutton, John. "Gibrat's legacy." *Journal of economic literature*, vol. 35, no. 1, 1997, pp. 40-59.
- Tregenna, Fiona. "Characterising deindustrialization: An analysis of changes in manufacturing employment and output internationally." *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, no. 3, 2009, pp. 433-466.
- Tregenna, Fiona. "Deindustrialization and premature deindustrialization." *Handbook of alternative theories of economic development*, editado por Erik Reinert, Jayati Ghosh y Rainer Kattel, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2016, pp. 710-728.

SUPEREXPLOTACIÓN Y DIFERENCIACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ARGENTINA: UNA REVISIÓN CRÍTICA

Facundo Lastra

* El presente artículo fue publicado originalmente en la Revista *Realidad Económica*, vol. 50, núm., 334, 2020. ISSN: 0325-1926. Disponible en: <https://ojs.iade.org.ar/index.php/re/article/view/122/82> y resume una de las principales conclusiones de nuestra tesis doctoral “La diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina y su expresión en Argentina (1945-2015)”, Facultad de Cs. Sociales, Universidad de Buenos Aires (Lastra, 2019a).

I. Introducción

En la actualidad existen tres interpretaciones sobre el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en América Latina. Una primera corriente es la teoría marxista de la dependencia, que define este fenómeno como parte de la ‘superexplotación de la fuerza de trabajo’. Según esta visión, la superexplotación surge como una compensación a la que acude el capital para contrarrestar el valor perdido en su ‘intercambio desigual’ con los países centrales (Marini, 1972). Si bien con distintas interpretaciones sobre la extensión, las consecuencias y la definición de la superexplotación, numerosos referentes actuales de esta corriente afirman que la existencia de salarios menores al valor de la fuerza de trabajo es un factor clave para entender el capitalismo dependiente (Osorio, 2018; Sotelo, 2016).

Otra interpretación más reciente explica la superexplotación como una consecuencia del imperialismo que los países centrales ejercen sobre el Sur Global. Desde esta perspectiva, los bajos salarios son un fenómeno clave para entender la internacionalización de la producción que ocurrió desde la década de 1970, cuando los avances tecnológicos permitieron que la producción de mercancías ocurra en lugares remotos con respecto al mercado de destino. Gracias a ello, los capitales internacionales pueden ‘superexplotar’ la fuerza de trabajo en el Sur Global y realizar el valor contenido de esas mercancías en los países centrales, capturando así un plusvalor adicional con fuente en los bajos salarios de la periferia. Esta nueva forma de sustracción de valor generado en los países de industrialización tardía sería crucial para entender las nuevas formas de opresión entre centro y periferia en la actualidad (Higginbottom, 2013; Smith, 2010).

En el marco del creciente interés en la temática, el presente trabajo tiene como objetivo realizar un balance crítico de la interpretación de Juan Iñigo Carrera sobre la superexplotación, a la luz de la experiencia histórica de Argentina¹. En trabajos anteriores sostuvimos que los estudios de la dependencia y el imperialismo aciertan en afirmar que el capitalismo latinoamericano tiene como una de sus características peculiares el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, pero que estos enfoques no logran explicar la especificidad latinoamericana en torno a los flujos internacionales de valor (Lastra, 2014, 2018a y 2019b). También argumentamos que el ‘planteo de la unidad mundial’ de Iñigo Carrera provee una mejor explicación de la especificidad latinoamericana y los fundamentos de la superexplotación (Lastra, 2018b).

El principal argumento que presentamos a lo largo de este artículo podría sintetizarse de la siguiente manera: si bien el planteo de Iñigo Carrera explica acertadamente las condiciones de explotación de la clase

1. Vale la pena remarcar aquí que el término ‘superexplotación’, popularizado por la teoría marxista de la dependencia, no es utilizado por Iñigo Carrera, quien denomina a este fenómeno como el ‘pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor’. Sin embargo, en este texto utilizaremos los dos términos como sinónimos, teniendo en cuenta que las perspectivas recién mencionadas dan explicaciones diferentes sobre la cuestión.

trabajadora y su diferenciación, es necesario problematizar la idea de que toda la población trabajadora de América Latina se ha establecido como una ‘población obrera sobrante’. Tal como lo señala este autor, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor pasó a ser un aspecto de la especificidad del capitalismo de la región a partir de la década de 1970, pero es necesario identificar las particularidades de un sector de la clase trabajadora que no está sujeta a esas condiciones de explotación.

En este marco, nosotros sostenemos que existe una porción significativa de la clase trabajadora sobre la cual resulta difícil determinar que sus salarios son siempre menores al valor necesario para su reproducción. Esto sucede porque dicha porción de la fuerza de trabajo no forma parte de la sobrepoblación relativa desde el punto de vista la unidad mundial de la acumulación de capital. Para respaldar esta interpretación, analizamos algunas evidencias empíricas sobre la economía argentina desde una mirada de largo plazo.

El texto está organizado de la siguiente manera. Los próximos tres apartados están dedicados a sentar las bases sobre la cual se realizará la reflexión: en el segundo apartado exponemos la visión de Iñigo Carrera sobre la especificidad latinoamericana y los flujos de renta de la tierra, el tercer apartado está dedicado a analizar las formas que tomó dicha especificidad durante la etapa denominada como ‘Industrialización por Sustitución de Importaciones’, y en cuarto lugar analizamos el período que comienza a mediados de la década de 1970, cuando la superexplotación de la fuerza de trabajo se volvió un rasgo estructural del capitalismo latinoamericano. En el apartado quinto analizamos el caso argentino y nos proponemos problematizar la tesis de Iñigo Carrera sobre la superexplotación. Esta reflexión se realiza estudiando sucintamente un conjunto de indicadores sobre la economía argentina. Por último, presentamos nuestras reflexiones sobre la necesidad de reformular la interpretación del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en América Latina a la luz de lo ocurrido en Argentina. Cerramos el artículo presentando algunas conclusiones provisionarias y definiendo las futuras líneas de investigación.

2. Los orígenes de la especificidad de América Latina y Argentina en la interpretación de Iñigo Carrera

Según el planteo de la unidad mundial de Iñigo Carrera (2008: 109), el capital es una relación social universal en su contenido que toma formas nacionales. Por lo tanto, los países no deben ser pensados como unidades en sí mismas que se relacionan exteriormente entre sí. En este marco, los ‘países clásicos’ son aquellas economías nacionales formadas por ‘capitales medios’, es decir, por capitales que se encuentran a

la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas². A diferencia de éstos, los países latinoamericanos no tienen la especificidad de albergar capitales medios, sino que son espacios nacionales de acumulación que producen mercancías de origen agrario y minero para el mercado mundial. Por esta producción reciben un flujo de valor en concepto de renta de la tierra, el cual es parcialmente reapropiado por los capitales de los países clásicos mediante una variedad de mecanismos.

Cuando los capitales de los países clásicos compran mercancías portadoras de renta, éstos tienen que pagar un valor ‘extra’ que no está fundado en el trabajo aplicado a las mercancías que compran, sino que lo pagan en función de la propiedad privada del suelo y de los condicionantes naturales para la producción agraria y minera³. Por lo tanto, estos capitales ceden un valor que potencialmente podrían retener en caso de no existir la renta de la tierra. La renta se constituye entonces como un flujo de plusvalor perdido por los capitales de los países clásicos que operan a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas y que fluye hacia nuestra región (Iñigo Carrera, 2007: cap. 2). En principio, esta masa de valor fluye en su manera más simple a la clase terrateniente, ya que ella posee el monopolio sobre las condiciones naturales de producción de las mercancías en cuestión. No obstante, las formas nacionales de la acumulación determinan a distintos mecanismos y sujetos sociales como reguladores de la apropiación de la riqueza social dentro del ámbito nacional, pudiéndose desviar los cursos de apropiación de la renta.

Las formas más directas de apropiación por parte del estado son el impuesto a la tenencia de la tierra (o impuesto a la ‘renta potencial’), los gravámenes sobre las mercancías agrarias y mineras que se exportan (las llamadas ‘retenciones a la exportación’), la venta forzosa de mercancías agrarias al estado a un valor por debajo de que rige en el mercado mundial, y la aplicación de impuestos a la importación con una moneda sobrevaluada (Caligaris, 2017). Cuando el estado apropia una masa de valor en concepto de renta por algunos de los mecanismos antes mencionados, éste puede a su vez redistribuirla hacia el capital nacional, al capital extranjero localizado en el país y/o a la clase trabajadora. Ejemplo de ello son los subsidios, las transferencias directas y el establecimiento de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

El movimiento general hacia la creación de espacios nacionales formalmente independientes en América Latina durante el Siglo XIX surgió de la necesidad de los países clásicos por reapropiar parte de dicha renta bajo una nueva etapa histórica (Iñigo Carrera, 2009: 11). Las nuevas bases de la acumulación de capital en el contexto de la Revolución Industrial volvieron obsoletas las formas de apropiación de renta por medio de las relaciones de sujeción colonial. Los nuevos mecanismos

2. Seguimos aquí la nomenclatura utilizada por el autor en sus textos. Ver Iñigo Carrera (2009: 5).

3. Esta transferencia se da de manera directa cuando los capitales de los países clásicos compran materias primas e insumos portadores de renta de la tierra y de manera indirecta cuando los capitales deben pagar a la fuerza de trabajo un salario que contiene el consumo de mercancías agrarias o productos derivados.

de reapropiación de renta tomaron forma a través del desplazamiento del pequeño capital comercial local por el capital comercial europeo (principalmente de origen inglés), mediante el endeudamiento externo de los nuevos estados nacionales independientes, y por medio del establecimiento de capitales medios de los países clásicos en actividades lindantes a la producción de mercancías agrarias, ganaderas y mineras (Iñigo Carrera, 2013: 91 y ss.).

Si se mira este desarrollo desde la unidad mundial del capitalismo, la acumulación de capital en América Latina estuvo confinada desde su origen a un atraso relativo estructural con respecto a los capitales industriales que operan en los países clásicos. La especificidad de los ámbitos nacionales de acumulación latinoamericanos consistió, a partir de ese entonces, en aportar al desarrollo de las fuerzas productivas de los capitales medios de los países clásicos como proveedores de mercancías agrarias y mineras abaratas, pero negando el pleno desarrollo de las fuerzas productivas en nuestra región. A continuación, nos centraremos en las manifestaciones históricas de esta especificidad y su correlato en la configuración de la clase trabajadora.

3. América Latina en el marco de los procesos de ‘Industrialización por Sustitución de Importaciones’

Luego de la crisis mundial de 1930 se registró en la región una proliferación de capitales industriales en los procesos denominados como ‘Industrialización por Sustitución de Importaciones’ (ISI)⁴. Estos procesos no contradijeron la especificidad latinoamericana presente desde el Siglo XIX, sino que se trató de una nueva modalidad histórica de apropiación de renta de la tierra por parte de los capitales medios de los países clásicos, que hasta hoy se encuentra presente en muchos países. El rasgo particular de la acumulación en la mayoría de los países de América Latina fue que, además de continuar con la producción de mercancías agrarias y mineras, proliferaron capitales industriales que producen mercancías no portadoras de renta con una escala restringida para abastecer el mercado interno. En este marco, se desarrollaron desde la década de 1930 dos tipos de capitales: por un lado, un grado de pequeños capitales nacionales, que proliferaron en la segunda posguerra; y, por otro lado, los ‘capitales medios fragmentados’, que comenzaron a ingresar a la región con más intensidad desde finales de la década de 1950.

Los capitales medios fragmentados son capitales extranjeros que operan en otros países con la escala normal necesaria para vender en el mercado mundial, pero que localizan en América Latina fragmentos de sí mismos para producir en una escala restringida. Para esta producción

4. En términos generales, Argentina, Brasil y México fueron las economías nacionales en donde la ISI tuvo su expresión más plena, aunque también puede encontrarse cierto grado de desarrollo del capital industrial en Chile, Uruguay y Venezuela en ese período. Si bien el resto de América Latina, y especialmente América Central, conservaron su especialización en la producción de mercancías de origen agrario y mineral, también allí existió una incipiente acumulación de pequeños capitales nacionales, pero que no llegaron a sustituir significativamente la importación de productos manufacturados.

restringida, utilizan medios de producción que quedaron atrás en el desarrollo de las fuerzas productivas en términos mundiales, más allá de presentarse ideológicamente dentro de nuestra región como portadores del ‘desarrollo’ (Iñigo Carrera, 2009: 14-15). Junto a ellos, los pequeños capitales nacionales de mayor concentración relativa pueden alcanzar la escala de un capital medio fragmentado y consiguen valorizarse bajo las mismas determinaciones.

La escala restringida y la menor productividad de los capitales medios fragmentados con respecto a la media mundial significan mayores costos, lo que en principio implicaría la imposibilidad de apropiarse la tasa general de ganancia. Sin embargo, la localización de estos capitales en América Latina tiene como fundamento el aprovechamiento de condiciones favorables para la acumulación que compensan su rezago productivo y les permiten valorizarse a la tasa de ganancia normal. Estas fuentes de compensación se basan en transferencias de renta de la tierra, ya sea por medio de los subsidios estatales con fondos provenientes de la intermediación en el comercio exterior, mediante protecciones arancelarias y paraarancelarias, a través de transferencias de renta por importar insumos y capital con una moneda sobrevaluada, o por las transferencias originadas en la circulación de mercancías agrarias abarataadas al interior de los países latinoamericanos. La localización de los capitales extranjeros en América Latina tiene como fundamento último su valorización en base a estas compensaciones y la posterior remisión de utilidades hacia los países clásicos. Por lo tanto, no son capitales que impulsen un ‘desarrollo nacional’, sino que son una forma de reapropiación del valor que fluye hacia América Latina en concepto de renta de la tierra.

En paralelo a este proceso, también proliferaron desde la década de 1930 pequeños capitales nacionales que se encontraban aún más lejos de la escala y tecnificación necesarias para competir en el mercado mundial. Estos capitales nacionales tienen como condición de existencia la protección estatal basada en los distintos mecanismos de transferencia de renta recién mencionados y, especialmente, en la vigencia de salarios bajos. La escala restringida del pequeño capital nacional y las peores condiciones de explotación que éste le impone a la fuerza de trabajo comenzaron a resaltar desde la década de 1950, contrastando con la mayor escala relativa del capital medio fragmentado que operaba en la región y las relativamente mejores condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo que éste empleaba⁵.

A su vez, como consecuencia de las grandes diferencias de escala entre el capital medio fragmentado y los pequeños capitales nacionales, estos últimos comenzaron a verse forzados a vender sus mercancías por debajo de los precios de producción a los primeros. Así se estable-

5. De ahí que, unos años luego de desarrollado este proceso hacia la década de 1960, la creciente diferenciación entre unidades productivas y su consiguiente diferenciación en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo comenzaron a ser un objeto de estudio importante dentro del pensamiento social latinoamericano, por parte de las teorías del ‘sector informal urbano’ y la ‘marginalidad’ (Germani, 1972; Pinto 1978; Nun *et al* 1968).

ció una relación desigual a favor del capital medio fragmentado, que comenzó a apropiarse plusvalía liberada por los pequeños capitales nacionales de menor escala (Iñigo Carrera, 1998: 11). En tanto que gran parte de la acumulación de los pequeños capitales nacionales se basa en transferencias de renta, el beneficio del capital extranjero por la relación desigual que mantiene con el capital local se constituyó también como una vía de transferencia de renta desde América Latina hacia el capital de los países clásicos. Por ello puede decirse que la diferenciación en la estructura productiva de los países latinoamericanos, y su consiguiente diferenciación de la clase trabajadora, son también formas en las que toma cuerpo el reflujo de renta hacia el extranjero.

4. La superexplotación de la fuerza de trabajo como parte de la especificidad del capitalismo latinoamericano

América Latina llegó entonces a la década de 1970 con una situación muy heterogénea en términos nacionales. Algunos países, principalmente de América Central, no habían transformado significativamente su estructura económica a lo largo del siglo XX, y seguían siendo economías de enclave basadas principalmente en la explotación de algunos pocos productos primarios. En el caso de varios de los países del Cono Sur y México, éstos habían experimentado procesos de ISI de mayor intensidad, que conformaron estructuras productivas con cierto desarrollo del capital industrial nacional, inserción del capital industrial extranjero y una significativa proliferación de pequeños capitales nacionales. Sin embargo, a pesar de estas diferencias nacionales, todas las economías latinoamericanas compartían una característica en común: el rezago en términos de productividad con respecto a la media mundial (Iñigo Carrera, 2009: 19). En estas condiciones, América Latina afrontó el cambio ocurrido en el capitalismo desde la década de 1970, entrando en un período de grandes transformaciones para la configuración de las clases trabajadoras de la región.

El principal cambio de esta época estuvo dado por la instauración de una ‘nueva división internacional del trabajo’, motorizada por las transformaciones que ocurrieron en la materialidad de los procesos de trabajo a nivel mundial. La nueva oleada de automatización de los procesos productivos que se inició en esta década conllevó una mayor preponderancia del trabajo intelectual, a la vez que se simplificaron las tareas de menor complejidad que precisaban ciertas habilidades o destrezas particulares. Así se profundizó la diferenciación de la fuerza de trabajo propia de la gran industria capitalista, entre una parte de clase trabajadora con ‘subjetividad productiva expandida’ y otra porción con ‘subjetividad productiva degradada’ (Iñigo Carrera 2008: 114 y ss.). Es-

tos cambios, junto con la posibilidad de separar las distintas partes del proceso de trabajo en lugares remotos del planeta gracias a los avances en transporte y comunicación, promovieron la deslocalización de las fases simples de los procesos productivos desde los países clásicos hacia Europa del Este y, principalmente, hacia el Sudeste Asiático, donde se encontraba mano de obra barata disponible para ser explotada por el capital medio (Fröbel, Heinrichs & Kreye, 1980; Starosta, 2016).

En este marco, los capitales industriales domésticos que habían proliferado en América Latina no contaban con la escala necesaria para internacionalizar partes de sus procesos de trabajo. Al mismo tiempo, los capitales de origen extranjero establecidos en la región que sí contaban con dicha escala siguieron basando su acumulación en la utilización de tecnologías que resultaban atrasadas para competir en el mercado mundial, pero que podían valorizar a la tasa normal de ganancia a partir de las transferencias de renta. Asimismo, en los países latinoamericanos donde sí se había desarrollado la ISI, los salarios eran relativamente altos en comparación con el Sudeste Asiático. Por ello, la fuerza de trabajo de América Latina no era apta para participar como mano de obra barata para la realización de las etapas más simples de los procesos de trabajo internacionalizados.

En este marco, la especificidad de los países latinoamericanos no cambió en su contenido en torno a la producción de productos primarios para el mercado mundial. Tampoco varió la especificidad de la acumulación de capital como vehículo para la recuperación parcial de renta de la tierra por el capital medio mundial⁶. Al contrario, el avance en el desarrollo de las fuerzas productivas a nivel global tuvo como principal efecto la aniquilación de gran parte del pequeño capital nacional en América Latina, con su consiguiente contracción del producto y el empleo industrial. Por otro lado, los capitales extranjeros que siguieron operando en la región, si bien mantuvieron su atraso relativo con respecto a la productividad media mundial, aumentaron su nivel de concentración para poder hacer frente a los cambios productivos que sucedían a nivel global; lo que implicó también una menor cantidad de fuerza de trabajo empleada para llevar a cabo la producción. Por lo tanto, una porción cada vez mayor de las clases trabajadoras latinoamericanas se estableció como sobrepoblación relativa con respecto a las necesidades medias de la acumulación.

En un contexto de caída en los precios de los productos primarios, la compensación al capital por su atraso productivo tomó forma mediante una drástica disminución de los salarios en toda la región, que tuvo lugar mediante sangrientas dictaduras militares o gobiernos democráticos neoliberales. En un contexto de bajos precios de las mercancías prima-

6. Aquí vale la pena hacer una distinción entre Sudamérica y América Central. En esta última región sí se ubicaron algunas etapas simples de procesos productivos, predominantemente actividades textiles, bajo la forma de ‘maquilas’. Éstas tuvieron una mayor extensión en México, donde el capital estadounidense ubicó algunas de sus etapas simples de los procesos productivos, aprovechando las diferencias salariales entre países. Sin embargo, la instalación de las ‘maquilas’ no cambió totalmente las bases de la especificidad latinoamericana. En claro contraste con este caso, la deslocalización de las etapas simples de la producción en el Sudeste Asiático sí cambió sustancialmente la especificidad de los países de dicha región.

rias, la realización de la especificidad latinoamericana en esta época tuvo como rasgo particular el empeoramiento progresivo de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, lo que se expresó en el acelerado deterioro en las condiciones de vida de la clase trabajadora durante las décadas de 1980 y 1990. *Como el capital industrial en América Latina quedó aún más rezagado en el desarrollo de las fuerzas productivas con respecto a la media mundial, éste necesitó compensar su atraso productivo recurriendo al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.*

Desde la perspectiva Iñigo Carrera, lo que explica este fenómeno es que el cambio en la base técnica de la producción mundial desde la década de 1970 determinó a las clases trabajadoras latinoamericanas como población obrera sobrante, en sus modalidades ‘estancada’ y ‘consolidada’⁷. La condición de sobrante no sólo alcanzaría a la población registrada como desocupada por las estadísticas de empleo, sino a toda la fuerza de trabajo empleada por el capital⁸. El pago generalizado de la fuerza de trabajo por debajo de su valor implicaría que la totalidad de la población trabajadora recibe salarios que no alcanzan para reproducir sus atributos productivos de manera normal, por lo que la clase trabajadora en general tendería a ver degradada sus capacidades productivas a lo largo del tiempo.

Siguiendo este mismo planteo, Kornblihtt *et al* (2016) realizaron un estudio sobre varios países de América Latina y mostraron distintas evidencias sobre las transformaciones que acabamos de describir. Comparando el salario promedio a paridad de poder de compra, el estudio muestra la drástica caída que tuvieron los salarios en Chile y Argentina, con el inicio de las dictaduras en 1973 y 1976 respectivamente. También se registra una sostenida caída del salario en Venezuela desde mediados de 1970 hasta mediados de 1980. Para el caso brasilero, en el que no se cuenta con una serie de largo plazo comparable, los salarios desde fines de los años ochenta presentan una evolución y un nivel similares al de los otros tres países. En ese estudio también se sostiene que la totalidad de las clases trabajadoras de la región se han consolidado como sobrepoblación relativa ya que, incluso aquella porción de la clase trabajadora que es empleada por el capital relativamente más concentrado, trabaja para empresas con una productividad muy por debajo de la media mundial (Kornblihtt *et al*, 2016: 127).

5. Problematicando la tesis del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en Argentina

En este apartado nos proponemos analizar un conjunto de indicadores que sirven como aproximación a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y la superexplotación. A continuación presentamos

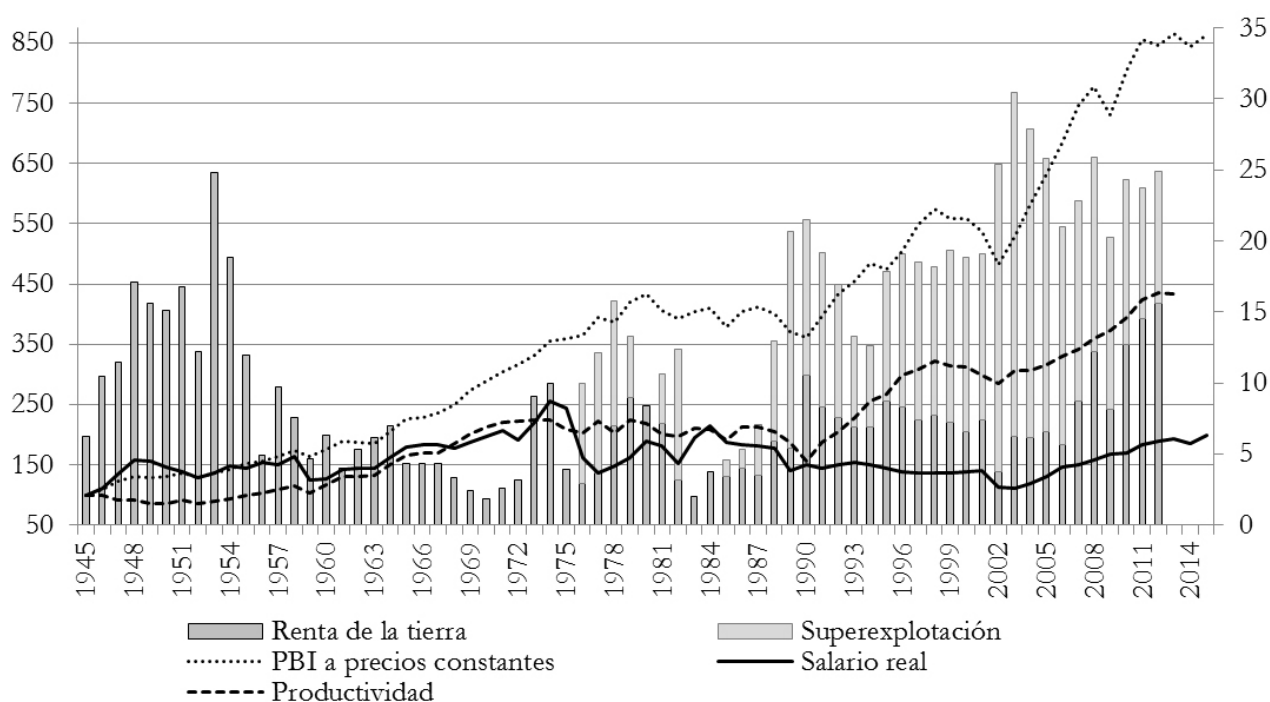
7. Estos términos hacen referencia a los matices que presenta la sobrepoblación relativa (Marx, 2008: 797 y ss.). La población obrera sobrante *estancada* es aquella que sólo vende su fuerza de trabajo a condición de hacerlo por debajo de su valor. Por su parte, la población sobrante *consolidada* es la última gradación de la sobrepoblación relativa, que se encuentra sujeta a peores condiciones de vida y que progresivamente pierde sus atributos productivos. Vale aclarar en este punto, que la modalidad consolidada es mencionada tan sólo al pasar en *El Capital* de Marx y fue Iñigo Carrera quien le dio un uso más sistemático a este término.

8. Al analizar el caso argentino, el autor sostiene que “(...) la población obrera sobrante no se reduce a la registrada por la estadística de desempleo y subempleo, sino que alcanza al promedio de los trabajadores en actividad. Se trata de una población obrera que sólo encuentra capital que compre su fuerza de trabajo a condición de que la venda por debajo de su valor, o sea, de una población obrera estancada en su condición de sobrante para el capital” (Iñigo Carrera, 2007: 55).

una gráfica que expresa la evolución del producto, los salarios y la productividad, junto con la participación que tienen la renta de la tierra y la superexplotación en el valor del producto total de este país⁹.

9. Para una exposición sintética de las estimaciones presentadas en este texto, recomendamos consultar Kennedy (2014).

Gráfico 1. Evolución del PBI a precios constantes, productividad y salario real (eje izquierdo). Participación de la renta y la superexplotación en el valor del producto (eje derecho). Argentina 1945-2015. (1945=100).



Fuente: CEPED-UBA, Kennedy (2014) e Iñigo Carrera (2007). Índices con datos actualizados hasta 2015.

La serie del salario real puede considerarse como un indicador sintético de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo a lo largo del tiempo. Si observamos su evolución en perspectiva histórica, podemos distinguir las distintas etapas de la acumulación de capital que atravesó el país. La serie muestra un crecimiento salarial a lo largo de la etapa de la ISI, aunque marcado por profundas oscilaciones. Luego, los salarios presentan un particular crecimiento en 1973 y 1974, del orden del 33%, en el marco de un notable ascenso de la renta de la tierra en los últimos años de la ISI. Pero lo más llamativo de dicha serie es la histórica caída salarial que se inicia inmediatamente después con el ‘Rodrigazo’ de 1975 y que se profundiza con la irrupción de la dictadura militar en 1976. Si se toma en cuenta el año comprendido entre 1975

y 1976, la baja de los salarios fue del 37%; mientras que, si se suma lo ocurrido entre 1974 y el segundo año de la dictadura, el retroceso alcanzó el 41%. Con esta drástica caída, los bajos salarios se instauraron como la principal fuente de compensación para el capital que opera en el país y como un nuevo rasgo específico de la acumulación en Argentina (Graña, 2015; Kennedy, 2014).

En el gráfico anterior, la participación de la superexplotación en el valor del producto representa la importancia de esta nueva fuente de compensación para el capital. La estimación parte de tomar el salario real de 1970 como 'representativo' del valor de la fuerza de trabajo en Argentina, si bien se trata de un salario más bajo que los registrados en los países clásicos (Kennedy, 2016)¹⁰. Este año se encuentra en un período de relativa estabilidad de la media salarial (1969-1972), en el que además la evolución de los salarios y la productividad siguieron un patrón similar¹¹. Esta relación se rompe claramente a partir de 1976, cuando los salarios caen y la productividad comienza a tener una evolución disociada de los ingresos laborales. Dado que no existió un proceso masivo de descalificación de la clase trabajadora ni una revolución en la base técnica que implique un abaratamiento tan drástico de la fuerza laboral, esta reducción de los salarios sólo pudo haber tenido como base el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

La participación del valor apropiado con fuente en la superexplotación tuvo un promedio del 6,9% anual sobre el valor del producto total durante el gobierno dictatorial (1976-1983), por arriba del nivel de participación promedio de la renta de la tierra (de un 5,9%). En el gráfico también queda en evidencia la relación entre el ciclo económico y las fuentes de compensación a partir de 1976. En el contexto de la mencionada reducción salarial y ensanchamiento del rezago productivo, hasta los años ochenta se registró un período de expansión del producto material con base en una superexplotación de la fuerza de trabajo cada vez más acrecentada. Luego, toda la denominada 'década perdida' de 1980 fue un período de estancamiento del producto material en el marco de una ausencia de mecanismos compensatorios que relanzaran la acumulación de capital. Desde el pico del nivel de producto en 1980 hasta el inicio del período de la convertibilidad en 1991, el PBI a precios constantes se redujo un 16,5%, en un contexto donde los niveles de renta de la tierra llegaron a niveles muy bajos en comparación histórica.

El producto sólo retomó una senda de crecimiento en los años noventa, cuando el mayor ingreso de renta de la tierra, el ingreso de valor en concepto de endeudamiento externo, la concentración del capital medio fragmentado y los bajos salarios sentaron las bases para una expansión del producto. Esto queda de relieve en el gráfico anterior, donde se re-

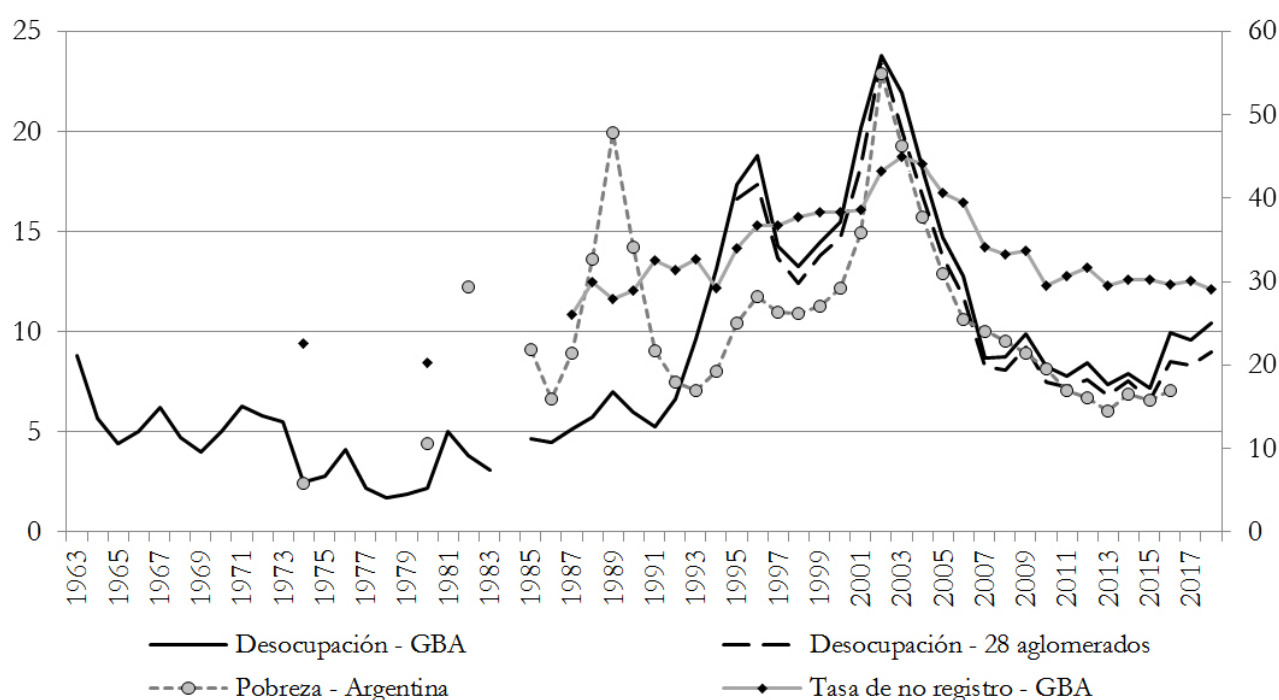
10. Kennedy (2016) calcula, para cada año del lapso 1976-2012, la masa salarial hipotética que se hubiese observado si el salario real hubiera mantenido año a año su poder adquisitivo de 1970. La plusvalía con origen en la superexplotación es la diferencia entre la masa salarial hipotética y la masa salarial efectivamente observada. Esta estimación difiere del criterio adoptado por Iñigo Carrera (2007: 55), quien compara el promedio salarial para el obrero de planta fabril argentino (que disminuye un 3% entre 1974 y 2004) con el mismo indicador de Estados Unidos (que aumenta 13% para el mismo período). Entendemos que la elección de uno u otro año como parámetro del valor de la fuerza de trabajo en Argentina no invalida ninguna de las estimaciones, ya que se trata de una aproximación a un fenómeno que es imposible de mensurar directamente. Con la serie del promedio salarial sólo podemos identificar el deterioro relativo de las condiciones de reproducción y no su nivel absoluto, ya sea por debajo o por arriba de su valor. Hecha esta salvedad, creemos más pertinente elegir el año 1970 como referencia debido a los motivos que se exponen a continuación en el texto.

11. De esto último podría suponerse que la evolución de los ingresos laborales en este período tenía una concordancia con la evolución de la capacidad del trabajo que la fuerza de trabajo ponía en movimiento. Un aumento de los salarios acorde a cierto aumento de la productividad del trabajo podría considerarse un aumento de salarios acorde al aumento del valor de la fuerza de trabajo, suponiendo que una fuerza de trabajo con mayor capacidad productiva tiene un valor mayor. Caso contrario, una disminución de salarios acompañado por un aumento de la capacidad del trabajo sólo podría tener lugar por medio de un cambio tecnológico importante o por medio de salarios menores al valor de la fuerza de trabajo.

fleja el aumento del producto en el período 1990-2000 y la alta participación de la renta de la tierra y la superexplotación en el ingreso total. También allí observamos la contracción del producto en la ‘crisis del tequila’ de 1995, como resultado de la dificultad de sostener el ingreso de deuda; y la caída en 2001-2002, cuando la imposibilidad de tomar más deuda y el empeoramiento en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo llevaron a una nueva crisis de mayor magnitud. Esta crisis implicó la contracción más significativa del producto en la historia del país, que en un año se redujo más de un 10%, y determinó una nueva caída de los salarios del 21,3% para los años 2001-2003, que alcanzaron su mínimo histórico.

El empeoramiento progresivo en las condiciones de empleo y reproducción de la población producto de la superexplotación puede identificarse en distintos indicadores socio-económicos. Intentando analizar series de más largo plazo posible, en el Gráfico 2 mostramos tres indicadores que dan cuenta del deterioro observado desde mediados de la década de 1970, ya sea tomando como referencia al Gran Buenos Aires o a un conjunto de 28 aglomerados urbanos.

Gráfico 2. Tasa de desocupación y tasa de no registro (eje izquierdo). Porcentaje de personas en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza (eje derecho). Argentina (1963-2017, Octubre/3er trimestre).



12. Siguiendo el criterio de Arakaki *et al* (2018), presentamos las series originales de tasa de desocupación sin ningún tipo de tratamiento previo ya que aún no está resuelto por la literatura cuál es el mejor mecanismo para compatibilizar los datos disponibles (en particular, las series incluyen información proveniente del citado informe de la CEPAL, de la EPH puntual, la EPH continua y las bases EPH publicadas desde 2016 basadas en diferentes poblaciones de referencia). Por ello las comparaciones que realizaremos a continuación estarán enfocadas en las tendencias generales que la información presenta. En las series de desocupación y no registro, no presentamos datos del segundo trimestre para los años 2007 y 2015, ya que no está disponible la base del 3er trimestre de la EPH. La serie de pobreza construida por Arakaki (2015) presenta datos comparables para todo el período y utiliza índices de inflación alternativos. No contempla el cambio metodológico de medición de la pobreza incluido recientemente por el INDEC.

Fuente: CEPAL (1988), EPH – INDEC y Arakaki (2015, actualizado por el autor)¹²

Desde mediados de la década de 1960 hasta mediados de la década siguiente, la desocupación muestra una tendencia decreciente, aunque sujeta a fuertes oscilaciones. Este comportamiento cambia hacia fines de los años setenta, cuando la tasa de desocupación comienza una sostenida alza, caracterizada por los picos en los momentos de mayor contracción económica, en 1989, 1995 y 2001. Si bien este análisis de largo plazo es para el Gran Buenos Aires, la serie que incluye a una mayor cantidad de aglomerados urbanos muestra un comportamiento similar, pero a niveles apenas menores.

Los otros dos indicadores presentados en el gráfico han sido considerados por diversos estudios como manifestaciones concretas del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en términos absolutos. La pobreza medida por la línea de ingresos necesarios para cubrir una canasta básica de bienes puede considerarse como un ‘mínimo’ por debajo del cual las familias no acceden a una reproducción normal de su fuerza de trabajo (Kennedy *et al*, 2019). Por su parte, la tasa de no registro (también denominada por la literatura como la ‘tasa de precariedad’) se estima según la realización o no de aportes al sistema provisional¹³. Por lo tanto, ésta muestra la porción de asalariados cuyos ingresos no incluyen el valor necesario para sostener la reproducción de su fuerza de trabajo una vez que ésta ya no se encuentre activa, lo que también puede considerarse como un pago por debajo del valor de la fuerza de trabajo (Cazón *et al*, 2016).

En el caso de la tasa de pobreza, ésta muestra una clara tendencia ascendente desde mediados de los años setenta hasta la crisis del 2001. La serie comienza en torno a un valor del 5,8% en 1974, y presenta un pico del 47,8% durante la hiperinflación de 1989 y otro pico del 54,9% en el año 2002. Luego, la incidencia de la pobreza disminuye sostenidamente a partir del año 2003, pero esta disminución se estanca hacia el año 2014 en torno al 15%. Un proceso similar sucede con la tasa de no registro, que muestra una sostenida tendencia al alza, alcanzando su punto máximo en 2003, cuando el no registro afectaba al 44,9% de los asalariados. La reducción de este índice también es muy marcada desde año 2003, pero se detiene en el 2010, para estancarse en torno a un tercio de la fuerza de trabajo asalariada durante lo que resta del período analizado. El común denominador de todo este proceso es que la mejora en los indicadores socio-laborales en las épocas de auge nunca logró perforar el ‘piso’ de los períodos anteriores a las crisis.

La base de la expansión económica a partir del año 2003 fueron los bajos salarios producto de la devaluación del peso argentino; lo que permitió al capital expandir su base para la acumulación por medio de un aumento de la superexplotación como fuente de compensación

13. La literatura sobre el mercado de trabajo en Argentina suele considerar como ‘precarios’ aquellas relaciones laborales asalariadas que no están registradas legalmente. Para la operacionalización estadística de este concepto, se considera que la realización (o no) de los descuentos jubilatorios es una buena aproximación a la registración del contrato de trabajo. Por lo tanto, se identifica como asalariados registrados a los trabajadores que realizan aportes a la seguridad social, ya sea en la forma de aportes patronales o contribuciones personales; mientras que se consideran como precarios a quienes no realizan estos aportes. Ver, por ejemplo, Salvia (2003).

(Kennedy, 2018). Volviendo al Gráfico 1, allí observamos que la participación de la superexplotación como componente del ingreso total llegó a su máximo histórico en 2003 y, si bien fue disminuyendo progresivamente, se mantuvo a niveles relativamente altos. Luego, conforme los salarios fueron aumentando y alcanzaron los niveles previos a la crisis hacia el 2007, la violenta expansión de la renta de la tierra desde el año 2006 (a niveles comparables con los del comienzo de la ISI) se volvió la principal fuente de compensación del período, que permitió continuar con la expansión de la acumulación y del producto. El crecimiento del producto se sostuvo desde entonces en base a la acrecentada capacidad del estado para generar gasto público, que mantuvo la acumulación de capital a partir de una generación extraordinaria de demanda social solvente. El aumento de la capacidad de gasto estatal posibilitado por la apropiación de renta tomó forma mediante una aceleración de la emisión monetaria, el aumento del empleo público, las inversiones estatales y diversas políticas sociales de carácter asistencial (Seiffer, 2012).

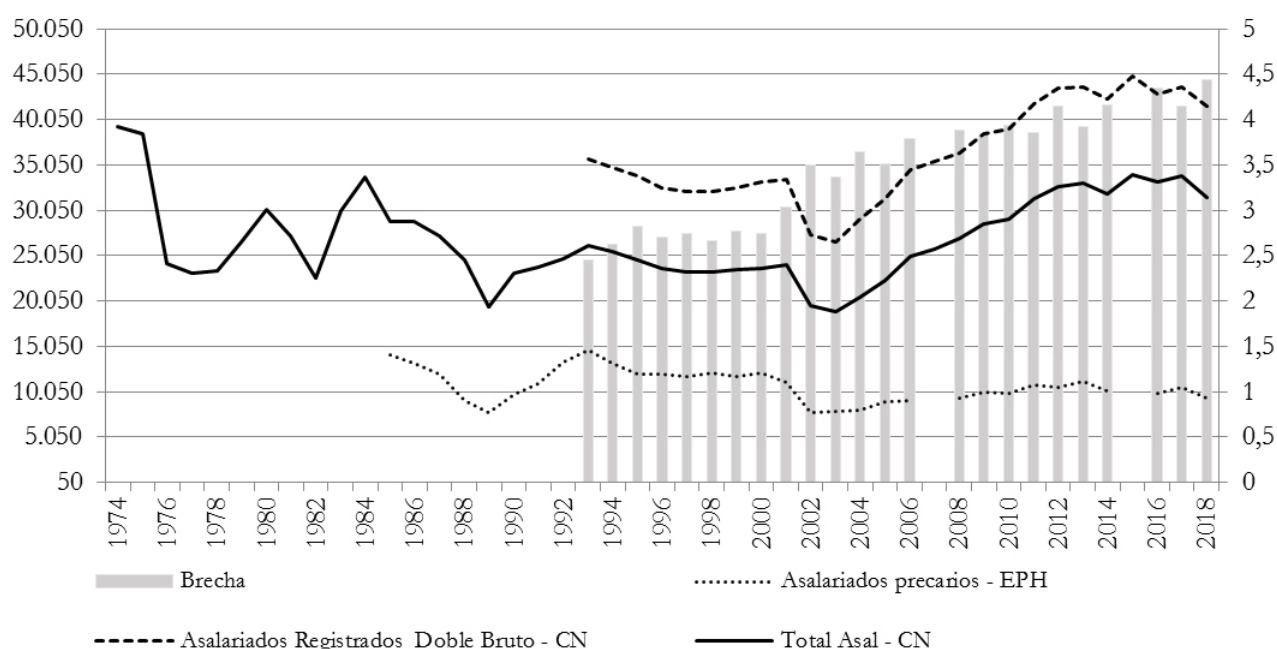
En este contexto, nosotros entendemos que, a diferencia de cómo suele caracterizarse desde la perspectiva de Iñigo Carrera, la recuperación salarial posterior al 2003 fue importante si se la pone en perspectiva histórica. Los salarios reales en 2012 se acercaron al nivel que tenían en el año 1970, antes de que la superexplotación se estableciera como un rasgo específico de la acumulación de capital en el país. Claro está que los niveles de productividad son mucho mayores en la actualidad que a principios de los años setenta, por lo que se vuelve necesario matizar este aumento. Estimando el salario real que resultaría si el mismo hubiera mantenido año a año la relación observada entre la productividad y el salario real en los Estados Unidos, los salarios en Argentina deberían haber sido en el año 2012 un 15% mayores que en 1970 (Cazón *et al*, 2016: 310). Por lo tanto, para afirmar que la superexplotación persistió como rasgo *general* de las condiciones de reproducción de *toda* la clase trabajadora luego del año 2003, habría que suponer que esa pérdida del 15% expresa indefectiblemente un pago de *toda* la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Pero el crecimiento salarial en cuestión fue muy heterogéneo, ya que desde el año 2003 se acentuó el proceso de diferenciación en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo que comenzó a mediados de la década de 1970. Por lo tanto, no estamos comparando dos poblaciones con el mismo nivel de homogeneidad en sus condiciones de reproducción. La falta de registración legal del contrato laboral pasó a ser un factor de diferenciación cada vez más importante dentro de la fuerza de trabajo asalariada, especialmente desde la década de 1990 (Arakaki *et al*, 2018). En este marco, la recuperación salarial desde 2003 fue todavía más acentuada para la fuerza de trabajo asalariada con empleos

registrados, mientras que la mejora en los salarios apenas favoreció a la porción de la clase trabajadora precarizada.

En este sentido, existen evidencias empíricas sobre la evolución de los ingresos asalariados que muestran la creciente diferenciación entre trabajadores registrados y precarios. Esta evidencia tiene como base la cada vez mayor discrepancia entre la información proveniente de los registros oficiales del empleo privado registrado (el Sistema Integrado Previsional Argentino – SIPA) y los niveles de ingreso para la población asalariada registradas que se estima con las encuestas de hogares (la Encuesta Permanente de Hogares – EPH). A continuación, presentamos una serie de salarios que combina la información de ambas fuentes y permite una comparación entre el salario ‘doble bruto’ de los trabajadores registrados (considerando aportes patronales y contribuciones a la seguridad social) y el salario de los trabajadores precarios (Kennedy, 2018).

Gráfico 3. Salario real en pesos del 2018 (eje izquierdo) y brecha salarial entre asalariados precarios y registrados (eje derecho)¹⁴. Total de asalariados de Argentina 1974-2018.



Fuente: Kennedy (2018)

14. No se presentan datos para los asalariados precarios para los años 2007 y 2015 debido a que no se publicaron algunas de las bases de la EPH para aquellos años.

Como se observa en el gráfico, la brecha entre los asalariados precarios y los registrados se ensanchó continuamente desde principios de los años noventa, profundizándose aún más durante el período de crecimiento económico iniciado en 2003¹⁵. Mientras que el aumento salarial promedio fue del 61% entre los años 2003-2014, dicho aumento fue del 75% para quienes tienen un trabajo asalariado registrado y del 24% para la fuerza de trabajo con empleos no registrados. Si se considera que la tasa de no registro de los asalariados no perforó el ‘piso’ del 30% durante la posconvertibilidad, esto quiere decir que una significativa porción de la clase trabajadora tuvo un mejoramiento muy acotado, mientras que la población asalariada registrada logró una importante recuperación salarial¹⁶.

En este contexto, nosotros sostenemos que la superexplotación persistió después de la crisis del 2001-2002 por medio de una creciente diferenciación de la fuerza de trabajo. Ello explica por qué una porción significativa de la clase trabajadora sí vio significativamente mejoradas sus condiciones de reproducción, mientras que otro sector de la fuerza de trabajo se mantuvo sujeto a condiciones de superexplotación. Por ello se vuelve necesario especificar mejor el planteo de Iñigo Carrera acerca de la superexplotación de la fuerza de trabajo, estudiando cómo este fenómeno no afecta a la generalidad de la clase trabajadora, sino que lo hace de manera diferenciada. *La superexplotación es, entonces, un fenómeno que forma parte de la especificidad del capitalismo argentino y que toma forma mediante una mayor diferenciación de las condiciones de empleo y reproducción de la fuerza de trabajo. Ello quiere decir que la fuerza de trabajo que posee mejores condiciones relativas de reproducción no necesariamente forma parte de la población obrera sobrante.*

Por último, vale la pena analizar la evolución reciente de los salarios teniendo en cuenta la registración laboral. La caída que sufrieron los salarios en el marco del nuevo régimen político instaurado en 2015 también tuvo lugar junto con una mayor diferenciación salarial. La contracción de los ingresos salariales fue de un 4,9% para los asalariados precarios y de un 3,1% para los registrados. Es decir que, más allá de las eventuales subas y bajas del salario según el ciclo económico, el mercado laboral muestra una tendencia de largo plazo hacia la diferenciación de la fuerza de trabajo.

El capitalismo argentino parece haber entrado en un proceso que tiende a someter a una porción de la fuerza de trabajo a condiciones de superexplotación, al mismo tiempo que diferencia a otro sector de los asalariados. Estos últimos conservan ciertos beneficios sociales mínimos (que se expresan en la registración legal de sus contratos laborales), a la vez que consiguen recuperar sus ingresos en las épocas de auge

15. Se cuentan con datos sobre brecha salarial entre precarios y registrados desde el año 1993, ya que desde esa fecha se puede realizar una estimación en base a la información sobre trabajo precario de la EPH.

16. Es imposible estimar fehacientemente la magnitud exacta de esta recuperación en el largo plazo debido a la falta de datos sobre la evolución salarial anterior a 1993 para el salario doble bruto de los trabajadores registrados. Igualmente, a modo de aproximación, resulta interesante tener en cuenta que la serie de salario real a mediados de la década del 2010 alcanza a igualar el salario de 1970. Para no pecar de optimistas, remarcamos que el salario en 2012 debería haber sido todavía un 15% más alto, para mantener así la relación observada entre la productividad y el salario real de Argentina y los Estados Unidos en 1970. Sin embargo, la diferencia en 2012 entre el promedio salarial total y el salario doble bruto de los registrados es del orden del 33%, muy por encima de la referencia que se toma como “el valor” promedio de la fuerza de trabajo argentina en 1970, agregando incluso el mencionado 15%.

del ciclo. Ahora bien, ¿qué explicación le podemos dar a este proceso desde la interpretación de la superexplotación que retomamos en este texto? ¿En qué aspectos se vuelve necesario reconsiderar el planteo de Iñigo Carrera sobre el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en Argentina y América Latina?

6. Reflexiones sobre el significado de la superexplotación en Argentina y América Latina

Cuando la superexplotación forma parte del rasgo específico de la acumulación en un país y no se revierte a lo largo del tiempo, el capital establece una porción cada vez mayor de la población como sobrepoblación relativa, empeorando progresivamente sus condiciones de reproducción. Este empeoramiento progresivo tomó forma con la caída generalizada de los salarios en toda América Latina desde mediados de la década de 1970, lo que se verifica para el caso argentino más arriba analizado. Más allá de las diferencias teóricas entre las distintas explicaciones del fenómeno, todos los enfoques sobre la superexplotación afirman que se trata de un rasgo específico de la región y plantean que los salarios por debajo del valor afectan a la totalidad de las clases trabajadoras latinoamericanas.

En este marco, el presente artículo es un aporte para especificar esta caracterización, indicando que – a la luz del caso argentino – resulta difícil determinar que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor afecta al promedio de la clase trabajadora. En cambio, la diferenciación de los salarios en Argentina parece indicar que la superexplotación no se realiza degradando a toda la fuerza de trabajo disponible, sino que toma forma mediante una mayor diferenciación de la clase trabajadora. De este análisis surgen las siguientes preguntas, sobre las cuales nos proponemos plantear aquí un primer esbozo de respuesta a ser profundizado en futuras investigaciones: ¿Por qué la acumulación de capital en una economía latinoamericana tiene la necesidad de contar con mano de obra que no se pague manifiestamente por debajo de su valor? ¿Y por qué se diferencia de la fuerza de trabajo sometida a la superexplotación? ¿Se trata de una población obrera sobrante o de una fuerza de trabajo que es necesaria para las condiciones normales de la acumulación?

Siguiendo con el desarrollo planteado en los apartados II a IV, la superexplotación que impera en la región sólo puede entenderse según los cambios de la especificidad del capitalismo latinoamericano en relación a la unidad mundial de la acumulación de capital. Con las transformaciones en la economía mundial desde mediados de la década de 1970, el capital localizado en la región profundizó su rezago productivo y la su-

perexplotación se consolidó como una nueva fuente de compensación para dicho rezago junto con la renta de la tierra. Sin embargo, esto no quiere decir que la totalidad de la fuerza de trabajo se haya establecido como población obrera sobrante, ni que esté en camino a serlo, tal como lo afirman los estudios basados en la perspectiva de Iñigo Carrera. Lo que sucede es que la tendencia a la superexplotación se realiza por medio de la diferenciación de la clase trabajadora.

Esta diferenciación ocurre porque una porción de la clase trabajadora en Argentina y América Latina no es parte de la sobrepoblación relativa si se lo mira desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital. Considerando las necesidades medias de valorización del capital en términos mundiales, la fuerza de trabajo necesaria para los procesos de acumulación de capital que dan cuerpo al reflujo de renta de la tierra no debe ser considerada población obrera sobrante, ya sea en su modalidad estancada como en la consolidada. Por el contrario, se trata de una fuerza de trabajo que lleva a cabo procesos de trabajos organizados por capitales que dan cuerpo al reflujo de renta de la tierra hacia los capitales de los países clásicos¹⁷. Si la superexplotación alcanzara a esta fuerza de trabajo durante un período de tiempo prolongado, el capital medio fragmentado y el capital nacional de mayor escala relativa verían amenazada su propia acumulación, y con ella se vería amenazado el propio reflujo de renta. Por ello, a pesar de las eventuales subas y bajas del salario según el ciclo económico, esta porción de la clase trabajadora tiende a venderse por un salario que permite la reproducción de sus atributos productivos de manera normal, es decir, un salario que tiende al valor de la fuerza de trabajo.

En el apartado anterior mostramos que, para el caso de Argentina, la no registración de la relación laboral se convirtió en un factor cada vez más importante de diferenciación en las condiciones de explotación. En particular, observamos que la brecha salarial entre asalariados precarios y registrados muestra una sostenida tendencia a aumentar desde comienzos de la década de 1990. Si además se toma en cuenta la recuperación sucedida en los promedios salariales desde el año 2003 (que para el 2012 llevó el salario a niveles similares que los de principios de los años setenta), entonces tenemos que la fuerza de trabajo asalariada con empleos registrados sí alcanzó una recuperación significativa, con condiciones de reproducción similares a las de comienzos de la década de 1970.

Por lo tanto, dentro de un país en el que la superexplotación forma parte de su especificidad, una porción de la clase trabajadora se reproduce de manera extremadamente diferenciada con respecto al resto, dando lugar a un patrón muy desigual de distribución del ingreso. Esta diferenciación, que es una determinación general del capitalismo entre la fuerza

17. Desde nuestra perspectiva, el carácter de sobrante de la fuerza de trabajo no debería determinarse sólo por el atraso productivo del capital que la emplea, sino que también está condicionado por el rol que cumple el capital que emplea la fuerza de trabajo con respecto a la unidad mundial del capitalismo.

de trabajo de distinto nivel educativo y calificación¹⁸, aparece reforzada en Argentina por el rezago productivo del capital. Las conclusiones presentadas aquí sobre el caso argentino, pueden tomarse como una primera evidencia para repensar las formas concretas que toma la superexplotación en toda América Latina. Más allá de los importantes matices entre los países de la región, es posible prever que patrones similares de explotación diferenciada se estén desarrollando en toda la región.

7. Conclusiones

Durante el último cuarto del Siglo XX, la población trabajadora de América Latina afrontó un llamativo deterioro de sus condiciones de vida, que tomó forma en una caída de los salarios, en el marco de dictaduras militares o gobiernos democráticos neoliberales. Este proceso llevó a que distintas perspectivas teóricas intentaran explicar el fenómeno de la caída salarial, concluyendo que en la región imperan salarios que no alcanzan para cubrir el valor de la fuerza de trabajo. Este artículo tuvo como objetivo revisar la interpretación de la superexplotación en América Latina presentada por Iñigo Carrera, tomando como referencia el caso argentino.

Retomando esta interpretación, sostuvimos que las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo en la región sólo pueden entenderse como parte de la realización de la especificidad del capitalismo latinoamericano en la unidad mundial de la acumulación de capital. En este marco, las economías latinoamericanas son procesos nacionales de acumulación de capital formados principalmente por pequeños capitales nacionales y capitales medios fragmentados. Más allá de los matices de diferencia entre los países latinoamericanos, ésta es la base para la mayor heterogeneidad de las estructuras productivas y de las clases trabajadoras de la región, registradas ambas por distintas perspectivas teóricas.

Durante el período de la ISI, el capital industrial proliferó en un período caracterizado por el alto afluente de renta de la tierra, que sirvió como base para las transferencias al capital como compensación a su rezago productivo. Luego, a partir de la década de 1970 y con la constitución de una ‘nueva división internacional del trabajo’, el capital industrial en América Latina quedó aún más rezagado y la superexplotación de la fuerza de trabajo se consolidó como una nueva fuente de compensación. Este fue un fenómeno que, tal como lo analizamos más arriba, se registró también en el caso argentino.

Al estudiar las series de salario, producto y los niveles de participación de la renta y la superexplotación en el valor del producto nacional, logramos describir la dinámica de la economía argentina desde la

18. Vale remarcar que la identificación de esta determinación general es un aporte distintivo de Iñigo Carrera (2008).

perspectiva de Iñigo Carrera. En particular, analizamos la porción del valor del producto nacional que puede ser explicado por el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, en relación con la renta de la tierra y los ciclos económicos del producto. Así identificamos el punto de quiebre en el año 1975, cuando los salarios mostraron una marcada tendencia hacia la baja y una disociación con la evolución de la productividad, la cual se profundizó aún más con la dictadura militar y durante la década de 1990.

Pero no obstante estos aportes para entender la dinámica de la superexplotación en Argentina, argumentamos que la interpretación de Iñigo Carrera tiene límites para describir la dinámica de recuperación salarial que sucedió luego del año 2003. Desde entonces, el promedio salarial se ubicó a niveles similares a los de inicio de la década de 1970, cuando la superexplotación no era todavía un rasgo característico del país. No sólo eso, sino que la fuerza de trabajo con empleos registrados se diferenció del resto de la fuerza de trabajo y obtuvo una recuperación salarial mayor que para los trabajadores precarios, aumentando así la brecha salarial entre estos dos grupos.

Por ello sostuvimos que, si bien la superexplotación sigue siendo un rasgo característico de la economía argentina, ésta se realiza por medio una mayor diferenciación de la fuerza de trabajo. La porción de la clase trabajadora ocupada por el pequeño capital nacional de mayor escala relativa y el capital medio fragmentado (es decir, los capitales que se acumulan para dar cuerpo al reflujo de renta de la tierra) necesitan una mano de obra que se reproduzca de manera normal. Por lo tanto, esta fuerza de trabajo no se constituyó como población obrera sobrante, sino que es una parte de la clase trabajadora que es necesaria para las condiciones normales de valorización del capital en términos mundiales. Esta reflexión sobre el planteo de Iñigo Carrera y su aplicación al caso argentino podría ser extendida también al caso latinoamericano en general. En próximas investigaciones continuaremos nuestro análisis de indicadores sobre la evolución de salarios, productividad, renta y superexplotación, para aportar a la caracterización de la compra-venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en América Latina.

Bibliografía

- Arakaki, A., Graña, J., Kennedy, D., y Sánchez, M. (2018). “El mercado laboral argentino en la posconvertibilidad (2003-2015): entre la crisis neoliberal y los límites estructurales de la economía”. *Semestre Económico*, 21(47), pp. 229-257.
- Caligaris, G. (2017). “Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo”. *Cuadernos de economía crítica*, 6, pp. 15-43.
- Cazón, F.; Kennedy, D., y Lastra, F. (2016). “Las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70”. *Trabajo y Sociedad*, 27, pp. 305-327
- CEPAL (1988). *Estadísticas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. Vol. I*. Documento de Trabajo nro. 28. Buenos Aires: CEPAL
- Fröbel, F., Heinrichs, J., y Kreye, O. (1980). *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Germani, Gino (1972). “Consideraciones metodológicas y teóricas sobre la marginalidad urbana en América Latina”. *Revista Interamericana de planificación*, 24, pp. 17-37
- Graña, J. (2015). “Los problemas productivos de las empresas y su vinculación con el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores”. En J. Lindenboim, J. y A. Salvia (coords.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*, Buenos Aires: EUDEBA.
- Higginbottom, A. (2013). “Structure and essence in Capital I: Extra surplus-value and the stages of capitalism”, *Journal of Australian Political Economy*, 70(70), pp. 251-270.
- Iñigo Carrera, J. (1998). *La acumulación de capital en Argentina*, Documento de Investigación del Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2009). “La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional histórica dominante en América Latina”,

- IV Coloquio de la SEPLA, Sociedad de Economía Política Latinoamericana, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2013). *La especificidad nacional de la acumulación de capital en la Argentina: desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia de su contenido en las primeras décadas del Siglo XX* (Tesis doctoral), Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2014). “Producción y apropiación del valor en Argentina: el rol del deprimido salario real”. *Problemas del Desarrollo*, 45(176), pp. 157-182.
- Kennedy, D. (2018). “El rol del deterioro estructural del salario real argentino desde mediados de los años setenta”, en D. Kennedy (comp.), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Kennedy, D., Pradier, C., y Weksler, D. (2019). “Hacia nuevas evidencias en torno a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina. Situación actual y perspectivas”, XIV Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- Kornblihtt, J., Seiffer, T., y Mussi, E. (2016). “Las alternativas al neoliberalismo como forma de reproducir la particularidad del capital en América del Sur”. *Pensamiento al Margen*, 4, pp. 104-135.
- Lastra, F. (2014). “¿Superexplotación o venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor? Un análisis en relación al caso argentino”. *Razón y Revolución*, 27, pp. 43-58.
- Lastra, F. (2018a). “La superexplotación de la fuerza de trabajo y la especificidad del capitalismo latinoamericano: un aporte al debate”. *Izquierdas*, 38, pp. 257-278.
- Lastra, F. (2018b). “La teoría marxista de la dependencia y el planteo de la unidad mundial. Contribución a un debate en construcción”. *Cuadernos de Economía Crítica*, 8, pp. 129-151.
- Lastra, F. (2019a). “La diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina y su expresión en Argentina (1945-2015)” (Tesis doctoral), Facultad de Cs. Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Lastra, F. (2019b). “De la explotación en Marx a la superexplotación de la fuerza de trabajo en América Latina”. *Revista Sociedad*, 38, pp. 4-13.
- Marini, R.M. (1972). “Dialéctica de la dependencia: la economía exportadora”. *Sociedad y Desarrollo*, 1, pp. 35-51.

- Nun, J., Murmis, M., y Marín, J. (1968). *La Marginalidad en América Latina: Informe Preliminar*, Documento de Trabajo N° 53. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales, Instituto Torcuato de Tella.
- Osorio, J. (2018). “Acerca de la superexplotación y el capitalismo dependiente”. *Cuadernos de Economía Crítica*, 8, p. 153-181.
- Pinto, Aníbal (1970): “Naturaleza e implicaciones de la ‘Heterogeneidad estructural’ de la América Latina”. *El Trimestre Económico*, 145, pp. 83-100.
- Salvia, A. (2003). “Mercados segmentados en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo (1991-2002)”. *Laboratorio*, 4, pp. 5-11.
- Seiffer, T. (2012). “Bases de la asistencialización de la Política Social en Argentina (1980 – 2010)”. *Documentos de trabajo social*, 51, pp. 69-88.
- Smith, J. (2010). *Imperialism and the Globalisation of Production* (Tesis doctoral), Sheffield University, Inglaterra.
- Sotelo, A. (2016). *The future of work. Super-exploitation and social precariousness in the 21st Century*. Leiden: Brill.
- Starosta, G. (2016). “Revisiting the New International Division of Labour Thesis”. En G. Charnock and G. Starosta (eds.), *The New International Division of Labour*. Leiden: Palgrave Macmillan.

LA DIFERENCIACIÓN DE LA CLASE OBRERA EN TORNO AL GÉNERO. EXPRESIONES CUANTITATIVAS EN ARGENTINA 2004-2018.

Natsumi Shokida

* El presente trabajo es una adaptación de la tesina de grado de la autora.
natsumi.shokida@gmail.com

1. Introducción

Es amplia la bibliografía que expone una masculinización de la esfera del trabajo remunerado y una persistente diferencia en los niveles de ingresos entre varones y mujeres, tanto a nivel mundial como latinoamericano, y en Argentina en particular¹. Los denominados “techos de cristal” y “pisos pegajosos” se popularizan como herramientas conceptuales para entender las dificultades que afectan particularmente a las mujeres respecto del acceso a cargos jerárquicos o a puestos de trabajo mejor remunerados, incluso cuando se identifica una mayor formación académica de las mismas en promedio. A su vez, diferentes informes³ destacan una mayor presencia femenina en la realización de trabajo reproductivo no remunerado a nivel mundial, lo cual se refleja también en una diferencia de horas disponibles para ofrecer en el mercado de trabajo, para el propio disfrute o incluso para la organización política. En estudios² que analizan las composiciones de las ramas de actividad, se visualiza una feminización de aquellas actividades más directamente asociadas a la reproducción de la fuerza de trabajo, como las de servicio doméstico, limpieza, educación, salud y cuidados. Además, actualmente la literatura en cuestión es revalorizada también en espacios extra-académicos por parte de los movimientos de mujeres que organizan su acción política en pos de cambiar la situación de desigualdad vigente⁴.

Dada la relevancia de estas formas políticas nos parece importante preguntarnos por la causa de esta desigualdad que se presenta a lo largo de la historia del capitalismo, por su razón material de ser, o lo que es lo mismo, indagar sobre si hay una necesidad económica detrás de estos movimientos y qué potencia histórica encierran. En este marco, las respuestas respecto de la causa de la desigualdad de género son diversas, pero en el presente trabajo intentaremos realizar una aproximación siguiendo el desarrollo realizado por Marx en *El Capital* y contribuciones de diversos autores subsiguientes, entendiendo al proceso de acumulación de capital como nuestra actual relación social general. Esto implica analizar en unidad, y no como ámbitos independientes entre sí que se relacionan, lo que muchas veces se presenta como la “esfera de la producción” y la “esfera de la reproducción”. Nos proponemos asimismo reflexionar sobre las distintas formas en que se presenta esta diferenciación a lo largo del desarrollo histórico del capitalismo.

Además, un segundo objetivo es poder brindar una caracterización de la desigualdad de género en la Argentina, desde los inicios del nuevo siglo hasta la actualidad. Si, como se atribuye a dichos de Engels, la libertad es la conciencia de la necesidad, conocer los determinantes sociales y las características de la desigualdad de género y su dinámi-

1. Federici (2018); D’Alessandro (2016); Águila y Kennedy (2016); Beccaria et al. (2017)
2. Addati et al. (2018), Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social [MTEySS] (2018); Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. [OIG-CEPAL] (s.f./a); Shokida et al. (2021)
3. Espino y De los Santos (2019); Bettio y Verashchagina (2009)
4. Arruzza et al. (2019)

ca puede permitirnos desenvolver nuestra acción política de una forma más libre, y por lo tanto, más potente.

Con estos objetivos en mente, en la primera sección exponemos las determinaciones generales de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo en el capitalismo y su relación con algunas formas históricas que las mismas han adoptado. En la segunda sección se estudia el caso argentino, exponiendo algunas aproximaciones cuantitativas sobre la diferenciación de la fuerza de trabajo en torno al género. Mediante la presentación de indicadores socioeconómicos, se pretende sistematizar información relevante a la hora de discutir sobre la situación material de las mujeres en nuestro país. Por último, se presentan algunas conclusiones y posibles líneas futuras de investigación.

2. La diferenciación de la clase obrera en torno al género

En el sistema capitalista, dado el rol central que tiene la clase obrera en la producción de valor, en condiciones normales la remuneración que recibe la misma debe bastar para poner en marcha el proceso productivo durante la jornada de trabajo, regenerar sus fuerzas para la siguiente jornada, y producir una determinada fracción de la siguiente generación que luego ocupará su lugar. Esto toma la forma de consumo de valores de uso para la reproducción de la vida humana, pero no todos los consumos toman una forma directamente mercantil. Tal es el caso del trabajo para el autoconsumo, que puede ejemplificarse en un plato de fideos cocinado al interior del hogar para uno mismo o para personas con las que se sostiene una relación personal. Otra porción del consumo sí está regido directamente por las relaciones indirectas, mediante la compra-venta de mercancías para el consumo como, siguiendo el ejemplo, un plato de fideos comprado en un restaurante⁵. Por último, en ciertos momentos históricos, una tercera porción del consumo se realiza de forma indirecta, es decir no mediada por relaciones de dependencia personal, pero tampoco bajo una forma puramente mercantil, sino indirectamente a través del Estado, que funciona como garante de la producción universal de la clase obrera⁶, proveyendo servicios como educación y salud.

En ciertos contextos, que el Estado tome en sus manos parte de la reproducción de la clase obrera de forma universalizada garantiza un abaratamiento de este proceso, lo cual deviene en un aumento de la tasa de plusvalía⁷. Sin embargo, esta determinación general opera en paralelo a la tendencia a la diferenciación de la fuerza de trabajo⁸. Como distintas tareas requieren de distintas calificaciones o subjetividades productivas, es decir, el tiempo y la calidad de la formación que se requiere por ejemplo para un cargo técnico no es la misma que se necesita

5. Iñigo Carrera (2007a)

6. Iñigo Carrera (2008)

7. Marx (1867)

8. Cazón et al. (2015)

para un puesto profesional, estas diferencias implican distintos valores de la fuerza de trabajo. Una producción diferenciada de la clase obrera según las necesidades de cada tipo de calificaciones en un momento y lugar pueden maximizar la ganancia de los capitales que consumen dicha fuerza de trabajo, en contraposición a simplemente producirla de forma homogénea y garantizar condiciones de vida universales. La “desigualdad” o “inequidad” son más bien características intrínsecas del capitalismo en condiciones normales, y no síntomas que expresan un mal funcionamiento.

Otra modalidad mediante la cual el capitalismo diferencia a la clase obrera de forma tal de abaratar su reproducción es la división sexual del trabajo. Nos referimos con ella a la forma en que la sociedad organiza la distribución del trabajo de acuerdo a roles de género. Tanto el trabajo para la producción de mercancías (típicamente remunerado) como el trabajo doméstico y de cuidados (típicamente no remunerado) se encuentran política, social, histórica y culturalmente asignados a varones y a mujeres. Esta diferenciación es moldeada con el correr del tiempo de acuerdo a los requerimientos del proceso de acumulación de capital en cada momento. En este apartado se reflexiona sobre las determinaciones generales de esta problemática, al tiempo que se ejemplifica tomando algunas formas expresadas en el desarrollo histórico.

Hacia finales del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX se consolida un proceso por el cual las mujeres pasaron a dedicarse casi exclusivamente a la continua producción y reproducción de fuerza de trabajo, el cual Federici indica como “la creación del ama de casa a tiempo completo”⁹. Teniendo en cuenta que las probabilidades de supervivencia en los primeros años de vida era muy baja, para garantizar el reemplazo generacional de la mano de obra, la tasa de natalidad tenía que ser lo suficientemente alta. Siendo las que podían gestar y parir, y contando con una naturalización de sus habilidades para la crianza, el hecho de que las mujeres quedaran confinadas en el hogar era resultado de que, si así no lo hicieran, la venta de su fuerza de trabajo se vería constantemente interrumpida. No habría sido óptimo en términos económicos que las mujeres se formaran para un puesto de trabajo, se retiraran del mismo por un tiempo prolongado por cada hijo a criar, volvieran a insertarse en el mercado de trabajo, etc. Junto al hecho de que la producción dependía fuertemente de la presencialidad, la destreza y fuerza físicas, esto ha colocado al varón de la clase obrera en el lugar del casi-exclusivo vendedor de fuerza de trabajo. Estas diferencias han actuado entonces como la base material de una diferenciación que necesitaba el capitalismo para producir y reproducir a la clase obrera de la forma más eficiente posible, y los roles de género como patrones culturales han acompañado este proceso.

9. Federici (2018)

De esta forma la figura de la familia se erige como la unidad en que se resuelve la reproducción de la clase obrera de forma privada a partir de lazos de dependencia personal, es decir, de vínculos directos entre personas, y no entre personificaciones o relaciones indirectas como sucede en el intercambio de mercancías. Si bien la forma de familia nuclear antecede al capitalismo, éste subsume dicha forma heredada para imprimirle su propio contenido. Una familia en la actualidad no implica lo mismo que una familia precapitalista no sólo porque sus formas concretas de vincularse hayan variado¹⁰, sino sobre todo porque el contenido que ella despliega es fundamentalmente distinto.

Cuando Marx analiza el valor de la fuerza de trabajo¹¹, incluye en este no sólo el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de un obrero individual, sino también para el conjunto de la familia obrera. Esto es, incluye también a los hijos que están en vía de convertirse en miembros activos de la clase obrera, pero que aún no pueden vender su fuerza de trabajo, y también a la mujer del obrero que tradicionalmente realiza las tareas domésticas. Dicha configuración familiar es sólo concomitante a un determinado estadio de la productividad del trabajo, a un momento del desarrollo de las fuerzas productivas. Dicha estructura, con un miembro de la familia obrera abocado exclusivamente a las tareas de reproducción y cuidado, tiene sentido sólo en tanto se trata de la forma más barata de reproducir a la clase obrera, tanto en el corto plazo como intergeneracionalmente. Esta forma es la que se impone históricamente como necesidad del capital, dado que es la que maximiza la tasa de plusvalía¹². Pero en tanto cambia la productividad del trabajo, también se modifica la dinámica familiar. Si se abarata el costo de mercantilizar porciones del trabajo reproductivo, dicha necesidad permuta. En el contexto en que el capital requiere de un miembro de la familia obrera dedicado a las tareas de reproducción y cuidado, este trabajo no toma una forma mercantil. La mujer de la familia no intercambia el producto de su trabajo con el resto de los miembros, lo realiza de forma directamente social, dentro de los límites de la unidad familiar, producto de su vínculo personal con el resto de los miembros. En este sentido, el producto de su trabajo consiste en valores de uso pero no contiene valor en términos capitalistas, en tanto esto último refiere a la forma mercantil de organizar el trabajo. El trabajo de reproducción y cuidado se organiza en este ámbito de forma directa. Por lo tanto, el salario del obrero no incluye un valor del trabajo realizado al interior del hogar, sino exclusivamente el valor de las mercancías consumidas en el hogar. El trabajo de la mujer obrera transforma las mercancías compradas por el hogar para convertirlas en valores de uso para sus miembros, y de esta forma abarata el valor de la fuerza de trabajo, dado que comprar dichos productos directamente consumibles en el mercado

10. Illouz (2012)

11. Marx (1867)

12. Marx (1867)

resultaría más costoso. Este trabajo, si bien no toma la forma de valor, es extremadamente valioso, y vital para la acumulación de capital. Su menosprecio cultural responde a la necesidad ideológica de justificar dicha división del trabajo.

La forma política de esta distribución de roles es clara: las mujeres y los niños no son individuos libres en un primer momento, sino dependientes legalmente del varón adulto de la familia, que sí vende su fuerza de trabajo. A su vez, se distinguen pautas de educación y formación de niños y de niñas de forma diferenciada¹³. Mientras que a los varones se los asocia a la esfera de lo público y objetivo, se les enseña a performar la venta de su fuerza de trabajo, se hace énfasis en su dominio de la destreza física, y se les insta a competir, a las mujeres se las forma para que puedan ser buenas madres o esposas. Esto implica una asociación de lo femenino a lo privado, subjetivo, a la sensibilidad, el cuidado y la sumisión. Estos esquemas se reproducen tanto en las instituciones educativas, como en el ámbito familiar y la circulación de producción cultural. Algunas formas de esta diferenciación persisten hasta nuestros días¹⁴.

Como ya mencionamos, esta diferenciación en torno al género de los miembros de la clase obrera cambia a lo largo de la historia a partir de las transformaciones materiales motorizadas por la acumulación de capital, y esto toma forma también en términos de los atributos productivos de los trabajadores. El desarrollo de las fuerzas productivas y la producción de plusvalía relativa hacen a la dinámica de los roles de género en el capitalismo, porque a medida que es necesario formar al menos a una porción de trabajadores con subjetividades productivas cada vez más sofisticadas, esta formación recae cada vez menos en las familias. Se universalizan cierto tipo de conocimientos a través de la educación formal e instituciones de cuidado, aunque sin deshacerse completamente de la dependencia respecto de la esfera privada. A su vez, a medida que avanzan (aunque heterogéneamente, de acuerdo a cada momento y lugar) los estándares de condiciones de vida de la clase trabajadora, disminuye la tasa de mortalidad infantil y con ello también la cantidad de hijos promedio por familia, y la necesidad de ubicar a las mujeres en el ámbito doméstico se flexibiliza.

La incorporación de las maquinarias basadas en energía eléctrica en la industria del siglo XX genera un salto en la productividad del trabajo y permite que el proceso de trabajo pueda prescindir cada vez más de la fuerza física del obrero. Con ello, y teniendo en cuenta por ejemplo que durante las dos guerras mundiales se presentó necesario cubrir nuevas funciones, pueden ingresar masivamente al mercado de trabajo las mujeres. Para que las mismas puedan vender su fuerza de trabajo, tienen que tener el derecho de hacerlo, por lo cual se presenta necesario via-

13. Maffia (2008)

14. Kozlowski et al. (2020); Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento [CIPPEC] (s.f.)

bilizar cambios legales de forma tal que se las considere sujetas libres. Este proceso se manifiesta políticamente, con cambios en la conciencia de las personas respecto de lo que es una mujer en general y una mujer trabajadora en particular. Por ejemplo, la necesidad de este avance legal en particular es personificado por las sufragistas de la denominada segunda ola del feminismo¹⁵.

Si toda la familia trabajadora vende su fuerza de trabajo, entonces su valor se distribuye entre sus miembros. El ingreso de las mujeres a la producción de mercancías se expresaría en una reducción del salario del varón adulto, lo cual permite a los capitales individuales apropiarse una masa mayor de plusvalía. La forma concreta de este proceso es que las mujeres ingresan al mercado laboral como respuesta a la disminución de los ingresos del hogar, para complementar el nivel de salario del varón¹⁶. Al dejar de ser una norma el hecho de que sólo los varones trabajen, el valor de la fuerza de trabajo deja de expresarse solo o completamente en el salario de un miembro de la familia y pasa a estar portado en más de un salario¹⁷.

A partir de la complejización del trabajo la formación de la subjetividad productiva se normaliza en la escolaridad, esta tarea deja de transcurrir exclusivamente en la privacidad de los hogares. Esto permite que las mujeres puedan liberarse paulatinamente de las tareas de crianza. A su vez, diversas tareas de reproducción son sustituidas por el acceso a mercancías o simplificadas con la mecanización o electrificación de instrumentos¹⁸, reduciendo el tiempo de trabajo doméstico necesario, gracias al desarrollo de la productividad del trabajo. Estas tendencias, por supuesto, se presentan de manera heterogénea entre los diferentes países y momentos históricos.

Por su parte, los cambios que tuvieron lugar desde mediados de los años setenta, con el despliegue de la automatización de las maquinarias, la robotización, los avances en las telecomunicaciones, dieron lugar a una nueva división internacional del trabajo¹⁹. Bajo esta, los países desarrollados pasan a centrarse cada vez más en la ejecución de trabajo complejo, en tanto se trasladan crecientemente los trabajos más simples en el este asiático y europeo, Centroamérica, el Caribe y México, donde los capitales encuentran una masa de trabajadores que realizan este trabajo a un costo mucho menor. En este contexto, América Latina y Argentina no ven particularmente modificado su rol en esta distribución²⁰.

Por supuesto, estas transformaciones implican un correlato en la situación de las mujeres alrededor de todo el mundo²¹. Esta nueva división internacional del trabajo trae aparejada la profundización de la inserción masiva de trabajadoras en el mercado laboral, ya que la simplificación del proceso productivo habilita la incorporación de trabaja-

15. Varela (2008))

16. Águila y Kennedy (2016)

17. Águila (2016)

18. Nos referimos aquí a la popularización de diferentes electrodomésticos, alimentos procesados, etc.

19. Cazón et al. (2015a)

20. Águila y Kennedy (2016)

21. Águila (2016)

dores con menor calificación. Águila explicita que las mujeres, por su rol tradicional en la producción y reproducción de fuerza de trabajo, y por presentar bajos salarios y escasa organización sindical, son candidatas idóneas para realizar estos trabajos signados por las precarias condiciones de trabajo. El movimiento de relocalización de tareas simples trae aparejado que las mujeres son las primeras en perder sus puestos de trabajo en los países que se desprenden de estos perfiles, y en aquellos países en que se sitúan estas partes del proceso productivo, como el caso de las maquilas en México, países de centroamérica o China, las mujeres son empujadas a empleos no calificados, mal remunerados e inestables. Por otra parte, en los casos en que las condiciones técnicas no permiten la relocalización de estas porciones del trabajo, hacia el interior de los países se profundiza la segmentación de la clase trabajadora de acuerdo a características como la etnia, la religión, la condición de legalidad, y también según el género. Las mujeres ingresan masivamente a los puestos de trabajo simples, de la mano de una discriminación salarial. Sin embargo, contradictoriamente, este arribo también implica una disolución gradual de las diferencias de género como diferenciador de la clase trabajadora, ya que la marcada división sexual del trabajo era la base material para la discriminación en el mercado de trabajo.

De todas formas, esto tiene lugar sin perjuicio de que en todo el mundo las mujeres siguen estando mayoritariamente a cargo de las tareas domésticas y de cuidado, por lo que se habla de una doble jornada laboral para las mismas²². Incluso, muchos de los procesos migratorios que se desatan a partir de estos cambios no se encuentran únicamente asociados a la participación en el mercado de trabajo, sino también como respuesta a “crisis globales de cuidado y de reproducción social”. A través de las “cadenas globales de cuidado”, mujeres de países desarrollados pueden liberarse de las tareas de cuidado y así sostener jornadas de trabajo remunerado en tanto mujeres que emigran desde países con elevados índices de pobreza toman estas tareas, en un sector de la economía que por lo general presenta más que precarias condiciones de trabajo²³.

En el caso de Latinoamérica, en general la región no cambia su rol específico en el marco de la nueva división internacional del trabajo. Nuestro caso de interés, Argentina, no se distingue por la especialización en trabajos simples o trabajos complejos, sino que dentro del mercado de trabajo nacional se mantiene la diferenciación de perfiles productivos²⁴. Desde la década del ‘70 las mujeres se incorporan masivamente al mercado de trabajo, ganando así terreno en términos de la participación del ingreso del hogar. Este movimiento es el que explica mayormente el aumento de las tasas de actividad y empleo entre 1974 y el cierre del milenio. Y mientras que durante la década del ‘90 las mujeres desembarcan como oferentes de fuerza de trabajo engrosando

22. Federici (2013)

23. Sanchís y Rodríguez Enríquez (2011), Lastra (2020)

24. Operando de todas formas con una productividad del trabajo relativamente menor respecto de la media mundial. (Kennedy (2018)

la tasa de actividad, durante los años de post-convertibilidad se consolidan como vendedoras de la misma, pasan a ser ocupadas²⁵.

En tanto se observa que la incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo se presenta con el objetivo concreto de complementar los ingresos familiares (usualmente denominado “efecto de trabajador adicional” o “ingreso secundario”), esta estrategia responde a la necesidad de compensar parcialmente la depreciación de los ingresos totales de los hogares argentinos en esta nueva etapa. Al mismo tiempo que este proceso por el cual las mujeres ven incrementada su participación en el ingreso del hogar encierra un movimiento progresivo, las diferenciaciones en términos de la división sexual del trabajo persisten en la actualidad. Con esto último en mente, en la siguiente sección nos proponemos presentar una caracterización de la segmentación del mercado de trabajo y las tareas domésticas y de cuidado en la Argentina reciente, para avanzar en la comprensión de estos fenómenos a través de datos cuantitativos.

3. Expresiones cuantitativas de la diferenciación según el género en Argentina

Nos preocupa fundamentalmente entender la situación actual de las mujeres trabajadoras argentinas en términos relativos a la de sus pares varones, para poder pensar y fundamentar la exigencia de ciertas políticas públicas que pudiesen aportar en el sentido de su igualación o indiferenciación. A estos fines se presenta un análisis cuantitativo con el objetivo de caracterizar las formas concretas que adopta la desigualdad de género en este recorte nacional.

En esta sección se despliega entonces una serie de indicadores socioeconómicos diseñados de forma tal que puedan conformar una “radiografía” de la problemática como unidad, reflejando tanto la esfera del mercado de trabajo como la del trabajo reproductivo. Estos indicadores permitirán reflexionar sobre la composición del mercado de trabajo argentino, la distribución del ingreso, la distribución del trabajo no remunerado hacia el interior de los hogares, haciendo foco en las diferencias según el sexo de las personas.

Para todos estos indicadores se espera que haya habido una leve mejora entre los períodos 2004-2006 y 2016-2018, o a lo sumo un estancamiento, denotando un carácter estructural de la problemática.

3.1. Aclaraciones metodológicas

Para construir series de indicadores e indicadores puntuales que permitan la caracterización de la desigualdad de género en el mercado de trabajo

25. “El ingreso de las mujeres al mercado laboral: relevancia, evolución y composición del ingreso familiar en Argentina desde 1974”, Nicolás Águila, en Kennedy (2018), capítulo 8.

argentino, se ha utilizado la información pública brindada por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH continua) del INDEC. Las publicaciones y bases de datos disponibles permiten conocer las características socio-demográficas y socioeconómicas de la población de 31 aglomerados urbanos de todas las provincias del país, de forma trimestral. En la mayoría de los casos, se ha tomado la información correspondiente a los periodos 2004-2006 y 2016-2018, teniendo en cuenta la homogeneidad de las bases de datos y las advertencias del propio organismo respecto del periodo 2007-2015²⁶. En otros, se han utilizado únicamente los datos correspondientes al 3er trimestre de 2018 para simplificar su interpretación, teniendo en cuenta que se trata de indicadores de carácter estructural.

En cada apartado se hace mención del universo o población de referencia y, de ser necesario, se comentan las decisiones metodológicas y operativas adoptadas para la construcción de los indicadores presentados. Asimismo, cabe señalar que a lo largo de toda la presentación de resultados se hablará en términos binarios y utilizando indistintamente las categorías “género” y “sexo”, es decir, refiriendo a varones y mujeres, a trabajadores y trabajadoras, a ocupados y ocupadas. Esto se debe a que la EPH indaga sobre el sexo de las personas encuestadas de forma binaria. Analíticamente se encuentran entonces excluidas las personas trans-travestis por falta de información estadística respecto de este sector de la población²⁷.

3.2. La distribución del trabajo reproductivo

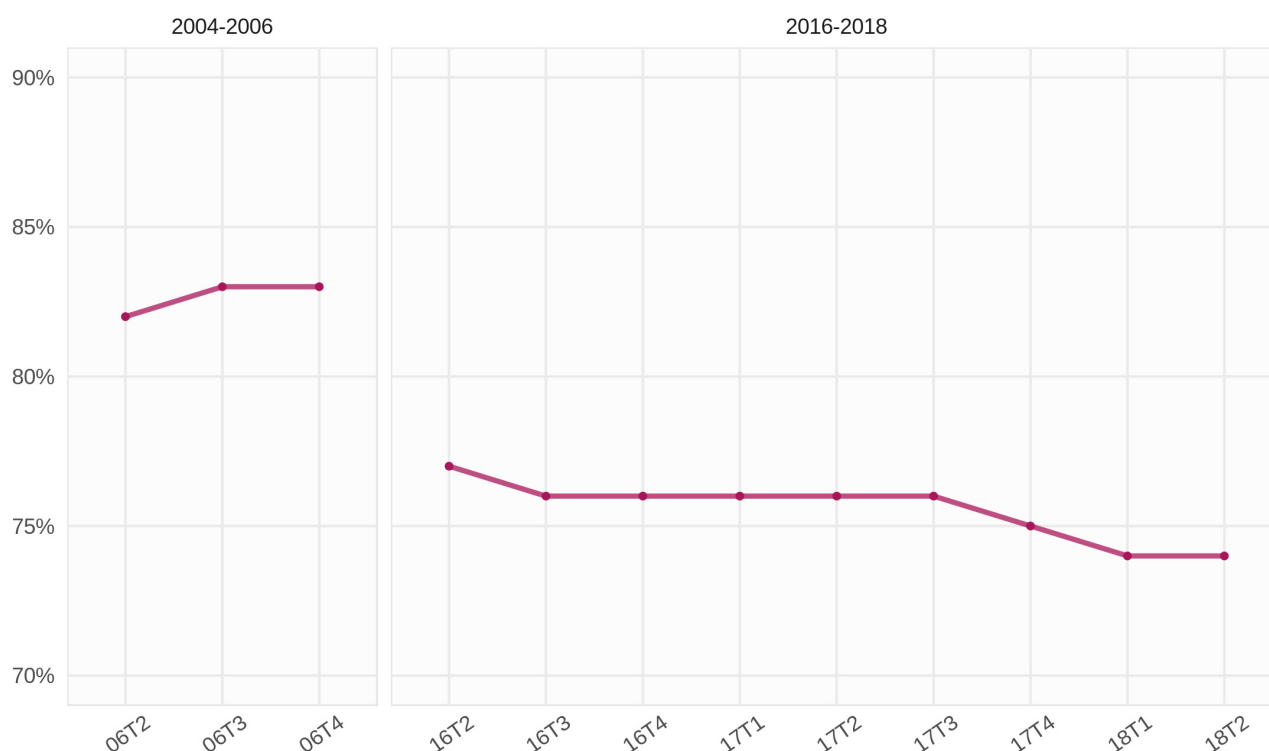
El camino trazado a lo largo de la primera sección de este trabajo sostiene que las mujeres, generalmente, deben dedicar su tiempo a la realización de diferentes tareas que forman parte del trabajo reproductivo. Es decir que suelen hacerse cargo de las tareas domésticas, del cuidado de niños y adultos mayores. Se trata de tareas de cuidado y reproducción para otros miembros de la familia, realizadas a partir de lazos de dependencia personal, que no se intercambian como mercancías y por tanto es un trabajo no remunerado.

De acuerdo a los datos correspondientes a la Argentina de la Encuesta Permanente de Hogares, en el tercer trimestre de 2018, del total de personas que realizan estas tareas, en un 75% se trata de mujeres y en un 25% de varones. El movimiento durante los últimos años fue positivo, como puede observarse en el *gráfico 1*, dado que durante el año 2006 esta tasa de feminidad se ubicaba entre el 80% y 85%, y a partir de 2016 oscila en torno al 75%. Este dato considera a la totalidad de los hogares sin incluir a las trabajadoras de servicio doméstico, en cuyo caso estas tareas se verían aún más feminizadas.

26. “Se advierte que las series estadísticas publicadas con posterioridad a enero 2007 y hasta diciembre 2015 deben ser consideradas con reservas, excepto las que ya hayan sido revisadas en 2016 y su difusión lo consigne expresamente. El INDEC, en el marco de las atribuciones conferidas por los decretos 181/15 y 55/16, dispuso las investigaciones requeridas para establecer la regularidad de procedimientos de obtención de datos, su procesamiento, elaboración de indicadores y difusión.” (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INDEC], s.f.)

27. Las personas trans (travestis, transexuales y transgéneros) históricamente han sido excluidas mediante violencia física, simbólica, psicológica, sexual y económica del sistema educativo, de salud y del trabajo formal. Dada la situación de vulnerabilidad a la que muchos de los individuos pertenecientes a estos grupos se enfrentan, resulta fundamental que estén presentes en las estadísticas oficiales. Su invisibilización en las mismas hace que no sólo no se las tenga en cuenta al pensar políticas, sino que también resulta en que las políticas orientadas a mejorar la situación de estos grupos poblacionales sean poco efectivas, ya que no se conoce con precisión su situación.

Gráfico 1. Personas que realizan las tareas domésticas del hogar: tasa de mujeres. Por períodos. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Según los Indicadores Nacionales de Género del Instituto Nacional de las Mujeres (INAM), y de acuerdo a los datos de la última Encuesta sobre Trabajo no Remunerado y Uso del Tiempo del INDEC, del 2013, una mujer con ingresos propios dedica en promedio 6,03 horas diarias al trabajo no remunerado, y una mujer sin ingresos propios 7,42 horas. Al mismo tiempo, un varón con ingresos propios dedica 3,39 horas en promedio a estas mismas tareas, y un varón sin ingresos propios, 3,31. Es decir, mientras que aparece una diferencia sustancial entre las horas dedicadas al trabajo reproductivo por parte de las mujeres según si cuentan o no con ingresos propios, no se verifica el mismo fenómeno para los varones, siendo de hecho contraria la relación. Incluso, esta información arroja que, en promedio, una mujer que cuenta con ingresos propios dedica más tiempo a la realización de tareas domésticas y de cuidados que un varón que no.

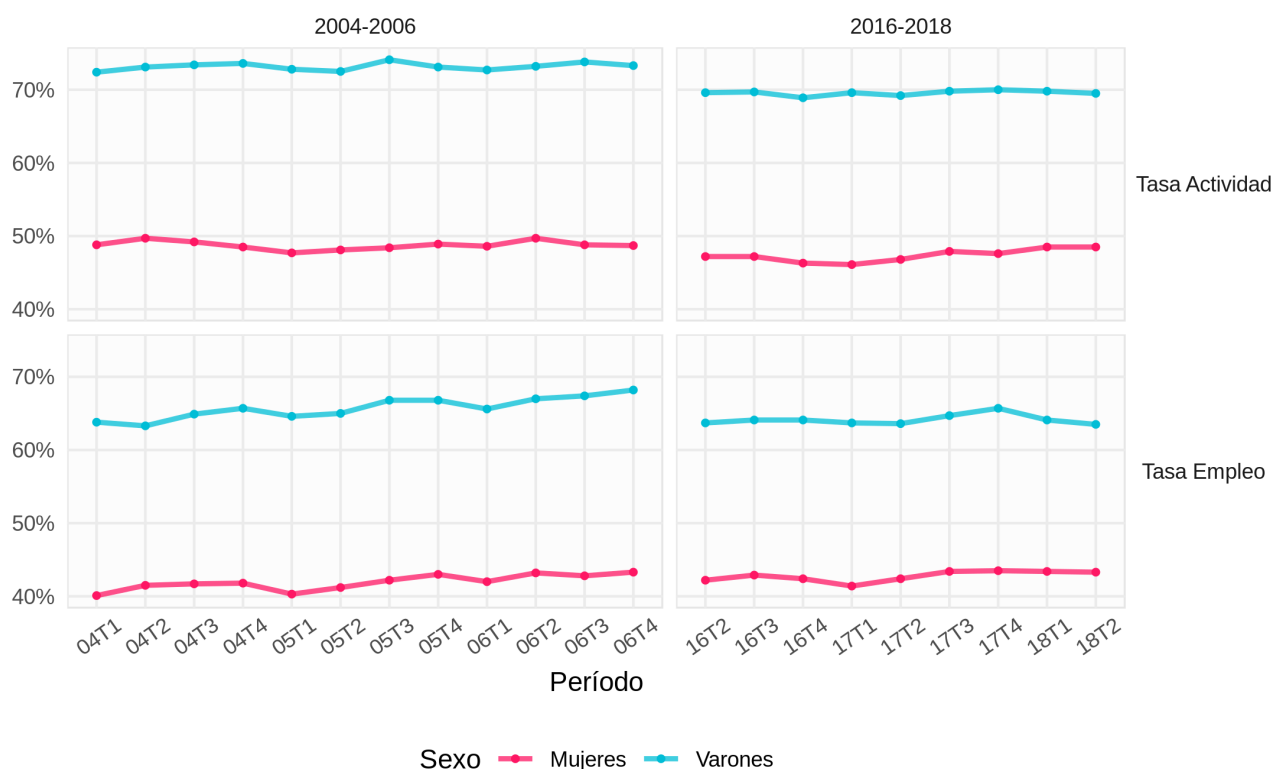
3.3. La composición general del mercado de trabajo

A partir de los roles asociados a cada uno de los géneros pudimos entender la distribución sexuada de las tareas de reproducción, y verificarla para el caso de Argentina en el apartado anterior. Este fenómeno

también tiene su reflejo en la estructura del mercado de trabajo. Si bien a partir de la década de 1970 las mujeres comenzaron masivamente a participar en el mismo, sigue operando una diferenciación clara, según puede entenderse a partir de algunos indicadores clásicos que caracterizan la composición del mercado de trabajo desagregados según el sexo.

Como puede observarse en el *gráfico 2*, tanto en el caso de la actividad como del empleo, las tasas son ampliamente mayores entre los varones durante los períodos analizados, superando actualmente una diferencia de 20 puntos porcentuales. Esta distancia tiene una estrecha relación con el hecho de que una importante porción de las mujeres en edad laboral dedica su tiempo a realizar las tareas domésticas hacia el interior de sus hogares, en lugar de tener una actividad en el mercado de trabajo.

Gráfico 2. Tasas de actividad y empleo. Población de 14 años y más. Por sexo y período. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

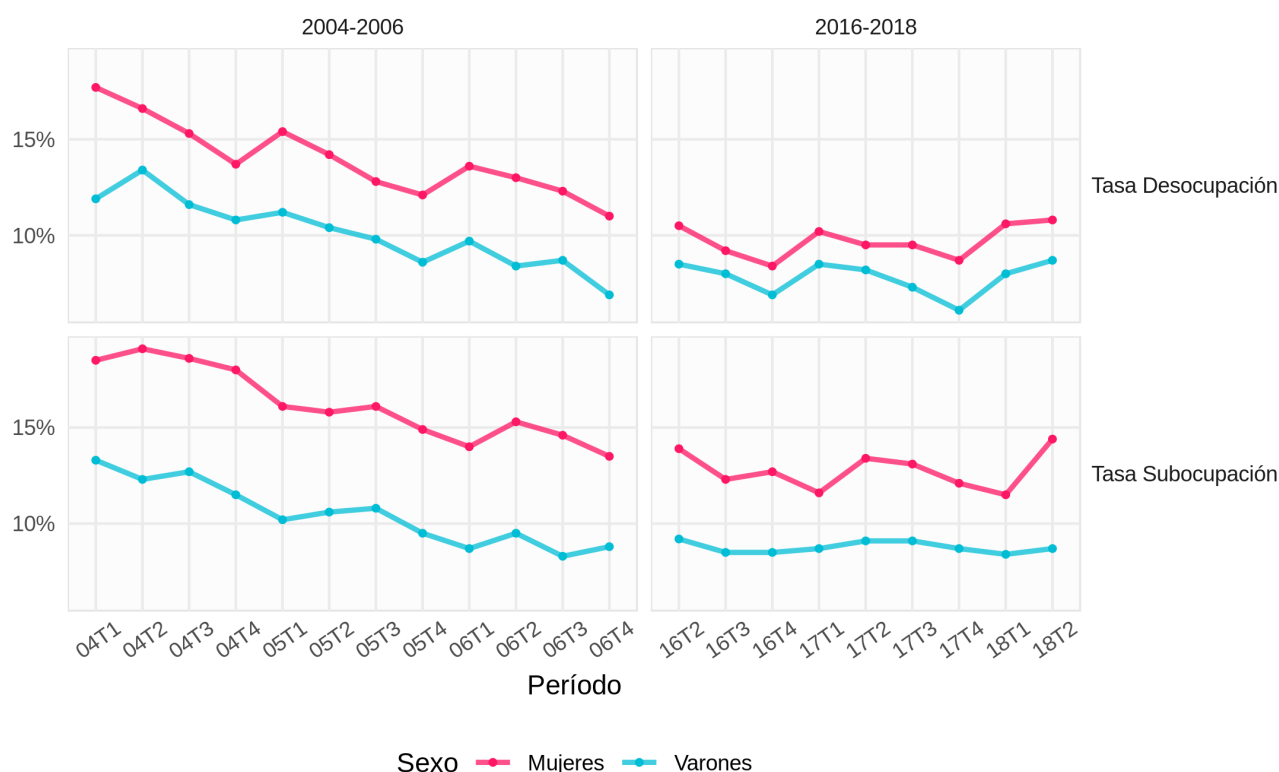
Por su parte, como refleja el *gráfico 3*, las tasas de desocupación y subocupación comparten la tendencia descendente durante los primeros años de post-convertibilidad y se muestran relativamente estancadas en los últimos años, aunque son mayores para las mujeres que para los varones en ambos períodos. Además de tener una menor participación

en el mercado de trabajo, las mujeres tienen más dificultades para conseguir un trabajo remunerado y/o para trabajar una jornada completa. Junto a los indicadores anteriores, estas cuatro tasas nos presentan una imagen de la masculinización del mercado de trabajo argentino.

Asimismo, si analizamos las mismas tasas pero desagregadas también de acuerdo a grupos de edad, llama la atención que son las mujeres más jóvenes las que presentan menores tasas de actividad y empleo, seguramente debido a la dedicación casi exclusiva a la actividad reproductiva²⁸. En simultáneo, este mismo grupo presenta mayores tasas de desocupación y subocupación. Al tercer trimestre de 2018, para dar un ejemplo, un 21.5% de las mujeres de entre 14 a 29 años está desocupada, es decir que una de cada cinco está buscando activamente un trabajo y no lo consigue.

28. De acuerdo a MTEySS (2018), y teniendo en cuenta una diferenciación según el nivel educativo de las mujeres, la tasa de actividad de aquellas con mayor nivel educativo alcanza su punto máximo durante la edad reproductiva, pero la máxima actividad de las mujeres con menores credenciales tiene lugar luego de la misma, a partir de los 40 años. Además, se señala el efecto de las tareas de reproducción y cuidados sobre este indicador, ya que “la tasa de actividad de las mujeres jefas y cónyuges de 15 a 49 años desciende con la presencia de niños menores en el hogar y, especialmente, en aquellos hogares donde se encuentran tres o más menores de diez años.”

Gráfico 3. Tasas de desocupación y subocupación. Población de 14 años y más. Por sexo y período. Total 31 aglomerados urbanos.



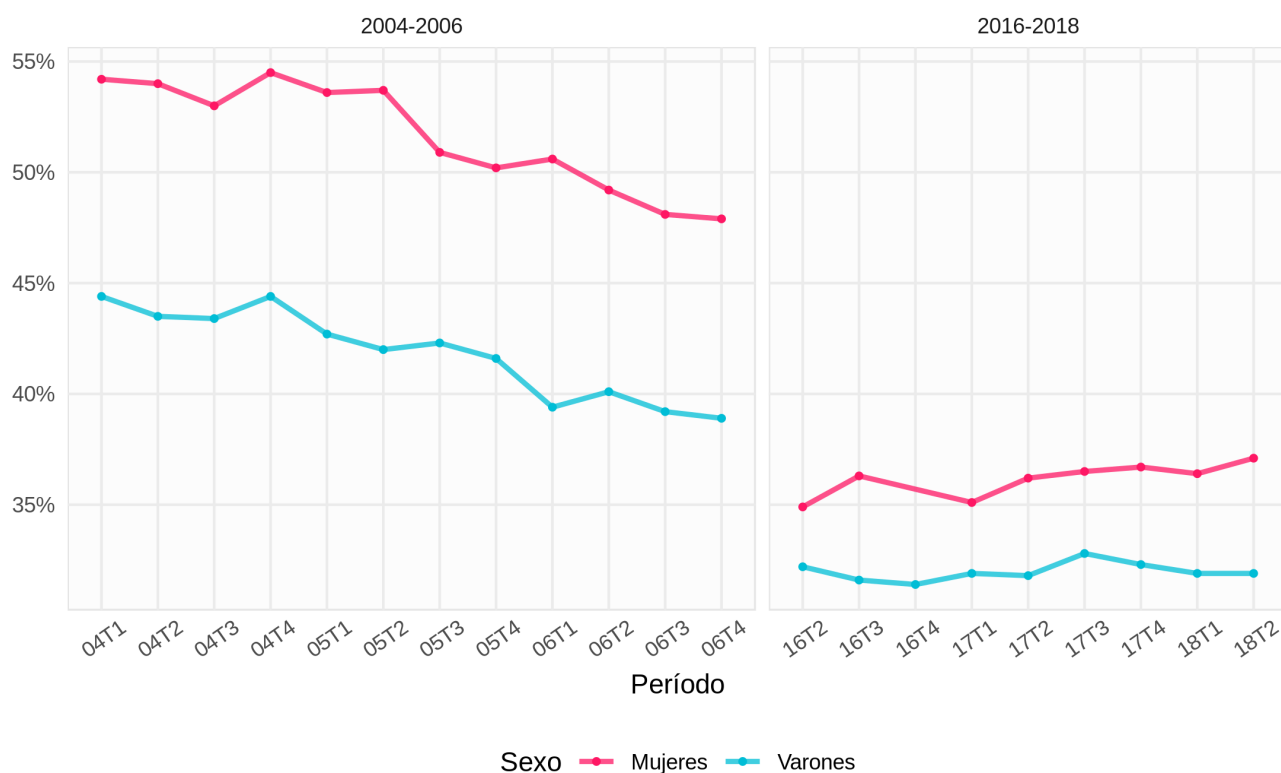
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

3.3.1. El empleo no registrado

En los datos brindados por la encuesta también se puede distinguir, dentro del conjunto de asalariados, a aquellos que no perciben descuentos

jubilatorios. Esta característica se utiliza como indicador de la falta de registro de la relación laboral por parte del empleador. Los trabajadores no registrados se encuentran expuestos a no tener garantizada la cobertura médica, no percibir los beneficios del sistema contributivo de asignaciones familiares, y/o no recibir una jubilación al momento de finalizar la actividad laboral. Tampoco cuentan con el seguro de desempleo en caso de ser despedidos, el aguinaldo, las vacaciones pagas, la indemnización por despido, o la cobertura por accidentes de trabajo. A su vez, el fenómeno está vinculado a condiciones de inestabilidad en el empleo y a la dificultad o imposibilidad para acceder al crédito. Su escaso poder de negociación, generado por la falta de afiliación sindical, se expresa también en el hecho de que los trabajadores no registrados perciben remuneraciones inferiores a las de los trabajadores registrados, pudiendo incluso percibir salarios por debajo de los establecidos en los convenios colectivos de trabajo y de acuerdo al Salario Mínimo Vital y Móvil.

Gráfico 4. Tasas de no registro. Ocupadas/os asalariadas/os.
Por sexo y período. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Esta problemática también afecta a las asalariadas de forma diferenciada respecto de sus pares varones. Según los datos correspondientes

al tercer trimestre de 2018, un 37% de las asalariadas cuenta con un empleo no registrado, mientras que para los asalariados esta tasa es del 32,1%. En términos dinámicos, podemos ver en el *gráfico 4* que las tasas han descendido sostenidamente para ambos sexos entre 2004 y 2006, manteniendo una diferencia de casi 10 puntos porcentuales, mientras que entre 2016 y 2018 se mantienen estables en niveles inferiores, aunque también preocupantes, denotando una brecha inferior a la del período anterior.

3.4. Segregaciones horizontales y verticales

En términos de la composición del mercado de trabajo, los sectores o roles en que se desempeñan mujeres y varones también expresan diferenciaciones en torno al género de trabajadores y trabajadoras, por lo que es importante identificar estos mecanismos de discriminación estructural. Por un lado, el término “segregación horizontal” hace referencia al predominio de mujeres en sectores o actividades laborales asociadas con las tareas típicamente femeninas según la división sexual del trabajo. Es decir que hay actividades que se encuentran típicamente masculinizadas como la industria, el transporte y comunicación, ingeniería, técnica y tecnología, o la construcción; y otras que se encuentran feminizadas, como el trabajo doméstico, la educación o los servicios de salud. La feminización de estas últimas actividades puede entenderse como consecuencia de la naturalización de las capacidades de las mujeres para cuidar, de acuerdo a la responsabilidad que las mismas han asumido históricamente hacia el interior de los hogares. Por otra parte, la denominación “segregación vertical” hace referencia a los mecanismos que dificultan el acceso de mujeres a puestos que implican una mayor responsabilidad y remuneración, provocando una concentración de varones en estos niveles específicos.

3.4.1. El acceso a cargos jerárquicos

La información que brinda la Encuesta Permanente de Hogares permite identificar las jerarquías de los puestos de trabajo analizados. Esta característica hace referencia a la posición que ocupan las personas en la estructura organizativa de los establecimientos en los que trabajan, y el sexo no es neutral a la misma. Además de tener una participación relativamente acotada en el mercado de trabajo, las ocupadas encuentran más obstáculos para acceder a cargos jerárquicos: hacia el tercer trimestre de 2018, mientras que un 8,0% de los ocupados varones tienen cargos de dirección o son jefes, un 5,5% de las ocupadas ejercen puestos de estas características.

A pesar de que las mujeres cuentan, en promedio, con una mayor formación²⁹, suele optarse por las candidaturas masculinas para estos puestos de jefatura y dirección. A este problema también se le conoce comúnmente como “techo de cristal”, refiriéndose metafóricamente a las barreras inmediatamente invisibles que impiden que las mujeres se ubiquen favorablemente en el interior de las estructuras de poder, siendo su contracara el “piso pegajoso” que refleja el hecho de que las mujeres tienden a quedar estancadas en los escalafones más bajos de la estructura laboral. Los mecanismos en los que toma forma concretamente este fenómeno están asociados a que la edad típicamente reproductiva coincide con la etapa de la carrera laboral en la que muchas mujeres podrían aspirar a estos cargos jerárquicos y, además de los estereotipos que las asocian a lo emocional y subjetivo (en contraposición a lo racional y objetivo), que se entienda que deberán hacerse cargo de las tareas de cuidado de los niños de forma exclusiva desalienta su selección. Este problema afecta la percepción de mayores ingresos por parte de las mujeres, así como su posición en términos del reconocimiento social y la participación en la toma de decisiones, reproduciendo aún más los estereotipos de género.

3.4.2. El caso del servicio doméstico

Prácticamente todas las personas que se dedican al servicio doméstico, es decir, quienes sí venden el trabajo reproductivo como mercancía, son mujeres. Un 97,6% en el caso del tercer trimestre de 2018. Esto implica que, cuando las tareas del hogar no las realiza un miembro de la familia (que, como ya sabemos, en su mayoría se trata de las mujeres), generalmente las realiza otra mujer. Además, del total de mujeres ocupadas, un 17% se dedica a esta ocupación, conformando una de las principales alternativas laborales para las mujeres, sobretodo aquellas de bajo nivel de instrucción. Esta ocupación en particular está asociada a jornadas de tiempo parcial, y las trabajadoras de este sector perciben los menores ingresos promedio cuando se las compara con el resto de las ramas de actividad. A su vez, las trabajadoras de casas particulares gozan en la práctica de mínimos estándares laborales, de muy débil protección social; esta ocupación históricamente ha presentado las mayores tasas de no registro, en torno al 70%, con ratios similares para la falta de vacaciones pagas, aguinaldo, días pagos por enfermedad y obra social. No contando con las posibilidades de organización y sindicalización, las condiciones de empleo y remuneración se resuelven en la asimétrica relación entre la empleada y la empleadora³⁰. El caso del servicio doméstico es en realidad el ejemplo más claro de la denominada “segregación horizontal” del mercado de trabajo.³¹

29. Las mujeres ocupadas están en promedio más formadas que los varones que participan en el mercado de trabajo (hay una mayor proporción de mujeres con niveles educativos más altos). Por ejemplo, de acuerdo a datos del 3er trimestre de 2018, el 30,3% de las ocupadas y un 17,3% de los ocupados contaba con un nivel educativo Superior.

30. Rodríguez Enríquez y Marzonetto (2015); Rodríguez Enríquez (2013)

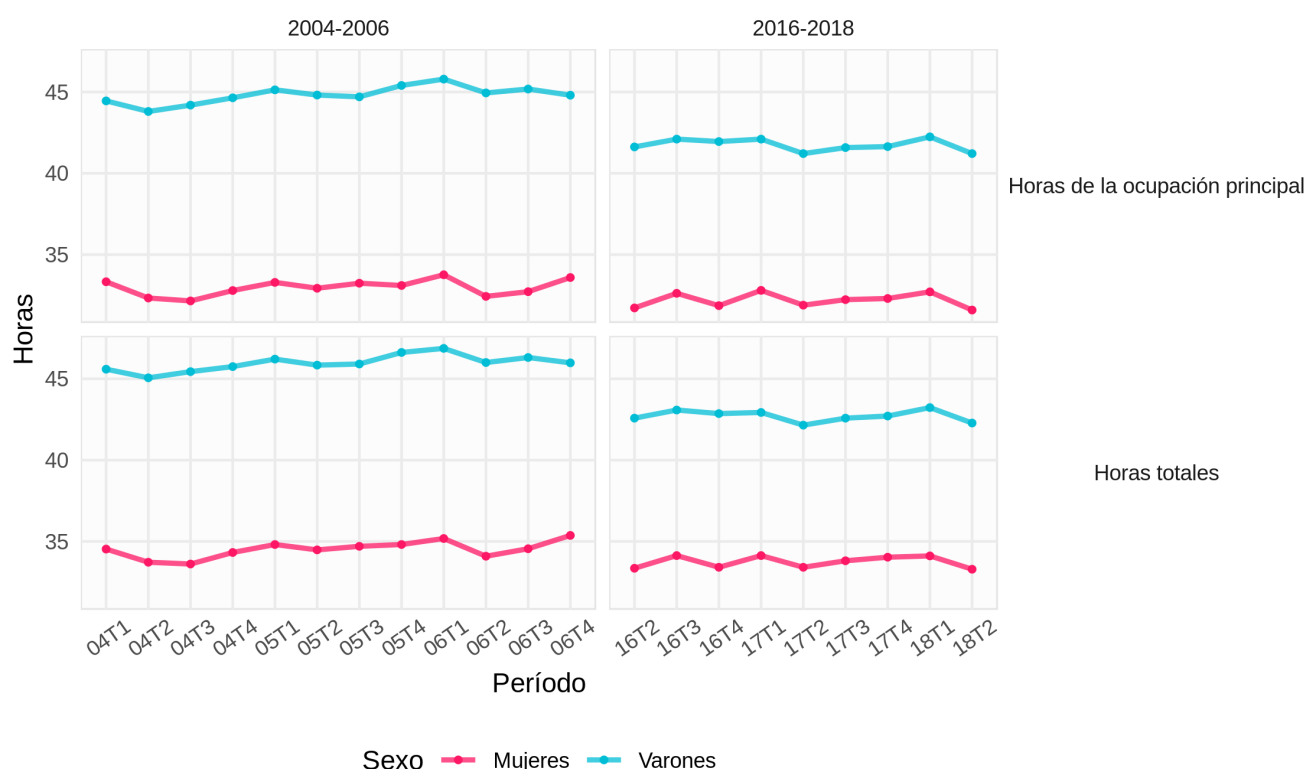
31. Para una mayor profundización sobre las condiciones de trabajo de este sector, ver Lastra (2020) y Shokida et al. (2021) - (“Informe: Las trabajadoras de servicio doméstico en Argentina”)

3.5. La brecha horaria en el mercado de trabajo

El que las mujeres destinen una mayor cantidad de horas al trabajo reproductivo y aún no se encuentren a la par que los varones en términos de participación en el mercado de trabajo, también se expresa en la cantidad de horas que dedican unos y otras al trabajo para la producción de mercancías. En el *gráfico 5* puede apreciarse la cantidad de horas semanales que en promedio destinan varones y mujeres a su ocupación principal, y a la totalidad de ocupaciones (teniendo en cuenta también las ocupaciones secundarias).

Gráfico 5. Horas semanales trabajadas.

Ocupadas/os. Por períodos. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

De aquí se desprende que los varones ocupados se encuentran más asociados a las jornadas completas y las ocupadas a las jornadas parciales, aspecto que se corrobora en el caso de las trabajadoras de casas particulares, un sector que caracterizamos como feminizado y con jornadas de tiempo parcial. Esta brecha de horas de trabajo se encuentra presente en ambos períodos analizados, aunque puede visualizarse que la diferencia es levemente mayor durante 2004-2006 que para el período 2016-2018. Este cambio se debe fundamentalmente a una caída del nivel promedio de horas trabajadas por parte de los varones, que se

ubicaba en torno de las 45 horas semanales para las ocupaciones principales, mientras que para el tercer trimestre de 2018 se ubica en 41,6 horas. Como veremos, la diferencia entre las horas destinadas al trabajo remunerado por parte de mujeres y de varones es un factor clave para explicar la brecha de ingresos mensuales laborales.

3.6. Brechas de ingresos

3.6.1. Brechas de ingresos mensuales

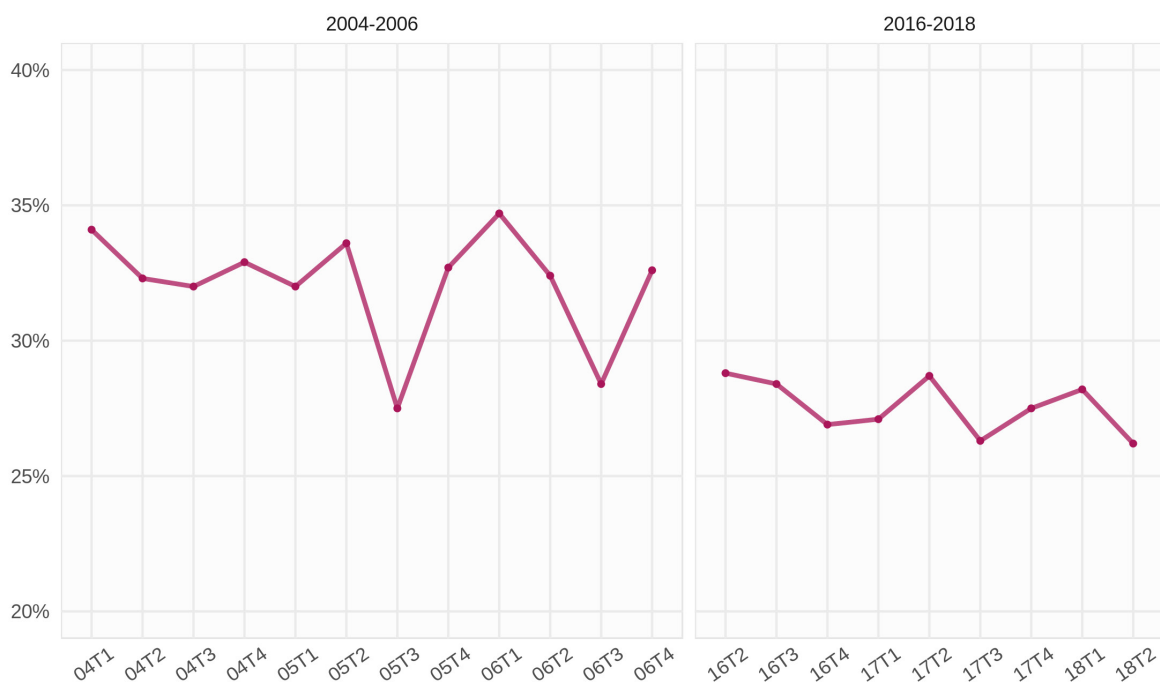
Retomando lo desarrollado durante la primera sección de este trabajo, cabe reflexionar brevemente sobre la razón de la existencia de las brechas entre los ingresos percibidos por varones y mujeres. Si la reproducción de la clase trabajadora se estructura principalmente bajo la forma de la familia nuclear, el salario del varón presupone la manutención de una mujer que no vende su fuerza de trabajo, además de la de sus hijos. Mientras, del salario de una mujer que sí despliega su trabajo en la producción mercantil, no se espera la posibilidad de mantener a un varón. Por ende, el problema de la brecha salarial no consiste en la simple discriminación hacia las mujeres por su condición de tales (aunque estas formas puedan presentarse), sino que responde a la determinación del valor de la fuerza de trabajo y la forma en que se ha resuelto históricamente la reproducción de la misma a partir de la división sexual del trabajo. Hablamos de una diferenciación que opera en términos sociales, donde el caso individual es su expresión más concreta y visible.

Si bien puede pensarse que la familia nuclear como forma de resolver la reproducción o supervivencia de las y los trabajadores se encuentra en proceso de transformación, lo que veremos en este apartado es la forma de lo que persiste.

Para dimensionar estas diferencias utilizaremos como indicador la brecha de ingresos, calculada como la diferencia entre los ingresos promedios de los varones y las mujeres, expresada en términos del ingreso más alto. Es decir que el dato que puede leerse como “las mujeres perciben ingresos que, en promedio, son un ...% menores que los de los varones”.

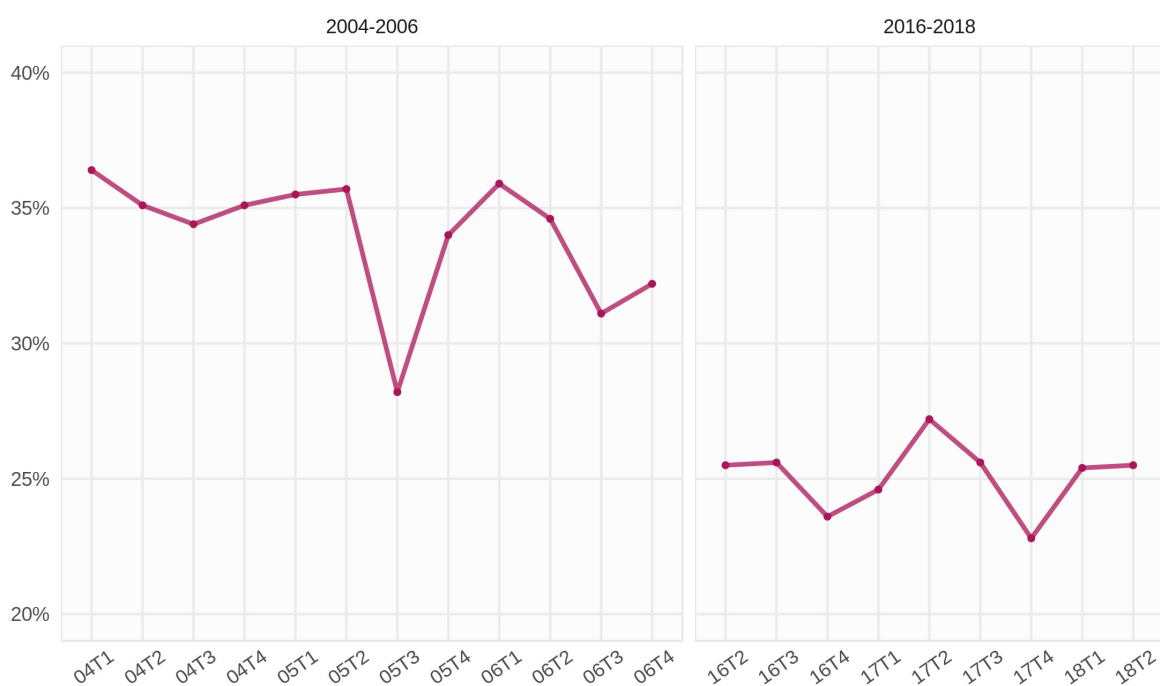
Observando los ingresos totales individuales de toda la población perceptora, puede verse que la brecha entre varones y mujeres ha tenido una suave tendencia descendente entre 2004 y 2018, como puede apreciarse en el *gráfico 6*. La misma es de 26,2 puntos porcentuales para el tercer trimestre de 2018. Es decir, contemplando todos los ingresos que se perciben, sean de origen laboral o no laboral (como jubilaciones y pensiones, cuotas alimentarias, subsidios, etc.), las mujeres actualmente perciben ingresos que, en promedio, son un 26,2% menores que los de los varones.

Gráfico 6. Brecha del ingreso. Total individual.
Perceptores. Por períodos. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Gráfico 7. Brecha del ingreso de la Ocupación Principal.
Ocupadas/os. Por períodos. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Simultáneamente, tomando los ingresos provenientes de la ocupación principal de las personas, se observa que las mujeres ganaron en promedio un 25,2% menos que los varones durante el tercer trimestre de 2018. Este dato corresponde a la totalidad de ocupadas/os, cualquiera sea su categoría ocupacional, calificación o jerarquía. Como puede verse en el *gráfico 7*, la diferencia de nivel entre la brecha observada durante el período 2004-2006 y el período 2016-2018 es mucho más marcada, siendo visible la tendencia a la indiferenciación en el mercado de trabajo.

Anteriormente se observó que las asalariadas están expuestas a una tasa de no registro más alta que la que presentan los asalariados varones. A esto se suma el hecho de que las asalariadas que cuentan con este tipo de empleos ganan en promedio un 37,2% menos que sus pares varones. Es decir que la brecha de ingresos de las y los trabajadores se amplía cuando vemos a quienes cuentan con peores condiciones de trabajo.

A su vez, la diferencia de ingresos entre varones y mujeres opera al mismo tiempo que la diferenciación de la clase obrera en cuanto a grados y especificidad de la subjetividad productiva, por lo que se presentarán también las brechas de ingresos de acuerdo a diferentes calificaciones requeridas para los puestos de trabajo.

La fuente utilizada permite desagregar los datos en función de la calificación que requieren los puestos de trabajo ejercidos. Esta calificación ocupacional refleja la heterogeneidad de las subjetividades productivas necesarias, de acuerdo a la complejidad de las tareas involucradas en el proceso de trabajo. Se compone por las siguientes categorías. Los *puestos no calificados*, que suelen implicar un desempeño físico, manual y rutinario. Son tareas simples que suelen exigir fuerza y resistencia física, eventualmente algún tipo de conocimiento intelectual básico, y suelen conllevar un período corto de formación en el trabajo. Las *posiciones operativas* suelen requerir el manejo de maquinaria y equipos electrónicos y mecánicos diversos, así como el manejo de información, siendo necesaria la destreza manual para poder desempeñarse. Suele ser requisito para estos puestos el haber finalizado el primer o segundo ciclo de educación secundaria, lo que se complementa con un nivel importante de enseñanza especializada en el lugar de trabajo. Los puestos de *calificación técnica* incluyen tareas de carácter técnico-práctico con un mayor grado de complejidad, requieren un conjunto de conocimientos en un área especializada. Por lo general es necesario un alto nivel de instrucción y de conocimiento matemático, suele implicar estudios en una institución de educación superior, aunque en algunos casos una extensa experiencia laboral y formación de tipo informal pueden reemplazarlo. Las *posiciones profesionales* se relacionan a tareas que implican la resolución de problemas complejos basándose en un amplio

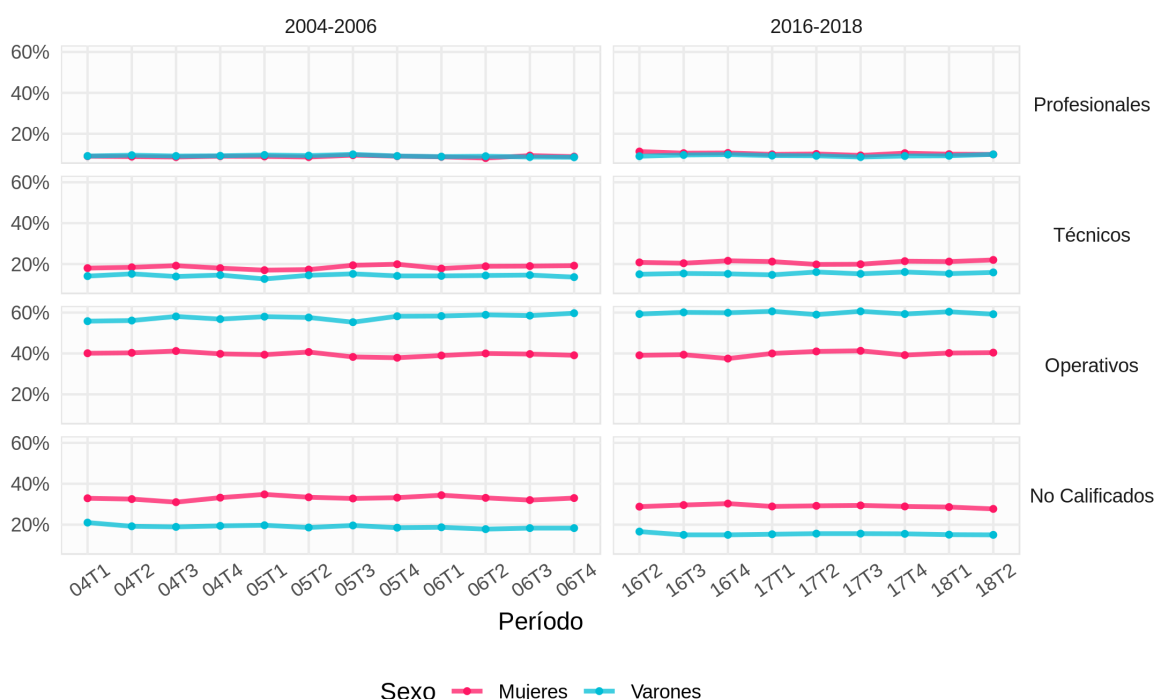
conocimiento de un área determinada. Se trata de tareas de diseño e investigación para desarrollar conocimientos de un área específica, o bien la transmisión de conocimiento a otras personas. Para realizar este tipo de trabajos es requisito finalizar estudios de nivel superior³².

32. Kozlowski (2015)

La distribución de estas calificaciones hacia el interior de las ocupadas y los ocupados se mantiene prácticamente estancada durante ambos períodos presentados. Puede verse en el *gráfico 8* que las ocupadas cuentan con una proporción más alta de personas que se desempeñan en puestos de no-calificación que sus pares varones. Recordamos en esta instancia que dentro de este tipo de puestos de trabajo se incluye al servicio doméstico como ocupación. También es superior la presencia de calificaciones técnicas entre las ocupadas, aunque no es tan acentuada la diferencia respecto de los varones en este caso. Mientras que los ocupados varones cuentan con una mayoría de puestos de calificación operativa, en el caso de las mujeres este tipo de trabajos es realizado por alrededor del 40% de las ocupadas. Respecto de los puestos de calificación profesional, no se expresan grandes diferencias entre la presencia hacia el interior de las ocupadas y de los ocupados. De todas formas, teniendo en cuenta que las mujeres ocupadas están en promedio más formadas que los varones que participan en el mercado de trabajo, puede inferirse que la problemática de la sobre-calificación afecta con mayor intensidad a las mujeres.

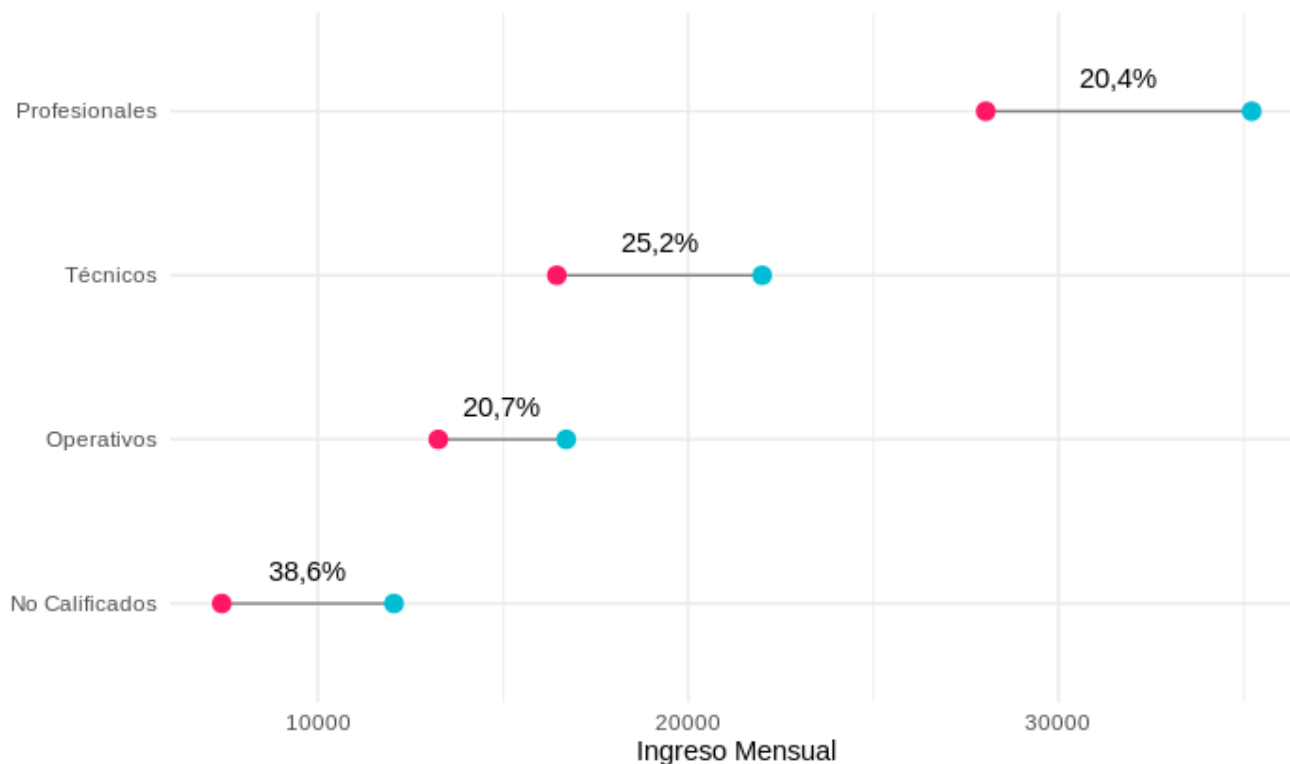
Gráfico 8. Sexo según calificación.

Ocupadas/os. Por períodos. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Gráfico 9. Brecha del Ingreso de la Ocupación Principal según calificación. *Ocupadas/os. Total 31 aglomerados urbanos. 3er trimestre 2018.*



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

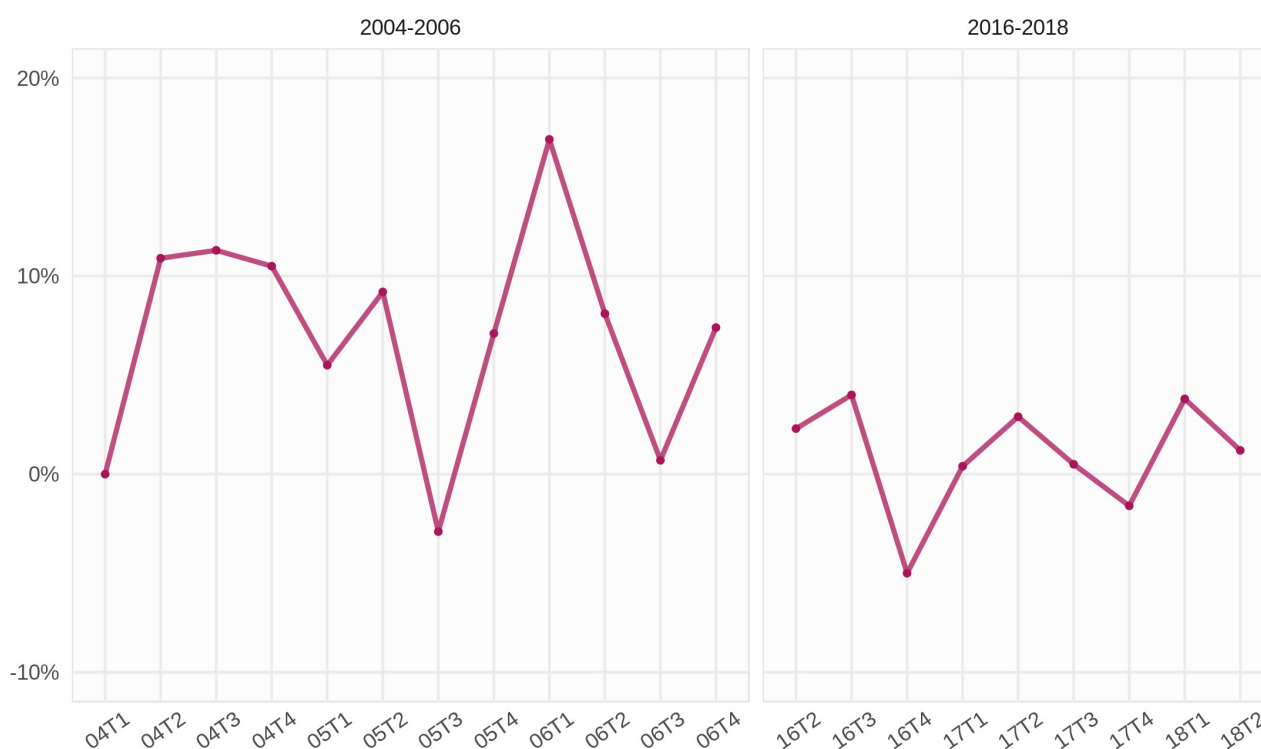
Se destaca que, a igual calificación del trabajo que se realiza, los ingresos laborales de las mujeres trabajadoras son inferiores a los de los varones. La brecha de ingresos mensuales de las/os ocupadas/os se mantiene. De acuerdo al *gráfico 9*, esta diferencia de ingresos es del 20,4% entre profesionales, y del 38,6% para quienes ejercen puestos del tipo no-calificados.

3.6.2. Brecha de ingresos horarios

Si en lugar de comparar ingresos mensuales, como se ha realizado hasta el momento, tomamos el ingreso que las ocupadas y ocupados perciben por hora de trabajo, se encuentran grandes diferencias respecto de lo desplegado. A partir de un recálculo del *gráfico 7* de acuerdo a esta modificación puede observarse en el *gráfico 10* que, al incorporar la extensión de las jornadas laborales al análisis, la magnitud de la brecha disminuye notablemente. Entre ambos períodos, la misma parece estabilizarse en torno al 0%. Esta expresión se relaciona con el hecho de que, en promedio, las mujeres trabajan menos horas que los varones, y esto explica una parte importante de la brecha de ingresos mensuales.

Se remarca en este punto que el hecho de que la brecha parezca anularse al analizar los ingresos horarios no implica que entonces la brecha de ingresos no exista o deje de ser de interés. Si tomando los ingresos mensuales de las y los trabajadores se observa una diferencia importante, y la misma se reduce cuando se controla de acuerdo a las horas de trabajo, estas dos expresiones son caras de un mismo fenómeno: el hecho de que las mujeres deban dedicar menos horas a la venta de su fuerza de trabajo, por dedicar más horas que los varones, en general, a la realización del trabajo doméstico que no tiene una forma remunerada.

Gráfico 10. Brecha del ingreso horario de la ocupación principal.
Ocupadas/os. Por períodos. Total 31 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

3.7. La distribución del ingreso

Analizar la distribución de los recursos económicos desde una perspectiva de género es fundamental a la hora de pensar las desigualdades. Es decir, la caracterización de la distribución del ingreso puede incorporar transversalmente una lectura que tenga en cuenta la desigualdad de género. Más allá de las comparaciones de ingresos promedio, que se centran en un aspecto que se expresa en lo individual, es importante tener una noción sobre lo que sucede en términos generales respecto de los

ingresos que perciben los hogares y las personas, y cómo se componen en términos del sexo de las personas.

Para esto, en primer lugar se ordenan por deciles a las personas según su ingreso per cápita familiar, el ingreso total del hogar dividido por la cantidad de personas que lo componen. Es decir, contamos con diez grupos de individuos, de igual tamaño, ordenados según el nivel de ingresos que le correspondería a cada uno si su hogar distribuyera los ingresos familiares de forma equitativa. Asimismo, se puede observar la proporción de mujeres y de varones que componen a cada decil de ingresos. En este caso, no hay diferencias destacables más allá de una leve preponderancia de las mujeres en todos los deciles, lo cual es explicable desde un punto de vista demográfico, dado que hay más mujeres que varones en el total de la población. Es decir que no parece haber grandes diferencias en torno a la composición por sexo entre los deciles de bajos y altos ingresos.

En este punto es interesante reflexionar en torno a lo que diversos autores han denominado como “feminización de la pobreza”. Si trabajamos con una definición de pobreza tal como se mide oficialmente en el país³³ debe utilizarse al hogar como unidad de análisis. En sintonía con lo descrito anteriormente, los datos del INDEC³⁴ indican que, hacia el segundo semestre de 2017, un 48,4% de los pobres eran varones y un 51,6% eran mujeres. Dada la distribución demográfica de la población, las mujeres no se encuentran sobrerrepresentadas entre la población pobre, de la misma forma que no lo hacen en los estratos de menores ingresos al separar a la población en deciles. Si nos detuviésemos aquí, podríamos sostener que no existe tal feminización de la pobreza.

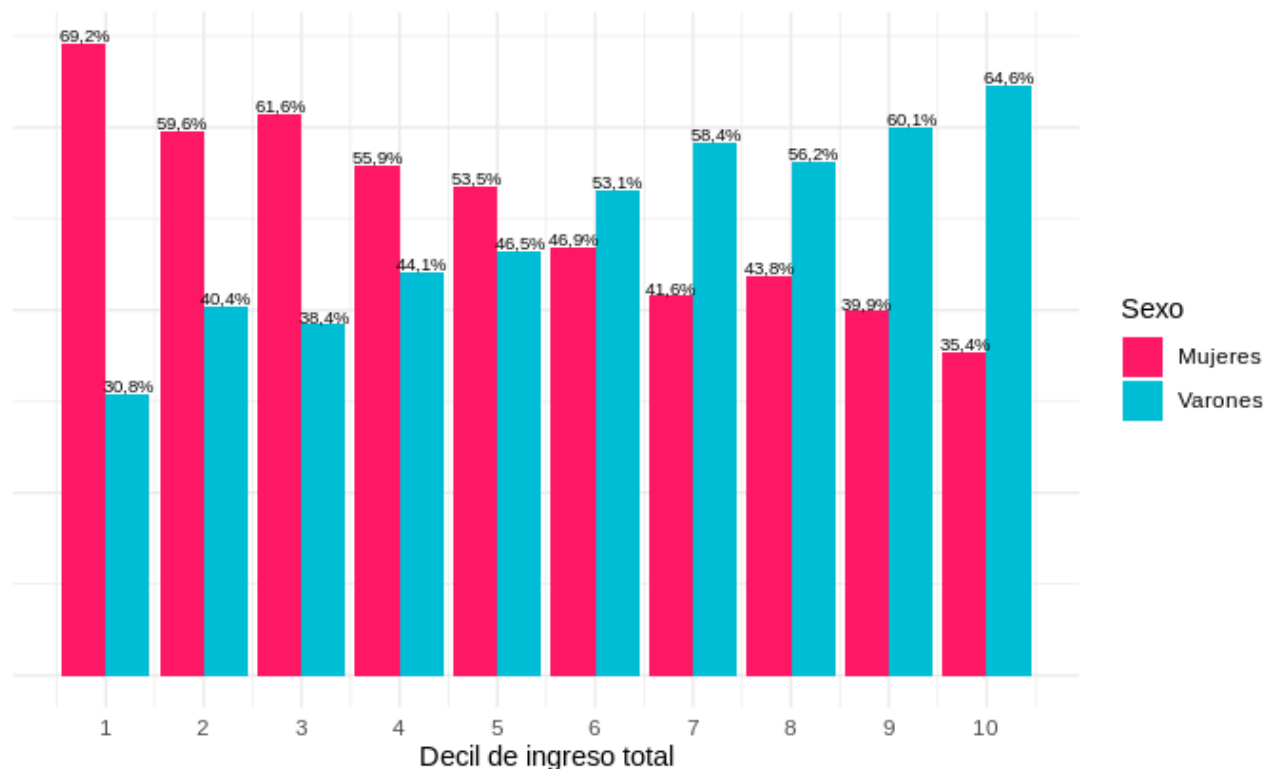
Pero por otro lado, si se separa a la población en deciles según el ingreso total individual de las personas³⁵, puede observarse otra cosa. En este caso se ordena a la totalidad de perceptores según su nivel de ingresos, teniendo en cuenta aquellos que provienen tanto de una fuente laboral como no laboral, no ya según lo que perciben sus hogares. En este caso, puede verse que los deciles de ingresos más bajos están compuestos mayoritariamente por mujeres y, en paralelo, los deciles de mayores ingresos se componen por varones. Para dar un ejemplo, en el *gráfico 11* puede verse que dentro del 10% de menor poder adquisitivo el 69,2% son mujeres, al tiempo que en el 10% más rico un 64,6% lo componen varones. En este caso sí puede verse que los estratos de menores ingresos se encuentran feminizados, al tiempo que los estratos de mayores ingresos se encuentran masculinizados.

33. La metodología oficial de cálculo de la pobreza en nuestro país considera que la unidad de análisis para determinar si una persona es pobre o no es el hogar. Es decir, se considera pobre a la persona que vive en un hogar que es considerado pobre por no superar con sus ingresos totales familiares la línea de pobreza, o Canasta Básica Total, que le corresponde.)

34. INDEC (2018c)

35. Mientras que en el cálculo anterior se considera a la población total, de 27.841.595 personas, para el gráfico 11 se considera a la población perceptora de ingresos, compuesta por 16.880.671 personas.

Gráfico 11. Composición según sexo de los deciles de ingresos totales individuales. *Perceptores de ingresos. Total 31 aglomerados urbanos. 3er trimestre 2018.*



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

La diferencia respecto del cálculo anterior radica en que, en aquel, la unidad de análisis eran los hogares, aunque de forma indirecta porque los ingresos se encontraban distribuidos equitativamente entre sus miembros. Es por eso que la composición por sexo de los estratos de menores ingresos no tiene mayores diferencias respecto a la de los estratos de mayores ingresos. Sin embargo, en el *gráfico 11* vemos lo que sucede con los ingresos individuales, se trata de una apertura de lo que sucede hacia el interior de los hogares. De aquí se desprende que la unidad familiar resuelve la diferencia de ingresos entre varones y mujeres, aunque es dentro de ésta que se mantiene la diferencia: en promedio, los varones tendrán mayores ingresos que las mujeres dentro de un mismo hogar. La distribución de los ingresos de las mujeres, sesgada hacia los menores ingresos, parece compensarse en la estructura familiar con la distribución de los ingresos de los varones, sesgada hacia los mayores ingresos. Esto no implica que esta compensación tenga lugar hacia el interior de cada hogar en particular, sino que se trata de una observación en términos generales.

3.8. Autonomía económica y autonomía física de las mujeres

A partir de lo desarrollado en el apartado anterior, se entiende que predomina una desigualdad económica entre varones y mujeres hacia el interior de los hogares. Esta desigualdad puede leerse como la base material para diversas formas de violencia contra las mujeres, o lo que es lo mismo, puede expresarse cultural, discursiva, física, psicológicamente, atentando contra la integridad de las mismas. Se trata de un mecanismo de reproducción de la división sexual del trabajo, que marca mediante formas más o menos violentas un rol de la mujer acotado al ámbito de lo privado o doméstico, emocional e inferior.

La CEPAL³⁶ distingue tres dimensiones de autonomía de las mujeres que requieren de transformaciones para alcanzar la igualdad de género: la física, la política y la económica, aunque los fenómenos deben ser analizados de forma transversal a estas categorías. En el caso de las violaciones a los derechos vinculados a la autonomía física y económica, explican, se observan efectos relacionados. Cada una de las dimensiones es una expresión de lo que, como se desplegó en la primera parte de este trabajo, es un fenómeno único que ha colocado a la mujer en un rol desventajoso, de acuerdo a las necesidades del proceso de acumulación de capital.

En Argentina, según el Registro Único de Casos de Violencia contra las Mujeres³⁷, en el 82,1% de los casos el ejercicio de la violencia proviene de una persona con la que se posee un vínculo de pareja o ex-pareja (43,0% y 39,1%, respectivamente), predominando la violencia psicológica (86,0%), seguida de la física (56,3%), la simbólica (20,1%), la económica y patrimonial (16,8%) y la sexual (7,5%). En el 52,9% de los casos informados, las mujeres declaran que sufren más de un tipo de violencia en forma simultánea. Si bien no se cuenta con datos de los ingresos de las personas a fin de hacer una relación más directa con lo visto en el apartado anterior, en relación a la situación laboral de la víctima y el agresor, el escenario más frecuente es que ambos estén ocupados y, en segundo lugar, que el agresor se encuentre ocupado pero no la víctima. El movimiento feminista argentino ha popularizado la frase “lo personal es político” para visibilizar este tipo de situaciones, portadas en la experiencia individual, como parte de un fenómeno que excede a las barreras de cada hogar. Podríamos agregar a partir de lo estudiado que lo personal es político, pero también y sobre todo económico.

A modo de síntesis, como pudo desarrollarse a lo largo de esta sección, la inequitativa distribución de las tareas de reproducción se presenta de forma indirecta en toda la batería de indicadores presentados. Las horas que las mujeres dedican a esta labor se refleja en la composición del mercado de trabajo y en las horas que destinan a la venta de

36. OIG (s.f./b)

37. El RUCVM reúne información a partir de denuncias que fueron proporcionadas al Indec por diferentes niveles, jurisdicciones y áreas. No permite proyecciones por sus características heterogéneas y no incluye casos de femicidios.

su fuerza de trabajo. Y esta brecha de horas ofrecidas en el mercado de trabajo se refleja a su vez en la percepción de ingresos mensuales, que se presenta como posible base material de las situaciones asimétricas de poder en el ámbito privado de los hogares expresándose muchas veces en el ejercicio de la violencia, bajo diferentes formas, contra las mujeres.

Diferentes medidas concretas pueden ser reflexionadas desde las organizaciones que representan a la clase trabajadora y a las mujeres en particular, y/o ser exigidas al Estado en pos de acelerar la socialización del trabajo doméstico y las tareas de cuidado. Entre ellas pueden mencionarse la provisión pública de servicios de cuidado de menores o adultos mayores y de servicios que reemplacen las tareas resueltas hacia el interior de los hogares (comedores, lavanderías, etc.), la presencia de jardines materno-parentales en los espacios de trabajo (tanto en ámbitos públicos como privados), la extensión y equiparación de las licencias por maternidad y paternidad, la promoción de empleo inclusivo (de mujeres e identidades disidentes) en conjunto con capacitaciones específicas, políticas para desincentivar la informalidad laboral, medidas para prevenir la violencia de género y la garantización de la contención tanto física, psicológica como económica para las mujeres que padecen este flagelo, el otorgamiento de derechos que permitan la planificación familiar, entre otras.

4. Conclusiones

Durante la investigación desarrollada para el presente trabajo, hemos entendido que las estructuras familiares, las formas patriarcales y machistas de vincularnos, la desigualdad de género reinante en el mercado de trabajo y la división sexual del trabajo que coloca a las mujeres como garantes del trabajo de reproducción y cuidado, son expresiones del modo de producción a través del cual nos reproducimos como personas. Es por esto que sostenemos necesario estudiar la esfera de la producción de mercancías y la de la reproducción, no como momentos autónomos sino en su unidad, de manera integral. El trabajo reproductivo y la manera mayormente privada en que se resuelve, lejos de ser un problema de las mujeres (y varones) en tanto individuos, es la manera en que el capitalismo ha resuelto la reproducción cotidiana y generacional de la fuerza de trabajo que requiere para valorizar valor. Así como el proceso de acumulación de capital, en tanto relación social general, opera determinando diferenciaciones hacia el interior de la clase obrera de acuerdo a distintos tipos de subjetividades productivas, lo mismo sucede con la distribución del trabajo doméstico, en este caso de acuerdo al género.

Asimismo, hemos encontrado que se despliega una tendencia hacia la indiferenciación de la clase obrera en lo que respecta a los roles asignados a cada género. Sin embargo, esto no quita que sea necesario personificar esta necesidad, es decir, bregar mediante una acción política consciente para que esto se realice. Justamente por el contrario, a partir de entender que las mujeres de la clase obrera cuentan con esta potencia es que hay mayores incentivos para desplegar esta acción.

Para caracterizar la forma en que esto cobra vida particularmente en Argentina, hemos analizado una serie de indicadores sociales referidos a los últimos años. Los mismos han dado cuenta de la tendencia mencionada, pero los niveles de desigualdad entre varones y mujeres siguen siendo preocupantes. Si bien se observaron mejoras en la composición del mercado de trabajo, las brechas de ingresos y hasta la distribución de las tareas del hogar, los indicadores tienen un comportamiento estructural, los cambios se distinguen recién en un mediano y largo plazo. Se destaca que la distribución asimétrica de las tareas de reproducción y cuidados que recaen sobre las mujeres tiene un correlato directo en la posibilidad de las mismas de vender su fuerza de trabajo y/o de hacerlo en una jornada normal, lo cual se expresa en ingresos más acotados que los de los varones.

A partir de este diagnóstico, reflexionar y exigir medidas que ayuden a acelerar la socialización del trabajo doméstico y las tareas de cuidado, al mismo tiempo que implica un intento de mejorar las condiciones de vida particularmente de las mujeres, potencia las posibilidades del conjunto de la clase trabajadora. Los lazos de solidaridad de clase brotan de reconocerse como semejantes, y con ello las posibilidades de las y los trabajadores de poner en pie organizaciones políticas, sindicales, partidarias que la representen para bregar por la venta de su fuerza de trabajo de acuerdo a su valor, o incluso que puedan permitirle reconocerse como sujeto histórico capaz de poner en pie otra forma de sociedad. Una acción política orientada hacia la indiferenciación de la clase trabajadora puede potenciarla en este sentido, y la desigualdad de género es uno de los tantos desafíos que tenemos por delante. Las trabajadoras, también en Argentina, nos encontramos en un momento contradictorio, porque por un lado vivimos en carne propia la desigualdad de género, y por otro tenemos la potencia histórica de este movimiento progresivo.

Bibliografía y fuentes

- Addati, L.; Cattaneo, U.; Esquivel, V.; Valarino, I. (2018): “Care work and care jobs for the future of decent work”, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Águila, N. (2016): “La unidad de las esferas de la producción y la reproducción en el debate sobre la participación de las mujeres en el mercado laboral”, Revista Lavboratorio nro. 27, Buenos Aires.
- Águila, N. y Kennedy, D. (2016): “El deterioro de las condiciones de reproducción de la familia trabajadora argentina desde mediados de los años setenta”, Realidad Económica, Buenos Aires.
- Anker, R. (1998): “Gender and jobs: Sex segregation of occupations in the world”, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Arruzza, C.; Bhattacharya, T.; Fraser, N. (2019): Feminismo para el 99%. Un manifiesto, Rara Avis editorial, Ciudad de Buenos Aires.
- Beccaria, L. A.; Maurizio, R.; Vázquez, G. (2017): “El estancamiento de la tasa de participación económica femenina en Argentina en los 2000”, Instituto de Desarrollo Económico y Social; Desarrollo Económico; 57; 221; 5-2017; 3-31.
- Bettio, F. y Verashchagina, A. (2009): “Gender segregation in the labour market. Root causes, implications and policy responses in the EU”, Comisión Europea, Bélgica.
- Cazón, F.; Graña, J. M.; Kozlowski, D.; Lastra, F. (2015): “Contenido y formas de la población sobrante y aproximaciones a su determinación cuantitativa en la Argentina a comienzos del siglo XXI”, VIII Jornadas de Economía Crítica - SEC, Río Cuarto.
- Cazón, F.; Graña, J. M.; Kozlowski, D.; Lastra, F. (2015a): “Nueva división internacional del trabajo, diferenciación y superpoblación relativa: un análisis de sus relaciones y determinaciones”, VIII Jornadas de Economía Crítica - SEC, Río Cuarto.
- Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento [CIPPEC] (s.f.): *Los estereotipos de género inciden sobre el acceso, la trayectoria y el liderazgo de las mujeres en el mundo laboral*. <https://www.cippec.org/textual/los-estereotipos-de-genero-inciden-sobre-el-acceso-la-trayectoria-y-el-liderazgo-de-las-mujeres-en-el-mundo-laboral/>
- D'Alessandro, M. (2016): Economía Feminista, Ed. Sudamericana, Buenos Aires.

- Espino, A. y De los Santos, D. (2019): “La segregación horizontal de género en los mercados laborales de ocho países de América Latina: implicancias para las desigualdades de género”, Oficina Regional para América Latina y el Caribe Organización Internacional del Trabajo, Perú y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Federici, S. (2013): *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*, Traficantes de Sueños, Madrid.
- Federici, S. (2018): *El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*, Tinta Limón, Buenos Aires.
- Illouz, E. (2012): *Por qué duele el amor. Una explicación sociológica*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Instituto Nacional de las Mujeres (2018): “III Boletín de Estadísticas de Género”, Observatorio de la Violencia contra las Mujeres, Buenos Aires.
- Instituto Nacional de las Mujeres (2018): “Indicadores Nacionales de Género”, Buenos Aires.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INDEC] (s.f.): *Estadísticas históricas*. <https://www.indec.gob.ar>
- INDEC (2003): “La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina”, Buenos Aires.
- INDEC (2014): “Encuesta sobre trabajo no remunerado y uso del tiempo. Tercer trimestre de 2013. Resultados por jurisdicción”, Buenos Aires.
- INDEC (2016): “La medición de la pobreza y la indigencia en la Argentina”, Metodología nro. 22, Buenos Aires.
- INDEC (2018a): “Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos (EPH). Tercer trimestre de 2018”, Informe técnico vol. 2 nro. 236, Buenos Aires.
- INDEC (2018b): “Evolución de la distribución del ingreso (EPH). Tercer trimestre de 2018”, Informe técnico vol. 2, nro. 243, Buenos Aires.
- INDEC (2018c): “Indec Informa. Año 23, n° 8. Agosto de 2018”, Buenos Aires.
- INDEC (2019): “Registro Único de Casos de Violencia contra las Mujeres (RUCVM). Resultados 2013 - 2018”, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2004): *Trabajo infantil y capital*, Imago Mundi, Buenos Aires.

- Iñigo Carrera, J. (2007): La formación económica de la sociedad argentina, Ed. Imago Mundi, Vol. 1, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007a): Conocer el capital hoy. Usar críticamente El Capital. Volumen 1: La mercancía, o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada, Ed. Imago Mundi, Vol. 1, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2008): El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2018): Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica, Facultad de Ciencias Económicas - Secretaría de Investigación, Buenos Aires.
- Kozlowski, D. (2015): “Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa 2003-2013. Metodología de estimación y análisis de la información.” Documento de trabajo nro. 19, CEPED, Buenos Aires.
- Kozlowski, D.; Lozano, G; Felcher, C. M.; Gonzalez F.; Altszyler, E. (2020): “Gender bias in magazines oriented to men and women: a computational approach”. arXiv:2011.12096
- Lastra, L. (2020): “Diferenciación y estratificación del trabajo doméstico remunerado en Argentina (2003-2015)”, Revista de Economía Crítica, nº30, Asociación Cultural “Economía Crítica”, Barcelona.
- Maffía, D. (2008): “Contra las dicotomías: Feminismo y epistemología crítica”, Seminario de Epistemología Feminista, Facultad de Filosofía y Letras (UBA).
- Marx, K. ([1867] 1999): El capital. Crítica de la economía política. Tomo I, FCE, México.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social [MTEySS]. Equipo de Mercado de Trabajo. Dirección General de Estudios Macroeconómicos y Estadísticas Laborales. (2018): *Mujeres en el mercado de trabajo argentino*.
- Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe [OIG]. (s.f./a): *Tiempo total de trabajo*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. <https://oig.cepal.org/es/indicadores/tiempo-total-trabajo>
- OIG (s.f./b): *Interrelación de las autonomías*. CEPAL. <https://oig.cepal.org/es/autonomias/interrelacion-autonomias>

- Rodríguez Enríquez, C. (2013): “Trabajadoras del cuidado: el caso de las empleadas de casas particulares: ¿Una forma peculiar de informalidad?”, 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo - ASET, Buenos Aires.
- Rodríguez Enríquez, C. y Marzonetto, G. (2015): “El trabajo de cuidado remunerado: Estudio de las condiciones de empleo en la educación básica y en el trabajo en casas particulares.”, Documentos de Trabajo “Políticas públicas y derecho al cuidado”, Equipo Latinoamericano de Justicia y Género, Buenos Aires.
- Sanchís, N. y Rodríguez Enríquez, C. (2011): “Cadenas globales de cuidados. El papel de las migrantes paraguayas en la provisión de cuidados en Argentina”, ONU Mujeres, Buenos Aires.
- Shokida N.; Serpa D.; Domenech L.; Moure J.; Fernández Erlauer M.; Espiñeira L.; Santellán C.; Pradier C.; Lee J. (2021): *Ecofeminista/EcoFemiData: informes ecofemidata*. Zenodo. <http://doi.org/10.5281/zenodo.4540185>, <http://economiafeminista.com/informe-desigualdad-genero/>, <http://economiafeminista.com/informe-servicio-domestico/>
- Varela, N. (2008): *Feminismo para principiantes*, Ediciones B, Barcelona.
- Vogel, L. (1979): “Marxismo y Feminismo”, *Monthly Review*, Volumen 31, N° 2, Nueva York.

**SOBREENEDUCACIÓN ENTRE LOS EGRESADOS
UNIVERSITARIOS ARGENTINOS: EVIDENCIAS DE
UNA PROBLEMÁTICA ESTRUCTURAL PARA EL
PERÍODO 2003-2018**

.....
Guido Weksler

* Este trabajo fue publicado originalmente en la Revista Estudios del Trabajo, N°59, enero – junio de 2020. ISSN 2545-7756 Disponible en: <https://aset.org.ar/ojs/revista/article/view/57/113>

Introducción

Durante la década de 1990, en el marco de una creciente liberalización comercial en Argentina, diversas investigaciones estudiaron el impacto de este proceso sobre el mercado de trabajo local, enfatizando el rol que podría haber jugado el cambio tecnológico en la demanda de trabajadores con mayor formación. Al respecto, múltiples trabajos aportaron evidencia sobre un incremento general del nivel educacional de la fuerza de trabajo, que sin embargo no tuvo correlato en un incremento de la participación de las ocupaciones de mayor complejidad. De esta forma, el diagnóstico compartido fue la tendencia creciente del fenómeno que la literatura especializada denomina como “sobreeducación”, esto es, la existencia de individuos insertos en puestos de trabajo en los que desempeñan tareas de baja complejidad relativa a su grado de formación.

En este marco, el creciente desempleo ha sido identificado como un factor de presión decisivo que operó forzando la aceptación de puestos de baja calificación por parte de los sectores más educados de la población, y que ha facilitado a los empleadores la posibilidad de exigir mayores niveles educativos para acceder a mismos puestos de trabajo. A su vez, ciertos subgrupos poblacionales han sido señalados como quienes se vieron más afectados por el fenómeno, como las mujeres, los jóvenes, y los trabajadores de menor experiencia (INDEC 1997 y 1998; Maurizio, 2001; Pérez, 2005; Salas, 2006; Salvia e Iñigo, 2011; Riquelme y Herger, 2003).

La dinámica del mercado laboral de la posconvertibilidad contrasta en múltiples aspectos con aquella de la década del noventa. El contexto de creación de empleo y de fortalecimiento de las instituciones laborales que —en términos generales— prevaleció desde el año 2003 hasta finales de la década del 2000, abre las puertas a investigar sobre la vigencia de los mecanismos que forzaron anteriormente el incremento de la sobreeducación. No obstante, ha sido señalado que a pesar de las notables mejoras en términos de generación de empleo y distribución de la riqueza verificadas en dicho período, no ha existido un cambio significativo de la estructura productiva argentina (CEPAL, 2012; Castells y Schorr, 2015; Porta *et al.*, 2014, Beccaria y Maurizio, 2017). En este marco, frente a un proceso de expansión de los niveles educativos de la población que se magnificó a lo largo de este período, surge el interrogante respecto de la suficiencia del proceso de crecimiento económico para incrementar la participación de puestos de trabajo de alta complejidad.

Tomando en consideración estos análisis, el presente artículo se propone dos objetivos centrales vinculados entre sí. El primero de ellos

consiste en desarrollar una explicación articulada en torno a la naturaleza de la sobreeducación en el modo de producción capitalista, en pos de saldar un debate frecuente en la literatura sobre el carácter friccional o estructural de esta problemática. El segundo objetivo será dar cuenta de la incidencia de este fenómeno —y el carácter estructural bajo el cual se presenta— entre los egresados universitarios argentinos para el período 2003-2018.¹

El interés en dicho subgrupo poblacional radica en que Argentina se destaca históricamente entre los países de Latinoamérica por poseer las tasas más altas de matriculación superior y de proporción de población con educación superior completa, siendo que la existencia de un sistema de educación pública con una creciente regionalización de la oferta, de gratuidad en los estudios de grado y de acceso irrestricto ha sido reconocida como un factor central (García de Fanelli y Adrogué, 2015). Por otro lado, como plantearemos más adelante en detalle, en tanto el conocimiento científico interviene crecientemente en los procesos productivos, este grupo poblacional engloba a individuos portadores de la subjetividad productiva necesaria para realizar tareas crecientemente complejas, sin que ello los exima de los impactos del desarrollo tecnológico.

La identificación de la sobreeducación entre los egresados universitarios estará basada en considerar como adecuada su inserción en ocupaciones categorizadas como profesionales dentro del Clasificador Nacional de Ocupaciones². La fuente de información utilizada será la Encuesta Permanente de Hogares (de aquí en más EPH).

A partir de esto, en el siguiente apartado se verá en primera instancia cómo se enfrenta la teoría neoclásica a la problemática de la sobreeducación, para luego repensarla a partir de considerar los rasgos particulares del capitalismo que hacen a la diferenciación de subjetividades productivas de la fuerza de trabajo, su relación con los sistemas de educación formal y la producción de excedentes de fuerza laboral respecto a las necesidades productivas. El **apartado 2** estará destinado a repasar los métodos existentes para la cuantificación del fenómeno y los antecedentes de estudio de la temática, para luego mencionar las definiciones adoptadas en este trabajo. En el **apartado 3** se presentará la evidencia empírica respecto a la evolución de la sobreeducación entre la población universitaria bajo el período de estudio. El apartado final estará destinado a plantear las conclusiones y futuras líneas de investigación.

1. Dadas las denuncias efectuadas desde el INDEC sobre la manipulación de información estadística en las bases de la EPH publicadas entre el primer trimestre de 2007 y el segundo de 2015, cabe mencionar que dicha información debe ser considerada con reservas.

2. Esta asociación dista de ser exacta, pudiendo generar ciertas distorsiones en las estimaciones. Sobre este aspecto se profundizará en el apartado 2.

1. Sobre la relación entre educación y trabajo. El fenómeno de la sobreeducación

1.1 El problema bajo la óptica de la economía neoclásica

La relación entre educación y trabajo ha sido analizada ampliamente por la economía neoclásica y en efecto su estudio resulta de plena vigencia en la actualidad. Desde esta perspectiva, el fenómeno en cuestión es estudiado principalmente desde la teoría del capital humano. Este último representa uno de los múltiples factores que contribuyen al producto total, recibiendo una retribución equivalente a su contribución marginal (Becker, 1983; Schultz, 1961). En este marco, la educación representa una inversión que realizan las personas en ellas mismas en pos de obtener un beneficio futuro. La acumulación de conocimientos y habilidades determina distintos niveles de productividad marginal de los trabajadores, que se expresan en un diferencial salarial favorable a aquellos que presentan mayor educación.

A partir de ello, la sobreeducación es interpretada como una subutilización del capital humano disponible en la sociedad. De esto se desprende que la errónea asignación del factor humano presupone una serie de potenciales costos. Para las empresas —y para la economía en su conjunto— significa una merma en la productividad, mientras que para los trabajadores implica una retribución inferior a la percibida por otros trabajadores con misma formación, así como menores niveles de satisfacción con el puesto (McGuinness *et al.*, 2017). Partiendo de la teoría sobre la asignación eficiente de los recursos en mercados perfectos, la teoría neoclásica se enfrenta a la naturaleza de la sobreeducación de forma similar al desempleo. Dado que en un contexto de información y competencia perfecta, y de libre movilidad de los factores dicha problemática no sería factible, el desafío radica en encontrar las fallas o barreras que impiden de manera inmediata la asignación eficiente de los mismos.

En este marco, un gran grupo de teorías plantea diversos factores por los cuales este fenómeno podría ser de carácter friccional o temporario. Para la teoría del capital humano podría existir la sobreeducación en el corto plazo ya que las empresas podrían requerir un cierto tiempo para adaptar sus procesos de producción para utilizar plenamente el capital humano de sus trabajadores (McGuinness *et al.*, 2017). Por otra parte, una serie de modelos centran su atención en los costos de búsqueda de empleo, en la baja flexibilidad geográfica de los trabajadores, o en la información imperfecta que estos poseen respecto a los puestos (Burdett, 1978; Jovanovic, 1979, McGoldrick and Robst, 1996), o bien señalan que las personas pueden aceptar un trabajo para el cual se encuentran sobreeducadas si consideran que mediante la capacitación en el puesto podrán ascender dentro de la empresa (Sicherman y Galor, 1990).

En oposición a estas teorías centradas primordialmente en la relación individual entre ofertantes y demandantes de trabajo, los modelos de Spence (1974) y Thurow (1975) se basan en el reconocimiento de una relación de competencia por el puesto entre los trabajadores. El rasgo distintivo de estos modelos es señalar que la educación formal representa un “recurso” o “señal” en que los trabajadores invierten para incrementar sus posibilidades —entre la “fila de postulantes”— de obtener determinados puestos, siendo que la adquisición de las habilidades más relevantes para desempeñar una ocupación se da al interior de las empresas. De esta forma, a diferencia de la teoría del capital humano, la productividad y los ingresos estarían vinculados a la naturaleza de los puestos de trabajo, siendo las características individuales de los trabajadores simplemente relevantes para acceder a dichos puestos. Como desprendimiento del modelo, la “sobreinversión” en educación sería el resultado de una espiral en la cual la competencia entre trabajadores incrementa constantemente los umbrales educativos requeridos para acceder a los puestos de trabajo³, y la sobreeducación puede comprenderse como un fenómeno perdurable en el tiempo.

Más allá de las diferencias en las conclusiones derivadas, estos últimos modelos presentan una diferencia cualitativa central respecto al primer grupo de teorías, en tanto al comprender la relación de competencia existente entre los trabajadores, reconocen -aunque de forma implícita - la posibilidad de que el mercado de trabajo no albergue al conjunto de la fuerza de trabajo disponible. No obstante, dicho planteo resulta un tanto extremo al vaciar de contenido el rol de los sistemas educativos en la formación de atributos productivos en la fuerza de trabajo.

En este sentido, en el apartado siguiente se propone una visión alternativa sobre el rol que los sistemas educativos cumplen en la acumulación de capital, particularmente en lo que refiere a la evolución de las características técnicas de los procesos productivos. A su vez, a partir de la consideración sobre algunos rasgos específicos del capitalismo, se abordará de forma alternativa una explicación sobre la naturaleza de la sobreeducación.

1.2 Un abordaje alternativo: educación, diferenciación de la fuerza de trabajo y producción de población sobrante en el modo de producción capitalista.

El capitalismo, como modo de organización de la sociedad, se caracteriza por resolver la división del trabajo indirectamente a través de la producción privada e independiente. De esta forma, es recién al momento del intercambio donde se reconoce el carácter social del trabajo

3. La existencia de un límite a esta dinámica aparece asociada —aunque difusamente— a la evaluación que las personas realizan entre los costos de invertir en educación y sus beneficios futuros.

realizado de manera privada. A su vez, la concentración de los medios de producción en manos de un fragmento reducido de la población impone como contrapartida la venta temporal de fuerza de trabajo por parte del resto de la población. Así, la existencia de la fuerza de trabajo como mercancía constituye un rasgo esencial del capitalismo.⁴ En tanto mercancía de la cual brota el plusvalor, la reproducción de la fuerza de trabajo con determinados atributos productivos constituye una necesidad del capital, sujeto inmediato del proceso de reproducción social.⁵

Por otra parte, el modo de producción capitalista, en pos de incrementar la producción de plusvalía relativa, encierra la necesidad constante de desarrollar las fuerzas productivas, transformando la materialidad del trabajo, sus formas de organización, y por ende la subjetividad productiva de la clase trabajadora. La forma más potente que encuentra este proceso es el sistema de la maquinaria y la organización del trabajo en la gran industria. Dicho sistema permite rebasar los límites de la capacidad productiva basada en la pericia y fuerza del obrero manual, al sustituir crecientemente su aplicación sobre los objetos y herramientas de trabajo por la objetivación científica del conocimiento en la propia maquinaria (Marx, [1867]1995; Iñigo Carrera, 2008). La extracción ampliada de plusvalía en base a la aplicación de la ciencia a los procesos productivos requiere poner a cargo de un fragmento de la clase obrera el desarrollo científico y sus aplicaciones tecnológicas, así como también el control y la organización de la producción. Este fragmento de la clase trabajadora cuya subjetividad productiva el capital tiende a expandir, se diferencia de aquel cuya participación en el proceso productivo tiende a ser degradada a la ejecución de tareas simples y repetitivas de asistencia de la máquina.

Sin embargo, en la medida en que la producción general de valores de uso se somete a dicha objetivación científica, el capital requiere formar a este último grupo de trabajadores con ciertos atributos universales —como la capacidad de razonamiento lógico para la comprensión básica del funcionamiento de las máquinas, la lectoescritura para la interpretación de manuales de instrucciones y de determinadas simbologías, etc.— necesarios para emplear los instrumentos portadores de dicho desarrollo (Iñigo y Río, 2016).⁶ En el devenir histórico, es precisamente con el desarrollo del sistema de gran industria, cuando esta tendencia se pone de manifiesto —aunque de forma progresiva— en el establecimiento de una formación universal obligatoria por fuera de los procesos de trabajo. A partir de allí se expresa plenamente la relación entre los sistemas educativos y el aparato productivo (Labarca, 1980; Hirsch e Iñigo, 2005).⁷

4. “Lo que caracteriza, por tanto, la época capitalista es que la fuerza de trabajo asume, para el propio obrero, la forma de una mercancía que le pertenece, y su trabajo mismo, por consiguiente, la forma de trabajo asalariado. Con ello se generaliza, al mismo tiempo, la forma mercantil de los productos del trabajo.” (Marx, [1867]1995, p. 123, nota al pie 42).

5. “El consumo individual del obrero es, pues, un factor de la producción y reproducción del capital, ya se efectúe dentro o fuera del taller (...) La conversación y reproducción constantes de la clase obrera son condición permanente del proceso de producción, del capital (...) Por tanto, desde el punto de vista social, la clase obrera, aún fuera del proceso directo de trabajo, es atributo del capital, ni más ni menos que los instrumentos inanimados. (Marx, 1995: 481-482).

6. Esta tendencia se expresa no sólo en el conjunto de trabajos directamente vinculados a la producción, sino también a todos aquellos vinculados a la circulación y gestión de los capitales, o a la producción de las futuras fuerzas de trabajo.

7. Esto no quiere decir que los atributos que la escuela crea en la futura fuerza de trabajo se acoten necesariamente a cuestiones técnicas del proceso productivo. Así como se trata de la lectura, escritura, aritmética básica, etc., también se trata de producir la capacidad de trabajar colectivamente, la autodisciplina, la aceptación de jerarquías y normas, etc. (Iñigo y Río, 2016, Labarca, 1980).

El pasaje hacia la producción automatizada exacerba la diferenciación en la clase trabajadora. Por un lado, requiere extender aún más el proceso formativo de la porción de la clase obrera a cargo de desarrollar la ciencia básica y las estructuras lógicas complejas para poner en funcionamiento la maquinaria automática, así como también la de aquellos obreros a cargo de la gestión de capitales cuyo ámbito de operación se extiende a lo largo del planeta. Por otro, avanza en la degradación de la subjetividad productiva de la porción de clase trabajadora a cargo del trabajo directo, al volver obsoletas las capacidades particulares vinculadas al conocimiento de máquinas específicas —típicamente adquiridas en la ejecución concreta del trabajo—, aunque requiere en mayor medida atributos generales vinculados a la interpretación de la información que la propia máquina entrega respecto a su funcionamiento (Iñigo y Río, 2016). A su vez, dentro de este fragmento de la clase trabajadora, el capital requiere atributos generales diferentes en sus distintos integrantes. Mientras que, por ejemplo, en unos casos requerirá del manejo básico de una computadora, en otros simplemente requiere la lectoescritura; o ninguna de estas capacidades en tareas no plenamente alcanzadas por la automatización, como por ejemplo los servicios de limpieza, traslado de objetos, preparación de alimentos, etc.

Siguiendo este desarrollo, a diferencia de lo que plantea la teoría del capital humano, la educación no tiene como raíz una abstracta decisión individual de las personas que eventualmente potenciará la acumulación de capital. Al contrario, es el continuo impulso que el capital conlleva hacia la tecnificación de los procesos productivos el que tiende a modificar los atributos que son demandados a las distintas porciones de la clase trabajadora, siendo la expansión o modificación de los sistemas de educación expresiones de ello.⁸ Visto de esta forma, lejos de ser la educación una mera “señal”, existe una relación entre los atributos productivos que el estadio técnico requiere de la fuerza de trabajo, y la estructura de educación formal que genera dichas capacidades. No obstante, nada garantiza en lo inmediato una correspondencia exacta entre el tipo de fuerza de trabajo disponible —en cuanto a sus atributos— y las necesidades de su utilización productiva para la valorización del capital. De modo contrario, dos rasgos específicos del capitalismo resultan centrales para comprender la existencia de la sobreeducación.

Por un lado, la organización indirecta de la producción social hace del capitalismo un sistema en constante desequilibrio entre las mercancías producidas y su respectiva necesidad social. La producción de fuerza de trabajo no está exenta a esta dinámica, con lo cual resulta

8. La obligatoriedad de la educación en determinados niveles pone de manifiesto que, lejos de ser fruto de la voluntad individual, obedece a una necesidad del capital total; necesidad que en una sociedad de individuos libres solo puede imponerse a través del Estado. Por otra parte, lo que la teoría neoclásica presenta como un retorno de la “inversión” en educación —que motoriza las decisiones individuales de continuar el proceso educativo por sobre su extensión obligatoria—, vinculado a una mayor contribución del capital humano al producto, no es si no expresión del mayor valor que portan las fuerzas de trabajo más complejas. Lo que dicha teoría confunde es que la mercancía que vende el obrero —y por la cual recibe su retribución— no es el trabajo en sí mismo, sino su *fuerza de trabajo*.

plausible que en lo inmediato se produzcan trabajadores con atributos distintos a los que efectivamente el capital requerirá poner en marcha. Particularmente, esta dinámica puede verse exacerbada en el estrato de fuerza de trabajo más compleja, al presentarse la necesidad de una formación universitaria bajo la forma de una libre elección de la carrera a seguir, lo cual puede generar excedentes en determinadas profesiones.^{9,10}

Por otro lado, la producción de un ejército de reserva de trabajadores resulta una condición para la fluidez del proceso de acumulación de capital en tanto garantiza la disponibilidad de obreros ante la expansión de la escala de acumulación, al tiempo que permite hacer frente al carácter cíclico de la producción (Marx, 1995).¹¹ En este sentido, la sobreeducación podría expresar la necesidad de mantener activa —en tareas de baja complejidad— a una porción de fuerza de trabajo de alta formación, para disponer de ella cuando el ciclo de la acumulación requiera un mayor volumen de trabajo de alta complejidad.

Sin embargo, la cuestión no se agota allí, ya que la propia tecnificación de los procesos productivos acarrea la transformación de una creciente porción de la clase trabajadora en sobrepoblación relativa para las necesidades del capital. Así, más allá del carácter cíclico que pueda tener la sobreeducación, resulta posible que fuerzas de trabajo de alta formación se encuentren consolidadas de manera estructural como sobrantes en relación a la demanda de trabajo complejo (Donaire, 2006 y 2017).¹² No necesariamente se trata de la automatización total del trabajo complejo o intelectual, sino del hecho de que la aplicación de nuevas tecnologías que incrementan su productividad puede operar reduciendo la demanda total de trabajadores de determinadas profesiones¹³.

Con todo esto, la existencia de la sobreeducación no puede simplemente reducirse a la falta de información de un agente, la baja flexibilidad geográfica o los altos costos de búsqueda de un empleo. Todos estos mecanismos propios de la falta de coordinación directa en la producción y utilización de fuerza de trabajo acorde a los requerimientos productivos, que podrían vincularse a la sobreeducación temporal o friccional, se combinan con la naturaleza estructural de la producción en exceso de fuerza de trabajo como característica necesaria del capitalismo y como consecuencia de su propio desarrollo.

En este sentido, resultará de particular interés distinguir en qué medida una porción de la población universitaria sobreeducada representa una reserva de fuerza de trabajo compleja temporariamente ocupada en otras actividades y en qué medida otra se encuentra con-

9. Naturalmente, las diferencias salariales entre trabajadores universitarios de distintas ramas o carreras en función de su magnitud disponible operan como un mecanismo que tiende a regular la producción acorde a sus requerimientos. La expresión más directa de ello es la consideración de los individuos respecto a la “salida laboral” o a la “valoración” que el mercado reconoce a cada una de las carreras.

10. Dada la ausencia de una variable en la EPH que refleje la carrera específica seguida por la población universitaria este aspecto no será evaluado en este trabajo, siendo de interés para futuras investigaciones.

11. Al mismo tiempo, dicha reserva opera ejerciendo presión sobre los salarios de los trabajadores ocupados.

12. Para reflejar esta problemática también ha sido planteada la distinción entre la estructura ocupacional de la sociedad —constituida por la distribución de ocupaciones efectivas— y la estructura profesional —concebida como la distribución de los conocimientos, experiencias y habilidades para realizar tareas específicas, presentes en la población—. Mientras que la primera puede modificarse vertiginosamente acorde al cambio tecnológico, la transformación de la estructura profesional presenta una serie de límites sociales y naturales que la hacen más lenta (Janossy, 1980).

13. Un programa informático que permita a un contador duplicar la cantidad de balances realizados en cierto tiempo, o a un arquitecto la cantidad de planos diseñados, aparenta ser “complementario al trabajo”, sin embargo operará reduciendo la demanda total de la sociedad por trabajadores de estas profesiones (siempre y cuando la demanda por estos servicios no se incremente radicalmente).

solidada, siendo sus atributos productivos superfluos para las necesidades del capital¹⁴.

2. La identificación de la sobreeducación: metodologías, antecedentes en la literatura y definiciones adoptadas en este trabajo

Los trabajos pioneros en la temática de la sobreeducación corresponden a Freeman (1975, 1976), quien señaló que la oferta de trabajadores educados sobrepasó a su demanda en el mercado de trabajo estadounidense entre los años 1969 y 1974.¹⁵ La evidencia consistía en una tendencia de reducción del ingreso relativo de los egresados superiores, respecto a trabajadores de menor formación. Sobre las bases de la teoría del capital humano, la disminución del retorno observado para este factor fue considerado como una expresión de su relativo exceso de oferta (Freeman, 1976; Berg, 1970).

A partir de allí comenzaron a suscitarse una serie de investigaciones vinculadas a esta temática, destacándose el trabajo de Duncan y Hoffman (1981), quienes revolucionaron el campo de estudio al confrontar directamente a nivel individual el grado de educación de los trabajadores con las demandas de calificaciones de sus puestos.

Actualmente, siguiendo esta línea de análisis —de comparación a nivel individual— se reconocen tres métodos para la delimitación y cuantificación de la sobreeducación (Leuven y Oosterbeek, 2011; OIT, 2018). A continuación, se presentan sintéticamente:¹⁶

Método subjetivo: está basado en la percepción de los trabajadores respecto al nivel educativo que consideran adecuados para la ocupación en la que se desempeñan. En algunos casos se pregunta directamente si la persona se considera sub o sobreeducada para su puesto actual, mientras que, en otros, se pregunta por el nivel educativo que considera más adecuado para desempeñarse en dicho puesto, o bien por el necesario para conseguirlo.

Método empírico: el nivel de educación adecuado para determinado puesto se infiere a través de un estadístico descriptivo —promedio, moda o mediana según el caso— de los años educativos observados en quienes desempeñan dicha ocupación. A partir del estadístico seleccionado se fija una medida de distancia, a través del cual se caracteriza cada caso. Por ejemplo, Verdugo y Verdugo (1988) consideran a un trabajador sobreeducado si sus años de educación son superiores a la media observada para dicha ocupación, en más de un desvío estándar.

14. Al respecto, la literatura ha señalado que la sobreeducación tiende a crecer en las fases recesivas, dado que los sectores más educados de la población tienden a reemplazar en las actividades simples a la población de menor nivel educativo, sobre quienes recae en mayor medida el desempleo. En lo que se suele denominar como “credencialismo”, se reconoce que en contextos recesivos, se facilita para los empleadores la posibilidad de exigir mayores niveles educativos para un mismo puesto (Maurizio, 2001; Riquelme y Herger, 2003).

15. Existen antecedentes de estudios anteriores vinculados a la relación entre el nivel educativo de los trabajadores y las demandas de calificaciones en el mercado de trabajo, entre los que se destacan Eckaus (1964) y Berg (1970). Sin embargo la literatura especializada suele remarcar los trabajos de Freeman como disparadores del debate.

16. En Weksler (2019) se realiza una discusión más detallada sobre las ventajas y desventajas de cada uno de los métodos.

Método objetivo o de análisis del puesto: el nivel de educación formal adecuado para cada puesto de trabajo se basa a partir de la información proveniente de algún clasificador de ocupaciones que contenga alguna indicación respecto de la complejidad de las tareas vinculadas a dicha ocupación, la tecnología involucrada en las mismas, y el tipo de habilidades requeridas para desempeñarlas adecuadamente.

A su vez, al reconocer que las aptitudes productivas no se adquieren únicamente mediante la educación formal, el campo de estudio se ha complejizado a partir del desarrollo de encuestas que buscan captar el conjunto de habilidades o *skills* portadas por los individuos, para a partir de ellas analizar su adecuación a los puestos de trabajo que ocupan (Leuven y Oosterbeek, 2011; McGuinness et al, 2017).

Al no existir consenso en la literatura respecto a cuál de los métodos resulta el más preciso, numerosos trabajos han estimado bajo distintos métodos la incidencia de la sobreeducación, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, señalando que este fenómeno afecta significativamente a todos ellos, aunque reconociendo que su magnitud resulta muy disímil según el método utilizado (McGuinness, 2006; Mehta et al 2011; Leuven y Oosterbeek, 2011).

En Argentina, la EPH representa la fuente de información por excelencia para analizar, de forma continua y con una cobertura de los principales aglomerados urbanos del país¹⁷, la relación entre las características de los puestos de trabajo y el nivel de formación de quienes los ocupan. Respecto al nivel de formación de los individuos, la encuesta releva el máximo nivel educativo formal alcanzado,¹⁸ pero no presenta ninguna información respecto de la adquisición de habilidades por fuera del sistema educativo formal. Por otro lado, las características de los puestos de trabajo son captadas mediante la declaración de los propios trabajadores sobre el nombre de la ocupación que desempeñan, las tareas realizadas y el tipo de maquinaria o equipamiento utilizado. A partir de ello, las ocupaciones se clasifican en función de cuatro dimensiones contempladas por el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO). Una dimensión central para este campo de estudio es la que corresponde a la variable de Calificación Ocupacional, dado que es la relacionada con la complejidad de las tareas realizadas, y que “se trata de una característica objetiva del proceso de trabajo que determina los requerimientos de conocimientos y habilidades de las personas que desempeñan las ocupaciones” (INDEC, 2001).

Siendo que el cuestionario de la EPH no incluye preguntas sobre la percepción que los trabajadores tienen respecto a los conocimientos requeridos para desempeñarse en sus puestos, la aplicación de un método subjetivo no resulta posible a partir de esta fuente. En este mar-

17. La población cubierta actualmente por la EPH representa aproximadamente un 68% de la población urbana nacional y un 63% de la población total según proyecciones censales del INDEC.

18. Al mismo tiempo es posible realizar una estimación de los años de educación de las personas, combinando las variables del nivel más alto cursado y el último año aprobado.

co, entre los antecedentes de estudio locales de cobertura nacional, las estimaciones se basan en distintas variantes de los métodos objetivo y empírico.¹⁹

Entre las estimaciones basadas en métodos de análisis del puesto, se encuentran los trabajos pioneros del INDEC (1997 y 1998), donde a partir de un estudio de los objetivos mínimos de los distintos niveles educativos y de la definición de las calificaciones se propone una “vinculación hipotética entre los niveles de calificación ocupacional y los de educación formal alcanzado” (INDEC, 1998, pp. 16). Por su parte, Donaire (2006 y 2017) analiza la inserción de los egresados de la educación superior en funciones intelectuales, considerando no sólo la calificación, sino también la dimensión de jerarquía de los puestos. Finalmente, otros autores han optado por evaluar la adecuación a los puestos de trabajo locales a través de los niveles educativos definidos en registros de ocupaciones norteamericanos (Maurizio, 2001; Jiménez, 2014).²⁰ Los trabajos con métodos estadísticos se diferencian principalmente según el criterio de agrupamiento de ocupaciones para las cuales se observa la distribución de niveles educativos. Mientras que algunos de ellos organizan a las ocupaciones según la rama de actividad (Waisgrais, 2005), otros proponen divisiones en base a estratos socio-ocupacionales (Pérez 2005), o bien a determinada construcción de categorías ocupacionales a partir del CNO (Jiménez, 2014; Salas, 2006).

Al igual que en el plano internacional, la existencia de notables disparidades en los niveles —y en la evolución— de la tasa de sobreeducación local según el método escogido, así como las limitaciones propias a cada uno de ellos, se manifestó en estudios en los cuales se han aplicado distintas variantes de los métodos a una misma población de análisis (Waisgrais, 2005; Jiménez, 2014; Weksler, 2019). En función de ello, en este trabajo se optó por asociar a la población de *formación universitaria completa* con el conjunto de ocupaciones de *calificación profesional* del CNO. Al estar dicha categoría basada en un previo análisis de cada una de las ocupaciones, el método aplicado para determinar la inserción laboral adecuada se asemeja a uno de tipo *objetivo o de análisis del puesto*. Si bien la definición de lo que constituye una ocupación de calificación profesional hace referencia a una serie de aptitudes asimilables a las que se adquieren mediante la formación universitaria, vale aclarar que la correspondencia aquí establecida no es en sí misma estricta. En tanto que el criterio establecido en el CNO para delimitar las ocupaciones profesionales de las técnicas resulta poco preciso,²¹ podrían existir ocupaciones técnicas que efectivamente requieran formación universitaria.²²

19. No obstante, cabe mencionar la existencia de trabajos puntuales sobre egresados de determinadas carreras realizados sobre la base del método subjetivo. Se trata de algunas universidades que han puesto en marcha programas de seguimientos de egresados, con el objetivo de monitorear e incentivar sus trayectorias laborales.

20. Nos referimos a registros tales como el *Dictionary of Occupational Titles* o el *Occupational Outlook Handbook*. Cabe mencionar que si bien en ellos se especifican los niveles educativos esperados o más frecuentes para una numerosidad de ocupaciones, la definición de los mismos se basa inicialmente en encuestas a los propios trabajadores, por lo cual no dejan de presentar un componente subjetivo (más allá de que exista una equipo de analistas a cargo de la revisión de la información).

21. El CNO 2017, que conserva las categorías del CNO 2001, define a las ocupaciones de calificación *profesional* como “aquellas en las que se realizan tareas múltiples, diversas y de secuencia cambiante, que suponen conocimientos teóricos de *orden general* y específico acerca de las propiedades y características de los objetos e instrumentos de trabajo y de las leyes y reglas que rigen los procesos. Estas ocupaciones requieren de conocimientos adquiridos por capacitación formal específica y por experiencia laboral equivalente” (INDEC, 2017, pp. 29). La definición de las ocupaciones *técnicas* se diferencia de la anterior principalmente por señalar la necesidad de habilidades manipulativas y conocimientos teóricos de *orden específico* sobre los objetos.

Por otro lado, en lo que hace a los estudios de largo plazo, este método presenta la desventaja de que —en tanto supone una asociación inamovible entre una determinada ocupación y un nivel educativo— no permite captar las posibles transformaciones en los procesos de trabajo que pudieran implicar cambios en las aptitudes requeridas, y por ende en el nivel de formación.²³

Sin perjuicio de lo anterior, acorde a la población de análisis, la tasa de sobreeducación a estimar queda definida como el cociente entre los universitarios ocupados en puestos no profesionales y el total de universitarios ocupados. Por otro lado, en línea con el abordaje propuesto, en tanto se busca también cuantificar al conjunto disponible de fuerza de trabajo de alta formación cuyos atributos resultan *consolidadamente* superfluos respecto a los requerimientos productivos, se plantea como segundo indicador la tasa de fuerza de trabajo sobrante. El numerador de esta se encuentra compuesto por aquellos universitarios ocupados en puestos no profesionales con una antigüedad mayor al año, y por los universitarios desocupados cuya ocupación anterior —en caso de tenerla— no haya sido profesional. El denominador está compuesto por el total de fuerza de trabajo universitaria activa (ocupados y desocupados).²⁴

En función de la extensión temporal del estudio, el análisis estará restringido a los 28 aglomerados presentes en la EPH en el año 2003. A su vez, dado el reducido tamaño de la población de estudio, la información será presentada en términos anuales. Cabe mencionar que para aquellos años en los cuales no han sido publicadas las bases de microdatos de la EPH de los cuatro trimestres (2007, 2015 y 2016), la información corresponde al promedio de los trimestres disponibles. Por otro lado, no resulta menor la mención respecto a los cambios introducidos en la población proyectada de EPH entre el tercer trimestre de 2013 y el segundo trimestre de 2014, y en el segundo trimestre de 2016. Ambos efectos generan distorsiones en las series.²⁵ Sin perjuicio de ello, se procederá a analizar las tendencias generales, sin focalizar sobre dichos años en particular.

3. La sobreeducación entre los egresados universitarios argentinos en el período 2003-2018.

Los resultados obtenidos mediante la construcción de los indicadores mencionados revelan que a lo largo del período de análisis la tendencia ha sido hacia una agudización de la sobreeducación entre los universitarios. Mientras que en el año 2003 un 43,1% de dicha población se encontraba sobreeducada, hacia el año 2018 el guarismo alcanza un 50,6%. Esta magnitud se ve amainada en el segundo indicador princi-

22. A modo de ejemplo, el clasificador cataloga como ocupaciones técnicas la de un/a fonoaudiólogo/a, psicomotricista o profesor/a de un instituto de idiomas, siendo que las mismas requieren típicamente formación universitaria. En estos casos, el método aquí aplicado produciría una sobreestimación, al considerar a una persona con título universitario como sobreeducada para el puesto.

23. En este sentido, si una ocupación catalogada como técnica en 2001 con el pasar del tiempo se complejizara al punto tal de requerir necesariamente una formación universitaria, el método aplicado identificaría erróneamente casos de sobreeducación cuando un graduado universitario ocupe dicho puesto. Ello implicaría una sobreestimación del fenómeno. De forma contraria, de existir ocupaciones catalogadas como profesionales que se simplificaran notablemente, el método subestimaría la sobreeducación al no identificar como tales los casos en que graduados universitarios se encontrarán ocupados en ellas.

24. Vale destacar que este indicador vinculado a la inserción estructural en tareas no profesionales deja de lado otro conjunto relevante de aspectos que también hacen a la condición de población sobrante tales como la subocupación no voluntaria, el nivel de ingresos percibidos y la ausencia de diversos derechos laborales que hacen al valor de la fuerza de trabajo (aportes jubilatorios, vacaciones pagas, etc.).

25. Particularmente, ha sido señalado que los cambios introducidos en la muestra de la EPH entre 2013 y 2014 implicaron un cambio en la composición de la población, siendo el segmento de 30 a 49

palmente por la existencia de un contingente no menor de universitarios que, si bien se encuentran en puestos de baja calificación, presentan una antigüedad menor al año. Igualmente, la tasa de fuerza de trabajo universitaria sobrante muestra en el acumulado un resultado en alza, pasando del 26,2% en 2004 al 32,2% en 2018.

Cuadro 1. Tasa de sobreeducación y de fuerza de trabajo universitaria sobrante. 2003-2018.

Tasa de sobreeducación	Tasa de fuerza de trabajo sobrante
43,1%	26,2%
44,2%	27,9%
43,5%	28,0%
47,2%	28,3%
45,7%	25,3%
45,8%	27,2%
46,0%	27,2%
46,5%	27,4%
49,4%	28,1%
50,1%	33,1%
51,0%	31,8%
52,3%	31,3%
48,3%	25,5%
48,9%	27,1%
52,2%	31,4%
50,6%	32,2%

Fuente: EPH-INDEC

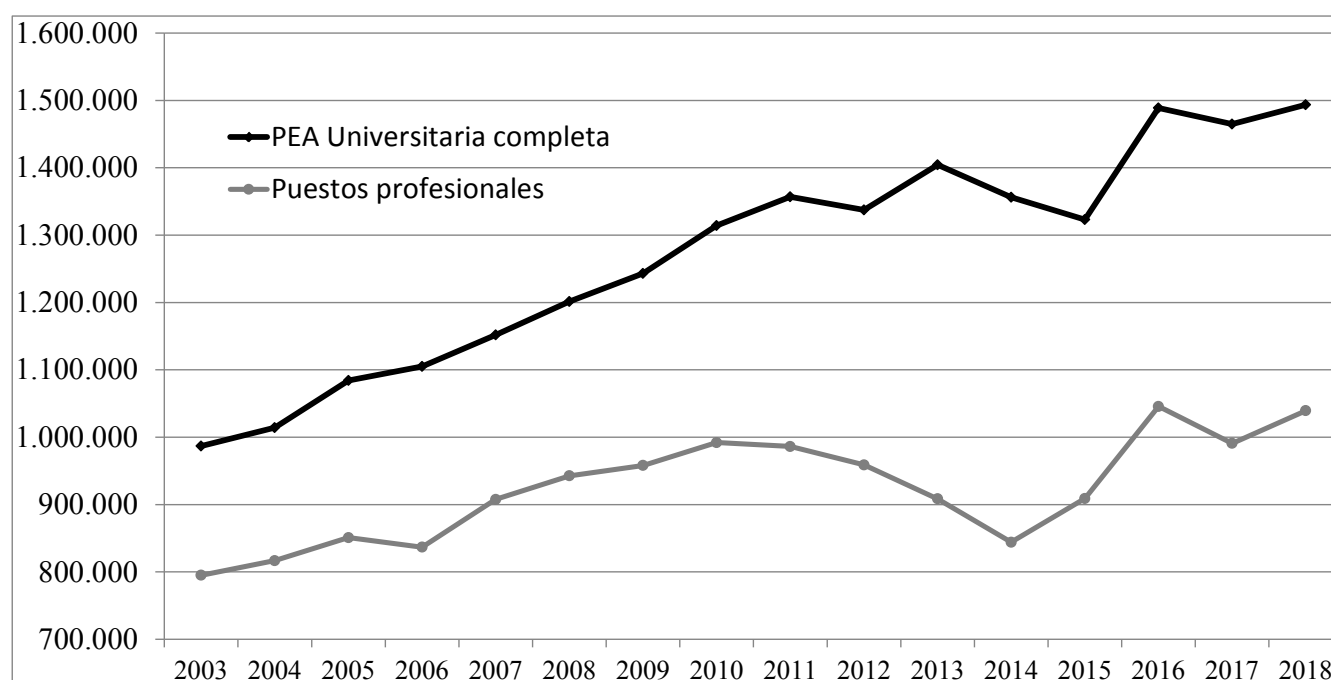
Mientras que en la década de 1990 el diagnóstico común había sido que el creciente desempleo operó como un factor de presión para la aceptación de puestos de baja calificación, y que disparó la sobreeducación; la drástica reducción del desempleo que se evidencia entre el año 2003 y el 2010 no basta para revertir dicha tendencia en el segmento de mayor formación de la fuerza de trabajo, sino más bien para estabilizarla. Este fenómeno encuentra su raíz en el bajo ritmo en que se expandió la creación de puestos de trabajo de alta calificación, en relación con la expansión de la oferta de graduados universitarios (Groisman y Marshall, 2013).²⁶ A partir del año 2010 cuando la creación de empleo

años el que mayor participación perdió, y el que más incidencia tuvo en las discontinuidades en las tasas básicas del mercado laboral (Arakaki y Pacífico, 2015). Dado que la población universitaria tiene alta concentración en dicho rango etario, las modificaciones implicaron incluso una caída absoluta de la población universitaria proyectada, aspecto que se corrige recién en 2016. Ello se refleja a continuación en el **Gráfico 1**. En cuanto a las estimaciones en torno a la sobreeducación, estas no muestran un cambio abrupto de tendencia en dichos años, sino en 2015 y 2016, donde se presentan faltantes de trimestres de relevamiento. Así, es probable que la disminución observada en el promedio anual represente una subestimación asociada a la estacionalidad de ocupaciones de menores calificaciones.

26. Los autores plantean dicha dinámica como fruto de un contexto de escasa o poco generalizada modernización tecnológica, al cual podría añadirse un desajuste en términos de disciplinas universitarias, entre la composición de la oferta de graduados y el perfil de la demanda de calificaciones profesionales.

comienza a estancarse, la sobreeducación vuelve a mostrar una tendencia creciente. En el **Gráfico 1** este fenómeno se pone de manifiesto al comparar la evolución de las magnitudes de población activa con título universitario y de puestos de calificación profesional.

Gráfico 1: Población económicamente activa (PEA) con título universitario y cantidad de puestos profesionales. 2003-2018.

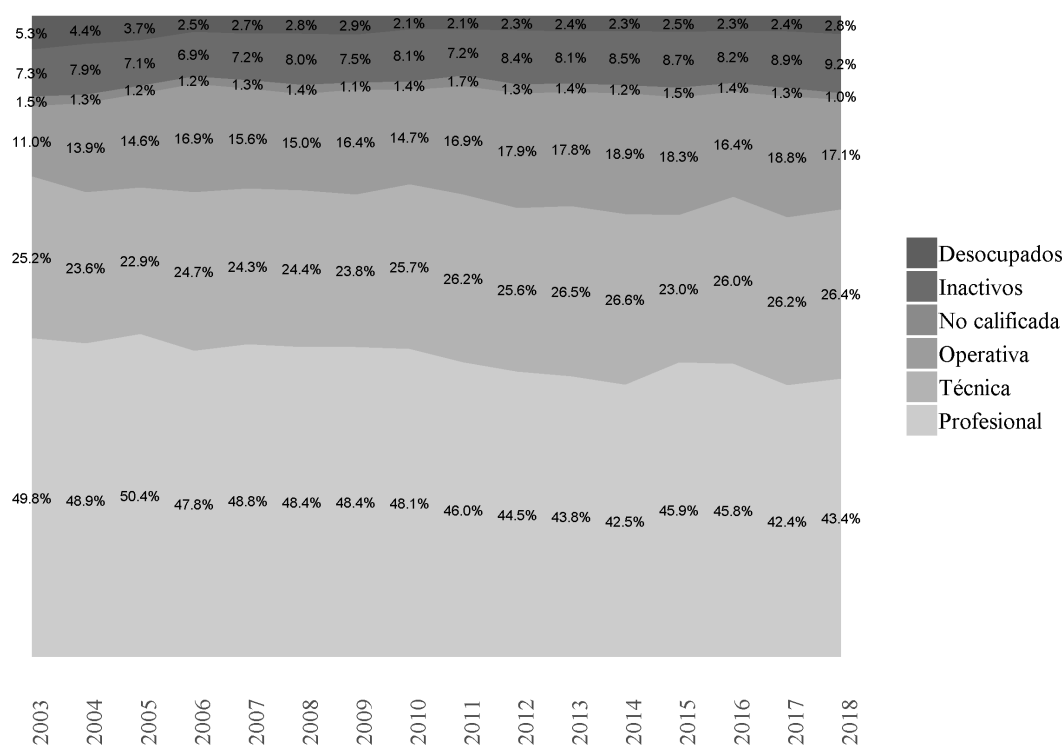


Fuente: EPH-INDEC

La evidencia refleja una brecha levemente creciente entre ambas, dando cuenta de la imposibilidad para una masa cada vez mayor de población universitaria de desempeñarse en ocupaciones acorde a sus calificaciones. Así, mientras en el año 2003 la población universitaria activa excedía en un 24% al total de ocupaciones de calificación profesional, esta relación se amplió alcanzando un 44% hacia el año 2018.

Acorde a lo desarrollado, este fenómeno tiene como correlato de forma estructural que una porción de esta población ejerce presión sobre el segmento de menores calificaciones del mercado laboral, siendo la población con menores niveles educativos la que enfrenta en mayor medida la desocupación (ver **Gráfico Anexo 1**). En este sentido, el **Gráfico 2** presenta la distribución de la población universitaria según su estado ocupacional, incluyendo la desagregación por calificación del puesto para los individuos ocupados.

Gráfico 2: Distribución de la población con título universitario según estado ocupacional y calificación del puesto. 2003-2018. 28 Aglomerados EPH - Población entre 18 y 65 años.



Fuente: EPH-INDEC

Se destaca aquí que la pérdida de participación de los universitarios en puestos de calificación profesional obtiene como contrapartida principal un incremento de puestos de calificación operativa. Aun considerando la posibilidad de que ciertas ocupaciones técnicas puedan ser compatibles con las habilidades adquiridas mediante la formación universitaria, no resulta despreciable la existencia de una numerosa y creciente masa de universitarios insertos en puestos operativos, cuyo carácter se encuentra definitivamente alejado de la necesidad de conocimientos científicos. A modo ilustrativo, en el **Gráfico Anexo 2** puede observarse que, para los últimos años, las actividades de calificación operativa en las que se han concentrado los universitarios están vinculadas a las ramas de administración pública, comercio y reparaciones, e industria manufacturera. Particularmente, siendo que estas dos últimas ramas no suelen concentrar grandes volúmenes de trabajos profesionales, resulta difícil pensar que quienes se ocupan en ellas puedan estar en proceso de ascender hacia puestos de mayor complejidad.

La evidencia sobre la persistencia de una masa de trabajadores universitarios ocupados en tareas de baja calificación relativa a sus capacidades, abre las puertas a continuar indagando si este contingente es constantemente renovado, o bien si se trata de los mismos individuos que se encuentran consolidados en dicha situación. En pos de avanzar hacia una respuesta al respecto, el esquema de rotación de la muestra de la EPH permite identificar a los mismos individuos encuestados en distintos momentos del tiempo y estudiar sus patrones de movilidad laboral. A partir de ello, se construyó un pool de datos en panel con observaciones interanuales para la población universitaria, identificando su situación de inserción ocupacional en ambos períodos.²⁷ En este sentido, el **Cuadro 2** refleja para el conjunto del período 2003-2018 la matriz de transición de destino entre puestos de calificación profesional, puestos no profesionales, la desocupación y la inactividad.²⁸

Cuadro 2: Transiciones de la población con título universitario según estado ocupacional y calificación del puesto. Total período 2003-2018.

		Destino (t+1)				Total
		Desocupación	Inactividad	Puestos no profesionales	Puestos profesionales	
Origen (t)	Desocupación	27.0%	18.3%	34.2%	20.5%	100%
	Inactividad	5.6%	69.8%	12.3%	12.4%	100%
	Puestos no profesionales	1.3%	2.7%	73.5%	22.5%	100%
	Puestos profesionales	0.8%	1.8%	18.3%	79.1%	100%

Fuente: EPH-INDEC

Como puede observarse, en promedio a lo largo del período, la probabilidad de abandonar un puesto de baja calificación, para pasar al año siguiente a ocupar un puesto profesional ha sido del 22,5%. Ello refleja que efectivamente en algunos casos la sobreeducación puede tener un carácter friccional/temporal como plantea la teoría convencional. Sin embargo, una amplia mayoría (73,5%) de los universitarios insertos en puestos de baja calificación ha permanecido estancado en dicha condición al año siguiente. Por otro lado, resulta llamativo destacar que la probabilidad de abandonar la desocupación viene mayoritariamente asociada a la inserción en puestos de baja calificación, y que entre los individuos insertos en puestos profesionales también existe un contingente (18,3%) que transita hacia la sobreeducación. La desagregación

27. Para mayor detalle respecto al esquema de rotación de la EPH y a los métodos de construcción de paneles puede consultarse Arakaki (2016).

28. En esta matriz puede observarse cómo la totalidad de personas que en determinado período integraban cada categoría, se distribuye en el período siguiente hacia las distintas categorías. Cada una de las celdas contiene la probabilidad condicional (P_{ij}) de que un individuo se encuentre en la categoría j en un determinado período ($t+1$), dado que al inicio de un período anterior (t) se encontraba en la categoría i .

de esta matriz en tres subetapas de análisis (**Cuadro 3**) propias a distintos momentos del ciclo de acumulación (2003-2010, 2011-2015 y 2016-2018),²⁹ refleja que tanto la probabilidad de permanecer en puestos profesionales, como la de “ascender” o “transitar” hacia ellos desde ocupaciones menos calificadas, desde el desempleo y desde la inactividad ha disminuido con el correr del tiempo.

Cuadro 3: Transiciones de la población con título universitario según estado ocupacional y calificación del puesto, según subetapa de análisis.

Período	Destino (t+1)				Total
	Desocupación	Inactividad	Puestos no profesionales	Puestos profesionales	
Período: 2003-2010					
Desocupación	25.2%	14.7%	37.6%	22.5%	100%
Inactividad	6.1%	69.5%	12.3%	12.2%	100%
Puestos no profesionales	1.6%	2.6%	72.5%	23.3%	100%
Puestos profesionales	0.9%	1.7%	17.4%	80.0%	100%
Período: 2011-2015					
Desocupación	32.0%	24.9%	26.4%	16.7%	100%
Inactividad	4.9%	69.5%	12.3%	13.3%	100%
Puestos no profesionales	1.0%	2.6%	74.6%	21.8%	100%
Puestos profesionales	0.8%	2.3%	18.8%	78.1%	100%
Período: 2016-2018					
Desocupación	24.5%	20.5%	35.8%	19.2%	100%
Inactividad	5.4%	70.9%	12.3%	11.4%	100%
Puestos no profesionales	1.3%	3.1%	73.8%	21.7%	100%
Puestos profesionales	0.5%	1.5%	20.2%	77.7%	100%

Fuente: EPH-INDEC

En última instancia, cabe evaluar en qué medida la sobreeducación es o no un fenómeno propio a los inicios de las carreras laborales de los individuos (Leuven y Oosterbeek, 2011). En este sentido, el **Cuadro 4** presenta la apertura de la matriz de transición, según dos grupos etarios. Por un lado, dentro del grupo de menores de 35 años se destaca la baja

29. El período de 2011 a 2018 podría alternativamente ser considerado como una única fase de estancamiento económico. No obstante, se optó por separar el período 2016-2018 a raíz del cambio de signo político (a lo que se suma la interrupción de la información estadística), así como también por la consideración de la recesión del año 2018 como eventual expresión de una nueva fase del ciclo económico.

probabilidad de permanencia en la inactividad, reflejando en muchos casos las primeras “salidas” al mercado laboral tras la finalización de los estudios. Si bien la probabilidad de transitar desde la inactividad hacia puestos profesionales resulta levemente superior respecto a la inserción en puestos no profesionales, se destaca para este grupo etario el alto porcentaje de movimientos hacia la desocupación (12,1%). Desocupación que, a su vez, en gran medida, desemboca en futuras situaciones de sobreeducación (41,5%).

Cuadro 4: Transiciones de la población con título universitario según grupo etario. Total período 2003-2018.

		Destino (t+1)				Total	
		Desocupación	Inactividad	Puestos no profesionales	Puestos profesionales		
Edad: Hasta 35 años	Origen (t)						
		Desocupación	20.5%	14.6%	41.5%	23.4%	100%
		Inactividad	12.1%	40.9%	22.4%	24.6%	100%
		Puestos no profesionales	2.1%	2.0%	74.6%	21.2%	100%
		Puestos profesionales	1.2%	1.6%	19.4%	77.7%	100%
Edad: De 36 a 65 años	Origen (t)						
		Desocupación	32.9%	21.7%	27.6%	17.8%	100%
		Inactividad	3.5%	78.7%	9.2%	8.6%	100%
		Puestos no profesionales	0.9%	3.1%	72.8%	23.2%	100%
		Puestos profesionales	0.6%	1.9%	17.8%	79.6%	100%

Fuente: EPH-INDEC

Finalmente, una evidencia importante a remarcar es que la proporción de individuos menores de 35 años que persisten en puestos no profesionales a lo largo de un año no presenta grandes diferencias respecto al grupo de mayor edad (74,6% y 72,8% respectivamente). Así, la sobreeducación se constituye como un fenómeno que, lejos de ser coyuntural o propio a los inicios de la vida laboral, se manifiesta con persistencia entre personas pertenecientes a distintos grupos etarios.

4. Consideraciones finales

La problemática abordada a lo largo del artículo abre las puertas a una consideración fundamental. La formación universitaria, si bien tiende a asegurar la futura venta de la fuerza de trabajo, no es en sí misma garantía del acceso a puestos de alta complejidad, los cuales suelen estar asociados a mejores salarios y condiciones laborales en general. El término “sobreeducación” podría equívocamente sugerir que el problema radica en un exceso de educación en la fuerza de trabajo. Sin embargo, a la hora de problematizar sobre el desarrollo económico, el mayor desafío radica en estudiar si existe posibilidad alguna para transformar la estructura productiva hacia actividades de mayor complejidad, dado el potencial que presenta para la Argentina contar con un creciente contingente de graduados universitarios, fruto de la existencia de un sistema educativo que, aún con múltiples deficiencias, sigue siendo público y de acceso gratuito, a diferencia de otros países de la región.

Un aspecto principal destacado en este trabajo es que, aún en el contexto de crecimiento económico y expansión del empleo que —en términos generales— rigió durante la primera década posterior a la crisis de principio de siglo, la sobreeducación entre los egresados universitarios se ha incrementado, dado que dicho contingente se ha expandido en una cuantía mayor a la cantidad de ocupaciones de alta complejidad. Tras unos años de estancamiento, el período que se inicia en 2016 tampoco ofrece una situación alentadora al respecto al evidenciarse una creciente desocupación en la población de distintos niveles educativos, siendo plausible que ello desate los mecanismos de presión ampliamente mencionados por la literatura.³⁰ Por otro lado, en línea con la revisión crítica realizada sobre las teorías convencionales, los indicadores contruados han aportado evidencia para dar cuenta de que esta problemática tiene un carácter estructural para un gran conjunto de estos trabajadores. Considerando a la producción de sobreproducción relativa como una característica inherente al capitalismo, la persistencia de fuerza de trabajo que no es demandada en puestos acordes a sus capacidades, expresa una forma particular de población sobrante.

En este sentido surge el interrogante sobre cómo se ve afectada la reproducción de la población sobreeducada, en tanto fuerza de trabajo que no logra realizar su mercancía de manera normal. En primera instancia esta podría deteriorarse al percibir ingresos inferiores a los requeridos por una fuerza de trabajo de alta complejidad. Al respecto, sería necesario fortalecer las evidencias existentes respecto a que los trabajadores sobreeducados tienden a percibir un ingreso inferior a lo que harían en un empleo acorde a su nivel educativo (Waisgrais, 2005). Este análisis podría ampliarse considerando la intensidad del trabajo

30. Como fue mencionado, aquí la comparación del nivel de sobreeducación estimado respecto al período precedente se ve afectada por los cambios metodológicos y la ausencia de algunas bases trimestrales de la EPH.

que realizan quienes se encuentran en dicha condición. A su vez, el hecho de que la sobreeducación sea reconocida como una problemática global, abre la pregunta respecto a las particularidades del caso argentino, más allá de las meras diferencias de magnitud respecto a otros países. La posibilidad de realizar comparaciones internacionales contribuiría en esta dirección. Finalmente, esta temática indudablemente puede enriquecerse de las múltiples discusiones en torno al futuro del trabajo. El análisis conjunto del impacto que generarán los últimos desarrollos tecnológicos en la estructura de calificaciones a nivel global, y de cómo se verá afectada la economía local en este escenario representa un gran desafío en este camino. Todas estas facetas se presentan como futuras líneas de investigación.

Bibliografía

- Arakaki, A. (2016). La segmentación del mercado de trabajo, desde una perspectiva estructuralista. Argentina, 2003-2013. (Tesis de maestría en Economía). Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Arakaki, A. y Pacífico, L. (2015). La EPH en su laberinto, viejos y nuevos desafíos. Trabajo presentado en 12° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- Beccaria, L., y Maurizio, R. (2017). Mercado de trabajo y desigualdad en la Argentina. Un balance de las últimas tres décadas. *Revista Sociedad*. N° 37, pp. 15-75.
- Becker Gary S. (1983). El capital humano. Un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación. Madrid: Alianza Editorial.
- Berg, I. (1970). *Education and Jobs: The Great Training Robbery*. Nueva York: Columbia University Press.
- Burdett, K. (1978). A theory of employee job search and quit rates. *The American Economic Review*, Vol. 68, N° 1, 212-220.
- Castells, M. J. y M. Schorr (2015). Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad. *Cuadernos de Economía Crítica*, N° 2 Año 1, pp. 49-78.
- CEPAL (2012) La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir.

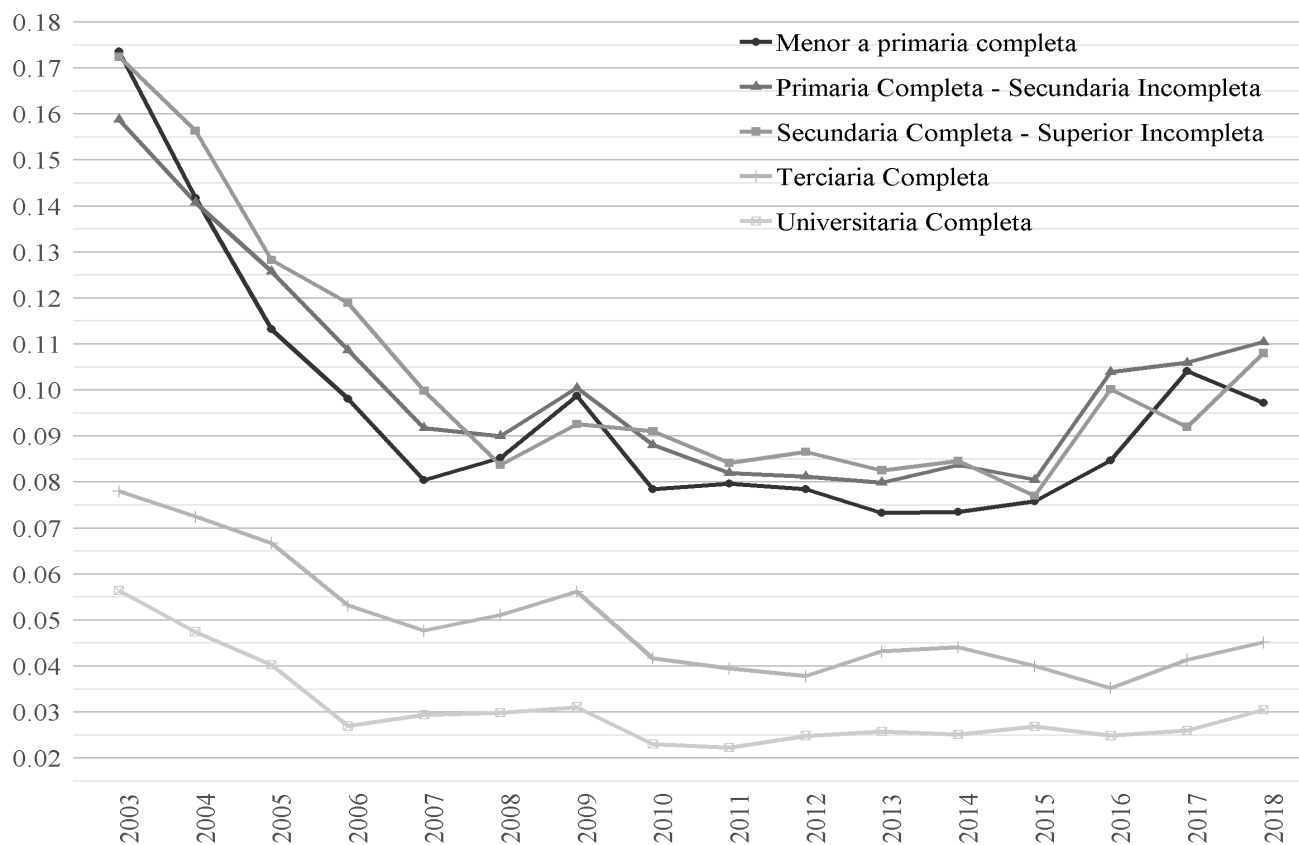
- Donaire, R. (2006). Sobre la existencia de una masa de reserva para las funciones intelectuales en Argentina. *PIMSA. Documentos y Comunicaciones*, Número 10, pp. 8-20.
- Donaire, R. M. (2017). ¿Persistencia de una masa de reserva entre los egresados superiores en Argentina? *Asociación de Especialistas de Estudios del Trabajo; Estudios del Trabajo*, Vol. 53, pp. 1-39.
- Duncan, G. J. y Hoffman, S. D. (1981). The incidence and wage effects of overeducation. *Economics of Education Review*, Vol 1, pp.75-86.
- Eckaus, R. S. (1964). Economic criteria for education and training. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 46, No. 2, pp 181-190.
- Freeman, R (1976). *The overeducated American*. Nueva York: Academic Press.
- García de Fanelli, A. y Adrogué, C. (2015). Abandono de los estudios universitarios: Dimensión, factores asociados y desafíos para la política pública. *Revista Fuentes*, Vol. 16, pp 85-106.
- Groisman, F. A. y Marshall, A. (2013). Educación, demanda de calificaciones y salarios relativos: el caso argentino, 2004-2011. *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, noviembre, pp 1-15.
- Hirsch, M. y Iñigo, L. (2005). La formación del sistema educativo argentino: ¿Producción de fuerza de trabajo vs. producción de ciudadanos? Trabajo presentado en 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- INDEC (1997). La calificación ocupacional y la educación formal entre 1991 y 1995: ¿Una relación difícil? (Serie Estructura Ocupacional, n. 4, 1ª. parte). Buenos Aires, octubre.
- INDEC (1998). La calificación ocupacional y la educación formal: ¿una relación difícil? (Serie Estructura Ocupacional, n. 4, 2ª parte). Buenos Aires.
- INDEC. (2001). Clasificador Nacional de Ocupaciones. Versión 2001. INDEC.
- INDEC. (2018). Clasificador Nacional de Ocupaciones. Versión 2017. INDEC.
- Iñigo Carrera, J. (2005). La fragmentación internacional de la subjetividad productiva de la clase obrera. Trabajo presentado en 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2008). El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo, L. y Río, V. (2017). Extensión de la escolaridad y obligatoriedad de

- la escuela secundaria en Argentina: el papel de la universalización de la lectura y escritura. *Universitas humanística*, Vol. 83, pp. 213-243.
- Janossy, F. (1980). La fuerza de trabajo, y el progreso ante los cambios permanentes en la calificación de los trabajadores. En Labarca, G. (compilador). *Economía Política de la Educación*. (pp. 55-87) México: Editorial Nueva Imagen.
- Jiménez, M. (2014). Desbalance de calificaciones, polarización en la creación de empleo e informalidad. Evidencia para la Argentina. Trabajo presentado en III Jornadas Nacionales sobre estudios regionales y mercados de trabajo organizado por Universidad Nacional de Jujuy y Red SIMEL, San Salvador de Jujuy.
- Jovanovic, B. (1979). Job matching and the theory of turnover. *Journal of political economy*, Vol. 87, pp 972-990.
- Labarca, G. (1980). *Economía política de la educación*. México: Editorial Nueva Imagen.
- Leuven, E. y Oosterbeek, H. (2011). Overeducation and mismatch in the labor market. *Discussion papers*, N°. 5523, 1-47.
- Marx, K. (1995). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Maurizio, R. (2001). Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso. Trabajo presentado en V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- McGoldrick, K., & Robst, J. (1996). The effect of worker mobility on compensating wages for earnings risk. *Applied Economics* n° 28, pp. 221-232.
- McGuinness, S. (2006). Overeducation in the labour market. *Journal of economic surveys*, Vol. 20, 387-418.
- McGuinness, S., Pouliakas, K. y Redmond, P. (2017): How Useful Is the Concept of Skills Mismatch? *Discussion Papers*, No. 10786, pp 1-30.
- Mehta, A., Felipe, J., Quising, P. y Camingue, S. (2011). Overeducation in developing economies: How can we test for it, and what does it mean? *Economics of Education Review*, Vol. 30, pp 1334-1347.
- OIT (2018). Measurement of qualifications and skills mismatches of persons in employment. 20th International Conference of Labour Statisticians, Ginebra, 10-19 October. Room Document n° 15.
- Pérez, P. (2005). Sobreeducación en el mercado de trabajo argentino en un período de desempleo masivo (1995-2003). Trabajo presentado en Séptimo Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.

- Porta, F., J. Santarcángelo y D. Schteingart (2014). Excedente y desarrollo industrial en la Argentina: Situación y desafíos. *Documento de Trabajo*, N° 59, 1-100, CEFID-AR, Buenos Aires.
- Riquelme, G. C., y Herger, N. (2003). Educación y formación de los trabajadores en Argentina 2003: resignificación y desafíos para la atención de demandas. Trabajo presentado en 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por Asociación Argentina de Especialistas del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires.
- Salas, J. M. A. (2006). La sobrecalificación entre los jóvenes ocupados de Argentina en el período 1995-2003. Informe final del concurso: Transformaciones en el mundo del trabajo: efectos socioeconómicos y culturales en América Latina y el Caribe. Programa Regional de Becas CLACSO.
- Salvia, S. P., e Iñigo, L. (2011). Acumulación y relación capital-trabajo: La reproducción deficiente de la fuerza de trabajo. *Trabajo y sociedad*, N° 17, Vol. 15, 95-104.
- Schultz, Theodore. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*, Vol 51, pp. 1-17.
- Sicherman, N., & Galor, O. (1990). A theory of career mobility. *Journal of political economy*, n° 98, pp. 169-192.
- Spence, M. (1974). Competitive and optimal responses to signals: An analysis of efficiency and distribution. *Journal of Economic theory*, Vol. 7, N°3, pp 296-332.
- Thurow, L. C. (1975). *Generating inequality: Mechanics of Distribution in the US Economy*. Nueva York: Basic Books.
- Verdugo, R. y Verdugo, N. (1988). The impact of surplus schooling on earnings. *Journal of Human Resources*, vol. 24, pp. 629-643.
- Waisgrais, S. (2005). Determinantes de la sobreeducación de los jóvenes en el mercado laboral argentino. Trabajo presentado en 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por ASET, Buenos Aires.
- Weksler (2019) Alcances y limitaciones de los métodos para el estudio de la sobreeducación. El caso Argentino en la posconvertibilidad. Trabajo presentado en 14° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por ASET, Buenos Aires.

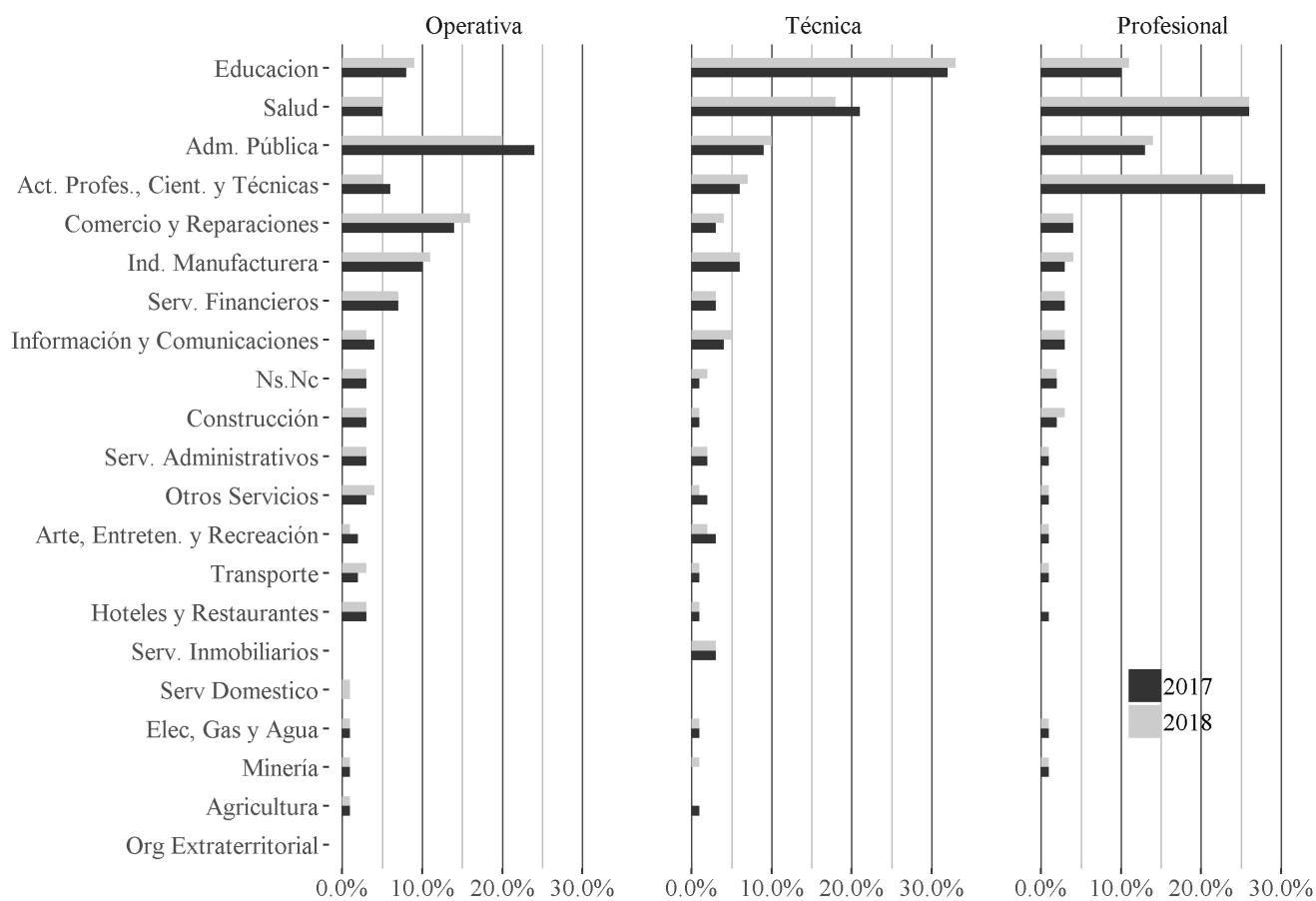
ANEXO

**Gráfico A1: Tasa de desocupación según niveles educativos.
2003-2018. 28 Aglomerados EPH - Población entre 18 y 65 años.**



Fuente: EPH-INDEC

Gráfico A2: Participación de los universitarios ocupados en ramas de actividad, según calificación del puesto. Años 2017 y 2018.



Fuente: EPH-INDEC

EN TORNO A LA DIFERENCIACIÓN DE LAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO SEGÚN ATRIBUTOS PRODUCTIVOS

Evidencias preliminares en la Argentina actual (2016-2019)

Damián Kennedy, Carolina Pradier y Guido Weksler

* El presente capítulo fue publicado originalmente en *Laboratorio. Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, N° 30, diciembre de 2020. ISSN: 1852-4435.
Disponible en: <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/laboratorio/article/view/5262/pdf>

Introducción

Como ha sido extensamente estudiado desde diversos enfoques, desde mediados de la década del setenta se produjo un generalizado deterioro de las condiciones de reproducción fuerza de trabajo argentina, proceso que a su vez se desarrolló a partir de una creciente diferenciación de las mismas. Particularmente en la década del noventa nuevos “pisos” de la tasa de desocupación, de subocupación, de precariedad laboral y del “empleo refugio”, sentaron las bases para un profundo deterioro del salario real, aspecto que encuentra su peor cara con el estallido del régimen de convertibilidad (entre otros, Altimir y Beccaria, 2001; Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000; Beccaria y Maurizio, 2008; Benza y Calvi, 2003; Lindenboim, 2008, Lindenboim y Salvia, 2015; Poy, 2015). Dicho deterioro adquirió tal profundidad que, aun considerando las mejoras ocurridas en la primera década del siglo XXI, los indicadores vinculados no lograron recuperar los niveles vigentes en la primera mitad de los setenta.

Al enfocar el análisis en los hogares, en tanto ámbito dónde se resuelve la reproducción de la fuerza de trabajo, el impacto que significó la profunda caída de los ingresos laborales reales sólo fue parcialmente amortiguado por la creciente participación de las mujeres como vendedoras de fuerza de trabajo (Águila y Kennedy, 2016) y por la creciente percepción de “transferencias sociales” (Poy, 2018; Seiffer y Rivas, 2017). De esta forma, la tendencia creciente en la proporción de población que se ubica bajo la línea de pobreza desde mediados de los años setenta hasta la actualidad (considerando la alternancia de períodos de fuerte expansión de la pobreza, no compensados por aquellos de retroceso) (Arakaki, 2018a y 2018b; OSDA).se presenta como una cruda síntesis del derrotero seguido por las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo argentina

Ahora bien, en tanto el indicador de la línea de pobreza hace referencia a la capacidad de adquirir una canasta de consumos básica (esto es, la Canasta Básica Total), la misma no tiene en cuenta el conjunto de dimensiones que hacen a la reproducción normal de la fuerza de trabajo. En este sentido, interesa particularmente aquí que, en tanto la fuerza de trabajo se encuentra diferenciada en torno a fragmentos a cargo de realizar trabajos de distinta complejidad, resultan diferentes los consumos (en tipo y magnitud) requeridos para la reproducción plena de sus atributos productivos¹. De allí, es posible considerar que un indicador como la línea de pobreza expresa el límite inferior de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, sin ser suficiente para evaluar las condiciones en que se reproduce la fuerza de trabajo de mayor complejidad.

* El artículo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 20020190200187BA (Modalidad II – Programación 2020) titulado “Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina en relación al devenir del proceso de acumulación de capital. La situación actual en perspectiva comparada con las etapas relevantes desde mediados de los años setenta” y del Proyecto PICT-2018- 02562 - Tipo D (ANPCyT – FONCyT) titulado “Estructura productiva, sector externo y mercado de trabajo en los ciclos de la economía argentina. 1990 – actualidad”, en ambos casos con asiento en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED – FCE – UBA) y dirigidos por Damián Kennedy.

1. A lo largo del texto los términos “atributos productivos” y “subjetividad productiva” serán usados indistintamente. En el apartado siguiente se profundizará sobre el conjunto de aspectos que constituyen la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo.

En este marco, el presente trabajo se propone como objetivo principal realizar una primera aproximación a un indicador que, tomando como base la posibilidad de adquirir la Canasta Básica Total, permita evaluar la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo, considerando la diferente magnitud de consumos necesarios según el tipo de atributos productivos portados por sus distintos fragmentos. En cuanto tal, el foco estará puesto no solo en el análisis de la evidencia empírica sino también en la propia metodología, tanto en lo que respecta a sus fundamentos conceptuales como a la operacionalización concreta que aquí se propone.

Planteado el objetivo principal, resulta de suma importancia remarcar que en última instancia el interés del presente trabajo no está puesto en dar una explicación de las razones o factores explicativos de la diferenciación de ingresos (en este caso, según nivel educativo y calificación de la tarea), sino en la problemática en torno a la venta de la fuerza de trabajo por su valor y, consecuentemente, en la identificación de porciones de la misma como sobrepoblación relativa. En tanto dilucidar si la venta de la fuerza de trabajo se realiza o no por su valor constituye en sí mismo un objetivo extremadamente difícil, sino imposible; tanto aquí -como en la generalidad de los trabajos que comparte el interés- la propuesta es realizar diversas aproximaciones a los distintos aspectos asociados a la problemática².

En este sentido, distintas investigaciones han sostenido que desde mediados de la década del 1970 (aunque con distinta intensidad en distintos momentos del tiempo) la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, de al menos una porción de los trabajadores, se ha convertido en una condición estructural de la acumulación de capital en nuestro país. (Kennedy, 2018; Cazón *et al*, 2017; Iñigo Carrera, 2007; Graña y Kennedy, 2009). En vínculo con ello, otros trabajos han avanzado en la caracterización de una porción de la clase trabajadora como sobrepoblación relativa en las modalidades estancada y consolidada (Cazón, Kennedy y Lastra, 2016; Cazón *et al*, 2018; Donaire, 2017 y 2019; Marticorena, 2011; Lastra, 2018; Seiffer y Rivas, 2017). Es como aporte a estas discusiones que el presente trabajo resalta la necesidad de considerar que distintos fragmentos de la fuerza de trabajo portan distintos valores, y por ende, que su capacidad de reproducción normal debe evaluarse según el acceso a distintas canastas de consumos.

La fuente principal de información para el desarrollo del trabajo es la Encuesta Permanente de Hogares. Tomando en cuenta tanto los cambios ocurridos en la metodología de estimación de la proporción de personas bajo la línea de pobreza (en particular, de estimación de la canasta básica total³), el trabajo se limita al lapso segundo semestre 2016 – segundo semestre 2019. En este sentido, centralmente se propone estable-

2. Un aspecto adicional a considerar es que en el caso particular de este trabajo se hace abstracción al contenido mundial del modo de producción capitalista y, con ello, del valor de la fuerza de trabajo; en otros términos, corresponde aclarar desde el principio que se considerará como unidad al conjunto de la fuerza de trabajo nacional, aspecto que deberá ser tenido particularmente en cuenta al momento de análisis de los resultados obtenidos y las conclusiones derivadas.

3. Un análisis detallado de dichas modificaciones y su impacto puede encontrarse en Arakaki (2018 a y b) y Fernández y González (2019).

cer un estado de situación de la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país, no obstante lo cual se procurará identificar los cambios ocurridos en dicho período, a lo largo del cual la economía nacional no ha evidenciado un comportamiento particularmente estable. En tanto el interés está puesto en la capacidad de reproducción de los atributos productivos de los participantes del proceso de producción independientemente de su forma concreta de participación en el mismo (por ejemplo, según categoría ocupacional y calificación de la tarea), en tanto primera aproximación el universo de análisis del presente artículo lo constituye el conjunto de la fuerza de trabajo (esperando en el futuro avanzar en el análisis de las diferencias que surgen en función de la forma de participación económica). Sin perjuicio de ello, en el primer apartado la exposición tendrá por eje la forma prototípica de participación en el proceso productivo capitalista; esto es, el trabajo asalariado.

A tales fines, el trabajo se organiza de la siguiente manera. En el primer apartado se expresan de modo sintético las determinaciones que el modo de producción capitalista en general tiene sobre el valor de la fuerza de trabajo, con énfasis en el papel que allí juega la diferenciación de los atributos productivos de la clase trabajadora. Sobre esa base, en el segundo apartado se propone la consecución del objetivo planteado específicamente en este trabajo, en dos sub-aptados: por un lado, la presentación de los criterios metodológicos adoptados y sus fundamentos en función de la problemática en cuestión; y, por otro, la presentación y análisis de los resultados propiamente dichos. El trabajo cierra con un conjunto de reflexiones en torno a los resultados hallados en el contexto de las transformaciones sufridas por la fuerza de trabajo nacional en el marco del devenir del proceso de acumulación de capital argentino desde mediados de los setenta, así como también la identificación de aspectos a profundizar en el futuro.

1. Consideraciones en torno al valor de la fuerza de trabajo⁴

En el capitalismo, la organización de la producción social tiene por objetivo primario la producción y acumulación de plusvalía, y en tanto la plusvalía tiene por fuente la fuerza de trabajo, la reproducción de la fuerza de trabajo con los atributos productivos para participar activamente del proceso de producción constituye una necesidad propia para la acumulación -cuya no realización de modo general socavaría sus propias bases-.

El valor de la fuerza de trabajo -como el de cualquier mercancía- se encuentra determinado por el tiempo de trabajo abstracto, socialmente necesario, realizado de manera privada e independiente requerido para su producción, que en este caso está constituido por el valor de los medios de vida necesarios para permitir al trabajador *poner en ejercicio su*

4. Este apartado constituye una apretada síntesis propia que encuentra sus bases en Iñigo Carrera (2008) y Marx (1995).

capacidad de trabajo tal como la requiere el proceso de producción, así como también el sostenimiento de su vida natural una vez agotada su capacidad productiva (o para mantener su capacidad de trabajo inalterada toda vez que se encuentre temporalmente imposibilitado de trabajar) (Fitzimons y Starosta, 2019).

En cuanto tal, la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo no se limita estrictamente a los atributos necesarios para realizar el proceso de trabajo en un sentido técnico (esto es, simplemente a los conocimientos específicos requeridos para la realización de tareas productivas determinadas). Por el contrario, incluye, también al conjunto de formas de conciencia, actitudes y disposiciones requeridas a tales fines, de modo tal que el consumo de valores de uso vinculados a estos atributos (como pueden ser los consumos culturales o de ocio), lejos de ser suntuario (como habitualmente se lo presenta), resulta necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, de modo que el valor de estos bienes y servicios quedan incluidos en la determinación del valor de la fuerza de trabajo (Caligaris y Starosta, 2018)⁵. De no ser así, la misma se vendería sostenidamente por encima de su valor, implicando una detracción de la plusvalía total disponible para la acumulación de capital⁶.

En tanto la producción de plusvalía relativa constituye la forma más potente de incrementar la producción de plusvalía, el modo de producción capitalista encierra como determinación general el desarrollo constante de las fuerzas productivas del trabajo social, transformándose tanto la materialidad del trabajo como sus formas de organización. Dicho proceso tiene su correspondiente reflejo en las características adoptadas por la fuerza de trabajo, en tanto genera dos tendencias contrapuestas respecto a la subjetividad productiva de los miembros de la clase trabajadora. De un lado, se degrada la del obrero a cargo de aplicar la pericia manual en el proceso de producción, relegándolo a tareas simples y repetitivas de asistencia de la máquina. Del otro, se desarrolla la subjetividad de trabajadores con conocimientos científicos asociados al diseño y control de las tecnologías que intervendrán en dichos procesos productivos, así como también ligados a la gestión de dichos procesos y al proceso de circulación del capital^{7,8}. En la medida que la produc-

5. En dicho texto los autores realizan un pormenorizado análisis de distintos textos de Marx, a partir del cual ponen en discusión la extendida idea dentro del marxismo según la cual el “elemento histórico y moral” del valor de la fuerza de trabajo referido por Marx remite a un consumo que trasciende la reproducción de los atributos productivos de los trabajadores. Centralmente, el argumento tiene por base general el hecho que la conciencia libre que caracteriza al productor de mercancías no es una forma abstractamente ideológica, jurídica o cultural, sino que es una fuerza productiva. Si bien la libre subjetividad del asalariado sufre, en relación al simple productor de mercancía, una mutilación en lo que refiere a su capacidad de organizar el proceso directo de producción, no solo continúa siendo un productor de mercancía (la fuerza de trabajo) sino que en última instancia el éxito de cada proceso de trabajo recae en su responsabilidad. En síntesis, el sentido de responsabilidad individual que caracteriza al sujeto libre moderno es, en sí mismo, una fuerza productiva, en tanto que expande el alcance y la cualidad de los medios de producción que pueden ponerse en movimiento en el proceso directo de producción. A partir de lo anterior, los autores concluyen que ambos elementos (el “físico” y el “moral”) se corresponden con las necesidades materiales de reproducción de la fuerza de trabajo. Siempre en términos generales, el primero se corresponde a reproducción de las habilidades específicas que demanda el proceso de trabajo en el que actúa el obrero, mientras que el segundo condensa el conjunto materialmente determinado de valores de uso que son cualitativa y cuantitativamente necesarios para (re) producir los atributos productivos de éstos en tanto trabajadores libres.

6. A su vez, en concreto, ello se traduciría en una ralentización del proceso de acumulación, lo cual implicaría una menor demanda de fuerza de trabajo, y consecuentemente, una caída en el salario.

7. En *El Capital*, Marx se centra fundamentalmente en la primera de estas dos transformaciones, apenas insinuando la necesidad de la segunda, la cual aparece algo más desarrollada en los *Grundrisse* (Starosta, 2012). Constituye esta la base del debate existente entre la tesis del *deskilling* y el denominado posobrerismo. En Lastra (2018) puede encontrarse un análisis pormenorizado de dicho debate.

8. Sobre esta base general, resulta de interés remarcar que a partir de la década de 1970, el desarrollo de la producción automatizada exacerba la diferenciación en la clase trabajadora, requiriendo aún mayores calificaciones en el segundo grupo y relegando las exigencias del primero a la mera capacidad para responder a estímulos sencillos y a contar con hábitos de disciplina (Labarca, 1980)

ción general de valores de uso se revoluciona mediante la incorporación de medios de producción que objetivan el conocimiento científico, la degradación de los atributos de aquellos trabajadores que participan directamente en el proceso productivo se combina con la necesidad del capital de formar a este grupo de trabajadores con ciertos atributos universales -como la capacidad de razonamiento lógico para la comprensión básica del funcionamiento de las máquinas, la lectoescritura para la interpretación de manuales de instrucciones y de determinadas simbologías, etc.- necesarios para emplear los instrumentos portadores de dicho desarrollo (Iñigo y Río, 2016).

Esta tendencia sistemática a un “piso” de atributos productivos universales cada vez más desarrollados conjuntamente con una creciente diferenciación de las subjetividades portadas en distintas porciones de la clase trabajadora se encuentra atravesada por la tendencia inherente al modo de producción capitalista de transformar a una creciente porción de la fuerza de trabajo en sobrepoblación relativa para las necesidades de la acumulación, que constituye una condición de vida de la acumulación de capital. La velocidad que adquiere el proceso de reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria implica una multiplicación de la población sobrante de una magnitud tal que dentro de la misma pueden distinguirse grupos cuya inserción laboral fluctúa acorde al ciclo económico (sobrepoblación relativa fluctuante), quienes sólo pueden vender su fuerza de trabajo a condición de hacerlo por debajo de su valor (sobrepoblación relativa estancada), y aquellos que ni siquiera pueden hacerlo, consolidándose en dicha condición (sobrepoblación relativa consolidada) (Cazón et al, 2018).

&

De modo general, el tiempo de trabajo necesario para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo -esto es su valor-, cuya expresión más inmediata es el precio de determinada canasta de valores de uso, difiere entre los distintos fragmentos de la clase trabajadora. Más precisamente, el capital requiere reproducir un conjunto heterogéneo de fuerzas de trabajo, cuyo valor difiere en función del tipo de atributos productivos que ellas portan, tanto en lo que se refiere al “elemento físico” como al “elemento moral”. En otros términos, el valor de la fuerza de trabajo varía tanto desde el punto de vista de la existencia de trabajos con distintos grados de complejidad “técnica” como de las distintas formas de conciencia, actitudes y disposiciones requeridas en el marco de los diversos procesos productivos. En tanto la diferenciación de la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo tiende a acrecentarse, también lo hace la distancia entre el valor de unas y otras fuerzas de trabajo⁹.

9. En este sentido, es posible plantear que la mayor diferencia en los consumos realizados por las distintas porciones de los trabajadores alimenta la idea (con la cual en este texto se está en desacuerdo) según la cual la fuerza de trabajo realiza consumos suntuarios (esto es, más allá de las necesidades materiales de su reproducción).

En consecuencia, con el propio desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social, cada vez resulta más marcado que la canasta de medios de vida que deben realizar los vendedores de fuerza de trabajo a los fines de reproducir sus atributos productivos tiende a modificarse en el tiempo, a la vez que, en cada momento del tiempo resulta diferente para los distintos fragmentos de la clase trabajadora.

&

En tanto el poseedor de fuerza de trabajo es un ser mortal, el propio proceso de acumulación de capital requiere de la generación de nuevos vendedores de fuerza de trabajo con los atributos productivos necesarios para la participación en el proceso de producción. En este sentido, el valor de la fuerza de trabajo incluye los correspondientes medios de vida a tales fines (Iñigo, 2012). Pero la cuestión no se agota allí: en tanto la reproducción de la fuerza de trabajo se organiza en unidades familiares, el valor de la fuerza de trabajo de los trabajadores activos se encuentra determinado por los consumos necesarios para la plena reproducción del conjunto de la familia trabajadora.

En este sentido, la separación aquí realizada entre la dimensión “atributos productivos” y la dimensión “hogar” de la reproducción de la fuerza de trabajo constituye una mera cuestión expositiva; en lo concreto, ambas dimensiones existen como una unidad indisoluble. Es en este sentido que en el presente trabajo el foco de análisis estará puesto en el hogar, tanto en lo que respecta a los ingresos con los que cuenta para afrontar la adquisición de medios de vida como en lo referido al grado de atributos productivos de la fuerza de trabajo.

2. Evidencias en torno a la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo argentina según atributos productivos

2.1 Fundamentos y límites de los criterios metodológicos adoptados

Tal como sucede en toda investigación, el avance sobre las formas concretas que adoptan las determinaciones generales requiere la definición de un conjunto de criterios operacionales, que inevitablemente encierra un componente de arbitrariedad. Este aspecto debe resaltarse particularmente en el presente trabajo, en tanto la consecución de su objetivo principal requiere la adopción de criterios operativos “novedosos”.

Tomando en cuenta que la unidad primaria de análisis para estudiar la reproducción de la fuerza de trabajo la constituyen los hogares (dado que la misma se realiza familiarmente, lo cual está contemplado en la estimación de población bajo la línea de pobreza e indigencia) son dos dimensiones sobre las que corresponde tomar una decisión de carácter

operativo: la estratificación del conjunto de la fuerza de trabajo según distintas subjetividades productivas de la fuerza de trabajo, por un lado, y la determinación de la canasta de consumo que se corresponde con la reproducción plena de cada subjetividad, por el otro. Por razones expositivas, se avanza primero sobre esta última dimensión.

- **En torno a la determinación de los umbrales de consumo según subjetividad productiva**

Expresado en términos sintéticos, la metodología adoptada para la determinación de la canasta de consumo según subjetividad productiva consistió en la búsqueda de un coeficiente que, a partir de la “expansión” de la CBT actualmente vigente, fije un umbral de consumo diferencial para cada una de dichas subjetividades. Este procedimiento tuvo dos pilares fundamentales.

El punto de partida lo constituyeron los Resultados de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares 2017-2018 (INDEC, 2019), en donde se presenta la distribución del gasto de consumo de los hogares según finalidad, clasificados aquellos según cinco niveles de clima educativo (según el promedio de años de estudio alcanzados por el conjunto de los mayores de 18 años residentes en el hogar)¹⁰. A partir de dicha información inicialmente es posible estimar la Inversa del Coeficiente de Engel (ICE)¹¹ para cada uno de dichos niveles. Ahora bien, a los fines del presente trabajo se propone la construcción de un *ICE Ajustado* que, en relación al ICE, excluye del total del Gasto Alimentario el rubro “Restaurantes y comidas fuera del hogar”¹². Esta decisión se funda en el hecho de que la CBA no incluye este tipo de consumos, a la vez que los mismos cumplen un rol en la propia diferenciación de la fuerza de trabajo; en efecto, representan una proporción del gasto total notablemente diferente entre los hogares de distintos niveles del clima educativo¹³. En consecuencia, las distintas proporciones del gasto que unos y otros grupos de hogares destinan a este rubro quedan reflejadas en el “expansor” de la CBT.

12. Más precisamente, el ICE actual se calcula considerando dentro de los Gastos Alimentarios todas las variedades que integraban el capítulo “Alimentos y Bebidas” del viejo clasificador nacional. En el mismo se incluían las divisiones “Alimentos para consumir en el hogar”, “Bebidas e infusiones para consumir en el hogar” y “Alimentos y bebidas consumidos fuera del hogar”. El equivalente de dicho

ICE, considerando los rubros del clasificador internacional utilizado en la ENGHo 2017-2018 (COICOP), surgiría de considerar como Gasto Alimentario los rubros “Alimentos”, “Bebidas no alcohólicas”, “Bebidas Alcohólicas” y “Restaurantes y comidas fuera del hogar”. El *ICE Ajustado* que se utiliza en el presente trabajo surge de excluir este último rubro como parte del Gasto Alimentario.

10. Para su construcción se tiene en cuenta la cantidad de años de estudio que implica cada nivel educativo formalmente para su aprobación y los años aprobados de los niveles educativos incompletos. Sobre esa base se crean rangos que permiten identificar hogares con clima educativo muy bajo, bajo, medio, alto y muy alto, en función de la cantidad de años de escolarización promedio.

11. En cada ENGHo se identifica una población de referencia, para la cual se estima el Coeficiente de Engel (relación entre el Gasto Alimentario y el Gasto Total de los Hogares). A partir de la definición periódica de una Canasta Básica Alimentaria (CBA) (compuesta de un conjunto de alimentos y bebidas que satisfacen una determinada cantidad de requerimientos nutricionales, que se seleccionan según los hábitos de la población y se valorizan con los precios relevados por el Índice de Precios al Consumidor –IPC–), la inversa de dicho coeficiente se utiliza para expandir dicha CBA a los fines de determinar una canasta que incluya un conjunto más amplio de valores de uso (esto es, la CBT). A tales fines se tiene en cuenta la diferente evolución de precios relativos de cada canasta (en función de los correspondientes componentes del IPC).

13. Más específicamente, el gasto en “Restaurantes y comidas fuera del hogar” representa, desde los hogares de clima educativo muy bajo a muy alto, respectivamente un 3%, 5.2%, 6.2%, 7% y 7.4% del gasto total.

En segundo lugar, se consideró que la línea de pobreza (esto es, la capacidad de consumir una unidad de la CBT) constituye el nivel de consumo que reproduce una fuerza de trabajo con capacidad de desplegar un trabajo concreto simple (en el sentido que no requiere una especial formación, siendo que la formación “no especial” cambia en el tiempo –Marx, 1995-¹⁴). Sobre esa base, se estableció al clima educativo “bajo” (esto es, un entre 7 y 11 años promedio de educación para los miembros mayores a 18 años) el nivel educativo que se corresponde con la capacidad de desplegar un trabajo concreto simple. El fundamento de esta decisión radica en que dicha cantidad de años implica la realización completa de la educación primaria, que hasta 2006 constituía el nivel educativo de carácter obligatorio para la población (y, por lo tanto, el desarrollo mínimo de los atributos productivos impuesto por el Estado)¹⁵.

Sobre la base de estos dos pilares, se calcularon para los climas educativos medio, alto y muy alto la relación entre sus correspondientes *ICE Ajustados* y el del clima educativo bajo, de modo de obtener distintos umbrales de consumo expresados como diferentes múltiplos de la CBT para cada uno de ellos¹⁶. Nótese que la propuesta no consiste en la utilización de los ICEs propiamente dichos surgidas de la ENGHo 2017/18, sino en aplicar las **relaciones** entre los mismos a la CBT actualmente utilizada por el INDEC (cuya construcción parte de la ICE establecida sobre la base de la ENGHo 2004/2005).

15. La decisión de tomar al nivel primario completo como nivel educativo que se corresponde con la capacidad de desplegar un trabajo concreto simple a pesar de que, a partir de 2006, es obligatorio completar también el nivel secundario se funda principalmente en dos argumentos. En primer lugar, la evolución histórica en los atributos productivos necesarios para desplegar un trabajo concreto simple en una sociedad constituye un proceso gradual de largo plazo, por lo que se considera que una modificación en la legislación realizada en 2006 es muy reciente en perspectiva histórica como para considerar el nivel secundario

como “piso” de la capacidad para desplegar un trabajo simple. En segundo lugar, en este trabajo se estudia el nivel educativo alcanzado por la población mayor de 18 años, cuya formación de atributos productivos tuvo lugar mayoritariamente antes de 2006.

16. En el caso del clima educativo “muy bajo”, se utiliza el mismo umbral que para el clima educativo “bajo”, ya que se considera que la diferenciación en el consumo entre ambos grupos no está dada por la realización de un trabajo de mayor complejidad por parte de este último.

14. La consideración del trabajo concreto simple está fundada en el siguiente planteo desarrollado por Marx: “*Si prescindimos del carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo, ¿qué queda en pie de él? Queda, simplemente, el ser un **gasto de fuerza humana de trabajo**. El trabajo del sastre y el del tejedor, aun representando actividades productivas cualitativamente distintas, tienen de común el ser un gasto productivo de cerebro **humano**, de músculo, de nervios, de brazo, etc.; por tanto, en este sentido ambos son **trabajo humano**. No son más que dos formas distintas de aplicar la fuerza de trabajo del hombre. Claro está que, para poder aplicarse bajo tal o cual forma, es necesario que la fuerza humana de trabajo adquiera un grado mayor o menor de desarrollo. (...). El **trabajo humano** es el empleo de esa **simple** fuerza de trabajo que todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo corpóreo, sin necesidad de una especial educación. El **simple trabajo medio** cambia, indudablemente, de carácter según los países y la cultura de cada época, pero existe siempre, dentro de una sociedad dada. El trabajo complejo no es más que el trabajo simple **potenciado** o, mejor dicho, **multiplicado**: por donde una pequeña cantidad de trabajo complejo puede equivaler a una cantidad grande de trabajo simple. Y la experiencia demuestra que esta reducción de trabajo complejo a trabajo simple es un fenómeno que se da todos los días y a todas horas” (Marx, 1995: 11-12, resaltado del original).*

Los múltiplos así calculados son los que se expresan en la última columna del **Cuadro 1**. A partir de ello, se construye un índice de recuento alternativo, evaluando si los hogares cuentan o no con ingresos para superar el umbral establecido por la multiplicación de la CBT por su correspondiente expansor, de modo que un ingreso por debajo de dicho nivel implicaría una reproducción de la fuerza de trabajo por debajo de lo normal (en el sentido de necesario para la reproducción plena de sus atributos productivos).

Cuadro 1. Gasto alimentario como % del gasto total, ICE y Expansor de la CBT, según clima educativo del hogar.

CLIMA EDUCATIVO			ENGHo 2017/2018				Expansor de la CBT
Años de escolaridad	Nivel	Proporción del total de hogares	Gasto Alimentario/ Gasto Total	ICE	Gasto Alimentario ajustado / Gasto Total	ICE Ajustado	
Menor a 7	Muy Bajo	8,1	40,0	2,50	37,0	2,7	1,00
Desde 7 y menor a 11	Bajo	37,1	35,2	2,84	30,0	3,3	1,00
Desde 11 y menor a 14	Medio	31,4	29,8	3,36	23,6	4,2	1,27
Desde 14 y menor a 16	Alto	13,0	26,7	3,75	19,7	5,1	1,52
Desde 16 y más	Muy Alto	10,4	23,4	4,27	16,0	6,3	1,88
TOTAL		100,0	29,9	3,34	23,7	4,2	

Fuente: Elaboración propia en base a ENGHo 2017-2018.

Nota aclaratoria:

Gasto Alimentario: Alimentos + Bebidas no alcohólicas + Bebidas alcohólicas + Restaurantes y comidas fuera del hogar

Gasto Alimentario Ajustado: Alimentos + Bebidas no alcohólicas + Bebidas alcohólicas.

Antes de continuar, resulta de interés realizar un conjunto de observaciones relevantes a los fines de la interpretación de los resultados que se expondrán en el próximo sub-apartado.

En primer lugar, que los umbrales cuantitativamente aquí establecidos constituyen un **mínimo** respecto de las necesidades de consumo según los atributos productivos de la fuerza de trabajo, por dos razones. Por un lado, en tanto se comprende aquí que el modo de producción

capitalista y la determinación del valor de las mercancías –ente ellas la fuerza de trabajo- resulta en su contenido mundial, un indicador más certero para dar cuenta de la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país debiera contemplar la comparación con el conjunto de medios de vida al que logra acceder la fuerza de trabajo de igual formación en países que habitualmente se identifican como “desarrollados”¹⁷.

Por el otro, en tanto la CBT no resulta normativa, sino que surge de la observación empírica de la relación entre el gasto alimentario y total, el contexto económico del período en el cual se realiza dicha constatación incide notablemente en su determinación. En particular, en tanto la Encuesta de Gastos que utiliza la metodología de pobreza vigente (2004/05) fue realizada con cercanía a la severa crisis de principio de siglo, es probable que la valorización actual de la CBT encierre de por sí una reproducción defectuosa de la fuerza de trabajo, dado que el peso del gasto no alimentario (y por ende el ICE inicial) se encontrara “hundido” a merced del bajo nivel de ingresos de la población. Toda vez que los umbrales aquí construidos parten de dicha CBT, arrastran este problema propio a la metodología de pobreza.

En segundo lugar, cabe señalar que la reproducción normal de fuerzas de trabajo más complejas no implica un consumo cuantitativamente mayor de los bienes y servicios de la misma canasta, sino el consumo de medios de vida cualitativamente distintos. En este sentido, la construcción de umbrales como múltiplos de la CBT es simplemente una métrica que pretende reflejar los distintos montos de ingresos que, según la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo, serían necesarios para adquirir las *distintas canastas de consumos* que permiten reproducir plenamente sus atributos.

Finalmente, y tomando en cuenta el desarrollo presentado en el apartado precedente, debe insistirse en que al considerar la noción de umbral se pretende identificar un nivel de consumo necesario por debajo del cual la fuerza de trabajo *manifiestamente* no puede reproducirse normalmente, lo cual no implica -ni mucho menos- que un ingreso por encima de dicho umbral constituya una situación de pago de la fuerza de trabajo por encima de su valor. En tal caso, ello es expresivo de la creciente diferenciación de la fuerza de trabajo y, por tanto, de la creciente diferenciación de la cantidad y cualidad de los valores de uso necesarios para reproducir los atributos tanto “físicos” como “morales” de los distintos fragmentos de la fuerza de trabajo

17. En este sentido, en Cazón et al (2017) se encontró que, desde mediados de los setenta, el salario promedio de la economía nacional en paridad de poder adquisitivo (aun considerando la recuperación de la primera década del siglo XXI) ha incrementado su brecha respecto a dichos países; asimismo, Kozlowski (2015) encuentra que dicha situación se replica para las distintas calificaciones de la fuerza de trabajo. Esta evidencia abre el debate en torno a la posibilidad de que, desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital, la generalidad de la fuerza de trabajo en Argentina no logre reproducirse en condiciones de normalidad.

- *En torno a la estratificación de la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo*

Dada la dimensión familiar que adopta la reproducción de la fuerza de trabajo, el desafío consiste en establecer un criterio para clasificar a los hogares según los atributos productivos de sus miembros integrantes (en lugar de considerar los atributos productivos individuales de la fuerza de trabajo independientemente del hogar que habita). En línea con lo desarrollado previamente y siguiendo el criterio utilizado en la ENGHo, se clasificó a cada hogar relevado en la EPH según su clima educativo, con dos especificaciones propias adicionales¹⁸:

- Para aquellos individuos que se encontraran ocupados en una tarea cuya calificación resulta marcadamente superior al nivel educativo declarado (sobre la base de las correspondencias establecidas por INDEC -1998-), se imputó una cantidad de años de educación equivalente a un mínimo requerido para desarrollar dicha tarea. Concretamente, a toda persona ocupada en un puesto de calificación técnica con nivel educativo inferior a secundario completo se le imputaron los años de educación correspondientes a la completitud de dicho nivel. Lo mismo fue realizado para las personas ocupadas en puestos profesionales con nivel educativo inferior al universitario.
- El clima educativo de los hogares se computó sólo considerando los años promedio de educación de los miembros mayores *económicamente activos*. A partir de ello, el nivel de clima educativo estratifica a los hogares que cuentan al menos con un miembro activo, en tanto que el resto de los hogares se dividen en dos grupos: hogares en los cuales todos sus miembros son jubilados (Hogar de jubilados), y el resto de los hogares con todos sus miembros mayores de 18 años inactivos (Hogares de Otros Inactivos)^{19,20} En el caso de estos dos tipos de hogares se consideró la capacidad de adquirir una CBT como reproducción normal.

En el **Cuadro 2** se expresa la distribución de personas y hogares según tipo de hogar. De lo expresado allí, específicamente a los fines del presente artículo, corresponde destacar que aproximadamente el 90% de las personas son clasificadas según su clima educativo y, a su vez, que de dicho total el 35,6% vive en hogares de clima educativo muy bajo y bajo, 36,1% en hogares de clima educativo medio, y el restante 28,3% en hogares de clima educativo alto y muy alto.

18. Cabe aclarar que el criterio del clima educativo no es el único posible de ser considerado a tales fines. En este sentido, en Kennedy, Pradier y Weksler (2019) se consideró la subjetividad productiva del *principal sostén del hogar* a los fines de la identificación de la subjetividad productiva de sus miembros.

19. Como se desprende de lo anterior, quedan incluidos en este grupo hogares con miembros menores de 18 años ocupados.

20. Esta decisión se sustenta en los siguientes argumentos, correspondientes a distintas porciones de la población inactiva. En el caso de los jubilados, debido a que sus ingresos no reflejan la reproducción de sus atributos productivos de igual manera que en el caso de los miembros de la población económicamente activa; además, dado que los atributos productivos mínimos que debe portar la fuerza de trabajo han evolucionado a lo largo del tiempo, existe un desfase entre los años de educación requeridos para realizar el mismo tipo de tareas actualmente y en el momento en que los trabajadores actualmente jubilados se desempeñaban en el mercado de trabajo. En el caso de los mayores de 18 años económicamente inactivos, podría darse la situación en la que estuvieran aun formando sus atributos productivos, y por lo tanto, si bien a lo sumo podrían pertenecer al clima educativo medio, esto podría deberse a que su proceso educativo no ha finalizado. Por último, merced a su cuestionable clasificación como inactivas, las “amas de casa” no inciden en la determinación del clima educativo del hogar, al no ser vendedoras mercantiles de fuerza de trabajo. No obstante, no resulta desatinado considerar que su reproducción, portada en el salario percibido por otros miembros del hogar, debe satisfacer consumos similares a la de aquellos.

**Cuadro 2. Hogares y Personas según tipología de hogares.
Cuarto trimestre 2019. Total y en porcentaje.**

Clima de Hogar	Personas			Hogares		
	Total	% sobre total	% sobre total con clima	Total	% sobre total	% sobre total con clima
Solo Jubilados	1.846.351	6,5		1.295.162	13,6	
Otros Inactivos y Menores	1.055.944	3,7		432.954	4,6	
Muy Bajo	1.052.026	3,7	4,1	278.617	2,9	3,6
Bajo	8.051.208	28,3	31,5	2.112.528	22,2	27,2
Medio	9.225.222	32,4	36,1	2.692.096	28,4	34,7
Alto	3.358.187	11,8	13,1	1.178.647	12,4	15,2
Muy Alto	3.874.426	13,6	15,2	1.504.697	15,8	19,4
TOTAL	28.463.364	100,0	100,0	9.494.701	100,0	100,0

Fuentes: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)

2.2 La situación en Argentina, 2016-2019

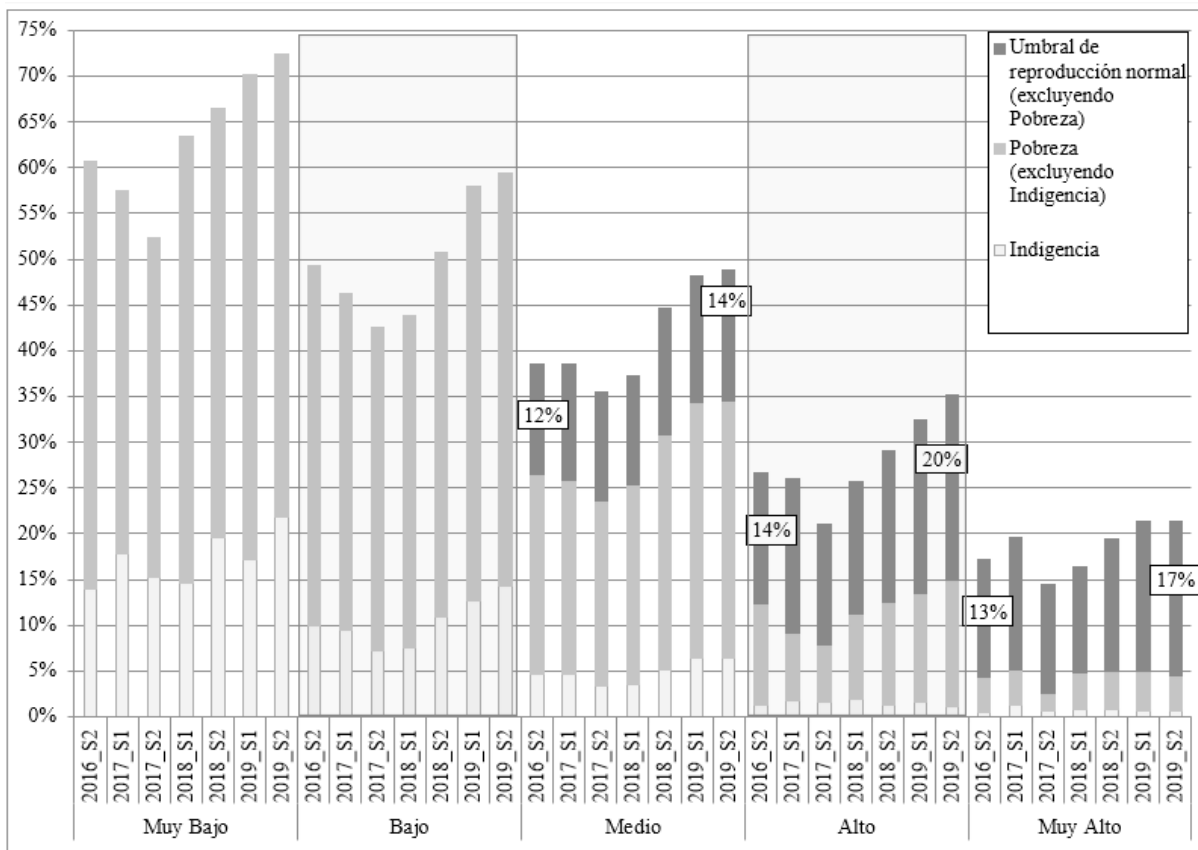
En los Gráficos 1 y 2 se expresan los principales resultados del ejercicio propuesto. En lo que respecta a la evolución de la población en situación de pobreza e indigencia (marco de referencia de los resultados específicos del presente artículo), se destacan dos cuestiones. Por un lado, que - como resulta esperable- a menor clima educativo del hogar mayor incidencia de la pobreza e indigencia. En este marco, corresponde destacar que para el segundo semestre de 2019 un 72% de las personas en hogares de clima educativo muy bajo se encontraban en situación de pobreza (y 22% en situación de indigencia), nivel que asciende al 59% en el caso de los hogares con nivel educativo bajo (14% de indigencia). Del otro extremo, la pobreza tiene una incidencia del 15% para las personas que habitan hogares de clima educativo alto y del 5% para aquellos en hogares de clima educativo muy alto. Vale remarcar que -a excepción de los hogares con clima educativo muy alto- la tendencia evidenciada en la pobreza agregada (esto es, reducción entre el segundo semestre de 2016 y de 2017, y crecimiento posterior) se replica en todos los climas educativos.

En tal contexto, en el **Gráfico 1** puede observarse que la proporción de población que, accediendo a la reproducción básica, no alcanza el umbral de reproducción normal es significativa en los tres climas educativos en cuestión (medio, alto y muy alto). En efecto, para el segundo semestre de 2019, dicho nivel fue respectivamente de 14%, 20% y 17%. Así las cosas, la proporción de personas en hogares de clima educativo

medio que no superan el umbral de reproducción normal supera el 48%, nivel que resulta del 35% y del 21% para las personas en hogares de clima educativo alto y muy alto, respectivamente.

A su vez, en el mismo gráfico se destaca que la utilización de líneas o umbrales diferenciados para cada uno de los climas educativos refleja una tendencia distinta en la evolución en las condiciones de reproducción a la que marca la línea de pobreza. Ello se manifiesta con claridad en los climas educativos alto y muy alto, para los cuales la proporción de personas bajo la línea de reproducción normal aumenta respectivamente 6 puntos porcentuales (pp.) y 4pp. en el acumulado del período, mientras que la tasa de pobreza retorna el último semestre a un valor cercano al del segundo semestre de 2016 en el clima educativo muy alto y aumenta 2 pp. para el clima educativo alto. En línea con lo desarrollado, la línea de pobreza, en tanto no apunta a contemplar el tipo de consumos requeridos para reproducir fuerzas de trabajo de alta formación, pierde la capacidad para dar cuenta que efectivamente dicha porción de la clase trabajadora -en línea con las restantes- ha enfrentado un deterioro en sus condiciones de reproducción en este período.

Gráfico 1. Personas por debajo de la Línea de Indigencia, Pobreza y Umbral de reproducción normal según clima educativo. Total de Hogares. Segundo semestre 2016 – Segundo semestre 2019. En %.

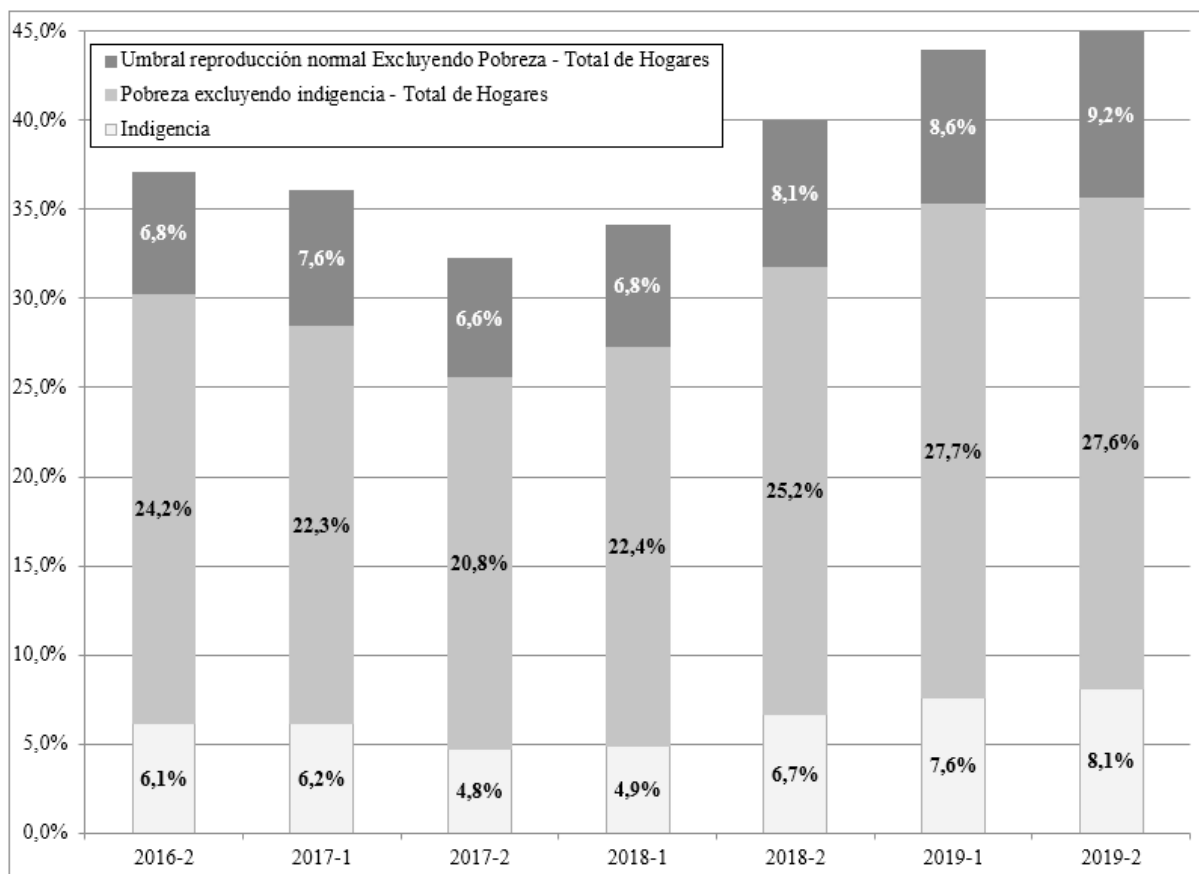


Fuentes: Elaboración propia en base a ENGHo 2017-2018 y EPH (INDEC)

En el **Gráfico 2**, por su parte, se expresa el resultado agregado del cómputo propuesto. Como allí puede verse, para el segundo semestre de 2019 la población que con sus ingresos tiene la capacidad de adquirir una canasta básica pero no supera el umbral de reproducción normal alcanza el 9,2%, de modo que la proporción de población que en nuestro país no logra una reproducción normal de sus atributos productivos no es del 35,3% (tal como indica el índice de recuento de pobreza), sino que dicho nivel sería –con las limitaciones metodológicas ya indicadas- del 44,9%.

De modo adicional, resulta de interés remarcar que, más allá del lógico nivel superior que presenta el indicador vinculado a la reproducción normal respecto a la tasa de pobreza, la tendencia agregada del deterioro en las condiciones de reproducción se agrava al considerar el primero de ellos. Concretamente, mientras la tasa de pobreza se ha incrementado 5,4pp. en el acumulado del período (pasando de 30,3% a 35,7%), la población por debajo del umbral de reproducción normal se incrementó en 7,9pp. (pasando de 37,1% a 44,9%).

Gráfico 2. Personas por debajo de la Línea de Indigencia, Pobreza y Umbral de reproducción normal. Total de Hogares. Segundo semestre 2016 – Segundo semestre 2019. En %.



Fuentes: Elaboración propia en base a ENGHo 2017-2018 y EPH (INDEC)

3. Reflexiones finales y perspectivas a futuro

Tal como se planteó en la Introducción, en última instancia el interés del presente trabajo estuvo centrado en la problemática en torno a la venta de la fuerza de trabajo por su valor, proponiendo una aproximación concreta a un aspecto particular asociado a dicha problemática. Específicamente, siendo que a) el indicador de la línea de pobreza hace referencia a la capacidad de adquirir una canasta de consumos básica (constituyendo por tanto una expresión concreta de una fuerza de trabajo que *manifiestamente* no reproduce de modo normal sus atributos productivos), y siendo que b) la diferenciación de la fuerza de trabajo en torno a distintos fragmentos a cargo de realizar trabajos de distinta complejidad implica diferentes consumos (en tipo y magnitud) requeridos para la reproducción plena de sus atributos productivos, es posible concluir que la posibilidad de acceso a la referida canasta *básica* resulta un indicador impotente para dar cuenta la capacidad de reproducción *normal* de la fuerza de trabajo. En consecuencia, el objetivo principal del presente trabajo fue proponer un indicador que permita evaluar la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo, considerando distintas canastas de consumo según el tipo de atributos productivos portados por sus distintos fragmentos.

En este contexto, a modo de cierre, se propone poner los resultados aquí obtenidos en la perspectiva del enfoque en torno a la especificidad de la acumulación de capital en Argentina (con énfasis en su devenir desde mediados de los años setenta) desarrollado por Iñigo Carrera (2007). Se presentan por tanto de modo muy sintético los lineamientos fundamentales de dicho enfoque.

En el contexto de la denominada “división internacional del trabajo”, Argentina forma parte del grupo de países que, acorde a las condiciones naturales diferenciales para la producción de mercancías agrarias y mineras, cumple históricamente un rol ligado a la exportación de aquellas para el mercado mundial. Así, el espacio nacional de acumulación de capital se encuentra determinado de modo general por el reflujo de -al menos parte de- la renta diferencial de la tierra que fluye hacia el país a merced de las mencionadas condiciones naturales. La recirculación de la renta opera como una fuente de compensación del rezago de productividad internacional con que operan los capitales en nuestro país, en particular los capitales medios fragmentados (esto es, aquellos que en otros países producen con la tecnología necesaria para competir en el mercado mundial). En consecuencia, tanto la escala de la producción social como el ciclo de la misma tienen en nuestro país como primera determinación específica la magnitud de la renta de la tierra *en relación* a la magnitud de la necesidad por la misma para la compensación del

rezago de productividad. Ello tiene su correspondiente impacto sobre la demanda de fuerza de trabajo y, con ello, sobre las condiciones de reproducción de la misma.

En este contexto, la revolución en las condiciones materiales de los procesos de producción que dieron lugar a la conformación de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDTI) implicó un incremento de la brecha de productividad relativa de la economía nacional (Graña, 2013), que se tradujo en un incremento de la necesidad de compensación del rezago de productividad. Siendo que la masa de renta agraria que fluyó a nuestro país no presenta niveles mayores a los prevalecientes previamente, ello dio lugar a un estancamiento de largo plazo de la escala de la acumulación nacional. Este estancamiento tuvo su correlato en la menor demanda relativa de fuerza de trabajo y, con ello, en el unánimemente reconocido deterioro del conjunto de dimensiones vinculadas al mercado de trabajo.

En este sentido, la reversión de dicho deterioro a lo largo de la primera década del siglo XXI constituye expresión del crecimiento de la escala de la acumulación fundado en el renovado flujo de renta de la tierra (consecuencia del fuerte incremento del precio de las *commodities*), a la par que el freno en la reversión desde comienzos de la década siguiente expresa el estancamiento de la acumulación resultante del límite impuesto por la masa de renta de la tierra (que se manifiesta concretamente en la emergencia de la denominada “restricción externa”). Así, en comparación con los niveles vigentes hacia mediados de los años setenta, las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo resultan significativamente peores, lo cual se agrava al considerar que desde 2018 el referido estancamiento se convirtió en un notable retroceso de todos los indicadores del mercado de trabajo.

Esta constituye la base general sobre la cual, tal como se mencionó en la Introducción, distintas investigaciones han sostenido que desde mediados de la década del 1970 (aunque con distinta intensidad en distintos momentos del tiempo) la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, de al menos una porción de los trabajadores, se ha convertido en una condición estructural de la acumulación de capital en nuestro país, de modo que una porción de la clase trabajadora como sobrepoblación relativa en las modalidades estancada y consolidada²¹.

Es en esta línea de investigación en la cual se desarrolló el objetivo del presente trabajo, avanzando hacia una primera cuantificación de dicho fenómeno en la actualidad, que consistió en la construcción de un índice de recuento alternativo a la línea de pobreza, en el cual se exige a los distintos grupos de hogares (clasificados en función de su clima educativo como *proxy* de subjetividad productiva) alcanzar niveles de

21. En tal sentido, Seiffer y Rivas (2017) señalan que esta creciente diferenciación de la fuerza de trabajo argentina tiene expresión concreta en la transformación cualitativa del Gasto Público Social, cuya expansión deja de tener por contenido la reproducción de determinados atributos productivos de la generalidad de la fuerza de trabajo, para tomar un carácter asistencialista, focalizado cada vez más en las porciones de la fuerza de trabajo más empobrecida. Dos ejemplos concretos pueden mencionarse al respecto. Por un lado, la salud pública queda relegada dichas porciones, mientras otras fracciones cuentan con obra social por vender su fuerza de trabajo en forma registrada (“en blanco”) o pagan medicina privada. Por el otro, la implementación masiva de políticas de transferencia de ingresos.

ingresos que permitan la adquisición de una canasta de consumo acorde a la reproducción plena de los atributos productivos de sus miembros. Sintéticamente, tomando como base que la CBT se corresponde con la reproducción normal de los miembros de hogares de clima educativo “bajo” (primaria completa), la metodología consistió “expandir” aquella para los grupos de niveles educativos superiores (medio, alto y muy alto) a partir del mayor peso relativo de gastos no alimentarios observado en estos grupos en los Resultados de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017/2018.

Dentro de los distintos hallazgos comentados en el texto a partir de dicho indicador, interesa particularmente destacar dos. Por un lado, que la proporción de población con *ingresos suficientes para la adquisición de la canasta básica, pero por debajo del umbral alternativo considerado para la reproducción normal*, resulta un fenómeno importante y de similar magnitud en los hogares de clima educativo medio, alto y muy alto (alcanzando en el último semestre al 14%, 20% y 17% del total de personas según el respectivo clima educativo del hogar). Sin perjuicio de lo anterior, corresponde mencionar que -tal como fue apuntado a lo largo del texto- la proporción de la población que no alcanza el umbral de reproducción normal propuesto es decreciente a mayor clima educativo del hogar (respectivamente en torno al 50%, 35% y 20%).

Por el otro, que considerando el período bajo estudio entre puntas, en los tres grupos de mayor clima educativo se observa un crecimiento de la población que, superando la línea de pobreza, no alcanza el umbral de reproducción normal. En los hogares de clima educativo medio, la pobreza se incrementó en 8 puntos porcentuales (*pp*) a lo largo del período, mientras que la población por debajo del umbral de reproducción normal lo hizo en 10 *pp*. Esta dinámica se vio exacerbada en los hogares de clima educativo alto y muy alto. Mientras que la población pobre se expandió en 2,5 *pp* y 0,2 *pp* respectivamente, la proporción de personas bajo el umbral de reproducción normal lo hizo en un 8,5 *pp* y 4,3 *pp*. En este sentido, desde el punto de vista de la especificidad de la acumulación de capital en nuestro país estos resultados refuerzan la conclusión según la cual en el período bajo estudio se verificó un incremento del rol de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como fuente adicional de compensación del rezago de productividad, toda vez que se evidencia una mayor aceleración en el deterioro en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo respecto de la que surge al considerar la línea de pobreza.

Como se puso de manifiesto a lo largo de distintos pasajes del presente trabajo, el mismo procuró desarrollar una primera aproximación al fenómeno en cuestión. En este sentido, se desprenden múltiples as-

pectos sobre los cuales se espera avanzar en futuros trabajos. Por un lado, resulta de relevancia considerar las distintas limitaciones metodológicas señaladas respecto a la construcción del indicador propuesto. Más específicamente, uno de los principales problemas señalados fue la determinación de la CBT en base a la observación de los consumos efectivamente efectuados por la población, lo cual podría encerrar condiciones de reproducción defectuosas. En este sentido, en el futuro se espera incorporar la comparación con los países habitualmente identificados como “desarrollados”, considerando el conjunto de medios de vida al que logra acceder la fuerza de trabajo de igual calificación y/o el tipo y magnitud de consumo relativo entre distintas porciones de la misma.

Por otro lado, se espera analizar esta problemática en un lapso más prolongado que el aquí considerado, procurando abarcar las transformaciones ocurridas desde mediados de los setenta. De este modo se podrá identificar si la existencia de un conjunto de la población que cuenta con la capacidad de adquirir la canasta básica pero no con la necesaria para lograr la reproducción normal de su fuerza de trabajo tiene una importancia creciente en el tiempo y, por tanto, refleja las transformaciones ocurridas en la acumulación de capital en nuestro país desde entonces (tal como sucede con la población bajo la línea de pobreza).

Finalmente, considerando que en el presente trabajo se focalizó en exclusivamente en una de las dimensiones vinculadas a la reproducción normal de la fuerza de trabajo, en próximas investigaciones se procurará incorporar con idéntico espíritu otras dimensiones igualmente importantes, entre las que se destacan la extensión de la jornada y la calidad del vínculo laboral.

Referencias Bibliográficas

- Águila, Nicolás (2018), “El ingreso de las mujeres al mercado laboral: relevancia, evolución y composición del ingreso familiar en argentina desde 1974”.
- Águila, Nicolás y Damián Kennedy (2016), “El deterioro de las condiciones de reproducción de la familia trabajadora argentina desde mediados de los años setenta”; *Realidad Económica*, N° 297, enero – febrero, pp. 93-123.
- Altimir, Oscar y Luis Beccaria (2001), “El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina”, *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 40, N° 160, enero – marzo, pp. 589-618.

- Arakaki, Agustín (2018a), “Hacia una serie de pobreza por ingresos de largo plazo. El problema de la canasta”, *Realidad Económica*, N° 316, mayo-junio, pp. 9-37
- Arakaki, Agustín (2018b), “Revisión de las metodologías de estimación de la pobreza en Argentina. Aportes para la actualización de los métodos vigentes”, *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*, vol. 8, N° 1, diciembre.
- Beccaria, Luis y Roxana Maurizio (2008), “Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso” en Lindenboim, J. (comp.) *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Beccaria, Luis, Jorge Carpio y Alvaro Orsatti (2000), “Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico”, en J. Carpio, E. Klein y I. Novacovsky, *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires: FCE / SIEMPRO / OIT.
- Benza, Gabriela y Gabriel Calvi (2006), “Precariedad laboral y distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires (1974 – 2003)”, *Estudios del Trabajo*, N° 31, primer semestre, pp. 3-21.
- Cazón, Fernando, Damián Kennedy y Facundo Lastra (2016), “Las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los 70”, *Revista Trabajo y Sociedad*, N°27, invierno, pg. 305-327
- Cazón, Fernando, Juan M. Graña, Damián Kennedy, Diego Kozlowski y Laura Pacífico (2017), “Contribuciones al debate sobre el rol del salario real en la acumulación de capital en Argentina. Evidencias de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor”, *Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, Vol. 25 – N° 47, julio - diciembre, pp. 115-134
- Cazón, Fernando, Juan M. Graña, Diego Kozlowski y F. Lastra (2018), “Hacia un marco general para el análisis de la diferenciación de la fuerza de trabajo argentina”
- Donaire, Ricardo (2019), “Superpoblación relativa en Argentina. Un análisis a partir de tres mediciones (2003/2010/2017)”, 14° Congreso Nacional de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires, ASET.
- Donaire, Ricardo, Germán. Rosati. Stella Cavalleri y Pablo Mattera (2017), *Superpoblación relativa en Argentina. Construcción de un instrumento para su relevamiento sistemático y estandarizado*, Documentos y Comunicaciones, Buenos Aires, PIMSA.

- Fernández, Ana L. y Mariana González (2019), *Cambios metodológicos en la medición de la pobreza en Argentina. Revisión y construcción de series homogéneas*, Documento de Trabajo N° 16, Buenos Aires, CIFRA-CTA.
- Fitzsimons, A., y Starosta, G. (2019). ¿Una mercancía “como cualquier otra”? Reexaminando la determinación del valor de la fuerza de trabajo. *Economía e Sociedade*, 28(3), 665-687.
- Graña, Juan M. (2013), *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Buenos Aires, UBA.
- Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2009), “Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo”, *Revista Realidad Económica*, N°242, Buenos Aires, IADE, pg. 81-101.
- INDEC (1998), *La calificación ocupacional y la educación formal: ¿una relación difícil?*, Serie Estructura Ocupacional, n. 4 2ª parte, Buenos Aires, INDEC.
- INDEC (2019), *Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018. Informe de gastos*, INDEC, Buenos Aires, INDEC.
- Iñigo Carrera, Juan (2007), *La formación económica de la sociedad argentina*, Vol. 1, Buenos Aires, Ed. Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, Juan (2008), *El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Kennedy, Damián (comp.) (2018), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*, Buenos Aires, FCE-UBA.
- Kennedy, Damián y Matías Sánchez (2019), “Drenaje de divisas y endeudamiento público externo. El Balance de Pagos argentino. 1992-2018”, *Realidad Económica*, N° 322, febrero – marzo, pg. 9-40.
- Kennedy, Damián, Carolina Pradier y Guido Weksler (2019), “Hacia nuevas evidencias en torno a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina. Situación actual y perspectivas”, 14° Congreso Nacional de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires, ASET.
- Iñigo, Luisa (2012), “La determinación del salario individual”, En Caligaris y Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Buenos Aires, UBA.

- Iñigo, Luisa y Victoria Rio (2016), “Extensión de la escolaridad y obligatoriedad de la escuela secundaria en Argentina: el papel de la universalización de la lectura y escritura”, *Universitas Humanística*, n° 83, diciembre, pg. 213-243.
- Kozlowski, Diego (2015), “*Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa 2003-2013. Metodología de estimación y análisis de la información.*” Documento de trabajo N° 19, Buenos Aires, CEPED.
- Labarca, Guillermo (1980), *Economía política de la educación*, México D.F., Editorial Nueva Imagen.
- Lastra, Facundo (2018), *La diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina y su expresión en Argentina (1945-2015)*. Tesis Doctoral. Doctorado de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, Buenos Aires, UBA.
- Lindenboim, Javier (comp) (2008), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina: contribuciones para pensar el Siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba.
- Lindenboim, Javier y Agustín Salvia (comp.) (2015): *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*, Buenos Aires, Eudeba.
- Marticorena, Clara (2011), “¿Masa marginal o ejército industrial de reserva? Consideraciones sobre marginalidad y sobrepoblación relativa”, en A. Bonnet (comp.) *El país invisible. Debates sobre la Argentina reciente*, Buenos Aires, Ediciones Continente, pg. 199-222.
- Marx, Karl (1995), *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I*, México D.F., Fondo de Cultura Económica (1867).
- Poy, Santiago (2015), “La estructura social del trabajo en el largo plazo y su evolución bajo distintos regímenes macroeconómicos. Gran Buenos Aires (1974-2014)”, VIII Jornadas de Jóvenes Investigadores, Buenos Aires, IIGG, FSOC, UBA.
- Seiffer, Tamara y Agustín Arakaki (2019), “Pobreza”, en I. Llovet, Ignacio y P. Scarponetti (coord.) *Estudios sobre condiciones de vida en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, CLACSO y Programa de Investigación sobre la Sociedad Argentina Contemporánea (PI-SAC), pg. 217-259.
- Seiffer, Tamara y Rivas Castro (2017), “La política social como forma de reproducción de la especificidad histórica de la acumulación de capital en Argentina (2003-2016)”, *Revista Estudios del Trabajo*, N° 54, segundo semestre, pp. 91-117

Starosta, G. (2012), “El sistema de maquinaria y las determinaciones de la subjetividad revolucionaria en los *Grundrisse* y *El Capital*”. En Caligaris y Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Buenos Aires, UBA, pp. 92-136.

Starosta, Guido, y Gastón Caligaris (2018), “La Determinación del “Elemento Histórico y Moral Del Valor De La Fuerza De Trabajo”, *Cuaderno CRH*, Salvador, v. 31, n. 82, Jan./Abr, pg p. 135-150.

HACIA UNA SERIE DE POBREZA POR INGRESOS DE LARGO PLAZO. EL PROBLEMA DE LA CANASTA

Agustín Arakaki

* Este trabajo fue publicado originalmente en la Revista Realidad Económica, N° 316, mayo - junio de 2018. ISSN: 0325-1926. Disponible en: <http://www.iade.org.ar/system/files/articulos/4arakaki.pdf>

** Agradezco los comentarios realizados por un evaluador anónimo.

1. Introducción

Luego del cambio de autoridades del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) hacia fines de 2015, se retomó la estimación oficial de la pobreza por ingresos –de ahora en más, simplemente, la pobreza-. Sin embargo, en el mismo movimiento se implementaron algunos cambios en la metodología que el mismo organismo había utilizado hasta el 2013¹. En consecuencia, los datos publicados recientemente no son comparables con aquellos difundidos previamente, ni siquiera con los que no se encuentran cuestionados –es decir, previos al 2007-.

De acuerdo con INDEC (2016), las modificaciones pueden clasificarse en dos grupos: 1) las que apuntan a resolver algunos inconvenientes que presentaba la metodología anterior, y 2) las que tenían por objetivo dar cuenta de los cambios en los hábitos de consumo. Según ese mismo documento, si se aplica la nueva metodología a la información del año 2006, la pobreza resultaría 12,8 puntos porcentuales (p.p.) mayor que la estimación realizada oportunamente, de los cuales 1,2 p.p. están explicados por el primero grupo y 11,6 p.p., por el segundo.

A los fines de garantizar la comparabilidad de la serie, la literatura especializada recomienda que la estimación de la pobreza se realice a partir de una metodología homogénea (Gasparini *et al.*, 2012; INDEC, 2012). Frente al escenario descrito anteriormente, se han elegido dos caminos. Mientras que algunos autores han preferido continuar utilizando la metodología histórica, otros han optado por “llevar hacia atrás” la nueva (CESO, 2016; CEDLAS, 2017)².

Ahora bien, ambas metodologías siguen el enfoque absoluto de la pobreza, según el cual “una línea de pobreza absoluta puede ser definida con respecto al costo de compra de una canasta que satisfaga un conjunto de necesidades mínimas y que [...] dicha canasta se mantenga inalterada incluso a pesar de que los ingresos de toda la población en cuestión puedan haber cambiado” (Madden, 2000, p. 182, traducción propia). Por lo tanto, utilizar estrictamente la misma metodología implica emplear una canasta básica total que se encuentra sujeta a desactualizaciones, en el caso de la metodología original, o que resultaría demasiado exigente para evaluar las condiciones de vida en un pasado lejano, en el caso de la metodología nueva³. Por lo tanto, pareciera haber un *trade-off* entre la homogeneidad de la serie –es decir, la posibilidad de realizar comparaciones en el tiempo- y la pertinencia de los umbrales utilizados –es decir, la canasta empleada para determinar la línea de cada hogar-.

1. Ese año, el INDEC abandonó la elaboración –y, por lo tanto, la difusión- de todas las estadísticas asociadas a esta problemática –es decir, las canastas, los coeficientes de Engel, las tasas de pobreza, etc.-.

2. ODSA-UCA (2017) e ISEPCi (2017) no fueron incluidos debido a que, a pesar de que siguen los lineamientos generales de la metodología histórica, ambos suponen un coeficiente de Engel fijo.

3. Aunque es importante aclarar que ni el CESO (2016) ni el CEDLAS (2017) realizan una estimación más allá del año 2003.

En este marco, el objetivo del presente trabajo es proponer e implementar una metodología que salde la disyuntiva planteada anteriormente, permitiendo que la composición de la canasta se actualice con el transcurso del tiempo⁴. En este sentido, Madden (2000, p. 182, traducción propia) sostiene que “incluso las líneas de pobreza absoluta raramente [...] se mantienen absolutamente inalteradas en el tiempo. Las líneas de pobreza pueden ser actualizadas para reflejar cambios en el estándar de vida y las expectativas de la sociedad. [...] las líneas de pobreza absolutas pueden ser relativas en el sentido de que pueden cambiar con el tiempo”. Algo similar afirman Salvia *et al.* (2017, p. 5): “[...] evaluar los desafíos de una sociedad en materia de pobreza, así como sus cambios en el tiempo, requiere siempre adoptar una definición acerca de los alcances de la misma y sus umbrales. Esta tarea no resulta una empresa fácil dado que no sólo existen distintas definiciones y metodologías para medir la pobreza, sino que el umbral de la pobreza es un fenómeno relativo al grado de desarrollo económico, social y cultural de una sociedad”.

Para obtener esa canasta cuya composición se actualice con el tiempo recurrimos al “método de interpolación lineal con reparto geométrico de las diferencias entre los años base” –de ahora en más, método de interpolación lineal- para empalmar distintas series de la canasta básica total para el Gran Buenos Aires (GBA), obteniendo por resultado una serie completa que abarca todo el período 1985-2006, pero que, bajo algunos supuestos, puede extenderse hacia atrás hasta el año 1974 y hacia adelante hasta el año 2016. Luego, utilizamos los valores obtenidos para estimar la tasa de pobreza para dicha región, recurriendo a la información provista por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

Dividimos este documento en cuatro secciones, además de la presente introducción. En la segunda sección realizamos una revisión de las distintas metodologías empleadas por el INDEC para la fijación de los umbrales de pobreza. La tercera sección está compuesta por tres partes. Primero presentamos el método de interpolación lineal, fundamentando su elección a partir de sus virtudes respecto al método de empalme por tasa de variación. Luego realizamos un *racconto* de los datos disponibles para cada metodología y explicamos el procedimiento seguido para la obtención de una serie que abarque todo el período de vigencia de cada metodología. Finalmente, presentamos de qué manera aplicamos el método de empalme elegido a las series completas construidas, y presentamos los resultados obtenidos. En tanto la canasta no es el único componente involucrado en la estimación de la pobreza, en la cuarta sección incluimos las decisiones adoptadas en el resto de los casos y los principales resultados obtenidos en términos de las tasas de pobreza. La última sección recoge el aporte de este trabajo y las líneas de investigación futuras.

4. Existe un amplio debate respecto al carácter absoluto o relativo de la pobreza, el cual excede los alcances de este trabajo. Al respecto se puede consultar: Sen (1983), Townsend (1985), Foster (1998) y Madden (2000), entre otros. Caligaris y Fitzsimons (2012).

2. Sobre la determinación de los umbrales de pobreza

La construcción de los umbrales según la metodología presentada en 2016 sigue los lineamientos generales de aquella utilizada históricamente por el INDEC. Por un lado, se identifican los requerimientos calóricos de los diferentes grupos poblacionales definidos en términos del sexo y la edad. Luego se selecciona al denominado “adulto equivalente”, y los requerimientos calóricos del resto de los grupos se expresan en relación a los de este adulto equivalente. De esta forma se obtiene la “tabla de equivalencias”. Por otro lado, a partir de la información contenida de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENGHo), se identifica a la población de referencia y sus patrones de consumo.

Teniendo en cuenta ambos elementos –es decir, los requerimientos de ese adulto equivalente y los patrones de consumo de la población de referencia-, se construye la canasta básica alimentaria (CBA) expresada en términos de bienes, la cual, posteriormente, es valorizada. A los fines de incorporar el resto de los bienes y servicios necesarios para la vida, a la CBA se le aplica la inversa del coeficiente de Engel (CdE) –es decir, la relación entre el gasto total y el gasto en alimentos para la población de referencia-, lo que da por resultado la canasta básica total (CBT). Tanto el valor de la CBA como los componentes del gasto empleados para el cálculo del CdE se actualizan en el tiempo de acuerdo a la evolución de los precios, aunque en “términos reales” las canastas permanecen constantes.

Finalmente, al multiplicar la CBT por las unidades de adulto equivalente de cada hogar se obtiene su línea de pobreza (LP).

En el Cuadro 1 sintetizamos las diferencias observadas entre las metodologías adoptadas por el INDEC para la construcción de los umbrales de pobreza⁵. Dado el tiempo transcurrido entre aquella utilizada originalmente (CEPA, 1993) y la revisión reciente (INDEC, 2016), consideramos también la versión que fue propuesta en INDEC (2003b) pero nunca implementada en forma oficial. A los fines de facilitar la exposición, cada una de estas tres será denominada con el año al que corresponde la ENGHo de la cual se obtuvieron los patrones de consumo de la población: 1985/6, 1996/7, y 2004/5⁶, respectivamente.

5. Para un desarrollo más detallado de estas diferencias recomendamos la lectura de Arakaki (2017)(2017).

6. En realidad, los patrones de consumo utilizados en la última metodología provienen de la ENGHo 1996/7 (y validados con la ENGHo 2004/5) para la CBA, y de la ENGHo 2004/5 para el CdE. Por lo tanto, estrictamente, denominamos a las distintas metodologías con el año del cual proviene la estructura de consumo que permite obtener este último coeficiente.

Cuadro 1. Comparación de las distintas metodologías.

	1985/6	1996/7	2004/5
Cantidad de grupos en la tabla de equivalencias	18	36	
Adulto equivalente [kilocalorías]	Varón de 30 y 59 años con actividad moderada [2700]	Varón de 30 y 45 años con actividad moderada [2750]	Varón de 30 y 60 años con actividad moderada [2750]
Región	GBA [metodología de transición para el resto de las regiones desde 2002]	GBA, Noroeste, Noreste, Cuyo, Pampeana y Patagónica	GBA, Noroeste, Noreste, Cuyo, Pampeana y Patagónica
Población de referencia de la CBA [fuente]	Hogares de los radios censales del GBA donde un 30% o más de los jefes de familia tienen primaria incompleta [ENGHo 1985/6]	Hogares ubicados en los percentiles 23 a 42 de la distribución del ingreso real neto de alquiler por adulto equivalente ^a del total de aglomerados ^b [ENGHo 1996/7]	
Análisis nutricional	Recomendaciones de nutrientes para el adulto equivalente	Densidad nutricional por nutriente y grupo etario	
Productos de la CBA para el GBA	50	55	
Valorización inicial [fuente]	Julio a octubre de 1985 [IPC-GBA]	Febrero de 1996 a marzo de 1997 [ENGHo]	No está indicado
Actualización del precio de la CBA	A partir de un índice de precios implícitos de la CBA que elabora el INDEC tomando los precios medios, utilizados para el IPC-GBA, de cada producto	A partir de la variación del precio de cada bien según la evolución de los precios del IPC-GBA	Valorización de los componentes mediante los precios medios relevados por el IPC-GBA
Método de expansión de la CBA	Inversa del CdE del GBA, variable según el comportamiento de los precios relativos [en la metodología de transición se ajusta por paridad de poder de compra]	Coefficientes de ajuste según el tipo de bien o servicio y las características del hogar, para cada región	Inversa del CdE propio de cada región, variable según el comportamiento de los precios relativos en el GBA
Población de referencia del CdE [fuente]	Hogares en los deciles 2, 3 y 4 del ingreso per cápita del GBA [ENGHo 1985/6]	Misma que en el caso de la CBA ^c [ENGHo 1996/7]	Hogares en los percentiles 29 y 48 de la distribución de los ingresos netos de alquiler del total urbano ^d [ENGHo 2004/5]
Período de vigencia	Abril de 1988 a noviembre de 2013 [diciembre de 2006]	Febrero de 1996 a marzo de 1997; septiembre de 2002; abril de 2003	Enero a diciembre de 2006; abril a diciembre de 2016

Fuente: elaboración propia en base a Morales (1988), Epszteyn y Orsatti (1988), CEPA (1993), INDEC (2003a) e INDEC (2016).

a. El “ingreso real neto de alquiler por adulto equivalente” se obtiene a partir del ingreso total familiar declarado, menos el alquiler abonado en el caso de los hogares que habitan una vivienda que no es de su propiedad, ajustado según el poder de compra en cada región, y dividido la cantidad de unidades de adulto equivalente del hogar.

b. Para obtener los patrones de consumo de cada región se utiliza sólo aquella porción de la población de referencia (determinada para la población urbana total) que corresponde a dicha región.

c. Dado que los coeficientes de ajusten varían según el tipo de bien o servicio y las características del hogar, en cada caso se tomaban porciones específicas de la población de referencia en cada región.

d. Al respecto, vale hacer dos aclaraciones. En primer lugar, en la metodología oficial se sostiene que “En la ENGHo 2004/05, la población de referencia también es nacional urbana y se ubica entre los percentiles 29 y 48 de la distribución de los ingresos netos de alquiler” (INDEC, 2016, p. 13), entendemos que, al igual que en la metodología 1996/7, se trata de la distribución del “ingreso real neto de alquiler por adulto equivalente”. En segundo lugar, para el CdE de cada región se utiliza sólo aquella porción de la población de referencia (determinada para la población urbana total) que corresponde a dicha región.

Dado que el INDEC optó por retomar los avances que se habían realizado hasta el año 2007 y que fueron interrumpidos en ese mismo año (INDEC, 2016), las últimas dos metodologías presentan muchos puntos de contacto: el componente normativo –es decir, la tabla de equivalencias y los requerimientos del adulto equivalente-, la población de referencia –es decir, los patrones de consumo- para la construcción de la CBA, y un método de análisis nutricional de la CBA –es decir, la densidad nutricional⁷- más exigente que las recomendaciones de nutrientes del hombre adulto con actividad moderada.

En comparación con la metodología 1985/6, la tabla de equivalencias presenta un nivel de desagregación mayor⁸, duplicando la cantidad de grupos considerados (36 *versus* 18). En lo que respecta a la construcción de la canasta básica alimentaria, por un lado, los patrones normativos son prácticamente los mismos (2750 *versus* 2700)⁹ y, por otro lado, los patrones de consumo son obtenidos de la población de referencia en la ENGHo de 1996/7 (son más actuales)¹⁰. Como resultado de estos cambios, la CBA del GBA actualmente está compuesta por un mayor número de bienes que la anterior (55 *versus* 50). En INDEC (2003b) se incluye un ejercicio de acuerdo con el cual, en comparación con la canasta de 1984/5, el cambio en términos calóricos incrementa el valor de la canasta en 8,3% y la calidad de los productos, en 3,6%.

Una novedad metodológica en la CBA respecto a las dos versiones anteriores fue el cambio en la forma de valorización. Hoy en día se realiza a partir de los precios medios de cada producto, ya no de su variación –sea promedio o de cada componente-. Según INDEC (2016), esta modificación, *ceteris paribus*, tendría un efecto de apenas 0,3 p.p. sobre la tasa de indigencia.

Sin embargo, el cambio más importante en la última revisión metodológica fue la actualización de los patrones de consumo asociados a la inversa del CdE. De hecho, según INDEC (2016), en 2006, este cambio, *ceteris paribus*, explica 11,6 p.p. de los 12,8 p.p. de diferencia en la tasa de pobreza entre las metodologías 1984/5 y 2004/5. Es importante no perder de vista que la ENGHo 2004/5 se realizó en un contexto en el que, según la metodología vigente en ese momento, la indigencia y la pobreza afectaban al 9,6% y 27,8% de los hogares¹¹, respectivamente. Esta coyuntura particular es la que podría estar explicando el salto que se observa en la ubicación de la población de referencia dentro de la distribución del ingreso (ver Cuadro 1). En el presente trabajo sólo nos limitaremos a realizar este llamado de atención, dado que la evaluación del impacto de dicha coyuntura sobre los resultados de la ENGHo excede los objetivos propuestos.

7. La “densidad nutricional óptima” se establece para cada grupo etario y para cada nutriente, y se define como “la relación entre la recomendación diaria del mismo y la recomendación diaria de energía” (INDEC, 2003b, p. 33), expresada en cantidad de cada nutriente por cada 1000 kcal.

8. En consecuencia, los requerimientos energéticos se vieron modificados en algunos casos, aunque también hubo cambios en grupos que se mantuvieron inalterados.

9. Aquí existe una contradicción entre los distintos documentos metodológicos del INDEC. Así, mientras que INDEC (2003b, p. 31) se sostiene que “el hombre adulto, entre 30 y 45 años, de actividad moderada, fue seleccionado como el individuo de referencia y su necesidad energética establecida como valor 1 (uno)”, en INDEC (2016, p. 8) se afirma que “se toma como unidad de referencia al varón adulto, de 30 a 60 años, con actividad moderada. A esta unidad de referencia se la denomina ‘adulto equivalente’ y se le asigna un valor igual a uno”.

10. La ENGHo 1996/7 fue la primera en realizarse a nivel nacional, lo cual permitió que se construyeran canastas representativas de los patrones de consumo de cada región (INDEC, 2003b). Hasta ese momento –y recién desde el año 2002-, para obtener canastas para todas las regiones del país se había implementado la denominada “metodología de transición” (INDEC, 2002).

11. Estos valores corresponden al promedio del índice de recuento del segundo semestre de 2004, y los dos semestres de 2005, ya que la ENGHo se realizó entre octubre de 2004 y diciembre de 2005.

Finalmente, y relacionado con el cálculo de la CBT, la metodología 1996/7 supone un inconveniente dado que no utiliza la inversa del Cde para la incorporación del resto de los bienes a la canasta, sino un conjunto de factores de corrección para los distintos tipos de bienes o servicios, los cuales se aplican según las características del hogar (ver INDEC, 2003b). Más adelante retomaremos esta cuestión (ver subsección 3.2).

En resumen, varias han sido las modificaciones introducidas. Sin embargo, algunas de estas innovaciones no serán consideradas, por ejemplo la extensión al resto de las regiones o el cambio en la forma de incluir los bienes no alimentarios. De las restantes, algunas no han tenido una incidencia significativa en la estimación de la pobreza, tal es el caso de la nueva tabla de equivalencias o la valorización de las canastas. En cambio, las variaciones en la composición de la canasta –asociados a modificaciones en los patrones normativos o en los patrones de consumo, tanto de la CBA como de la CBT- parecieran ser las más importantes para explicar las diferencias en los niveles de pobreza estimados según las distintas metodologías.

3. Metodología para la construcción de las series de las canastas

3.1 Métodos de empalme

La canasta básica¹² (CB) resulta similar a los índices de precios de Laaspeyres (IPL), ya que se construye para un determinado momento y luego sus precios se actualizan, manteniendo fija la estructura de ponderación¹³. A su vez, al construirse una nueva canasta se rompe la continuidad de la serie, en forma análoga a lo que ocurre con un cambio de base en los IPL. En este último caso este inconveniente se resuelve mediante un empalme por tasa de variación, “hacia adelante” o “hacia atrás”¹⁴. Independientemente de la forma, este método afecta el nivel de la variable empalmada pero no su variación, lo cual resulta sumamente conveniente para los IPL, ya que el interés radica, efectivamente, en su variación.

Sin embargo, no ocurre lo mismo con la canasta básica, ya que su nivel tiene una influencia decisiva en el umbral que se utilizará para determinar la condición del hogar. Por la forma en la que se lleva a cabo, el empalme por tasa de variación hacia atrás (adelante) equipara los niveles de las dos series tomando el nivel actual (anterior) como válido. Concretamente, se toma el valor de la canasta actual (anterior) en el punto de empalme y se supone que previamente (posteriormente) su precio evolucionó de igual forma que el de la canasta anterior (actual). En otras palabras, al empalmar una canasta por tasa de variación se

12. En esta subsección hablaremos de “canasta básica” en forma genérica, en tanto la propuesta puede aplicarse a la CBA o a la CBT, aunque probablemente el razonamiento resulte más intuitivo en el primer caso, ya que, a diferencia de lo que ocurre en el segundo, existe una canasta propiamente dicha. Pacífico y Sánchez (2018).

13. No obstante, también presentan algunas diferencias: la canasta básica –en particular, la alimentaria- tiene un componente normativo y la población de referencia se determina a partir de un umbral de consumo.

14. En el caso del empalme hacia atrás (adelante) se calcula un coeficiente que exprese la relación entre el índice de la base nueva (antigua) y el de la base antigua (nueva) en un determinado punto –denominado pivote- y, luego, dicho coeficiente se aplica a toda la serie de la base anterior (nueva).

supone una composición fija en el tiempo, adoptando el enfoque “absoluto” de la pobreza.

Esta forma de operar, seguido por la literatura especializada para homogenizar la canasta, supondría ignorar lo que el coeficiente de empalme muestra explícitamente: una diferencia del valor de la canasta no explicada por los precios, sino por la composición de la canasta, que, a su vez, en el caso de la CB responde a cambios en las necesidades y en los satisfactores de esas mismas necesidades. En otras palabras, que el umbral para determinar la condición de pobreza presenta un componente relativo.

La pregunta que se deriva inmediatamente es ¿cómo introducir estas modificaciones en la canasta? Debido a que no contamos con información relativa a los patrones de consumo más allá de la ENGHo, cualquier decisión que tomemos será arbitraria. Frente a esta situación, optamos por suponer un cambio gradual¹⁵. Es por ello que recurrimos al método de interpolación lineal, que consiste en calcular el cociente entre el valor de la canasta según una base y la anterior, y luego distribuir esa brecha en forma progresiva en todas las observaciones entre los dos años base. Esta operación se puede expresar de la siguiente manera:

$$CB_t^{interpolada} = CB_t^{t_0} \times \gamma_t, \text{ con } \gamma_t = \left(\frac{CB_{t_1}^{t_1}}{CB_{t_1}^{t_0}} \right)^{\frac{(t-t_0)}{(t_1-t_0)}}$$

Donde, el supraíndice indica la base a la que corresponde y el subíndice, el período de referencia; es el coeficiente de ajuste; señala el período; y t_0 y t_1 representan dos años base sucesivos.

La diferencia esencial con el método de empalme por tasa de variación viene dada por el exponente del coeficiente de ajuste, el cual lleva a que este último dependa positivamente del tiempo. En el exponente es igual a 0 y, por lo tanto, el coeficiente es igual a 1; a medida que se acerca a período t_1 , el coeficiente va teniendo un peso cada vez mayor; y, finalmente, en t_1 , el numerador del exponente es igual a 1 y el coeficiente de ajuste es el mismo que el del empalme por tasa de variación. En otras palabras, en los años base, la variable interpolada es igual a la original, y para todos los meses comprendidos entre ellos, la diferencia de la variable en el punto de empalme se va incorporando en forma progresiva. Por lo tanto, si la diferencia en el año base está explicada, principalmente, por la composición de la canasta, el resultado obtenido puede interpretarse como una canasta que no sólo admite cambios en el tiempo de sus precios, sino también sus cantidades. Teniendo en cuenta

15. Lógicamente, podría no ser así. Estos cambios podrían estar afectados, por ejemplo, por el contexto económico, llevando a que se produzcan a distintas velocidades o, incluso, que se sucedan etapas de “avance” con otras de “retroceso”. Sin embargo, no contamos con información sobre la dinámica y la intensidad de estos cambios.

estas particularidades que presenta el método de interpolación lineal es que lo elegimos para el empalme de las series de las canastas.

3.2 Construcción de las series completas para las canastas

Para poder aplicar el método seleccionado es necesario que para la canasta correspondiente a cada una de las tres metodologías consideradas exista una serie completa –es decir, que llegue, al menos, hasta el período en el cual se inicia la serie siguiente-, lo cual no siempre ocurre. La presente subsección estará destinada, por un lado, a identificar esos “baches” y, por otro lado, a proponer una forma para completarlos. Nótese que esto significa que, en la medida de lo posible, intentaremos conservar los valores oficiales.

- *Metodología 1985/6*

En este caso, contamos con valores para el período de julio a octubre de 1985 –es decir, el correspondientes al “año base”-, y para los meses entre abril de 1988 y diciembre de 2013¹⁶, aunque las cifras oficiales fueron cuestionadas a partir del primer mes de 2007. Es por este motivo que no tendremos en cuenta ese dato, ni los posteriores.

A los fines de facilitar la operatoria posterior, optamos por asociar el valor de la canasta en el “año base” a septiembre de 1985, pese a que sabemos que no resulta del todo preciso. La elección responde a que no se trata de un mes extremo del período –es decir, ni julio ni octubre- y a que es aquel al cual corresponden los ingresos de la onda octubre de la EPH.

Por todo lo dicho anteriormente, los datos faltantes corresponden a los meses previos a septiembre de 1985, y a los meses posteriores a esa fecha hasta abril de 1988. Para obtener los datos faltantes, el valor de la CBT de septiembre de 1985 fue llevado “hacia atrás” hasta septiembre de 1974 recurriendo a la evolución del Nivel general del IPC-GBA. Por otro lado, el valor de la canasta de septiembre de 1985 fue actualizado –hasta abril de 1988- con la evolución del IPC-GBA reponderado, el cual obtuvimos aplicando la estructura de consumo de la población de referencia de la metodología 1985/6, incluida en Epszteyn y Orsatti (1988)¹⁷ a los distintos capítulos que integran el IPC-GBA¹⁸.

16. Estrictamente, hasta septiembre de 2000, en la página del INDEC sólo se pueden encontrar los valores de abril y septiembre de cada año.

17. Esta estructura de consumo de la población de referencia difiere de aquellas incluidas en INDEC (2016), debido a que en este último caso el período considerado abarca los meses entre febrero y junio de 1985, y los mismos meses del año siguiente, mientras que, en la metodología original, el período de referencia fue julio-octubre de 1985. Es por ello que recurrimos a los datos publicados oportunamente.

18. Para llevar “hacia atrás” el valor de septiembre de 1985 no utilizamos el IPC reponderado debido a la falta de desagregación del índice en sus respectivos capítulos para el período previo a abril de 1977.

Cuadro 2. Valor de la canasta básica total según la metodología 1985/6 en abril de 1988 (en australes corrientes), y en abril de 2016 (en pesos corrientes).

	Abril de 1988			Abril de 2016			
	Oficial	CBT de septiembre de 1985 actualizada		Oficial	CBT de diciembre de 2006 actualizada		
		IPC-GBA repond.	IPC-GBA		IPC-SL repond.	IPC-SL	IPC-9
Nivel	348,5	372,5	364,0	3.663,7	3.657,22	3,579.8	3,504.2

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Como para abril de 1988 contamos con un dato oficial, en el Cuadro 2 comparamos este valor con aquel obtenido a partir del procedimiento descrito anteriormente. Como podemos observar, estos dos no coinciden. Mientras que el dato oficial indica que el costo era de 348,53 australes, según nuestra estimación fue de 372,52 australes. En otras palabras, existe una diferencia de 23,99 australes –es decir, 6,9%- respecto al valor oficial. Si hubiéramos utilizado el IPC-GBA, esta diferencia habría sido 15,43 australes –o sea, de 4,4%-, lo cual no cambia sensiblemente la situación. Es por ello que optamos por utilizar el valor de nuestra propuesta.

Finalmente, aplicando el método de interpolación entre la serie construida por nosotros para el período entre septiembre de 1985 y abril de 1988, y el valor oficial para este último mes, obtuvimos los datos para todos los meses de este período.

• Metodología 1996/7

En este caso se publicaron valores de la CBA para el “año base” –es decir, para el período de febrero de 1996 a marzo de 1997–, y para septiembre de 2002 y abril de 2003, pero no los de la CBT debido a los cambios introducidos para la incorporación del resto de los bienes. Para el “año base”, aprovechando que en INDEC (2016) se incluyó la estructura de consumo de la población de referencia según las ENGHo de 1996/7, utilizamos esta información para el cálculo de la inversa del coeficiente de Engel, la cual nos permitió obtener la CBT¹⁹. Las restantes canastas –es decir, la de septiembre de 2002 y la de abril de 2003- fueron desechadas, por tratarse de valores aislados y por no contar con un Cde para esos meses.

19. Es importante aclarar que en la metodología 1996/7 se utilizó información a nivel nacional para la identificación de la población de referencia, lo cual, lógicamente, puede introducir algunas distorsiones cada vez que las estructuras de consumo resultantes se apliquen al caso del GBA. Lamentablemente, no contamos con información desagregada por región.

Luego, en forma análoga al caso anterior, asignamos el valor del “año base” a septiembre de 1996, mes que fue elegido por ser un punto intermedio, ser el mismo al que corresponden los ingresos de la onda octubre 1996, y coincidir con el mes elegido para la base anterior. Entonces, en septiembre de 1996, el costo de la canasta básica total fue de 169,83 pesos.

A los fines de completar la serie, ese valor fue actualizado con el Nivel general del IPC-GBA reponderado, considerado la estructura de consumo de la población de referencia según la ENGHo 1996/7, que fuera incluida en INDEC (2016)²⁰.

- *Metodología 2004/5*

A diferencia de los casos anteriores, no se han difundido los valores de las canastas para el “año base”, sino los correspondientes a los meses del año 2006 y desde abril de 2016 en adelante. Es por ello que se registran dos “baches”: uno desde el “año base” –o el mes representativo de ese período- hasta diciembre de 2005, y el otro desde enero de 2007 hasta marzo de 2016. Lo que es más, la información del IPC-GBA no resulta confiable a partir de enero de 2007.

Aunque lo más preciso sería llevar el valor de enero de 2006 hacia atrás hasta algún mes del “año base”, optamos por no hacerlo. Por otra parte, los valores de diciembre de 2006 fueron llevados “hacia adelante” a partir de la evolución del Nivel general del IPC de la provincia de San Luis (IPC-SL)²¹, pero reponderándolo de acuerdo con la estructura de consumo de la población de referencia en el GBA incluida en Calvi (2017).

En el Cuadro 2 comparamos el resultado obtenido (3.657,22 pesos) con el valor de la canasta oficial en abril de 2016 (3.663,66 pesos). Nuestra estimación arroja un valor levemente inferior, siendo la diferencia de 6,44 pesos –es decir, 0,2%-. Si hubiéramos utilizado el Nivel general del IPC-SL o el IPC-9 provincias, el valor estimado habría resultado levemente menor al oficial (en 83,86 pesos y 159,48 pesos, respectivamente).

Finalmente, con el objetivo de construir la serie completa, nuevamente, aplicamos el método de interpolación lineal, de forma tal que las canastas de diciembre de 2006 y de abril de 2016 fueran las oficiales. Dada la leve diferencia que se observa en este último mes, la aplicación de este método no introducirá grandes cambios a la serie actualizada con el IPC-SL reponderado.

20. Aquí vale la misma aclaración que en la nota al pie anterior.

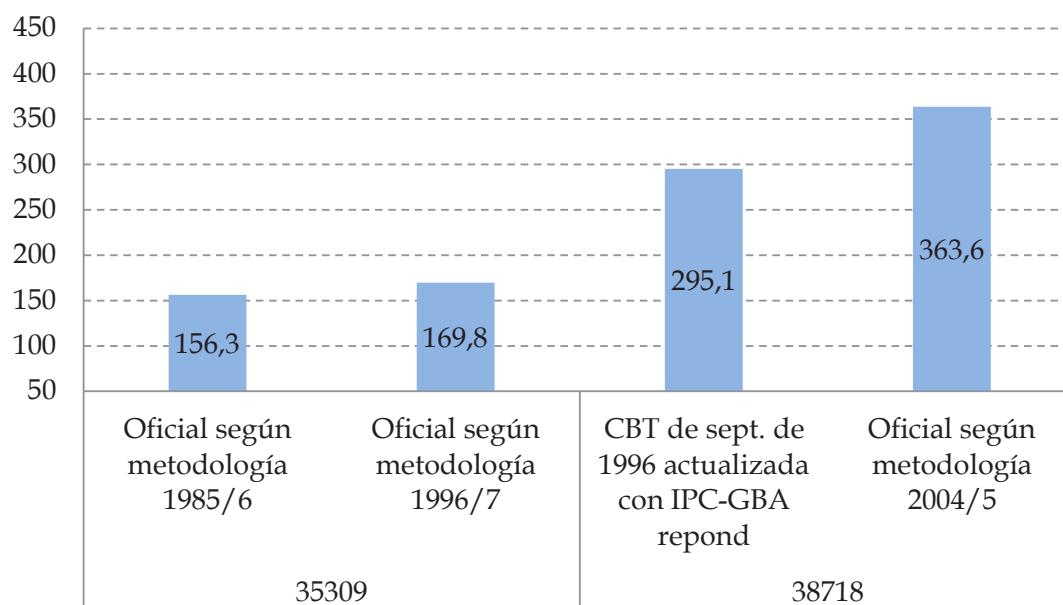
21. Si bien consideramos que este índice puede introducir algún sesgo en tanto reporta la evolución de una región diferente a la que se quiere evaluar, cuenta con algunas ventajas: 1) junto con el índice de precios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), fue recomendado por las nuevas autoridades del INDEC para utilizar durante el período en que dejó de elaborarse el dato oficial; 2) a diferencia del índice de la CABA, cubre todo el período requerido; y 3) se encuentra desagregado por capítulos, lo cual permite ajustar la estructura de ponderaciones a una más acorde a los patrones de consumo de la población de referencia, hecho que no se cumple, por ejemplo, para el caso del IPC-9 provincias que estima el CIFRA (2012).

3.3 Empalme de las series de las canastas

Producto de los procedimientos detallados previamente obtuvimos una serie para la CBT por cada metodología. Éstas abarcan los siguientes períodos: septiembre de 1974-diciembre de 2006; septiembre de 1996-diciembre de 2006; enero de 2006-diciembre de 2016. En el Gráfico 1 representamos el valor, en pesos corrientes, de las canastas correspondientes a las metodologías que intervienen en cada empalme para los meses que operan como pivotes –es decir, septiembre de 1996 y enero de 2006-.

En septiembre de 1996, la CBT según la metodología 1996/7 es mayor a la de 1985/6 en 13,51 pesos –o sea, 8,6%-; mientras que en enero de 2006, la de la metodología 2004/5 resulta superior a la de 1996/7 en 68,47 pesos –o sea, 23,2%- . Por lo tanto, en ambos puntos de empalme, el costo de la nueva canasta es mayor al de la canasta vigente hasta ese momento.

Gráfico 1. Valor de la canasta básica total según distintas metodologías, en pesos corrientes. Septiembre de 1996 y enero de 2006.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Ahora bien, ¿de dónde provienen esas diferencias? Pueden estar explicada por distintos factores, los cuales se pueden agrupar en dos conjuntos: 1) los estrictamente metodológicos, como ser las fuentes de información utilizadas, el método de valorización de la CBA, o el método de evaluación la adecuación nutricional de la CBA, y 2) aquellos asociados a la composición de la canasta, como ser los patrones normativos o los

patrones de consumo –en este último caso, la población de referencia juega un papel importante²²-. De acuerdo con INDEC (2003b, 2016), el segundo conjunto ha jugado un rol mucho más importante, lo cual constituye un fuerte argumento para optar por el método de interpolación lineal.

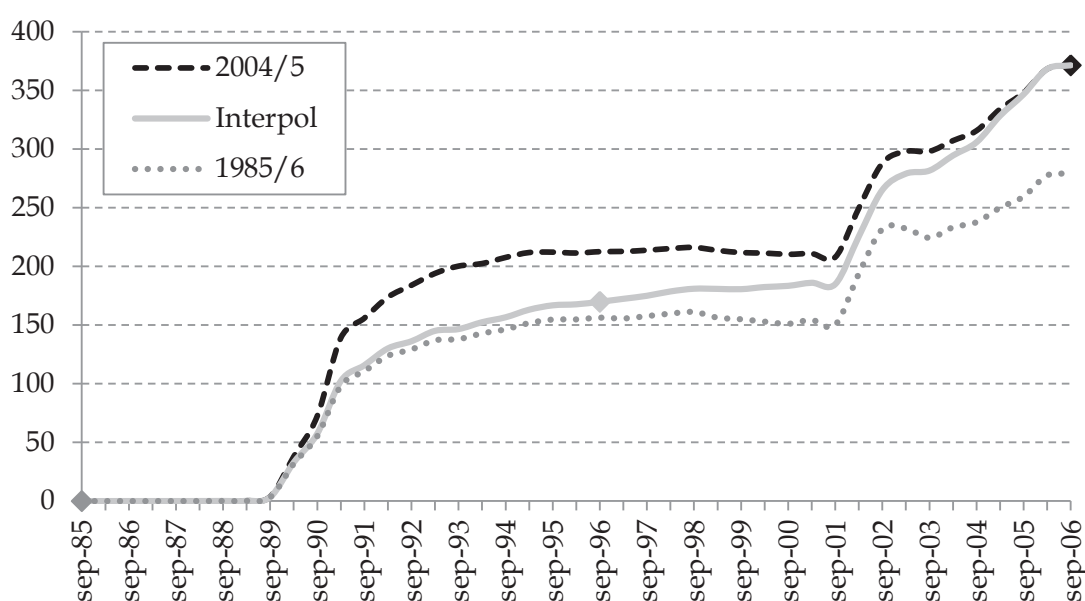
El Gráfico 2 fue incluido para comparar nuestra propuesta (línea gris completa) con la canasta de la metodología 1985/6 (línea gris punteada) y la de la metodología 2004/5 (línea negra segmentada)²³. Sólo consideramos los meses de abril y septiembre, debido a que, por un lado, hasta septiembre de 2000 la información oficial sólo refiere a estos meses y a que, por otro lado, la imagen podría distorsionarse la cantidad de observaciones por año fuera variable. A su vez, excluimos al período previo a septiembre de 1985 y al posterior a abril de 2006, lo cual responde a una cuestión práctica, que es el hecho de que no se cuenta con punto de comparación porque el primer dato oficial corresponde a septiembre de 1985 y el último dato no cuestionado (hasta abril de 2016) corresponde a 2006, pero también, y más importante aún, a una cuestión conceptual, que es el hecho de que por fuera de esos límites²⁴ nuestra propuesta se enmarca en un enfoque diferente de la pobreza (el absoluto en su forma más pura), ya que sólo se considera la variación de los precios, en tanto los valores de la canasta no se han obtenido por la interpolación con otra canasta, sino por la aplicación de la tasa de variación.

22. Es por ello que al seleccionar el año de realización de la ENGHo debieran tenerse recaudos respecto al contexto económico y social, al igual que al momento de elegir el año base de las Cuentas Nacionales.

23. La canasta de la metodología 1985/6, el “bache” entre septiembre de 1985 y abril de 1988 fue completado de acuerdo a los lineamientos previos, mientras que la canasta de la metodología 2004/5 fue llevada hacia atrás utilizando el IPC-GBA.

24. Estrictamente, sólo se considera la variación de los precios desde el año base, pero el INDEC no ha publicado datos previos a 2006 para la metodología 2004/5.

Gráfico 2. Canasta básica total según diferentes estimaciones, en pesos corrientes. Septiembre de 1985 – abril de 2006.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

De acuerdo con la información representada, el método adoptado para la construcción de la serie completa de la CBT, el cual se deriva del enfoque de la pobreza utilizado- tiene una incidencia clara sobre su valor. Nuestra propuesta parte de valores similares a los de la canasta de 1985/6²⁵ y, con el transcurso del tiempo, se va aproximando a la canasta de 2004/5 hasta culminar en el mismo valor (en abril de 2006). Este comportamiento es esperable, en tanto la brecha entre las canastas está asociada, en gran medida, a su composición. Aunque la diferencia en la evolución de los índices de precios también incide sobre la brecha, tal como podemos observar, por ejemplo, en los años 2001 y 2002, o en los años 2003 y 2004.

Si bien es obvio que un valor mayor de la CBT, manteniendo todo lo demás constante, no puede llevar a una tasa de pobreza menor, no es posible, a priori, saber si esta última será mayor o no, ya que ello dependerá de dónde se encuentren el ingreso de cada hogar respecto a las líneas calculadas a partir de las distintas canastas. Es por ello que en la sección siguiente analizaremos la incidencia que la decisión adoptada para homogenizar la canasta tendrá sobre la evolución del índice de recuento de la pobreza.

4. Sobre la estimación de la pobreza

Para la determinación de la condición de pobreza, se compara el ingreso total familiar (ITF), que proviene de la EPH, con la línea de pobreza. Si aquel resulta mayor o igual a esta última, el hogar es clasificado como no pobre; y si resulta menor, pobre²⁶. Es por ello que antes de presentar los resultados obtenidos, comentaremos las decisiones adoptadas respecto al resto de los parámetros que intervienen en el criterio de identificación.

4.1 Otros aspectos involucrados en la construcción de la serie de pobreza

- *Las unidades de adulto equivalente*

Dado que la tabla de equivalencias ha cambiado entre las metodologías de 1985/6 y la de 1996/7, lo más correcto sería pasar progresivamente de una a otra, siguiendo la lógica adoptada en el caso de las canastas. No obstante, al compararlas no se observan grandes diferencias en las unidades de adulto equivalente de cada grupo definido en términos del género y la edad. Teniendo en cuenta esto y que la especificación es mayor en el caso de la nueva tabla, optamos por utilizar esta última, excepto aclaración en contrario.

25. Debido a los grandes cambios que tuvieron los precios hacia fines de los ochenta y principios de los noventa, este efecto no se puede apreciar claramente para el período previo a 1989.

26. Usualmente se considera que una persona es pobre si habita un hogar que ha sido clasificado como tal.

- *El criterio de identificación y el ingreso total familiar*

Para el período de vigencia de la modalidad Puntual de la EPH, a partir de las canastas homogenizadas y de las nuevas unidades de adulto equivalente calculamos la línea de pobreza de cada hogar, la cual fue comparada con el ITF de cada base usuaria disponible. Al igual que hacía el INDEC en su momento, excluimos a todos los hogares que tuvieran al menos un miembro que no hubiera respondido en forma completa el bloque de ingresos de la encuesta. Finalmente, cabe aclarar que en el año 1998, como consecuencia de las subdivisiones y las modificaciones de jurisdicciones que se realizaron en la provincia de Buenos Aires, se incorporaron a la muestra “áreas nuevas”. Para garantizar la homogeneidad de la región, sólo consideramos a aquellos hogares que pertenecían a alguno de los diecinueve partidos que integraban el GBA inicialmente.

En el caso de la versión Continua, a los fines de reducir al mínimo los cambios de frecuencia, utilizamos las bases usuarias trimestrales, las cuales no incluyen ningún tipo de información respecto al mes de referencia de las respuestas (Arakaki, 2015). Es por ello que, para el cálculo de la LP, empleamos el promedio de las canastas homogenizadas de los meses a los cuales podrían corresponder los ingresos declarados. Es importante aclarar que desde el primer al tercer trimestre del año 2003 utilizamos las bases publicadas originalmente por el INDEC, mientras que para el período comprendido entre el tercer trimestre de 2003 y el primer trimestre 2007 recurrimos a las bases revisadas por el organismo y difundidas en el año 2009. Desde ese momento en adelante empleamos las únicas bases disponibles. Respecto a los ingresos, durante todo el período de vigencia de la modalidad Continua, consideramos válido el mecanismo de corrección por no respuesta utilizado por el INDEC en cada caso. Finalmente, debido a que la variable creada para identificar a los hogares pertenecientes a las denominadas “áreas nuevas” del GBA fue discontinuada con el cambio de la EPH, consideramos a la totalidad de hogares en dicha región.

- *El empalme*

En primer lugar, a los fines de obtener una serie completa para el período de vigencia de la modalidad Continua, realizamos un empalme hacia atrás entre las series obtenidas con las bases publicadas originalmente y las revisadas, considerando al tercer trimestre de 2003 como pivote. Posteriormente, realizamos un promedio para obtener valores semestrales.

De esta forma, contamos con una serie para el período 1974 – 2003, y otra para el período 2003 – actualidad. El dato en el punto de empalme –es decir, mayo de 2003 y primer semestre de 2003- difiere según a qué

serie corresponda. Esta discrepancia puede estar asociada a los cambios en el período de referencia, la cobertura geográfica del GBA, algunas definiciones, el cuestionario y los mecanismos de captación. Es por ello que empalmamos ambas series volviendo a hacer uso del método de interpolación lineal, pero, a diferencia de lo que ocurre con las canastas, en este caso surge un problema, ya que existe un único pivote: mayo / primer semestre de 2003. Obviamente, dependiendo del período que se elija para distribuir la diferencia observada en ese momento, el ajuste variará. Sin embargo, no hay motivos que indiquen que un período sea mejor que el resto. Optamos por fijar en primer punto en octubre de 1974, ya que, en gran medida, los cambios introducidos en la EPH en el año 2003 buscaban dar cuenta de las nuevas formas de inserción laboral y los cambios operados en el funcionamiento del mercado laboral desde el primer relevamiento (INDEC, 2003c). De esta forma, estamos suponiendo, por un lado, que esos cambios en el mercado de trabajo han afectado a las tasas de pobreza y que, por otro lado, su efecto ha sido progresivo en el tiempo.

4.2 El índice de recuento de la pobreza

En el Gráfico 3 representamos la evolución de la tasa de pobreza para todo el período en el que la canasta sigue estrictamente el enfoque propuesto en este artículo —es decir, desde octubre de 1985 al primer semestre de 2006—. Dadas las diferencias metodológicas de la EPH, optamos por no empalmar las series en esta primera instancia. La línea negra punteada grafica la estimación oficial según la metodología 1985/6²⁷; la línea negra segmentada representa una reconstrucción propia de la serie empleando la metodología 2004/5; y con la línea gris completa graficamos los resultados obtenidos con nuestra propuesta.

Las discrepancias entre las distintas metodologías son evidentes. La línea punteada y la segmentada constituyen los valores mínimos y máximos, respectivamente. Este resultado es lógico ya que aquella canasta elaborada hacia mediados de los ochenta se ha ido desactualizando, mientras que la que fuera construida en el marco de la metodología 2004/5 resulta muy exigente para períodos anteriores. Debe notarse que la brecha entre ambas líneas no es constante, lo cual responde a dos factores: por un lado, a que la distancia entre las canastas no se mantenía fija en el tiempo por la incidencia diferencial de los precios considerados; y, por otro lado, a que la evolución de la tasa de pobreza no depende sólo de la canasta, sino también de los ingresos.

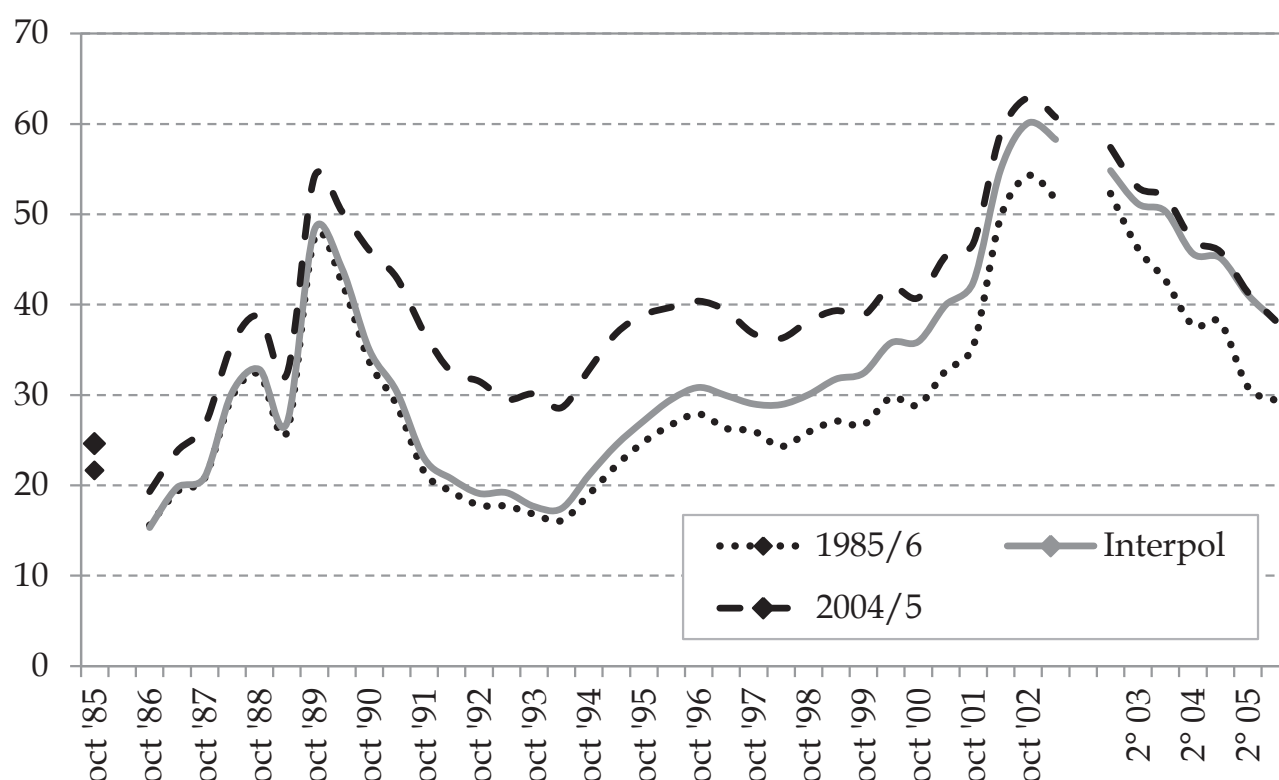
Por su parte, la línea gris comienza muy cerca de la línea negra punteada²⁸, pero se va alejando de ella y acercándose a la línea negra seg-

27. Para la construcción de esta serie se siguió al pie de la letra la metodología 1985/6 y, por ende, las unidades de adulto equivalente fueron las originales.

28. No empiezan exactamente en el mismo punto por el hecho de no usar las mismas unidades de adulto equivalente, aunque, como fuera dicho anteriormente, su incidencia resulta menor.

mentada hasta converger con esta última hacia el año 2006, lo cual se explica por el hecho de que la canasta interpolada en sus comienzos presenta la misma composición que la canasta de 1985/6 y se va modificando hasta converger con la composición de la canasta de 2004/5 (previo paso por la canasta de la metodología 1996/7).

Gráfico 3. Índice de recuento de la pobreza según diferentes metodologías, en porcentaje. GBA.
Octubre de 1985 – Primer semestre de 2006.

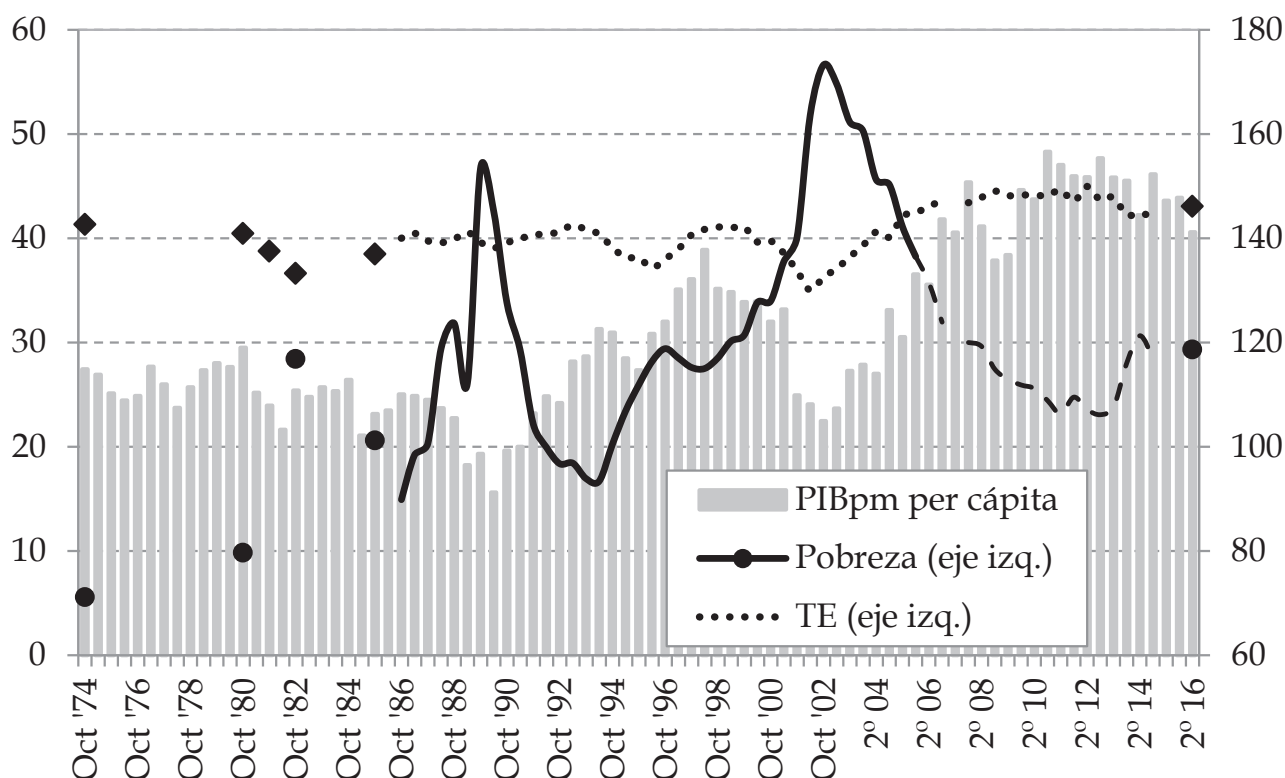


Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Habiendo visto el comportamiento de las series para el período de vigencia de la EPH Puntual y Continua por separado, en el Gráfico 4 representamos la serie empalmada del porcentaje de personas pobres para todo el período 1974-2016, y para contextualizar su evolución también incluimos un índice del PBI_{pm} a precios constantes per cápita y la tasa de empleo del GBA²⁹

29. Nótese que mientras que el PBI_{pm} refiere a todo el país, el índice de recuento y la tasa de empleo son sólo representativas de lo que ocurre en el GBA. Sin embargo, esta región presenta un movimiento similar al del total de aglomerados urbanos, lo cual estaría explicado por la importancia de esta región en términos económicos como en la muestra de la EPH (Arakaki, 2015).

Gráfico 4. Índice de pobreza y tasa de empleo en el GBA (en porcentaje), e Índice del PIB_{pm} a precios constantes per cápita³⁰ (2° trim. de 1991=100). Octubre de 1974 – 2° sem. 2016.



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Podemos observar que el piso de la pobreza ha ido subiendo en el largo plazo: en los setenta se encontraba alrededor del 5%, en los ochenta estaba en torno al 10%, en los noventa era de aproximadamente 17%, y en los dieciséis años que van desde el comienzo del nuevo siglo se encontró alrededor del 23%. Dos aspectos podrían alterar estas conclusiones. En primer lugar, el número de observaciones no ha sido homogéneo a lo largo de todo el período de análisis, debido a la información disponible -en particular, las bases de la EPH-. Si hubiera información para todos los años, la imagen podría cambiar aunque no está claro en qué sentido se daría dicha variación. En segundo lugar, es importante recordar que la canasta antes septiembre de 1985 y después de enero de 2006 fue calculada considerando sólo la variación de los precios -es decir, responde a la concepción absoluta de la pobreza-. Por ende, la tasa de pobreza para esos períodos no resulta estrictamente comparable con aquella propuesta en este trabajo (ver Gráfico 3)³¹. Ahora bien, bajo el supuesto de que cada sucesiva ENGHo arroja una CBT más cara que las

30. El índice del PIB_{pm} a precios constantes per cápita en la onda mayo representa al segundo trimestre y en la onda octubre, al cuarto trimestre, y en el primer y segundo semestre es el promedio de los trimestres correspondientes.

31. En el caso de los meses posteriores a enero 2006, el problema se podrá resolver, mediante la aplicación del método propuesto en este trabajo, cuando se publique la nueva canasta, una vez concluida la ENGHo 2017/8.

anteriores –tal y como, con las aclaraciones realizadas pertinentemente, se observa según la evidencia disponible para nuestro país-, entendemos que las tasas para el período previo a septiembre de 1985 constituirían un techo, dado que la canasta fue elaborada a partir de la ENGHo 1985/6, y las tasas del período posterior a enero de 2006 representan un piso, debido a que la CBT fue construida sobre la base de los datos de la ENGHo 2004/5. Por lo tanto, la evolución podría ser aún peor si se utilizara el mismo enfoque a lo largo de todo el período.

Este deterioro en las condiciones de vida de la población se da en forma paralela con una tasa de empleo que en el último tiempo se ha ubicado en guarismos levemente superiores a los del principio de la serie, y con un PBI_{pm} a precios constantes per cápita que ha crecido entre puntas. Si consideramos el pico del ciclo posconvertibilidad –es decir, el segundo semestre de 2011³²-, nos encontramos con que, a pesar de que tanto la riqueza material por persona como la tasa de empleo eran mayores que en 1974 –34% y 7,9%, respectivamente-, la pobreza también creció, multiplicándose por 4,1 veces³³. A pesar de que se requiere un análisis mucho más detallado de esta evidencia –la cual, a su vez, debe ser complementada con otra información-, los datos hasta aquí presentados sugieren que este proceso de empobrecimiento de la sociedad está asociado a un cambio en la forma en la que se distribuye el ingreso entre la población y en el funcionamiento del mercado de trabajo.

5. Sobre la naturaleza del problema, nuestra propuesta metodológica y los aspectos no considerados

Los cambios metodológicos como el propuesto en 2016 por el INDEC para la estimación de la pobreza suponen una ruptura en la continuidad en la serie que dificulta el análisis de largo plazo. Frente a esta situación, la literatura especializada, basada en el enfoque absoluto de la pobreza, ha utilizado una canasta cuya composición se mantiene fija en el tiempo, lo cual acarrea algunos inconvenientes: una canasta actual resulta exigente para estimar los niveles de pobreza en el pasado, mientras que una desactualizada es laxa para dar cuenta de la situación en la actualidad.

Es por ello que en el presente trabajo, basados en un enfoque que incorpora ciertos aspectos relativos, para la construcción de una serie de la CBT propusimos utilizar el método de interpolación lineal, cuyo resultado puede interpretarse como una canasta cuya composición experimenta un cambio gradual. Sin embargo, es importante destacar que todavía persisten algunos otros problemas que no han sido tratados en este trabajo, pero que debieran ser abordados a los fines de obtener una serie comparable de largo plazo a nivel país.

32. Estrictamente el pico se verifica en el primer semestre de ese año, pero consideramos la segunda mitad del año para poder compararlo contra el dato de octubre de 1974.

33. Lógicamente, si en lugar de considerar el pico tomáramos el último dato, esta situación se agrava. Por ejemplo, el índice de recuento de la pobreza por ingresos aumenta, aproximadamente, cinco veces.

- *... asociados a la información provista por la EPH*

Así como se ha puesto en duda la validez de los valores de las canastas oficiales entre 2007 y 2013, algunos autores también han cuestionado a la EPH. Aun si no se desconfiara de esta última, a lo largo del tiempo se le han introducido modificaciones parciales que afectan las comparaciones, y que han estado vinculadas a la captación de ingresos, la imputación en los casos faltantes, el método de cálculo de los coeficientes de expansión (INDEC, 2009), y el marco muestral y las proyecciones poblacionales (INDEC, 2014; Arakaki, 2016). Ninguno de estos aspectos ha sido considerado en este trabajo, ya que su relevancia es tal que cada uno requeriría un estudio específico para su análisis, proponer una solución que permita obtener datos homogéneos y estudiar su impacto en términos de la estimación de la pobreza, tal es el caso de Salvia y Donza (1999), en relación a la imputación en los casos faltantes; Crosta (2000), en relación a la subcaptación de ingresos; y Zack *et al.* (2017), en relación a los coeficientes de expansión. Por su parte, los cambios en el marco muestral presentan un inconveniente mayor, en tanto resulta imposible corregirlos.

- *... asociados a la estimación de la pobreza en otras regiones*

En este artículo sólo consideramos el GBA debido a que es la región para la cual se cuenta con más información, aunque un ejercicio completo debiera incluir también al resto. Existen tres problemas para lograr dicho objetivo. En primer lugar, las canastas regionales fueron construidas recién con la metodología 1996/7, con lo cual la cobertura temporal resultará, necesariamente, menor que en el caso del GBA. En segundo lugar, también es limitada la información que existe en términos de los índices de precios regionales, los cuales serían requeridos para poder aplicar la metodología propuesta en este trabajo. Finalmente, aun cuando se dispusiera de información, el resto de las regiones parece presentar mayores inconvenientes. A modo de ejemplo se puede mencionar que el dato de San Juan del segundo semestre de 2017 se encuentra “observado”, de acuerdo con el informe de prensa del INDEC correspondiente a ese período³⁴.

34. A su vez, llama la atención que Cuyo tuvo una tasa de pobreza de 35,7% en el segundo semestre de 2016, la cual la ubicaba como la región más pobre del país, y registró una caída de 6,4 p.p. entre ese momento y el primer semestre del año siguiente, el mayor descenso en dicho período.

Referencias bibliográficas

- Arakaki, A. (2015). La pobreza por ingresos en Argentina en el largo plazo. *Realidad Económica*(289), 85-107.
- Arakaki, A. (2016). *Cambios recientes en la encuesta permanente de hogares: análisis de la actualización de las proyecciones poblacionales y la muestra maestra*. Buenos Aires: CEPED - IIE - FCE - UBA.
- Arakaki, A. (2017). *Una propuesta metodológica para la construcción de una serie de largo plazo de la pobreza por ingresos*. Trabajo presentado en 13° Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo “El trabajo en conflicto. Dinámicas y expresiones en el contexto actual”.
- Calvi, G. (2017). *Distribución del ingreso, bienestar y privación en Argentina (1974/1993-2016)*. Trabajo presentado en 13° Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo “El trabajo en conflicto. Dinámicas y expresiones en el contexto actual”.
- CEDLAS. (2017). *La pobreza en Argentina: recuperando la comparabilidad*. La Plata: CEDLAS-UNLP.
- CEPA. (1993). Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires. 1988 – 1992. *Documento de trabajo*, 2.
- CESO. (2016). *Pobreza e indigencia en Argentina (2003-16)*. Buenos Aires: CESO.
- CIFRA-CTA. (2012). *Propuesta de un indicador alternativo de inflación*. Buenos Aires: CIFRA-CTA.
- Crosta, F. (2000). *La medición de la pobreza en la Argentina. Revisión metodológica y estimaciones (Tesis de Maestría)*. Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de La Plata, La Plata.
- Epszteyn, E. y Orsatti, Á. (1988). Características de una línea de pobreza para Argentina, 1985. *Documento de trabajo*(8).
- Foster, J. (1998). Absolute versus relative poverty. *American Economic Review*, 88(2), 335-341.
- Gasparini, L., Cicowiez, M. y Sosa Escudero, W. (2012). *Pobreza y desigualdad en América Latina* (1 ed.). Buenos Aires: Temas Grupo Editorial.
- INDEC. (2002). *Incidencia de la pobreza en los aglomerados urbanos. Mayo de 2001*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2003a). *Acerca del método utilizado para la medición de la pobreza en Argentina*. Buenos Aires: INDEC.

- INDEC. (2003b). *Actualización de la metodología oficial de cálculo de las líneas de pobreza*. Trabajo presentado en 13° Taller regional del MECOVI - La construcción de líneas de pobreza en América Latina: metodologías y práctica.
- INDEC. (2003c). *La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina. 2003*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2009). *Ponderación de la muestra y tratamiento de valores faltantes en las variables de ingreso en la EPH*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2012). *Canasta básica alimentaria y canasta básica total. Historia, forma de cálculo e interpretación*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2014). *Mercado de trabajo, principales indicadores. Resultados del segundo trimestre de 2014*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2016). La medición de la pobreza y la indigencia en la Argentina. *Metodología INDEC(22)*.
- ISEPCi. (2017). Índice de precios barrial conurbano. Enero 2017. Buenos Aires: ISEPCi-CIPPES.
- Madden, D. (2000). Relative or absolute poverty lines: a new approach. *Review of income and wealth*, 46(2), 181-199.
- Morales, E. (1988). Canasta básica de alimentos. Gran Buenos Aires. *Documento de trabajo(3)*.
- ODSA-UCA. (2017). *Pobreza y desigualdad por ingresos en la Argentina urbana 2010-2016*. Buenos Aires: ODSA-UCA.
- Salvia, A., Bonfiglio, J. I. y Vera, J. (2017). *La pobreza multidimensional en la Argentina urbana 2010-2016. Un ejercicio de aplicación de los métodos OPHI y CONEVAL al caso argentino*. Buenos Aires: UCA.
- Salvia, A. y Donza, E. (1999). Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999). *Revista de Estudios del Trabajo(18)*.
- Sen, A. (1983). Poor, relatively speaking. *Oxford Economic Papers*, 35(2), 153-169.
- Townsend, P. (1985). A sociological approach to the measurement of poverty - A rejoinder to professor Amartya Sen. *Oxford Economic Papers*, 37(4), 659-668.
- Zack, G., Favata, F. y Schteingart, D. (2017). Pobreza e indigencia en Argentina (2003-2017): construcción de una serie completa y metodológicamente homogénea. (mimeo).

ACERCA DE LOS AUTORES Y LAS AUTORAS

(Información actualizada al momento de publicación del libro)

Agustín Arakaki

Doctorando de la UBA con orientación en Economía. Magister en Economía (FCE—UBA). Licenciado en Economía (FCE-UBA). Investigador Visitante CEPED. Docente FCE-UBA, UNGS y UNTREF.
E-mail: agustin.arakaki@gmail.com

Juan M. Graña

Doctor de la UBA con orientación en Economía. Licenciado en Economía (FCE-UBA). Investigador Adjunto - CONICET. Docente FCE-UBA, FLACSO, UNQ y UNSAM.
E-mail: juan.m.grana@gmail.com.

Damián Kennedy

Doctor de la UBA con orientación en Economía. Licenciado en Economía (FCE-UBA). Investigador Adjunto - CONICET. Docente FCE-UBA y FSOC-UBA.
E-mail: damian.kennedy@economicas.uba.ar

Facundo Lastra

Doctor en Ciencias Sociales (FSOC – UBA). Magíster en Ciencias Sociales del Trabajo (FSOC-UBA). Licenciado en Economía (FCE – UBA). Becario Postdoctoral – CONICET.
E-mail: facundol@hotmail.com

Carolina Pradier

Maestranda en Ciencias Sociales del Trabajo (FSoc - UBA). Becaria UBACyT Maestría Ayudante en FCE-UBA.
E-mail: carolinapradier@gmail.com

Matías A. Sánchez

Doctorando en Desarrollo Económico (UNQ). Licenciado en Economía (FCE-UBA).

Becario Doctoral – CONICET

Docente de la FCE-UBA y UNGS.

E-mail: sanchezmatias87@gmail.com

Natsumi Shokida

Maestranda en Información y Ciencias de la Computación (University of Luxembourg). Licenciada en Economía (FCE-UBA).

E-mail: natsumi.shokida@gmail.com

Lucas Terranova

Maestrando en Historia Argentina y Latinoamericana (FFyL – UBA).

Becario UBACyT Maestría.

Ayudante en FCE-UBA y adscripto de cátedra en FFyL-UBA.

E-mail: lucas.terranova10@gmail.com

Guido Weksler

Doctorando en Desarrollo Económico (UNQ). Licenciado en Economía (FCE-UBA).

Becario Doctoral – CONICET

Docente de la FCE-UBA y UNLa.

E-mail: guidowe45@gmail.com

PUBLICACIONES REALIZADAS ALO LARGO DE LOS PROYECTOS

El presente Libro sintetiza los principales resultados del trabajo desarrollado en el marco de los proyectos UBACyT “*Las estrategias macroeconómicas y los rasgos estructurales de Argentina, continuidad y cambio entre 1990 y la actualidad*” y “*Acumulación de capital y condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo: especificidades de la economía argentina desde mediados de los años setenta*” (ambos Modalidad II – Programación Científica 2018), bajo la dirección de **Juan M. Graña** y **Damián Kennedy**, respectivamente, con vigencia entre el 01/01/2018 y el 31/12/2020. Los mismos se realizaron en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (CEPED - FCE – UBA), que es dirigido desde su creación (1993) por **Javier Lindenboim**.

Además de los Directores, dichos Proyectos estuvieron integrados por los siguientes miembros del CEPED: **Paula Cesana, Sebastián Fernández Franco, Gaspar Herrero, Florencia Jaccoud, Pilar Piqué, Matías A. Sánchez, Natsumi Shokida y Guido Weksler** (en el Proyecto dirigido por **Juan M. Graña**) y **Nicolás Águila, Agustín Arakaki, Fernando Cazón, Estefanía Dileo, Diego Kozlowski, Javier Lindenboim, Ezequiel Monteforte, Laura Pacífico, Carolina Pradier, Matías A. Sánchez, Lucas Terranova y Guido Weksler** (en el Proyecto dirigido por **Damián Kennedy**).

La labor desarrollada en el marco del Proyecto en cuestión se realizó en estrecho vínculo con el Proyecto PICT-Agencia (2018-02562) iniciado en junio de 2020, cuyo Investigador Responsable es Damián Kennedy, formando Juan M. Graña parte del Grupo Responsable.

En este contexto, el trabajo realizado bajo estos Proyectos se plasmó en las siguientes publicaciones (todos los cuales pueden consultarse en el sitio web del CEPED (http://www.economicas.uba.ar/institutos_y_centros/ceped/))

Artículos de Revista

1. Arakaki, A., J. M. Graña, D. Kennedy y M. A. Sánchez (2018). “El mercado laboral argentino en la posconvertibilidad (2003-2015): entre la crisis neoliberal y los límites estructurales de la economía”, *Semestre Económico*, Vol. 21 – N° 48, Universidad de Medellín, Medellín, abril – junio (ISSN en línea: 2248-4345) (DOI: 10.22395/seec.v21n47a9) (pg. 229 – 257).

2. Arakaki, Agustín (2018). “Hacia una serie de pobreza por ingresos de largo plazo. El problema de la canasta”, *Realidad Económica N° 316, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)*.
3. Arakaki, Agustín (2018). “Revisión de las metodologías de estimación de la pobreza en Argentina. Aportes para la actualización de los métodos vigentes”, *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*, vol. 8, N° 1, Centro Interdisciplinario de Metodología de las Ciencias Sociales (CIMECS), junio.
4. Dileo, Estefanía (2019). “El desempeño reciente del sector agrario pampeano: sus potencialidades y perspectivas. Análisis de las explicaciones económicas”. *Revista Visión de Futuro*. Volumen 23, número 1. Universidad Nacional de Misiones. Misiones. ISSN 1669-7634 (impreso). ISSN 1668-8708 (en línea).
5. Graña, J. M. (2018): “Labor market trends in a low and heterogeneous productivity country. Evidence from Argentina’s manufacturing”, *Brazilian Journal of Political Economy, Center of Political Economy*, Vol. 38, N° 2 (151), abr-jun. (ISSN 0101-3157, 1809-4538).
6. Graña, J. M. (2019) “Industria 4.0, reflexiones sobre las perspectivas de la industria argentina”, *Voces en el Fénix*, Año 9, número 76, julio. (ISSN: 1853-8819).
7. Kennedy, D. y Sánchez, M. A. (2019), “Drenaje de divisas y endeudamiento público externo. El Balance de Pagos argentino. 1992-2018”, *Revista Realidad Económica*, nro. 322, pp. 9-40, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), Buenos Aires, febrero-marzo, ISSN: 0325-1926.
8. Kennedy, D., Pacífico, L. y Sánchez, M. A. (2018), “La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las cuentas nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica”, *Revista Cuadernos de Economía Crítica*, vol. 4, nro. 8, pp. 43-69, Sociedad de Economía Crítica (SEC) de Argentina y Uruguay, ISSN: 2408-400X, EISSN: 2525-1538.
9. Monteforte, E. y M. A. Sánchez (2018). “La renta de la tierra en Argentina: los derechos de exportación en el período 2003-2014”, *Revista Apuntes del CENES*, Vol. 37 - N° 66, julio - diciembre de 2018. ISSN 0120 - 3053 (Impreso). E-ISSN 2256 - 5779 (En línea). Disponible en: <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/7328>
10. Sánchez, M. A. (2018), “La industria de la electrónica de consumo en Argentina: un aporte al estudio de su desarrollo a partir del aná-

lisis de su localización”, Revista H-Industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina, nro. 22, pp. 40-70, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, ISSN: 1851-703X (online).

Libros

11. Kennedy, D. (2019). “*Acumulación de capital y mercado de trabajo en Argentina. Aportes para el estudio del período 2002-2015 en perspectiva histórica*” (coordinador), FCE-UBA, Buenos Aires, 2019 (ISBN: 978-950-29-1821-1)
12. Kennedy, D. (2018). “*Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*” (compilador), FCE – UBA, Buenos Aires, 2018 (ISBN: 978-950-29-1726-9).

Capítulos de libro

13. Águila, N (2018). El ingreso de las mujeres al mercado laboral: relevancia, evolución y composición del ingreso familiar en Argentina desde 1974. En: Kennedy, D (comp), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica* (p.p. 183-209). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Secretaria de Investigación
14. Arakaki, A. y J. M. Graña (2018). “Reinterpretando la precariedad laboral. A partir de una lectura crítica”, en Julián Vejar, D. (coord.), *Precariedades del trabajo en América Latina*, Santiago: RIL Editores. ISBN: 978-956-01-0553-0. 298 páginas [pp. 45-63].
15. Arakaki, A., F. Jaccoud, E. Monteforte y L. Pacífico (2018). “Empleo y salarios en la industria argentina. 2002-2012”. En: Kennedy, D (comp), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica* (p.p. 183-209). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Secretaria de Investigación
16. Arakaki, A., J. M. Graña y D. Kennedy (2019) “Caracterização dos trabalhadores em microempresas na Argentina no início do século XXI en perspectiva histórica” en Marcia de Paula Leite, Magda Barros Biavaschi, Carlos Salas e Jacob Carlos Lima (org.) *O trabalho em Crise: Flexibilidade e Precariedades*, EdUFSCar. (ISBN: 978-65-80216-32-1). *En prensa*.

17. Becerra, L., Dieguez, R., Egea, D., Herrero, G., Arrieta, P. “De la mercantilización del territorio a la generación de excedentes para el desarrollo inclusivo. Una propuesta “crítica” para la acción territorial” en García, A y Rofman, A (Comp.) *PLANIFICACIÓN, REGIÓN Y POLITICAS. En búsqueda de nuevas ideas para un proyecto productivo*. ISBN 978-950-29-1758-0.
18. Boffi, Fernando (2018). “Excedente e inversión: la reproducción ampliada del capital en Argentina (1970 – 2012)”. En D., Kennedy (Ed.), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica* (1, pp. 101--115). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Secretaría de Investigación.
19. Cesana, P. y J. M. Graña (2018) “Integración regional de la cadena automotriz en el continente americano: un análisis de las heterogeneidades entre MERCOSUR y TLCAN, 1990-2015” en G. A. Pinto, A. Arteaga Garcia y S. Guevara (2018) “La industria automotriz en América Latina: estudios de las relaciones entre trabajo, tecnología y desarrollo socioeconómico”, Editora da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (EDUTFPR). (ISBN 978-607-28-1732-6)
20. García, A. y Herrero, G., “Sobre la planificación del desarrollo. Repensando el territorio como universo de análisis, una propuesta para embarrarse los pies” en García, A y Rofman, A (Comp.) *PLANIFICACIÓN, REGIÓN Y POLITICAS. En búsqueda de nuevas ideas para un proyecto productivo*. ISBN 978-950-29-1758-0.
21. Kennedy, D. (2018). “El rol del deterioro estructural del salario real argentino desde mediados de los años setenta”, en Damián Kennedy (comp) *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*, CEPED– FCE – UBA, Buenos Aires, 2018.
22. Lindenboim, J. (2019), “Pasado y futuro del empleo y la distribución del ingreso”, en Ghilardi M.F.y y Blanco J.A. (coord) *Modelo Santa Fe: transformación productiva e inclusión social. Logros y desafíos en el contexto nacional y global* , Editorial UNR

Documentos de Trabajo

23. Kennedy, D. y Sánchez, M. A. (2018), “*El Balance de Pagos de Argentina por sector institucional (público y privado) en el período 1992-2018. Procedimientos y resultados de la compatibilización entre las Metodologías 2007 y 2017*”, Documento de Trabajo N° 25, Centro de Estudios sobre Población Empleo y Desarrollo (CE-

PED), Instituto de Investigaciones Económica (IIE), Facultad de Ciencias Económicas (FCE), Universidad de Buenos Aires (UBA), Buenos Aires, noviembre, 22 p., ISBN 978-950-29-1759-7. Disponible en: http://www.economicas.uba.ar/institutos_y_centros/documentos-de-trabajo-ceped/

24. Kennedy, D., Pacífico, L. y Sánchez, M. A. (2018), *“La masa salarial y su composición según el vínculo laboral. Argentina. 1993-2017. Propuesta de estimación en el marco de la base 2004 (2005-2015) y empalme con la base 1993”*, Documento de Trabajo N° 24, Centro de Estudios sobre Población Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económica (IIE), Facultad de Ciencias Económicas (FCE), Universidad de Buenos Aires (UBA), Buenos Aires, junio, 26 p., ISBN: 978-950-29-1719-1. Disponible en: http://www.economicas.uba.ar/institutos_y_centros/documentos-de-trabajo-ceped/

Ponencias

25. Águila, N. y D. Kennedy (2018). “Del salario individual al salario familiar: implicancias de la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. Argentina. 1974-2017”, 15° Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, ICI-UNGS, 28 y 29 de noviembre.
26. Cazón, Fernando (2018). “Acumulación de capital, salario real y acción sindical”. Presentado en el Seminario del Área Macroeconomía Dinámica y Cambio Estructural del Departamento de Producción Económica. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, 07 de junio de 2018, Ciudad de México.
27. Cazón, Fernando (2019). “La institucionalización y regulación de la acción sindical en el proceso de acumulación de capital en Argentina: un análisis del decreto 23852/45”. XIII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, 26 al 30 de agosto de 2019. ISSN 2591-6181.
28. Fernández Franco, S., G. Herrero y L. Terranova (2018) “The notion of full employment and the reproduction of the labor force in Argentina”, “YSI LATIN AMERICAN CONVENING” FCE-UBA-Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) y Young Scholars Initiative, del Institute for New Economic Thinking.
29. Graña, J. M. (2018): “The falling wage share: NIDL, deindustrialization, neoliberalism and beyond” para The 36th International Labour Process Conference 2018 ‘Class and the labour process’, Buenos Aires, 21 al 23 de marzo.

30. Kennedy, D., C. Pradier y G. Weksler (2019). “Evidencias en torno a la capacidad de reproducción de la población según calificación de la fuerza de trabajo. Argentina. 2016-2019”, 16° Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, ICI-UNGS, 26 y 27 de noviembre.
31. Kennedy, D., C. Pradier y G. Weksler (2019). “Hacia nuevas evidencias en torno a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina. Situación actual y perspectivas”, 14° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 7 al 9 de agosto de 2019 (ISBN: 978-987-47-3360-3) (36 pgs).
32. Kennedy, D., C. Pradier y G. Weksler (2019). “Hacia nuevos indicadores en torno a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo según diferentes subjetividades productivas: la incidencia de la sobreocupación y la precariedad en la Argentina actual”, XII Jornadas de Economía Crítica., SEC, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, 6 y 7 de septiembre de 2019 (36 pgs).
33. Lindenboim, J. (2018). “El mercado de trabajo nacional y local”, Seminario El mundo de trabajo: actualidad, tendencias y desafíos en los ámbitos mundial, nacional y regional, Desarrollo y participación Ciudadana Catamarca y Consejo Político Económico y Social de Catamarca, San Fernando del Valle de Catamarca, septiembre.
34. Lindenboim, J. (2018). “Empleo y distribución¿coyuntura o estructura?”, V Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercado de Trabajo, Red SIMel, Mar del Plata, Septiembre.
35. Lindenboim, J. (2018). “Empleo, distribución y crisis”. Jornada “Empleo, distribución y crisis”, Instituto Argentino de Energía, septiembre
36. Sánchez, M. A. (2019), “Rethinking comparative sectoral analysis. The case of the consumer electronics industry in Argentina”, 10th Annual Conference in Political Economy AFEP-IIPPE 2019 “Envisioning the Economy of the Future and the Future of Political Economy”, from 3 to 5 July 2019, University of Lille, Lille, France. Disponible en: <https://afep-iippe2019.sciencesconf.org/248519/document>
37. Shokida, Natsumi Solange (2018). “Gender inequalities in Argentina: socioeconomic indicators from public datasets of the Permanent Household Survey”, YSI Latin America Convening, Young Scholar Initiative, Buenos Aires, Julio 2018.
38. Shokida, Natsumi Solange (2019), “Contenido de la diferenciación de la clase obrera en torno al género. Expresiones cuantitativas en Argentina 2004-2018”, I Jornadas de Economía Feminista, XII Jor-

nadas de Economía Crítica, Sociedad de Economía Crítica y Espacio de Economía Feminista de la SEC, Córdoba, Septiembre 2019.

39. Shokida, Natsumi Solange (2019), “La diferenciación de la clase obrera en torno al género. Expresiones cuantitativas en Argentina 2004-2018.”, XIV Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, Agosto 2019.
40. Weksler, G. (2019), “Alcances y limitaciones de los métodos para el estudio de la sobreeducación. El caso Argentino en la posconvertibilidad”, XIV Congreso Nacional de Especialistas en Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

CEPED
Centro de Estudios sobre
Población, Empleo y Desarrollo

