



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



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 pasado

Graña, Juan Martín

2012

Cita APA: Graña, J. (2012). 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 pasado.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DOCTORADO**

TESIS

**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
pasado**

Alumno: Juan Martín Graña

Director de Tesis: Javier Lindenboim

Codirector: Agustín Salvia

Miembros del Tribunal de Tesis: Luis Beccaria, Gustavo Burachik, Andrés López,
Julio Cesar Neffa y Martín Schorr

Fecha de defensa de la Tesis: 26 de marzo de 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 pasado

Juan M. Graña

Resumen:

La presente Tesis tiene por objeto encontrar una explicación al deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores en Argentina en los últimos cuarenta años.

Para ello, se encara un desarrollo teórico vinculado los autores originales de la Economía Política y su Crítica que nos conduce desde la especificidad del capitalismo como forma de organización social hacia sus determinaciones concretas. En ese camino, nos enfrentamos al proceso de producción de plusvalía relativa cuyo resultado es la concentración y diferenciación de los capitales entre aquellos normales y rezagados. Dado que el rezago productivo es creciente, para no desaparecer éstos últimos deben percibir fuentes de compensación como son la renta de la tierra, el endeudamiento externo y la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Esta última, en la que nos concentramos, surge de la existencia de un rezago generalizado e importante en el conjunto de empresas que operan en un país. De esa manera, los puestos de trabajo en esa economía sólo pueden generarse si pagan salarios reducidos y/o son precarios.

A partir de esto, y analizando el rezago productivo en Argentina y la disponibilidad de las diferentes fuentes de compensación, encontramos que hasta la década de 1970, la economía sólo requería la renta de la tierra –que era redistribuida a las empresas a través de un conjunto de instrumentos- mientras que a partir de esa fecha las necesidades fueron mayores y también las condiciones de empleo de los trabajadores comenzaron a deteriorarse para funcionar como compensación.

Palabra clave: CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, SECTOR INDUSTRIAL, SALARIO REAL, PRODUCTIVIDAD, TEORIA DEL DESARROLLO, COMPARACION INTERNACIONAL

Summary

This Thesis aims to find an explanation for the deterioration of the conditions of employment in Argentina over the last forty years.

In that context, we construct a theoretical path starting with the authors of Political Economy and its Critique that leads from the specificity of capitalism as a social organization form to its concrete determinations. We analyze the production of relative surplus-value that put in motion the process of capital concentration and differentiation between normal capitals and those laggards. Since the productivity gap between them is continuously growing, in order to stay in production the latter eventually needs to receive compensations such as ground rent, external borrowing and buying labor power below its value. The latter, in which we focus, arises from the existence of a widespread and significant lag in all businesses operating in a country. Thus, the jobs in that economy can be generated only if low wages and precarious forms of employment exist.

From this, and analyzing the production lag in Argentina and the availability of different sources of compensation, we find that until the 1970s, the economy required only of ground rent, which was redistributed to companies through different schemes, while after that date -when higher needs existed- the conditions of employment of workers began to deteriorate in order function as compensation.

Key Words: CONCENTRATION OF PRODUCTION, MANUFACTURING SECTOR, REAL WAGES, PRODUCTIVITY, DEVELOPMENT THEORY, INTERNATIONAL COMPARISON

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 pasado

Juan M. Graña

INDICE DE CONTENIDOS

PRESENTACIÓN Y PLAN DE TRABAJO	- 1 -
SECCIÓN I. INTRODUCCIÓN	- 7 -
1. SOBRE EL PROBLEMA Y COMO LO ENFRENTAMOS	- 7 -
1.1. <i>Situación que dispara el análisis</i>	- 7 -
1.2. <i>Sobre la forma de la investigación</i>	- 11 -
SECCIÓN II. DESARROLLO GENERAL DE LAS LEYES DEL CAPITALISMO ..	- 15 -
2. CAPITALISMO Y ACUMULACIÓN	- 17 -
2.1. <i>El capitalismo: forma histórica particular de lo genérico</i>	- 17 -
2.2. <i>Fuerza de trabajo y plusvalor</i>	- 22 -
2.3. <i>Las ramas de actividad, las diferencias técnicas y la tasa media de ganancia</i>	- 26 -
2.4. <i>Del capital total al capital individual</i>	- 32 -
2.5. <i>Resumen</i>	- 36 -
3. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN	- 37 -
3.1. <i>Hacia la concentración</i>	- 38 -
3.2. <i>Consecuencias de los aumentos de productividad analizados</i>	- 46 -
3.3. <i>La concentración del capital como necesidad</i>	- 48 -
3.4. <i>Resumen</i>	- 52 -
4. TENDENCIAS EN LA OCUPACIÓN	- 55 -
4.1. <i>La regulación del salario al valor de la fuerza de trabajo</i>	- 55 -
4.2. <i>Composición de la clase obrera</i>	- 65 -
4.3. <i>Tendencias en la intensidad laboral y la duración de la jornada</i>	- 74 -
4.4. <i>Resumen</i>	- 75 -
SECCIÓN III. HACIA LA EXPRESIÓN CONCRETA DE LAS LEYES	- 77 -
5. DIFERENCIACIÓN DE LOS CAPITALES Y REZAGO	- 79 -
5.1. <i>Diferenciación de los capitales</i>	- 79 -
5.2. <i>Dinámica de la diferenciación</i>	- 81 -
5.3. <i>Diferenciación en la tasa de ganancia</i>	- 89 -
5.4. <i>Resumen</i>	- 107 -
6. COMPENSACIONES DEL REZAGO PRODUCTIVO Y SUS FORMAS NACIONALES	- 109 -
6.1. <i>Fuentes de compensación</i>	- 109 -
6.2. <i>Formas nacionales en la acumulación de capital</i>	- 128 -
6.3. <i>Tendencias de las empresas compensadas</i>	- 137 -

6.4.	<i>Resumen</i>	- 142 -
SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL		- 145 -
7.	EVOLUCIÓN EN LA ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA DURANTE EL SIGLO PASADO	- 147 -
7.1.	<i>La Gran industria como primer paso en la concentración</i>	- 147 -
7.2.	<i>La organización contra los tiempos muertos y el obrero de oficio</i>	- 150 -
7.3.	<i>La organización a favor de la polivalencia y diferenciación</i>	- 156 -
7.4.	<i>Tendencias de la acumulación de capital a nivel mundial y sus consecuencias</i>	- 161 -
7.5.	<i>Resumen</i>	- 172 -
8.	LA EVOLUCIÓN DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ARGENTINA -	175
	-	
8.1.	<i>Caracterización de las empresas que operan en Argentina</i>	- 175 -
8.2.	<i>Historia económica argentina a la luz de los pequeños capitales</i>	- 180 -
8.3.	<i>Resumen</i>	- 246 -
SECCIÓN V. CONSIDERACIONES FINALES		- 249 -
9.	CONCLUSIONES PRELIMINARES Y LINEAS DE INVESTIGACION	- 249 -
10.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	- 255 -
11.	ANEXO ESTADÍSTICO	- 265 -

INDICE EXTENDIDO

PRESENTACIÓN Y PLAN DE TRABAJO	- 1 -
SECCIÓN I. INTRODUCCIÓN	- 7 -
1. SOBRE EL PROBLEMA Y COMO LO ENFRENTAMOS	- 7 -
1.1. <i>Situación que dispara el análisis</i>	- 7 -
1.2. <i>Sobre la forma de la investigación</i>	- 11 -
SECCIÓN II. DESARROLLO GENERAL DE LAS LEYES DEL CAPITALISMO ..	- 15 -
2. CAPITALISMO Y ACUMULACIÓN	- 17 -
2.1. <i>El capitalismo: forma histórica particular de lo genérico</i>	- 17 -
2.2. <i>Fuerza de trabajo y plusvalor</i>	- 22 -
2.3. <i>Las ramas de actividad, las diferencias técnicas y la tasa media de ganancia</i>	- 26 -
2.3.1. <i>Diferencias entre ramas</i>	- 26 -
2.3.2. <i>Precio de costo y ganancia</i>	- 28 -
2.3.3. <i>La conformación de la tasa media de ganancia</i>	- 30 -
2.4. <i>Del capital total al capital individual</i>	- 32 -
2.5. <i>Resumen</i>	- 36 -
3. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN	- 37 -
3.1. <i>Hacia la concentración</i>	- 38 -
3.1.1. <i>Potencias productivas del obrero colectivo</i>	- 39 -
3.1.2. <i>Economía del capital constante</i>	- 44 -
3.2. <i>Consecuencias de los aumentos de productividad analizados</i>	- 46 -
3.3. <i>La concentración del capital como necesidad</i>	- 48 -
3.3.1. <i>Breve contrapunto con la Escuela Marginalista y la competencia perfecta</i> ..	- 50 -
3.4. <i>Resumen</i>	- 52 -
4. TENDENCIAS EN LA OCUPACIÓN	- 55 -
4.1. <i>La regulación del salario al valor de la fuerza de trabajo</i>	- 55 -
4.1.1. <i>La sobrepoblación relativa y su funcionalidad</i>	- 55 -
4.1.2. <i>Las organizaciones obreras y su rol</i>	- 62 -
4.1.3. <i>La influencia del nivel salarial sobre la acumulación de capital</i>	- 63 -
4.2. <i>Composición de la clase obrera</i>	- 65 -
4.2.1. <i>Tendencias en los atributos productivos</i>	- 66 -
4.2.2. <i>Expresión de la fragmentación en la regulación del salario al valor</i>	- 72 -
4.3. <i>Tendencias en la intensidad laboral y la duración de la jornada</i>	- 74 -
4.4. <i>Resumen</i>	- 75 -
SECCIÓN III. HACIA LA EXPRESIÓN CONCRETA DE LAS LEYES	- 77 -
5. DIFERENCIACIÓN DE LOS CAPITALES Y REZAGO	- 79 -
5.1. <i>Diferenciación de los capitales</i>	- 79 -
5.2. <i>Dinámica de la diferenciación</i>	- 81 -
5.2.1. <i>El acceso al crédito y la red comercial</i>	- 82 -
5.2.2. <i>La “eventualidad” de la innovación</i>	- 84 -

5.3.	<i>Diferenciación en la tasa de ganancia</i>	- 89 -
5.3.1.	Determinación cualitativa del pequeño capital y su valorización	- 89 -
5.3.2.	Competencia entre capitales medios y pequeños	- 94 -
5.3.3.	El poder de mercado como “explicación”	- 101 -
5.4.	<i>Resumen</i>	- 107 -
6.	COMPENSACIONES DEL REZAGO PRODUCTIVO Y SUS FORMAS NACIONALES	- 109 -
6.1.	<i>Fuentes de compensación</i>	- 109 -
6.1.1.	Renta de la tierra.....	- 110 -
6.1.2.	Venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor.....	- 116 -
6.1.2.1.	La conformación de mercados laborales diversos.....	- 118 -
6.2.	<i>Formas nacionales en la acumulación de capital</i>	- 128 -
6.2.1.	Apropiación de la renta por otros sujetos sociales	- 130 -
6.2.2.	Causa de la transformación del salario en fuente de compensación	- 132 -
6.2.3.	Deuda externa.....	- 136 -
6.3.	<i>Tendencias de las empresas compensadas</i>	- 137 -
6.3.1.	Sobre la capacidad de superar el rezago en base a compensaciones	- 138 -
6.3.2.	Diferencias generadas por las fuentes de compensación	- 140 -
6.4.	<i>Resumen</i>	- 142 -
	SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL	- 145 -
7.	EVOLUCIÓN EN LA ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA DURANTE EL SIGLO PASADO	- 147 -
7.1.	<i>La Gran industria como primer paso en la concentración</i>	- 147 -
7.2.	<i>La organización contra los tiempos muertos y el obrero de oficio</i>	- 150 -
7.2.1.	Taylorismo y la organización científica de las empresas.....	- 151 -
7.2.2.	Fordismo y la producción a escala.....	- 152 -
7.3.	<i>La organización a favor de la polivalencia y diferenciación</i>	- 156 -
7.3.1.	El Ohnismo y la producción de series cortas.....	- 156 -
7.4.	<i>Tendencias de la acumulación de capital a nivel mundial y sus consecuencias</i>	- 161 -
7.4.1.	La era dorada	- 161 -
7.4.2.	El proceso de transformación en las formas de acumulación.....	- 163 -
7.4.3.	La etapa “neoliberal”	- 168 -
7.5.	<i>Resumen</i>	- 172 -
8.	LA EVOLUCIÓN DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ARGENTINA-	175
8.1.	<i>Caracterización de las empresas que operan en Argentina</i>	- 175 -
8.2.	<i>Historia económica argentina a la luz de los pequeños capitales</i>	- 180 -
8.2.1.	Condiciones finales de “modelo agroexportador”	- 181 -
8.2.2.	La segunda etapa, la llamada Industrialización Sustitutiva	- 187 -
8.2.2.1.	La consolidación del sector industrial	- 187 -
8.2.2.2.	La industria fácil	- 192 -
8.2.2.3.	La industria difícil.....	- 199 -
8.2.2.4.	El período en conjunto	- 205 -

8.2.3.	La segunda etapa, la apertura comercial y financiera.....	- 214 -
8.2.3.1.	La primera desarticulación.....	- 215 -
8.2.3.2.	El precario estancamiento.....	- 221 -
8.2.3.3.	El ajuste estructural	- 224 -
8.2.3.4.	Crisis y síntesis de la etapa.....	- 232 -
8.2.4.	Siglo XXI cambalache.....	- 238 -
8.3.	<i>Resumen</i>	- 246 -
SECCIÓN V. CONSIDERACIONES FINALES.....		- 249 -
9.	CONCLUSIONES PRELIMINARES Y LINEAS DE INVESTIGACION	- 249 -
10.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	- 255 -
11.	ANEXO ESTADÍSTICO	- 265 -

INDICE DE GRÁFICOS Y CUADROS

Gráfico 1. Evolución de la participación salarial en el PBIpb y del salario real. Argentina, 1974-2010. 1974=100.	- 8 -
Gráfico 2. Tasa de actividad, empleo, desocupación y subocupación. GBA. 1974-2010. En porcentaje. -	-
Gráfico 3. Asalariados protegidos y precarios. GBA. 1974-2010. En porcentaje.	- 9 -
Gráfico 4. Participación del 1º y 10º Decil (en %), Brecha 10º / 1º (en cantidad de veces) e Índice de Gini (eje derecho) del Ingreso de la Ocupación Principal. GBA, 1974-2009.	- 10 -
Gráfico 5. Hogares pobres e indigentes. GBA. 1974-2006. En porcentaje.	- 10 -
Gráfico 6. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria. Argentina. 1895-2003. -	176 -
Gráfico 7. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria Manufacturera. Estados Unidos. 1899-2007.	- 177 -
Gráfico 8. Cantidad promedio de ocupados por establecimiento según rama de actividad. Industria Manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1947-2007.	- 178 -
Gráfico 9. Capacidad promedio por establecimiento medida en caballos de fuerza. Argentina y Estados Unidos. 1899-1985.	- 179 -
Gráfico 10. Ventas totales relativas entre la mayor empresa argentina y estadounidense por rama. 1975-2004. En porcentaje.	- 179 -
Gráfico 11. Composición del producto industrial. Promedio 1925-1929. En porcentaje.	- 182 -
Gráfico 12. Composición del producto industrial. 1935. En porcentaje.	- 188 -
Gráfico 13. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1929-1945. 1970=100.	- 190 -
Gráfico 14. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1929-1945. 1970=100.	- 192 -
Gráfico 15. Composición del producto industrial. 1946. En porcentaje.	- 193 -
Gráfico 16. Composición del producto industrial. 1953. En porcentaje.	- 193 -
Gráfico 17. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1945-1962. 1970=100.	- 195 -
Gráfico 18. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1945-1962. 1970=100.	- 197 -
Gráfico 19. Composición del producto industrial. 1973. En porcentaje.	- 202 -
Gráfico 20. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1962-1975. 1970=100.	- 203 -
Gráfico 21. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1962-1975. 1970=100.	- 205 -
Gráfico 22. Productividad relativa industrial Argentina/Estados Unidos. 1929-1975.	- 207 -
Gráfico 23. Renta de la tierra total y apropiada por otros sujetos no terratenientes. 1929-1975. En millones de pesos de 2004. Porcentaje del PBI.	- 208 -
Gráfico 24. Remuneraciones industriales relativas Argentina/Estados Unidos. 1929-1975.	- 209 -
Gráfico 25. Productividad relativa por estratos de tamaño de establecimiento. Argentina, 1974. 100 = Total de Establecimientos.	- 210 -
Gráfico 26. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1975-1983. 1970=100.	- 217 -

Gráfico 27. Evolución del salario real industrial promedio. Argentina y Estados Unidos. 1975-1983. 1970=100.....	- 219 -
Gráfico 28. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1983-1990. 1970=100.....	- 221 -
Gráfico 29. Composición del producto industrial. 1985. En porcentaje.....	- 222 -
Gráfico 30. Evolución del salario real industrial promedio. Argentina y Estados Unidos. 1983-1990. 1970=100.....	- 223 -
Gráfico 31. A) Precariedad por tamaño de establecimiento y B) salario relativo por tamaño de establecimiento (100%=Total de Establecimientos). GBA 1974-1991.....	- 223 -
Gráfico 32. Composición del producto industrial. 1993. En porcentaje.....	- 225 -
Gráfico 33. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1990-2002. 1970=100.....	- 227 -
Gráfico 34. Productividad industrial promedio, de las Grandes empresas y de las PyMEs a precios constantes de 1993. Argentina 1993-2002.....	- 228 -
Gráfico 35. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1990-2002. 1970=100.....	- 230 -
Gráfico 36. Salario real industrial promedio, de las Grandes empresas y de las PyMEs a precios constantes de 1993. Argentina 1993-2002.....	- 231 -
Gráfico 37. A) Precariedad por tamaño de establecimiento y B) salario relativo por tamaño de establecimiento (100%=Total de Establecimientos). GBA 1991-2002.....	- 231 -
Gráfico 38. Productividad industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 1975-2002.....	- 233 -
Gráfico 39. Renta de la tierra total y apropiada por otros sujetos no terratenientes. 1975-2002. En millones de pesos de 2004. Porcentaje del PBI.....	- 234 -
Gráfico 40. Remuneración industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 1975-2002.....	- 235 -
Gráfico 41. Masa Salarial, Plusvalía genuina y extraordinaria en la Industria. 1970-2002. En % del VAB pp.....	- 236 -
Gráfico 42. A) Salario relativo por estrato de ocupación y B) Productividad relativa por estratos de ocupación. (100 = Total de Establecimientos). Argentina, 1973-1993.....	- 237 -
Gráfico 43. Renta de la tierra total y apropiada por otros sujetos no terratenientes. 2001-2010. En porcentaje del producto a precios de 2004.....	- 240 -
Gráfico 44. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 2001-2010. 1970=100.....	- 240 -
Gráfico 45. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 2001-2010. 1970=100.....	- 241 -
Gráfico 46. Productividad industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 2002-2010.....	- 242 -
Gráfico 47. Remuneración industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 1975-2002.....	- 242 -
Gráfico 48. Productividad industrial promedio, de las Grandes empresas y de las PyMEs a precios constantes de 1993. Argentina 2002-2009.....	- 243 -
Gráfico 49. A) Precariedad por tamaño de establecimiento y B) salario relativo por tamaño de establecimiento (100%=Total de Establecimientos). GBA 2002-2010.....	- 243 -
Gráfico 50. Precariedad por tamaño de establecimiento, GBA, 1987-2002. En porcentaje.....	- 244 -
Gráfico 51. Masa Salarial, Plusvalía genuina y extraordinaria en la Industria. 1970-2002. En % del VAB pp.....	- 245 -
Cuadro 52. Tasa de Actividad, Empleo, Subocupación, Desocupación y Precariedad. GBA. 1974-2010. -	265 -
Cuadro 53. Participación del 1er. y 10mo. Decil, Brecha de ingreso (10/1) e Índice de Gini del Ingreso de la ocupación principal. Porcentaje de hogares pobres. GBA. 1974-2009.....	- 267 -

Cuadro 54. PBI precios constantes (millones de pesos de 1993), Asalariados industriales, Ocupados industriales, Salario real (1970=100) y Productividad (1970=100). 1929-2010. Argentina.....	- 269 -
Cuadro 55. PBI precios constantes (millones de dólares de 2005), Asalariados industriales, Ocupados industriales, Salario real (1970=100) y Productividad (1970=100). 1929-2010. Estados Unidos.	- 271 -
Cuadro 56. Composición del Producto Industrial. 1925-2003.....	- 273 -
Cuadro 57. Capacidad promedio por establecimiento medida en caballos de fuerza. Argentina y Estados Unidos. 1899-1985.....	- 273 -
Cuadro 58. Tamaño de los establecimientos industriales. Argentina y Estados Unidos. 1895-2007.-	274 -
Cuadro 59. Tamaño de los establecimientos industriales según subrama industrial. Argentina y Estados Unidos. 1947-2007.....	- 275 -
Cuadro 60. Ventas totales de la mayor empresa argentina y estadounidense por rama y relación. 1975-2004. En millones de pesos a precios de 2004 (Arg.), millones de dólares a precios de 2004 (EE.UU) y porcentaje.	- 276 -
Cuadro 61. Productividad industrial relativa Argentina/Estados Unidos. 1935-2010. En Porcentaje.....	- 278 -
Cuadro 62. Salario real industrial relativa Argentina/Estados Unidos. 1929-2010. En Porcentaje. .-	280 -
Cuadro 63. Renta de la tierra apropiada por terratenientes, por otros sujetos sociales y PBI total. 1929-2010. A precios de 2004 y en porcentaje.	- 282 -
Cuadro 64. Masa salarial con poder adquisitivo constante y Plusvalía extraordinaria.	- 284 -

PRESENTACIÓN Y PLAN DE TRABAJO

La investigación de la cual esta Tesis es resultado se inicia hacia mediados de la década pasada cuando comenzamos a estudiar la distribución funcional del ingreso en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED). En su momento la temática era atrayente porque vinculaba un problema teórico, en tanto aparecía como la disputa entre clases sociales, un problema empírico, relativo a cómo se distribuyeron las consecuencias de la crisis final de la convertibilidad y los frutos del crecimiento posterior, y una indagación metodológica, vinculada a cómo reconstruir un dato abandonado desde hace años por las estadísticas oficiales. En función de esas problemáticas presenté el proyecto *“Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1973-2004”* en el marco de la Beca UBACyT - Categoría Estímulo.

Luego de las primeras discusiones y avances se abrieron dos grandes caminos –siendo que la cuestión metodológica se resolvería eventualmente-: 1) una indagación profunda sobre el contenido teórico de la disputa por la distribución del ingreso y 2) la reflexión sobre las causas de la evolución histórica de este indicador.

La retroalimentación entre ambos ejes implicó la necesidad de superar el estudio de una simple relación cuantitativa (aquella que vincula la masa salarial y el producto) y trascender hacia lo que denominamos en su momento “determinantes”: la productividad y el salario real. A partir de allí, la indagación tendería a concentrarse en la caracterización de las formas de acumulación de capital en Argentina, quedando el indicador inicial relegado al rol de un dato más. Esa transformación en el centro de atención se expresaría en la presentación a la Beca de Postgrado Tipo I de CONICET que llevó el nombre de *“La relación entre salario y productividad: expresión de las formas de la acumulación de capital en la Argentina”*.

A partir de allí, de manera creciente, la investigación tendió a girar en torno a las discusiones relativas a lo que comúnmente se denomina “Desarrollo Económico” e “Historia Económica” argentina con el objetivo de dar cuenta de la razón detrás de la tendencia de largo plazo al deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores en nuestro país. De este modo se entiende que la presentación a la Beca de Postgrado Tipo II de CONICET llevara el título *“Las condiciones productivas de la industria como causa de la evolución de las condiciones de empleo sectorial en la Argentina”*.

Con este recorrido autobiográfico intentamos poner en contexto el recorte que esta Tesis realiza en las múltiples temáticas que trataremos. Con ello no intentamos negar su arbitrariedad -que todo recorte porta- pero si argumentar sobre la coherencia detrás de ella.

Ahora bien, dada la amplitud de los temas aquí presentados, el desarrollo de esta Tesis no podría abarcarlos individual y profundamente a cada uno. Razón por la cuál la concebimos como la estructura básica de un proceso de investigación que continuaremos desarrollando en los próximos años, que va mucho más allá de este texto y que requerirá -seguramente- de indagaciones más profundas en diversas áreas que aquí aparecen apenas bosquejadas. En otras palabras, lo que aquí presentamos son las tendencias generales en las están insertas las temáticas que nos interesan.

Para este objetivo modesto, la presente Tesis se estructura en sentido inverso al camino que fuimos recorriendo para resolver nuestras inquietudes. En la **Sección I** comenzamos presentando el problema que nos interesó y -brevemente- la forma en la que consideramos debe encararse una investigación de este tipo.

En la **Sección II** comenzamos el recorrido por lo más abstracto de toda la teoría, desarrollando temáticas desde una visión propia pero que al lector le resultaran familiares. El *Capítulo 2* trata sobre la humanidad y su relación con el medio como forma de asegurar su reproducción. Dado que nuestro objetivo es estudiar que sucedió en la Argentina, el camino nos conduce hacia cómo ese proceso genérico se realiza bajo una forma histórica particular: el capitalismo. En ese contexto, nos enfrentamos a las formas bajo las cuales se realizan las potencias abstractas del capital: la compra de la fuerza de trabajo y la producción de plusvalía. Como no podía ser de otra manera eso, a su vez, nos condujo a su forma aún más concreta de capitales que buscando triunfar en la competencia ponen en movimiento tanto la producción de plusvalía relativa como la conformación de la tasa media de ganancia como eje organizador de la reproducción humana cuando la división del trabajo toma la forma de productores privados independientes.

En el *Capítulo 3* avanzamos sobre las consecuencias que traen aparejadas la producción de plusvalía relativa y la competencia sobre los capitales y su tamaño. A su vez, desarrollamos cuales son las fuentes de aumento del rendimiento de la fuerza de trabajo y la economía de las porciones del capital constante puesto en movimiento. Sobre esas bases, discutimos por qué la concentración del capital es resultado necesario de tal proceso.

En el *Capítulo 4* analizamos cómo impactan tales tendencias sobre la fuerza de trabajo. Allí discutimos las tendencias generales que las ocupaciones enfrentan en términos de

cantidad, calidad y complejidad. Estas temáticas junto con los efectos de la desocupación y las organizaciones obreras sobre el salario -como forma de regular la venta de la fuerza de trabajo a su valor- componen el grueso de ese capítulo.

En apretada síntesis, diríamos que la **Sección II** desarrolla cuáles son y cómo operan los “equilibrios reguladores” del capitalismo como sistema. En este sentido, la presente investigación entiende a los “desequilibrios” como partes necesarias del movimiento regulador y no como incidentes aleatorios y externos.

A continuación, siguiendo el camino hacia las formas más concretas que permitan comprender el devenir argentino, la **Sección III** intenta mostrar que los procesos analizados en la sección anterior no tienen que presentarse directamente como tales, sino que pueden aparecer bajo otras formas. Las cuales, a su vez, no surgen “de la nada” sino que deben ser otras formas -particulares es cierto pero formas al fin- de realizarse las mismas determinaciones, pero bajo condiciones específicas. En este proceso, el lector notará que transitamos caminos menos familiares.

En el *Capítulo 5*, entonces, volvemos a enfrentarnos a los capitales en la competencia y desarrollemos cómo la producción de plusvalía relativa implica necesariamente su diferenciación entre aquéllos que pueden personificar tales potencias y los que se rezagan. Particularmente, nos concentraremos en el estudio de qué transformaciones implica la existencia de esas empresas rezagadas.

El *Capítulo 6* avanza sobre esa diferenciación y plantea la discusión respecto a las consecuencias que puede traer aparejado que la generalidad de los capitales de un país se encuentre en esa condición de rezago. De modo que nos enfrentamos con la forma nacional que toma la acumulación de capital y cómo esta permite que los capitales rezagados en la competencia no necesariamente queden fuera de producción dada la existencia -a escala nacional- de fuentes extraordinarias de riqueza que permitan compensar el déficit productivo. Allí se identifican tres fuentes: la renta de la tierra, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor y el endeudamiento externo y se analizan sus consecuencias diferenciales.

El descubrimiento de esta particularidad, el rezago generalizado de los capitales de un país sustentado en fuentes de compensación extraordinarias, consideramos que es la pieza final -y clave- del rompecabezas conceptual necesario para analizar la evolución de las condiciones de vida de los trabajadores en nuestro país.

La **Sección IV** se compone de los capítulos de análisis histórico de la Tesis en donde finalmente se analiza el devenir de la economía argentina a la luz del desarrollo conceptual realizado. En el *Capítulo 7* se presentan las diferentes formas de organización que ha tomado el proceso de producción de plusvalía relativa desde fines del siglo XIX (el American System of Manufactures, el Taylorismo-Fordismo y el Ohnismo) para dar el marco en el cual se ha desenvuelto el rezago productivo de los capitales que producen en la Argentina, las potencialidades y límites diferenciales que esas etapas portan para un país individual.

Ese último objetivo se intenta cumplir en el *Capítulo 8*. Allí se analizan, primero, las condiciones productivas en Argentina y, a partir del reconocimiento de su rezago en segundo lugar, el devenir económico argentino durante el Siglo XX y comienzos del XXI. Esta evolución tiene como ejes articuladores dos factores: la evolución, por un lado, de la magnitud del rezago productivo y, por el otro, de la disponibilidad y magnitud de las fuentes de compensación. Para todo ello, nos focalizaremos en el estudio de la evolución de la Industria Manufacturera nacional desde la década del treinta. Ese recorte se explica por razones tanto conceptuales como empíricas. La necesidad de enfocar el análisis en los sectores transables proviene de una conclusión conceptual, discutida a lo largo de la Tesis, que se podría resumir en, que al producir mercancías comercializables internacionalmente, su evolución es el resultado del conjunto de determinaciones que la competencia impone -a diferencia de los no transables- razón por la cual son un buen indicador de la totalidad de tendencias que nos interesan analizar. Dentro de ellos elegimos al sector industrial, por cuestiones de índole empírica dada la disponibilidad de información y la comparabilidad internacional del sector. Sintéticamente, tomamos al sector industrial como expresión del conjunto de sectores transables y a éstos en virtud de que expresan directamente el conjunto de determinaciones que necesitamos poner en movimiento para estudiar la situación de nuestro país.

Las conclusiones, y particularmente las líneas de trabajo a futuro que abre esta Tesis, las volcamos en la **Sección V**. Como verá el lector, luego de un resumen formal de lo analizado en cada capítulo, nos dedicamos plantear algunas discusiones interesantes que creemos se derivan de la Tesis, las cuales serán objeto de sucesivos estudios a futuro. En ese sentido, señalaremos líneas de pensamiento que consideramos aportan a la discusión actual respecto a cuáles son las estrategias más potentes que debería encarar la Argentina para superar su déficit estructural, única posibilidad para que no sean las condiciones de vida de los trabajadores la “variable de ajuste” de largo plazo de la acumulación de capital nacional.

Luego, en el **Anexo**, presentamos todos los datos que sirvieron para construir los gráficos utilizados a lo largo de la Tesis, junto a las brevísimas aclaraciones metodológicas que la construcción de los mismos requirió.

Superada la presentación de la estructura de la Tesis nos gustaría concluir esta parte inicial de la misma con algunas aclaraciones y agradecimientos.

Como el lector comprobará desde el comienzo mismo de la Tesis, se presenta una cantidad importante de citas bibliográficas, algunas de carácter acotado y otras extensas. En los primeros siete capítulo, esto es a excepción del último, las citas no son de lectura obligatoria para el desarrollo que intentamos realizar para lo cual, creemos, alcanza nuestra propia argumentación. Las hemos introducido de manera de ilustrar algunas argumentaciones y realzar ciertos puntos clave del texto. Asimismo, estas citas cuentan como pequeño homenaje a los autores cuya lectura ha enriquecido nuestra comprensión de los fenómenos que intentamos analizar. A pesar de ello, algunas citas si son de lectura necesaria pero esas, para evitar confusiones, son referidas explícitamente en el texto. En el último capítulo, en cambio, las citas son de lectura obligatoria dado que sustentan el texto ante la ausencia total o parcial de fuentes estadísticas. En todos los casos, es importante señalar que la introducción de una cita de un determinado autor no significa que estemos reduciendo todos sus aportes a esa porción minúscula de su texto.

El segundo comentario de carácter formal que nos gustaría realizar es que escribimos la Tesis en la primera persona del plural, como habrán notado, por respeto a todas las personas que han contribuido a ella. De más está decir que todo lo que el lector encuentre confuso, incompleto o directamente equivocado es responsabilidad exclusiva de quien escribe.

En ese sentido, no queda más que agradecer a título personal a las personas que contribuyeron en este largo y complejo por sus características -y otras tantas complicado por terceros- camino. Primero, a las personas que me permitieron recorrer de la mejor manera este camino de investigación: Javier Lindenboim y Juan Iñigo Carrera.

Hace casi una década, Javier me abrió, primero, la puerta del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) y, luego, a la materia Cuentas Nacionales. Desde ese momento, me transmitió su pasión por los temas que hoy se encuentran en esta Tesis,

acompañando el desarrollo de mis ideas sin el más mínimo egoísmo; algo extremadamente raro en este ámbito.

En el caso de Juan, la indagación que me condujo a sus talleres de El Capital se convirtió en algo mucho más grande e importante, la pregunta de qué estoy haciendo y por qué; proceso que implica constantemente ponerse en discusión uno mismo. Otra vez, con la mayor generosidad.

Junto a ellos me gustaría agradecer a Agustín Salvia por brindar generosamente su ayuda cuando fue necesaria.

Luego a los variopintos personajes -todos ellos entrañables- que han recorrido parte del camino junto a mí en el CEPED y el Instituto. Entre ellos, sabrán entender, quisiera agradecer particularmente a Damián Kennedy con el que hemos recorrido prácticamente todo el camino de manera conjunta y cuyas experiencias y consejos han sido insumos insustituibles para mi propio avance.

Por último, quiero agradecer el apoyo imprescindible de la familia y los amigos que siempre acompañaron. De entre todos ellos, sin Natalia nada de esto hubiera sido posible.

Gracias.

SECCIÓN I. INTRODUCCIÓN

1. SOBRE EL PROBLEMA Y COMO LO ENFRENTAMOS

Comencemos por el punto de partida de nuestra investigación, el problema original que en su análisis nos condujo hasta aquí. La imposibilidad de respondernos por su razón de existir, en el marco de las respuestas dadas por otros autores, nos empujó a la investigación que aquí presentamos.

Luego, reseñaremos brevemente cómo encaramos la investigación lo que permitirá al lector comprender mejor el orden de los capítulos y temáticas de la Tesis.

1.1. Situación que dispara el análisis

Las condiciones de vida de los trabajadores en la Argentina se muestran como un caso particular. Hacia comienzos de la década del setenta, los trabajadores argentinos habían alcanzado niveles de vida elevados en el marco de un mercado laboral relativamente homogéneo. Todo ello configuraba una realidad algo excepcional para el contexto regional.

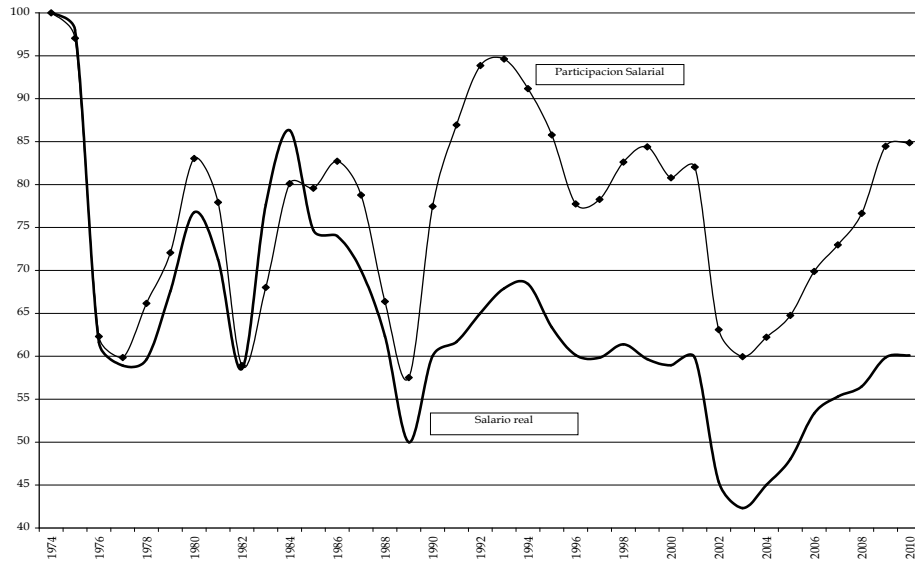
A pesar de ello, desde ese momento esas condiciones sufrieron un retroceso alarmante, a tal punto que, para el año 2002, poco de ese mercado laboral seguía en pie. El salario real se encontraba lejos de sus máximos, la heterogeneidad se instaló como norma y, en consecuencia, se generalizó la pobreza¹. De alguna manera podría decirse que las tres décadas que separan ambos momentos implicó la vuelta de Argentina en Latinoamérica. La última década se presenta, hasta aquí, como una reversión parcial de tales tendencias.

Analicemos un poco más detalladamente qué sucedió.

Como podemos ver en el Gráfico 1, la porción que los sueldos y salarios representan sobre el total de la riqueza generada en Argentina cae como tendencia desde 1974. Esa tendencia, sin embargo, reconoce fases de alza marcada (1980, 1984 y 1993) que se contraponen a caídas de singular violencia (1976, 1982, 1989 y 2002).

¹ Lamentablemente, la calidad y confiabilidad de las estadísticas nacionales desde el cambio de autoridades del INDEC, a comienzos de 2007, se vio severamente dañada. Aquí esos datos se muestran sin atestiguar por su veracidad.

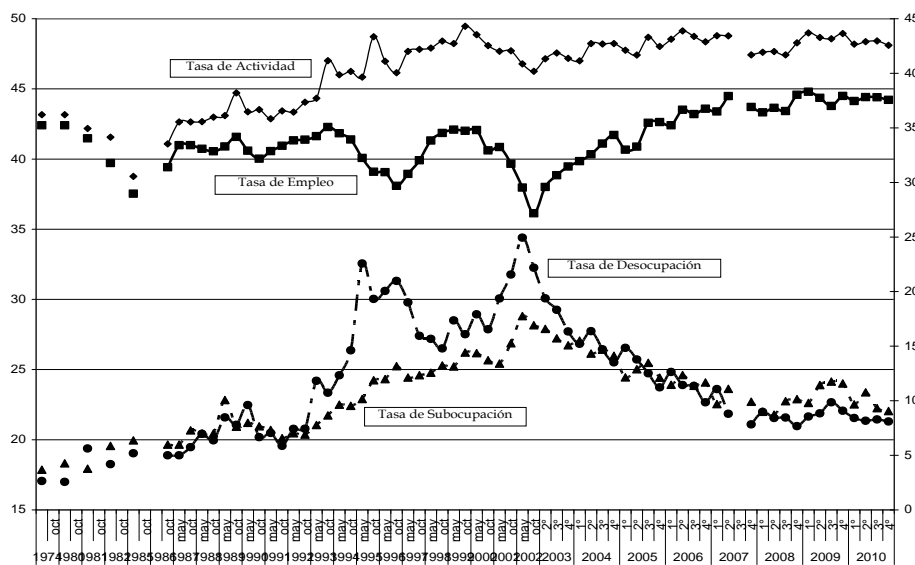
Gráfico 1. Evolución de la participación salarial en el PBIpb y del salario real. Argentina, 1974-2010. 1974=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

En ese proceso, el poder adquisitivo de las remuneraciones evoluciona con una tendencia negativa aún más acentuada. Desde su caída en 1976, ya no recupera los niveles alcanzados en 1974 pero su deterioro reconoce momentos críticos como 1989 y 2002. Hacia 2010, luego de varios años de crecimiento, las remuneraciones reales promedio poseen apenas el 60% del poder adquisitivo de 1974.

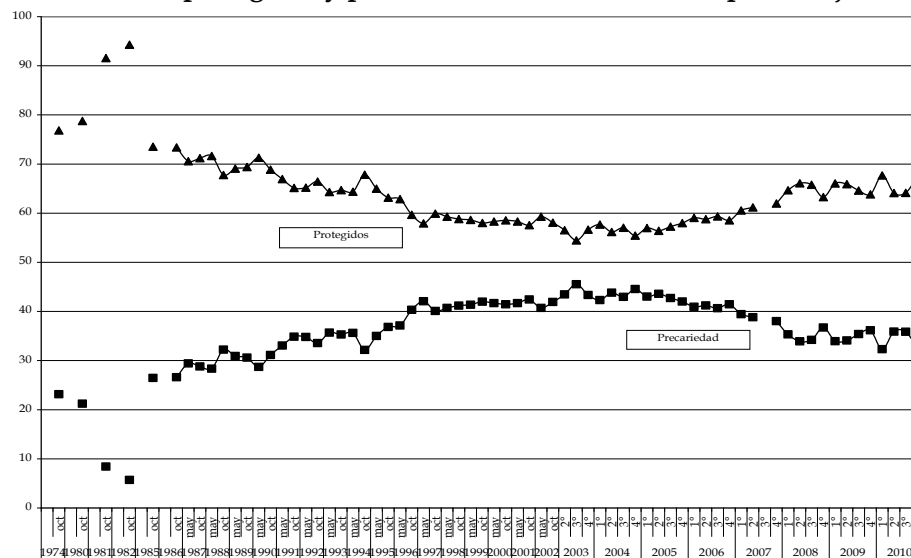
Gráfico 2. Tasa de actividad, empleo, desocupación y subocupación. GBA. 1974-2010. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Como podemos ver en el Gráfico 2², la forma en la que participa económicamente la población también ha sufrido marcadamente en esos treinta años. Mientras que la Tasa de Actividad continuó creciendo, la Tasa de Empleo en cambio se redujo de manera significativa durante los años noventa. En ese contexto, el crecimiento del desempleo y la subocupación eran ineludibles. En estas variables sí se recuperan los niveles históricos hacia 2010.

Gráfico 3. Asalariados protegidos y precarios. GBA. 1974-2010. En porcentaje.



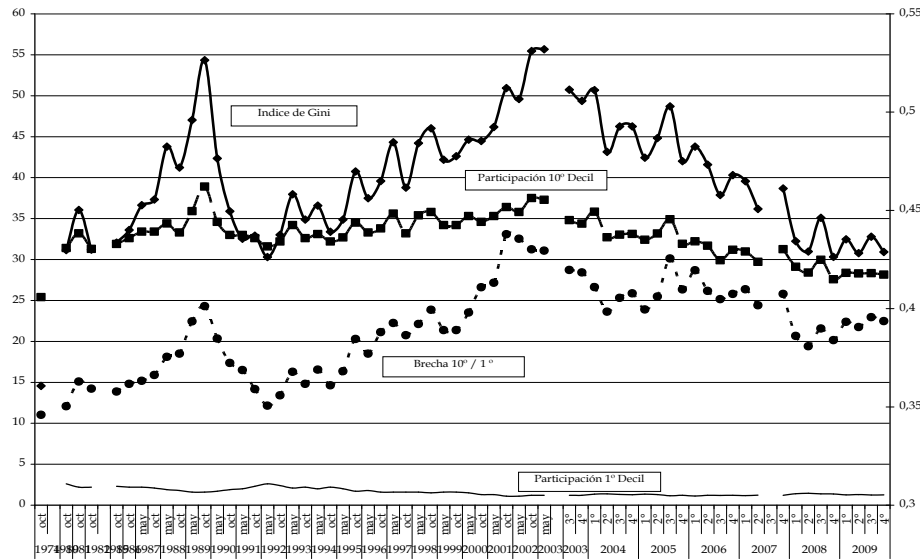
Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

El Gráfico 3, nos muestra que también han sufrido las condiciones de empleo de los asalariados. El crecimiento de la proporción de asalariados a los que no se les realizan descuentos jubilatorios creció sin pausa, pasando de representar el 23% de los trabajadores en 1974 al 45% en 2003, mostrando un crecimiento del 96%.

Como vemos en el Gráfico 4, a medida que caían las remuneraciones medias y los niveles de empleo tendían a subir los indicadores de desigualdad; señal clara de que el deterioro de las condiciones de empleo no impactaba a todos por igual. Es más, el crecimiento en la participación del 10º decil en el total del ingreso muestra la magnitud del proceso de concentración del ingreso que aconteció particularmente durante los años noventa. El proceso iniciado luego de la crisis contribuyó positivamente aunque no logró revertirlo completamente.

² Para lograr la mayor comparabilidad y serie más extensa, decidimos trabajar únicamente con los datos del GBA. Aunque lo que ocurre en él no es directamente trasladable al resto de aglomerados, la magnitud de los procesos que analizamos supera cualquier diferencia entre ellos. En el mismo sentido, el peso del GBA en el total es tal que sus movimientos influyen de manera significativa en esas tendencias.

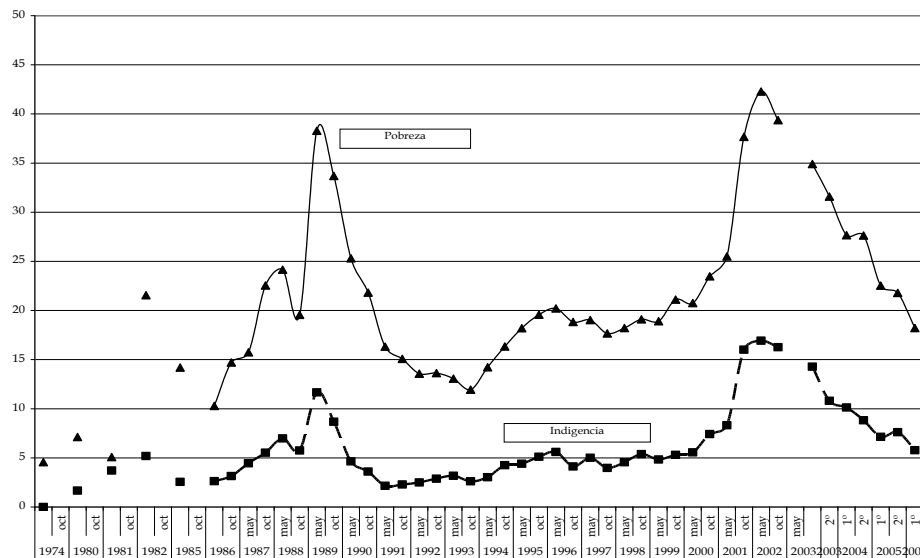
Gráfico 4. Participación del 1° y 10° Decil (en %), Brecha 10° / 1° (en cantidad de veces) e Índice de Gini (eje derecho) del Ingreso de la Ocupación Principal. GBA, 1974-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

La consecuencia compuesta de un proceso que implicó la reducción del empleo, del poder adquisitivo de las remuneraciones promedio -que impactó de manera diferencial sobre los sectores de menores ingresos laborales- no podía tener como resultado más que el marcado incremento de la incidencia de la pobreza y la indigencia.

Gráfico 5. Hogares pobres e indigentes. GBA. 1974-2006. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Como vemos en el Gráfico 5, tanto en 1989 como en 2002, cerca del 40% de los hogares del Gran Buenos Aires percibían un ingreso inferior al valor de su Canasta Básica Total, mientras que un 15% no tenía siquiera la posibilidad de adquirir los alimentos básicos.

Así, hacia 2002, cerca de un cuarto de la población activa no poseía trabajo. Los que aún tenían ocupación cobraban una remuneración que representaba apenas un 45% del que se pagaba en 1974. Lo que redundaba en una incidencia de la pobreza cercana al 50% de la población.

En su momento, la magnitud del deterioro en las condiciones de vida y empleo de los trabajadores nos sorprendió. ¿Cómo era posible que un país retroceda de semejante manera? En el mismo sentido nos preguntábamos ¿por qué la recuperación de estas variables se detuvo en 2007 en niveles similares a los de fines de los años noventa pero no pudo continuar mejorando a pesar del crecimiento económico? Estas preguntas nos condujeron, a su vez, hacia el cuestionamiento sobre qué era lo que ocurría en el período previo a la década del setenta. ¿Era realmente posible que el país estuviera encaminado al desarrollo y una sucesión de políticas y crisis económicas haya desbaratado ello? Nuestra respuesta era negativa; algo debía estar escapando a nuestro análisis.

En ese sentido, debía haber un contenido específico de nuestro país que en un momento histórico se expresaba de una determinada manera y luego de otra. Pero al comenzar este camino aún no conocíamos ni esa especificidad, que encontraríamos en el desarrollo teórico y que aquí presentamos en los *Capítulos 5 y 6*, ni la razón del cambio en su forma de expresión, vinculada a las diferentes etapas de la acumulación de capital a nivel mundial, planteados en los *Capítulos 7 y 8*.

1.2. Sobre la forma de la investigación

Como se verá a lo largo de los capítulos de la Tesis la forma en la que encaramos el proceso de investigación es un poco diferente al generalmente aceptado en nuestra disciplina. Por un lado, y lo más evidente, no aparecerán modelos econométricos. Por el otro, vincularemos –o por lo menos intentaremos- la necesidad de los procesos que se constituyen en el eje de nuestra preocupación con el movimiento general del modo de producción capitalista. Es decir, intentaremos encontrar la raíz del problema bajo análisis en el movimiento del capitalismo sin recurrir a explicaciones basadas en la subjetividad de las personas (del orden de “es resultado de una mala gestión” o “no ocurrió porque genética o

espiritualmente son de tal o cual manera”), ni a relaciones políticas abstractas que no sean expresión de una relación económica (en este rubro existen muchos ejemplos) o, en términos más generales, a relacionar externamente distintas expresiones del mismo proceso.

En Denari (1991), se plantean los límites que estas formas de conocimiento tienen cuando se enfrentan a la necesidad de explicar. En primer lugar, como conciben a los fenómenos como si fueran un contenido en sí mismos, el conocimiento científico no puede hacer otra cosa que ponerlos en relación con otros fenómenos contemporáneos. Es decir, no hay más nada que explicar por detrás de por qué algo es como es. Sin embargo, en tanto esos fenómenos no presentan una relación necesaria entre ellos esa vinculación es simplemente una regularidad, a lo sumo podemos decir que cuando aparece uno se presenta el otro, sin que eso nos indique una causalidad más que la impuesta por el mismo investigador.

“Al no surgir del fenómeno mismo qué relación tienen con los otros, sino que ese vínculo le es adjudicado a manera de conjetura, el problema es irresoluble. Porque aunque la asociación se repita, los fenómenos seguirán sin decir qué relación hay entre ellos” (Denari, 1991, pág. 89).

En el marco de tal regularidad la ciencia “avanza” al relacionar ese fenómeno que se quiere explicar con otros -en cantidad creciente- siempre entendidos como contenidos en sí mismos y analizando hasta qué punto los modelos ganan en precisión *vis a vis* complejidad. Pero en ese proceso, es posible que la incorporación de esos otros fenómenos nos enfrente al problema de que alguno de ellos es, a su vez, explicado por el que nos interesa a nosotros y entonces caemos en la circularidad más evidente.

En contraposición, nosotros tomaremos a cada fenómeno como expresión de un contenido diferenciable de él. En palabras de Marx:

“...toda ciencia sería superflua si la forma de manifestación y la esencia de las cosas coincidiesen directamente...” (Marx, [1894] 2006; pág. 1041)

De este modo, cada problema que enfrentemos nos lleva a preguntar sobre cuál es su contenido, y así sucesivamente hasta alcanzar el núcleo central del que es expresión. Al llegar a él, no es que nos enfrentamos a la imposibilidad de preguntarnos, a su vez, por su contenido sino que esa respuesta ya no es conducente a nuestro objetivo y se vincula a una pregunta diferente de otro orden³. En definitiva, debemos acompañar esas preguntas hacia lo crecientemente abstracto y simple de la temática que nos interesa. A pesar de ello, todavía no ha concluido nuestra tarea. Para ello debemos encarar el camino inverso desde ese núcleo

³ Es decir que, al llegar al contenido más general del modo de producción capitalista, la mercancía, podemos preguntarnos forma de qué es, pero ello nos conducirá al problema genérico que viene a resolver y luego a cuál es el problema general que enfrenta la humanidad.

central hacia lo concreto para completar nuestro conocimiento de él. Esto es, el método que buscar reproducir lo concreto por vía del pensamiento reconociéndolo finalmente como síntesis de múltiples determinaciones. Veamos cómo lo plantea Marx:

“Parece que el buen método consiste en comenzar por lo real y lo concreto, que constituyen la condición previa efectiva, y por consiguiente, en economía política, por ejemplo, por la población, que es la base y el sujeto de todo el acto social de producción. Sin embargo, si se mira más de cerca, se advierte que ese es un error. (...) Por lo tanto, si se comenzara de esa manera por la población, se tendría una representación caótica del todo y, mediante una determinación más precisa, mediante el análisis, se llegaría a conceptos cada vez más simples; de lo concreto figurado se pasaría a abstracciones cada vez más tenues, hasta llegar a las determinaciones más simples. A partir de ahí sería preciso rehacer el camino hacia atrás, hasta llegar finalmente, de nuevo, a la población, pero ahora ésta ya no sería la representación caótica de un todo, sino una rica totalidad de determinaciones y numerosas relaciones. (...) Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, y por lo tanto unidad de la diversidad. Por eso aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida y por consiguiente, asimismo, el punto de partida de la visión inmediata y de la representación. El primer proceso ha reducido la plenitud de la representación a una determinación abstracta; con el segundo, las determinaciones abstractas conducen a la reproducción de lo concreto por el camino del pensamiento. Por eso cayó Hegel en la ilusión de concebir lo real como el resultado del pensamiento, que se concentra en sí mismo, se profundiza en sí mismo, se mueve por sí mismo, en tanto que el método que consiste en elevarse de lo abstracto a lo concreto no es, para el pensamiento, otra cosa que la manera de apropiarse de lo concreto, de reproducirlo en forma de concreto pensado. (...) el todo tal como aparece en el espíritu como una totalidad pensada, es un producto del cerebro pensante, que se apropia del mundo de la única manera que le es posible, de una manera que difiere de la apropiación de ese mundo por el arte, la religión, el espíritu práctico.” (Marx, [1857-1858] 2005, pág. 20-22).

En virtud de la longitud de esa investigación y complejidad, no tiene sentido que cada investigador realice todo el camino “desde cero” como si fuera el primero en encararlo. Debe, en cambio, apropiarse de lo desarrollado por otros. Claro que, aquí reside nuestro principal problema: no se trata de reproducir dogmáticamente esos textos, sino de apropiárselos críticamente. Es decir, acompañando el camino recorrido por estos autores pero sin concesiones, exigiéndoles coherencia con el método científico y poniendo todo en duda.

“Con lo cual, todo proceso posterior de conocimiento que reproduce idealmente las determinaciones concretas del modo de producción capitalista es, en la parte desarrollada por Marx, un proceso de reconocimiento desde el punto de vista social” (Iñigo Carrera, 2004; Prólogo, pág. xiii)

En definitiva ese es el único camino, no sólo porque a esos autores que sometemos a crítica no les preocupa, sino principalmente porque lo que se encuentra en juego es nuestro propio conocimiento del mundo.

SECCIÓN II. DESARROLLO GENERAL DE LAS LEYES DEL CAPITALISMO

En la presente sección intentaremos desarrollar las tendencias que el capitalismo pone en movimiento en relación a los temas que nos interesan en la presente Tesis, desde lo más abstracto de la teoría.

Como señalamos en el Plan de Trabajo, y explicamos en el Capítulo 1, esta sección reconoce el monumental aporte de la obra de Karl Marx. Sin embargo, se encuentra estructurada en base a nuestras propias palabras justamente por ser el resultado de un proceso de apropiación crítica de esa obra. Por ello no nos detendremos a usar su nombre para justificar nuestros propios errores pero tampoco para señalar los puntos donde, a nuestro criterio, nuestro desarrollo se despega de su texto. Esta sección, por lo tanto, deberá analizarse por sí misma en el marco de su coherencia interna.

Lo fundamental de estas páginas es que marcan la pauta de las tendencias más generales, o en otras palabras, el contenido del modo de producción capitalista respecto al conjunto de procesos que nos interesa analizar para nuestro país en su pureza.

Como se verá, en el *Capítulo 2*, el desarrollo comienza con la humanidad y cómo resuelve el “problema” genérico de su reproducción bajo una forma histórica particular: el capitalismo. El extenso desarrollo conceptual de esta forma de organización social nos conducirá desde la compra de la fuerza de trabajo y la producción de plusvalía hasta la conformación de la tasa media de ganancia.

En el *Capítulo 3* continuaremos avanzando sobre la forma en la que tales procesos toman cuerpo. De este modo analizaremos la tendencia a la concentración del capital como resultado de la producción de plusvalía relativa.

El *Capítulo 4*, el último de la sección, analizará que ocurre con los trabajadores y las condiciones en las que venden su fuerza de trabajo en función de las tendencias de los capítulos anteriores, que hasta ese momento seguiremos considerando en su pureza.

No queda más que comenzar.

2. CAPITALISMO Y ACUMULACIÓN⁴

2.1. *El capitalismo: forma histórica particular de lo genérico*

Lo específico del ser humano, aquello que lo diferencia del resto de los seres vivos, es que tiene la capacidad de transformar de manera consciente y creciente el medio natural para potenciar su reproducción. De ese modo no debe adaptarse o apropiarse de él de manera inconsciente o constante a lo largo del tiempo como sucede con el resto de los seres vivos. Esa capacidad de apropiación creciente del medio surge de la aplicación consciente de trabajo sobre la naturaleza. En este sentido, el trabajo es -para la humanidad- condición de existencia de su vida y, a la vez, aspecto ineludible de su historia. En otras palabras, la humanidad siempre ha trabajado para proveerse de las cosas necesarias para reproducirse como sociedad.

“El trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida...” (Smith, [1776] 1997; pág. 3)

“El trabajo es, en primer lugar, un proceso entre el hombre y la naturaleza, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza. El hombre se enfrenta a la materia natural misma como un poder natural. Pone en movimiento las fuerzas naturales que pertenecen a su corporeidad, brazos y piernas, cabeza y manos, a fin de apoderarse de los materiales de la naturaleza bajo una forma útil para su propia vida. Al operar por medio de ese movimiento sobre la naturaleza exterior a él y transformarla, transforma a la vez su propia naturaleza. Desarrolla las potencias que dormitaban en ella y sujeta a su señorío el juego de fuerzas de la misma” (Marx, [1867] 2002; pág. 215-216)

“El *proceso de trabajo*, tal como lo hemos presentado en sus elementos simples y *abstractos*, es una actividad orientada a un fin, el de la producción de valores de uso, apropiación de lo natural para las necesidades humanas, condición general del metabolismo entre el hombre y la naturaleza, eterna condición natural de la vida humana y por tanto independiente de toda forma de esa vida, y común, por el contrario, a todas las formas de sociedad” (Marx, [1867] 2002; pág. 223, destacado en original)

Ese trabajo total de la sociedad, sin embargo, sólo existe bajo la forma de capacidades individuales de trabajo -en el sentido de que cada individuo porta y despliega la fuerza de trabajo-, cuya potencia -al mismo tiempo- se relaciona con el grado de desarrollo de la técnica que ha alcanzado la sociedad en la que vive. En este sentido, cada fuerza de trabajo individual es sólo una porción de la capacidad de trabajo social, en virtud de su destreza, habilidad, fuerza, etc.

Pero esa separación, entre la reproducción social como un todo y las capacidades individuales de trabajo, debe encontrar una forma de resolverse, es decir, un mecanismo mediante el cual la sociedad asigne la capacidad total de trabajo que posee a todas las formas

⁴ Las líneas centrales de este capítulo continúan las presentadas en Graña y Kennedy (2008B).

útiles que se requieran. Ese proceso está determinado por la forma específica que tome la división social del trabajo o, en otros términos, según sea la relación social de producción.

El capitalismo es la forma histórica específica de organizar la producción social en la actualidad. En la producción capitalista, la división social del trabajo adopta la forma de productores privados e independientes los unos de los otros, o, dicho en pocas palabras, de trabajo privado. Como tal, cada productor de valores de uso los genera “*para otros*”, con los que no guarda ningún vínculo de dependencia personal, por lo que nadie puede decirle a nadie “*qué, cómo ni cuánto producir*”. Es decir, aquel trabajo se realiza en ausencia de cualquier tipo de planificación (que ésta sea voluntaria o impuesta es, en este punto, indiferente), en tanto nadie tiene la más mínima injerencia en la organización del trabajo total de la sociedad.

¿Cómo se establece entonces la unidad del trabajo social cuando este tiene la forma de trabajo privado? Dado que la relación social general de producción -el ser una porción de la capacidad social de trabajo- no se manifiesta directamente por no existir tal planificación, la misma sólo puede aparecer como relación social entre los productos del trabajo. Ello es, en definitiva, lo que distingue al modo de producción capitalista: los productos del trabajo poseen el atributo de la cambiabilidad como único vínculo social general que existe. Entonces, es en tanto materializaciones de trabajo social en general que los productos del trabajo se presentan como cambiables y, por ende, como valores. La mercancía es la unidad de ambos aspectos, su materialidad (valor de uso) y su valor. En consecuencia, también la riqueza posee en el capitalismo un doble carácter. Por un lado, podemos hablar de nueva “riqueza social” en tanto masa de valor creada en un período. Por el otro, de la nueva riqueza material como el conjunto de valores de uso producidos (Kennedy, 2011).

“Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros. El complejo de estos trabajos privados es lo que constituye el trabajo social global” (Marx, [1867] 2002; pág. 89)

Ese doble carácter de la mercancía es reflejo del doble carácter del trabajo que las produce. Si consideramos su forma, el trabajo posee características palpables que le dan al objeto su valor de uso, su capacidad de satisfacer necesidades, o sea la faceta concreta del trabajo. Por el contrario, si abstraemos la forma concreta útil del trabajo sólo vemos el simple gasto de fuerza humana de trabajo, el trabajo abstracto.

“La chaqueta es un valor de uso que satisface una necesidad específica. Para producirla, se requiere *determinado tipo de actividad productiva*. Ésta se halla determinada por su finalidad, modo de operar, objeto, medio y resultado. Llamamos, sucintamente, *trabajo útil* al trabajo cuya utilidad se representa así en el valor de uso de su producto, o en que su producto sea un valor de uso” (Marx, [1867] 2002; pág. 51, destacado en original)

“Si hacemos abstracción de su valor de uso, abstraemos también los componentes y formas corpóreas que hacen de él un valor de uso. Ese producto ya no es una mesa o casa o hilo o cualquier otra cosa útil. Todas sus propiedades sensibles se han esfumado. (...) Con el carácter útil de los productos del trabajo se desvanece el carácter útil de los trabajos representados en ellos y, por ende, se desvanecen también las diversas formas concretas de esos trabajos; éstos dejan de distinguirse, reduciéndose en su totalidad a trabajo humano indiferenciado, a trabajo abstractamente humano” (Marx, [1867] 2002; pág. 47)

En ese sentido, desde el punto de vista de la asignación del trabajo total de la sociedad no interesa bajo qué forma se realizó ese trabajo, ya que todas son formas igualmente útiles, sino en virtud de la magnitud de tal desgaste, cuánto trabajo abstracto demandó. A su vez, y por la misma razón, no interesa cuánto tiempo gastó cada productor particular, sino el tiempo socialmente necesario para su producción: es decir cuánto trabajo se requiere aplicar en este estadio de la sociedad para obtenerlos. Por ello, el valor de las mercancías debe representar el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para producirlas.

“Podría parecer que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo gastada en su producción, cuanto más perezoso o torpe fuera un hombre tanto más valiosa sería su mercancías, porque aquél necesitaría tanto más tiempo para fabricarla. Sin embargo, el trabajo que genera la sustancia de los valores es trabajo humano indiferenciado, gasto de la misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales. Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo social media y opera como tal fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario*. El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad” (Marx, [1867] 2002; pág. 48, destacado en original)

Es importante remarcar que, a diferencia de otros autores, aquí no se está concibiendo al tiempo de trabajo socialmente necesario como “promedio” -sea simple o ponderado por la producción- de los tiempos de trabajo de los productores activos. En otras palabras, el tiempo de trabajo que fija la magnitud de valor de las mercancías no puede tomar en consideración a todos los productores, ya que de esa manera se estaría determinando el valor en virtud de la producción de los “perezosos o torpes” y de los que producen en condiciones excepcionales no reproducibles.

Como lo que viene a resolver la mercancía es la asignación de la capacidad de trabajo total de la sociedad, ésta sólo puede reconocer de manera indirecta el tiempo de trabajo que requiere la producción de un valor de uso tomando en cuenta únicamente las condiciones medias o “normales”⁵. En este sentido, no se niega la posibilidad de que existan diferencias productivas entre los productores pero la norma se establece en función de las capacidades del momento dejando de lado a los más lentos. En el mismo sentido, no pueden entrar en

⁵ Esta diferencia conceptual, que quizá hasta aquí parece menor, jugará un importante rol más adelante al momento de discutir la diferenciación del capital en el Capítulo 5.

esta determinación tampoco los productores que, en función de condiciones no reproducibles, son extremadamente productivos ya que esas no son condiciones normales de trabajo.

Fuera de ello, como la división social del trabajo toma la forma de productores privados, los cuales no pueden expresar su contenido individual y aisladamente, se necesita que al relacionarse todas las mercancías en el intercambio sólo una cumpla el rol de equivalente de manera de poner en relación a todos los productores. La mercancía que ocupe tal lugar de equivalente general será la mercancía dineraria y, en consecuencia, se verá excluida de expresar su propio valor. La relación de cambio de todas las demás mercancías con ella será su precio. Esa mercancía particular al ser reconocida de antemano, justamente por ser en la que expresan el valor todas las demás, tiene la potestad de confirmar a los diferentes productores de mercancías si las suyas son o no aceptadas socialmente.

En este sentido, los productores privados conocerán si su trabajo ha sido parte del trabajo social al momento del intercambio. Por esa razón puede que el gasto realizado no sea útil y que su producto no sea adquirido (no representa valor) o encierre un tiempo distinto al requerido (se reconocerá el medio social), ante lo cual el productor poco puede hacer⁶.

En síntesis, la especificidad del capitalismo no surge -como se deriva de los trabajos de los autores de la Economía Política: Adam Smith y David Ricardo- de que los valores de uso encierren trabajo en determinadas condiciones (tiempo, calidad, etc.), sino de la particular forma histórica que toma la división social de ese trabajo. En palabras de Marx:

“El carácter mítico de la mercancía no deriva, por tanto, de su valor de uso. Tampoco proviene del contenido de sus determinaciones de valor. En primer término, porque por diferentes que sean los trabajos útiles o actividades productivas, constituye una verdad, desde el punto de vista fisiológico, que se trata de funciones del organismo humano, y que todas esas funciones, sean cuales fueren su contenido y su forma, son en esencia gasto de cerebro, nervio, músculo, órgano sensorio, etc., humanos. En segundo lugar, y en lo tocante a lo que sirve de fundamento para determinar las magnitudes de valor, esto es, a la duración de aquel gasto a la cantidad del trabajo, es posible distinguir hasta sensorialmente la cantidad del trabajo de su calidad. En todos los tipos de sociedad necesariamente hubo de interesar al hombre el tiempo de trabajo que insume la producción de los medios de subsistencia, aunque ese interés no fuera uniforme en los diversos estadios del desarrollo. Finalmente, tan pronto como los hombres trabajan unos para otros, su trabajo adquiere también una forma social” (Marx, [1867] 2002; pág. 87-88)

Ahora bien, la esencia del ser humano no se expresa en el proceso de transformación del medio a escala constante sino en uno de carácter creciente. Así, toda forma de organización social debe -a su vez- reconocer la necesidad de que la transformación del

⁶ Sin embargo, dado que su reproducción se determina por la venta de esa mercancía (hasta aquí para poder adquirir las otras que hacen a su consumo), se pone de manifiesto que esa libertad que caracteriza al capitalismo, es la expresión de un hombre que ata su destino al movimiento de algo que no puede controlar (el carácter socialmente útil o no del producto de su trabajo).

medio se realice a escala ampliada. Eso sólo puede lograrse en tanto una porción del trabajo de cada período se destine a incrementar la capacidad productiva en períodos posteriores.

“Imaginémonos finalmente, para variar, una asociación de hombres libres que trabajen con medios de producción colectivos y empleen, conscientemente, sus muchas fuerzas de trabajo individuales como *una* fuerza de trabajo social. Todas las determinaciones del trabajo de Robinson se reiteran aquí, sólo que de *manera social*, en vez de *individual*. Todos los productos de Robinson constituían su producto exclusivamente personal y, por tanto, directamente objetos de uso *para* sí mismo. El producto todo de la asociación es un producto *social*. Una parte de éste presta servicios de nuevo como medios de producción. No deja de ser social. Pero los miembros de la asociación consumen otra parte en calidad de medios de subsistencia. Es necesario, pues *distribuirla* entre los mismos. El *tipo* de esa distribución variará con el tipo particular del propio organismo social de producción y según el correspondiente nivel histórico de desarrollo de los productores. A los meros efectos de mantener el paralelo con la producción de mercancías, supongamos que la participación de cada productor en los medios de subsistencia esté determinada por su *tiempo de trabajo*. Por consiguiente, el tiempo de trabajo desempeñaría un papel doble. Su distribución, socialmente planificada, regulará la proporción adecuada entre las varias funciones laborales y las diversas necesidades. Por otra parte, el tiempo de trabajo servirá a la vez como medida de la participación individual del productor en el trabajo común y también, por ende, de la parte individualmente consumible del producto común. Las relaciones sociales de los hombres con sus trabajos y con los productos de éstos, siguen siendo aquí diáfananamente sencillas, tanto en lo que respecta a la producción como en la que atañe a la distribución.” (Marx, [1867] 2002; pág. 96, destacado en original)

Para cumplir ese rol, en el capitalismo la masa de valor debe portar un plusvalor, es decir, el trabajo humano abstracto socialmente necesario materializado en el conjunto de mercancías debe ser mayor al que costó su producción. Éste es, en última instancia, la parte del producto de cada año que la sociedad destina a la reproducción en escala ampliada período tras período. En este sentido, la producción de plusvalía es la forma específica más general que toma la organización de la producción social en el capitalismo: es decir, producción de valor que encierra plusvalor.

La masa de valor que abre un ciclo de la producción social y lo concluye encerrando un plusvalor es capital. A su vez, en tanto el resultado final de la producción social en términos de valor y su inicio sólo reconocen una diferencia cuantitativa, aquélla entre la masa de dinero que comenzó y concluyó el ciclo, la circulación del dinero como capital no reconoce fin.

“Al finalizar el movimiento, el dinero surge como su propio comienzo. El término de cada ciclo singular en el que se efectúa la compra para la venta, configura de suyo, por consiguiente el comienzo de un nuevo ciclo. La circulación mercantil simple -vender para comprar- sirve, en calidad de medio, a un fin último ubicado al margen de la circulación: la apropiación de valores de uso, la satisfacción de necesidades. La circulación del dinero como capital es, por el contrario, un fin en sí, pues la *valorización del valor* existe únicamente en el marco de este movimiento renovado sin cesar. El movimiento del capital, por ende, es carente de medida” (Marx, [1867] 2002; pág. 185-186, destacado en original)

En síntesis, en tanto forma de organización del trabajo social que tiene la necesidad de realizarlo de manera ampliada, el capital es la forma histórica específica bajo la cual la humanidad organiza el proceso de producción cuando el trabajo social adopta la forma de trabajo privado.

2.2. Fuerza de trabajo y plusvalor

En términos de la unidad de la producción social, es el capital total (como masa de dinero) quien compra las mercancías que requiere para el proceso de producción general. Al vender sus productos vuelve a sus manos un valor que excede al que desembolsó en la compra de tales mercancías. Como en esta instancia estamos enfocando la cuestión desde la unidad social no existe ni siquiera la posibilidad formal de que esa diferencia se haya logrado por vender por encima o comprar por debajo del valor, ya que necesariamente tales diferencias se anulan en el agregado: lo que gana uno lo pierde otro. En cualquier caso, no se trata de “suponer” que las mercancías se cambian en sus valores sino de desarrollar su contenido, sobre el cual se realizarán tales formas divergentes que serían ininteligibles por sí mismas.

En la producción capitalista (como sucede también en otras formas sociales), quien despliega su trabajo no es necesariamente el propietario de los medios de producción. Cuando el trabajo es privado, la forma de tal separación es la aparición de la fuerza de trabajo como mercancía. Su aparición es un producto histórico por el cual su propietario se convierte en un trabajador doblemente libre: por un lado, en tanto productor privado de su mercancía, y, por el otro, en tanto se encuentra separado de los medios necesarios para reproducirse por su cuenta⁷.

“Para la transformación del dinero en capital el poseedor de dinero, pues, tiene que encontrar en el mercado de mercancías al obrero libre; libre en el doble sentido de que por una parte dispone, en cuanto hombre libre, de su fuerza de trabajo en cuanto mercancía suya, y de que, por otra parte, carece de otras mercancías para vender, está exento y desprovisto, desembarazado de todas las cosas necesarias para la puesta en actividad de su fuerza de trabajo” (Marx, [1867] 2002; pág. 205, destacado en original)

Su valor, como el de cualquier otra mercancía, está determinado por la cantidad de trabajo humano abstracto socialmente necesario para su producción que, en este caso, es el valor encerrado en los medios de vida requeridos para la reproducción del obrero y su familia, cuya expresión en dinero es el salario. Es importante notar que esta noción no está estrictamente vinculada al salario de subsistencia, entendido como el equivalente para que el obrero pueda mantenerse físicamente –como sostenía particularmente Ricardo–, sino que implica todos los valores de uso que requiere el trabajador para reproducir su fuerza de trabajo. Esto implica desde lo más intuitivo como alimento, vestimenta y vivienda como sus costos de formación y esparcimiento, etc. Así, una fuerza de trabajo más compleja que

⁷ Esa mercancía es el resultado de un proceso histórico que, por los objetivos de la presente tesis, no analizaremos pero se puede encontrar en el capítulo “La llamada acumulación originaria” en el Tomo I de “El Capital”.

implica más extensos y complejos procesos de formación será más costosa de reproducir. Como tal conjunto de valores de uso puede asumir múltiples formas para cumplir el mismo objetivo, su determinación también reconoce un carácter histórico, cultural y climático⁸. Asimismo, también debe reconocer el devengamiento del ingreso necesario para sustentar su vida una vez que su fuerza de trabajo se agote: los aportes a la seguridad social que luego reemplazan al salario.

“La fuerza de trabajo sólo existe como facultad del individuo vivo. Su producción, pues, presupone la existencia de éste. Una vez dada dicha existencia, la producción de la fuerza de trabajo consiste en su propia reproducción o conservación. Para su conservación el individuo vivo requiere cierta cantidad de medios de subsistencia” (Marx, [1867] 2002; pág. 207)

“El propietario de la fuerza de trabajo es mortal. Por tanto, debiendo ser continua su presencia en el mercado –tal como lo presupone la continua transformación del dinero en capital-, el vendedor de la fuerza de trabajo habrá de perpetuarse, ‘del modo en que se perpetúa todo individuo vivo, por medio de la procreación’ (...) La suma de los medios de subsistencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo, pues, incluye los medios de subsistencia de los sustitutos, esto es, de los hijos de los obreros...” (Marx, [1867] 2002; pág. 208-209)

“Como las diversas funciones del obrero colectivo son más simples o más complejas, más elementales o más elevadas, sus órganos –las fuerzas de trabajo individuales- requieren un grado de adiestramiento muy diferente y posee por ende *valores* muy dispares” (Marx, [1867] 2003; pág. 425, destacado en original)

“Según que el carácter de la fuerza de trabajo sea más o menos mediato, serán mayores o menores los costos de su formación. Esos costos de aprendizaje, extremadamente bajos en el caso de la fuerza de trabajo corriente, entran pues en el monto de los valores gastados para la producción de ésta” (Marx, [1867] 2002; pág. 209)

En este sentido, cuando la división social del trabajo toma la forma de fragmentos privados de trabajo, éstos a su vez toman la forma concreta de empresas o capitales individuales que compran todo tipo de mercancías (fuerza de trabajo, insumos y maquinaria) para producir otras.

Al analizar a la fuerza de trabajo en actividad durante el proceso productivo, observamos que el trabajador cumple una doble función, que brota del doble carácter del trabajo. En su carácter concreto, en su proceso de trabajo, consume los insumos y los medios de producción para producir valores de uso, conservando y transfiriendo entonces el valor de ellos al producto. En tanto trabajo abstracto, en el proceso de valorización, crea nuevo valor durante el período que se encuentra desplegándolo.

“El obrero, pues, conserva los valores de los medios de producción consumidos o, como partes constitutivas de valor, los transfiere al producto, no por la *adición de trabajo en general*, sino por el *carácter útil particular*, por la *forma productiva específica* de ese trabajo adicional” (Marx, [1867] 2002; pág. 242, destacado en original)

⁸ Volveremos sobre las tendencias del valor de la fuerza de trabajo en el Capítulo 4.

“Por ende, en su condición *general, abstracta*, como gasto de fuerza de trabajo humana, el trabajo del hilandero agrega nuevo valor a los valores del algodón y el huso, y en su condición útil, *particular, concreta*, en cuanto proceso de hilar, *transfiere* al producto el valor de esos medios de producción y *conserva* de ese modo su valor en el producto. De ahí la *dualidad* de su resultado *en el mismo instante*” (Marx, [1867] 2002; pág. 243, destacado en original)

Ahora bien, ¿son magnitudes equivalentes el valor que genera en ese período y el valor de su fuerza de trabajo? Conceptualmente no. Este último está dado por el valor de las mercancías que requiere para reproducir su desgaste, que es conceptualmente diferente al valor total que su actividad laboral creó. El plusvalor brota, pues, del hecho de que el trabajador ejecuta sus tareas durante una jornada que excede la necesaria para producir un valor equivalente a su fuerza de trabajo^{9,10}.

“En rigor, el vendedor de la fuerza de trabajo, al igual que el vendedor de cualquier otra mercancía, realiza su valor de cambio y enajena su valor de uso. No puede conservar el uno sin ceder el otro. El valor de uso de la fuerza de trabajo, el *trabajo* mismo, le pertenece tan poco a su vendedor como al comerciante en aceites el valor de uso del aceite vendido. El poseedor de dinero ha pagado el *valor de una jornada* de fuerza de trabajo; le pertenece por consiguiente, *su uso durante la jornada, el trabajo de una jornada*. La circunstancia de que el mantenimiento diario de la fuerza de trabajo sólo cueste media jornada laboral, pese a que la fuerza de trabajo pueda operar o trabajar durante un día entero, y el hecho, por ende, de que el valor creado por el uso de aquélla durante un día sea dos veces mayor que el valor diario de la misma, constituye una suerte extraordinaria para el comprador, pero en absoluto una injusticia en perjuicio del vendedor” (Marx, [1867] 2002; pág. 234-235, destacado en original)

En este sentido, del valor de la mercancía -que se determinaba por el trabajo abstracto socialmente necesario- ahora podemos distinguir tres partes diferentes, sólo que en ese momento no podíamos reconocerlas. El primero es el valor que preexistía en los insumos y el desgaste de la maquinaria que el trabajador utiliza y transfiere al producir el valor de uso, llamado “capital constante”. El segundo es el valor equivalente a los medios de vida que el trabajador requiere para reproducirse, la masa salarial o “capital variable”. El tercero se compone por el excedente de valor por sobre el capital inicial utilizado (tanto constante como variable): la plusvalía.

Si el dinero que circula como capital sólo reconoce diferencias cuantitativas, de lo que se trata ahora es de preguntarnos cómo ampliar la plusvalía que se obtiene en cada ciclo.

⁹ Claro está que este punto de partida no es compartido. Inclusive algunas teorías que analizaremos en el Capítulo 4 plantean que “El trabajador, entonces, puede nunca producir lo suficiente en una clasificación laboral para cubrir sus salarios en el período en que está allí ocupado” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 76; traducción propia). Esta diferencia entre el valor creado por el trabajo y el valor de la fuerza de trabajo es el origen de los problemas que enfrenta Smith en su desarrollo de la teoría del valor.

¹⁰ Entonces, de este desarrollo surge que tampoco es la explotación lo distintivo del capitalismo (entendida como que quienes trabajan no disponen del total del producto de su trabajo). Si bien aquello es verdad, deben mencionarse dos cosas en función de lo aquí expuesto. Por un lado, el capitalismo no es la única forma social bajo la cual esto ocurre. Por el otro, recordemos, la plusvalía es la forma histórica específica en la que se realiza la necesidad genérica de reservar una parte del producto del trabajo de hoy para la ampliación de su capacidad para transformar el medio mañana por lo cual tal porción, bajo diferentes formas históricas, es condición ineludible de la reproducción humana.

Para ampliar la tasa de plusvalía, es decir la relación entre la plusvalía y el monto invertido en capital variable, existen varios caminos. El más simple es extender la jornada de trabajo para ampliar el tiempo que el trabajador genera valor de manera gratuita para la empresa. Este mecanismo se denomina normalmente “proceso de producción de plusvalía absoluta”. Ahora bien, este proceso no sólo posee un límite natural en la necesidad física de descanso por parte del trabajador, sino que también debe tenerse en cuenta que se enfrenta otra limitación en el desgaste acelerado que provoca la extensión de la jornada y, por ende, en el aumento en la cantidad de valores de uso que debe consumir para recuperar tal desgaste, que podría llegar a esterilizar tales intentos.

“La jornada laboral, por el contrario, posee un *límite máximo*. No es prolongable más allá de determinada linde. Ese límite máximo está determinado de dos maneras. De una parte, por la *barrera física de la fuerza de trabajo*. Durante el día natural de 24 horas un hombre sólo puede gastar una cantidad determinada de fuerza vital. (...) Aparte de ese límite puramente *físico*, la prolongación de la jornada laboral tropieza con *barreras morales*. El hombre necesita tiempo para la satisfacción de necesidades espirituales y sociales, cuya amplitud y número dependen del nivel alcanzado en general por la civilización” (Marx, [1867] 2002; pág. 278-279, destacado en original)

Otro camino diferente es intensificar el proceso laboral de manera de concentrar más trabajo en la misma jornada. En tanto implica realizar un desgaste superior en la misma jornada enfrenta idénticos límites que la extensión de la jornada.

El único camino restante se transita disminuyendo la porción de la jornada en la que el trabajador produce el valor necesario para su reproducción, esto es, la generación de plusvalía relativa. Dado su contenido, requiere de un incremento en la capacidad productiva del trabajo en las ramas que producen valores de uso que forman parte -directa o indirectamente- de la canasta de consumo de los asalariados. La reducción del valor individual de esas mercancías se produce en virtud de que, al elevarse la productividad social en esa rama, se producen más valores de uso en la misma jornada de trabajo que antes. Por ende, idéntico valor que antes se prorratea en ese mayor volumen de valores de uso¹¹. Así, se reduce el valor individual de esas mercancías lo que lleva, a su vez, a una caída en el valor de la fuerza de trabajo sin afectar su capacidad de consumo. En ese sentido, el resultado es la liberación de crecientes porciones de la jornada de trabajo para que el obrero genere valor gratuitamente para el capital. Dado que no enfrenta ninguna limitación natural o social, ésta es la forma más potente de ampliar la plusvalía.

“Por tanto, el impulso immanente y la tendencia constante del capital son los de aumentar la fuerza productiva del trabajo para abaratar la mercancía y, mediante el abaratamiento de la mercancía, abaratar al obrero mismo” (Marx, [1867] 2003; pág. 388)

¹¹ Las modificaciones que puede traer ese proceso a la fuerza de trabajo y su valor se analizarán en detalle en el Capítulo 4.

“Los medios que emplea pueden variar de la imposición al obrero de la jornada de trabajo más larga posible en el primer período del capitalismo, hasta el uso de los instrumentos más productivos del trabajo y la mayor intensidad de éste, pero siempre están encaminados a tomar del potencial inherente a la fuerza de trabajo la mayor cantidad de efectos útiles del trabajo, porque es esto lo que proporcionará al capitalista el mayor excedente y por tanto la mayor ganancia” (Braverman, [1974] 1984; pág. 74)

2.3. *Las ramas de actividad, las diferencias técnicas y la tasa media de ganancia*

2.3.1. Diferencias entre ramas

Hasta aquí, en el desarrollo de la circulación del capital como forma concreta de los fragmentos de trabajo privado, no nos enfrentamos a la necesidad de dar cuenta de cómo influye la existencia de una multiplicidad de formas técnicas para producir los diferentes valores de uso. Sin embargo, para continuar avanzando sobre las formas concretas debemos ahora si preguntarnos por las determinaciones que surgen de ello.

La diversidad de valores de uso genera condiciones de producción diversas. En ello confluyen tres factores: las características técnicas del valor de uso, el valor individual de los insumos y maquinarias y, por último, la velocidad de rotación del capital. Analicemos cada uno por separado.

El primer factor se deriva de que, en virtud de las características del valor de uso, el proceso productivo puede implicar diferentes relaciones entre la dotación de maquinarias, insumos o materias primas y trabajadores. Es decir, diversas relaciones cuantitativas entre éstos en el proceso de trabajo; lo que se denomina “composición técnica”.

“El primer factor se basa en un fundamentación técnica, y en determinada etapa evolutiva de la fuerza productiva debe considerárselo como dado. Se requiere determinada masa de fuerza de trabajo, representada por determinado número de trabajadores, para producir una masa determinada de producto por ejemplo en un día, y por consiguiente –cosa comprendida en tal circunstancia- poner en movimiento, consumir productivamente determinada masa de medios de producción, maquinaria, materias primas, etc.” (Marx, [1894] 2007; pág. 183)

El segundo factor se relaciona con el valor individual de tales maquinarias, insumos y fuerza de trabajo. Tan evidente como que la composición técnica es diferente según las características del valor de uso, también lo es que el valor individual de los componentes del proceso de trabajo varía marcadamente. Así, dependiendo de la complejidad de la tarea a realizar, el proceso puede requerir un trabajador complejo o simple, determinando un valor de fuerza de trabajo completamente diferente. En relación a las maquinarias y los insumos, mientras más trabajo requiera su producción mayor será su valor individual. En ese sentido, al analizar la composición de valor del capital adelantado –que es lo relevante para lo que sigue- se pueden compensar o profundizar las diferencias que existen entre diferentes ramas

respecto a las dotaciones de maquinarias, insumos y trabajadores. Así, la conjunción de estas dos primeras características sectoriales (cantidad y valor diferencial de medios de producción, insumos y trabajadores) define las “composiciones orgánicas” sectoriales¹².

“A la composición de valor del capital, en tanto la misma resulta determinada por su composición técnica y la refleja, la denominamos composición orgánica del capital” (Marx, [1894] 2007; pág. 184)

En tercer lugar, existen diferencias importantes en los tiempos de producción y comercialización de las mercancías de diferentes ramas. En ese sentido, un capital de igual magnitud puede generar, con demás circunstancias iguales, diferentes magnitudes de plusvalía por el simple hecho de que su proceso de producción y realización sea más acotado y, por ende, poder realizar más ciclos en un período tiempo dado con el mismo capital inicial. Esta “rotación” más acelerada le permite lograr -con una inversión inicial de un monto determinado- una valorización mayor dado que relaciona la plusvalía obtenida de muchos ciclos más cortos al capital invertido sólo en la primera ocasión. Para reconocer la diferencia en la velocidad de rotación es importante observar el capital invertido para saber en qué proporción se compone de insumos y salarios, que rotan más rápidamente, o maquinaria, que rota lentamente. El primero, conocido como “capital circulante”, se consume por completo en un ciclo de producción mientras que el segundo, denominado “capital fijo”, va circulando en función de su desgaste en función del uso. Asimismo, existen particularidades del proceso de producción -por ejemplo, la necesidad de esperar ciertos procesos biológicos o climáticos- que pueden implicar velocidades de rotación diferenciales aún con una composición del capital en sus porciones circulante y fija idéntica.

“Se puede resumir en pocas palabras esa influencia diciendo que a causa del lapso necesario para la rotación, no es posible utilizar todo el capital a la vez en la producción; que, en consecuencia, una parte del capital se halla permanentemente en barbecho, sea en forma de capital dinerario, de reservas de materias primas, de capital mercantil terminado pero no vendido aún o de deudas activas no vencidas todavía; que el capital que interviene en la producción activa, o sea en la generación y apropiación de plusvalor, se reduce continuamente en esa parte, y que el plusvalor producido y apropiado se reduce de manera continua en la misma proporción. Cuanto más breve sea el tiempo de rotación, tanto menor será esta parte del capital que queda en barbecho, en comparación con la totalidad del mismo; tanto mayor será asimismo -manteniéndose constantes las restantes circunstancias- el plusvalor apropiado” (Marx, [1894] 2007; pág. 83)

La centralidad de estas cuestiones, la composición orgánica y la velocidad de rotación, reside en que, aún obteniendo la misma tasa de plusvalor en cada rama¹³, algunas producciones obtendrán una masa de plusvalor diferente en función de la masa de capital

¹² Éstas indican la relación entre el capital constante y el capital variable y resume el conjunto de determinaciones que surgen de la composición técnica y el valor individual de tales componentes.

¹³ No existen razones para suponer que existen tasas de plusvalía diferenciales por rama como tendencia. Las posibles diferencias de complejidad en los trabajadores se reproducen tanto en el valor de su fuerza de trabajo como en la plusvalía que generan dejando la relación constante.

variable puesto en movimiento dada la rotación (cuestiones determinadas en última instancia por las características técnicas de la producción). Sin embargo, para que ese capital variable produzca tal plusvalor es condición necesaria una inversión de capital que implica también medios de producción e insumos. De modo que, si se comparara la masa de plusvalor diferencial obtenida con el total de la inversión, se obtendrían tasas de ganancia diferentes.

“...se desprende por sí sólo que las tasas de ganancia de diversas esferas de la producción coexistentes serán diferentes si, manteniéndose constante las restantes circunstancias, el tiempo de rotación de los capitales empleados es diferente, o si lo es la relación de valor entre los componentes orgánicos de esos capitales en los diversos ramos de la producción” (Marx, [1894] 2007; pág. 181)

“Tomando capitales de igual monto, la tasa de ganancia es diferente en este caso, porque a igual tasa de plusvalor, como consecuencia de las diferentes masas de trabajo vivo puesto en movimiento, son diferentes las masas de los plusvalores producidos y, por ende, las ganancias” (Marx, [1894] 2007; pág. 186)

“Ahora bien, puesto que los capitales en diversas esferas de la producción, porcentualmente considerados –o bien capitales de igual magnitud-, se dividen desigualmente en sus elementos constante y variable, ponen en movimiento cantidades desiguales de trabajo vivo, y por consiguiente generan cantidades desiguales de plusvalor, o sea de ganancia, entonces la tasa de la ganancia, que consiste precisamente en el cálculo porcentual del plusvalor según el capital global, es diferente en ello” (Marx, [1894] 2007; pág. 188-189)

Hasta aquí nos habíamos enfrentado al capital como masa de dinero que busca plusvalor, ahora podemos ver que ello tiene como forma concreta una composición particular entre capital variable y constante. Sin embargo, dado que ambas porciones no cumplen idéntico rol en su valorización, siendo el variable el que permite valorizar al conjunto, la composición orgánica no es indistinta. En este sentido, encontramos un problema: ¿cómo puede organizarse, bajo la forma de capital, la producción social si todos los valores de uso generan diferentes tasas de valorización? En otras palabras, nos enfrentamos a la necesidad de la igualación de las tasas de ganancia como forma de asegurar la producción de todos los valores de uso sin importar sus características técnicas. Evidentemente, debemos seguir avanzando para encontrar la respuesta.

2.3.2. Precio de costo y ganancia

Para avanzar en tal respuesta, concentrémonos en el estudio de la tasa de ganancia. Ésta relaciona la plusvalía obtenida con el total del capital que fue necesario adelantar, es decir, con el costo para producirla.

Si para la sociedad el trabajo que cuesta producir la mercancía es el encerrado en el capital adelantado y la plusvalía, para una empresa individual el costo se reduce

simplemente a la inversión realizada en tanto no le cuesta nada la plusvalía. Este es el “precio de costo” de la mercancía que, como tal, no es una categoría vinculada al proceso de valorización ya que engloba tanto al capital constante como al variable que, como vimos, cumplen roles diferentes en ese proceso.

“Sin embargo, lo que le cuesta la mercancía al capitalista y lo que cuesta la producción de la misma mercancía son dos magnitudes totalmente diferentes. La parte del valor mercantil consistente en plusvalor no le cuesta nada al capitalista, precisamente porque al obrero le cuesta trabajo impago. Pero puesto que, sobre la base de la producción capitalista, el propio obrero, luego de su ingreso en el precio de producción, constituye un ingrediente del capital productivo en funciones y del capital productivo perteneciente al capitalista, por lo cual el capitalista es el verdadero productor de mercancías, entonces el precio de costo de la mercancía aparecerá para el capitalista como el verdadero costo de la mercancía” (Marx, [1894] 2007; pág. 30-31)

Este precio de costo reaparece en el precio final por existir previamente como capital desembolsado; este implica el mínimo valor que requiere regresar a las manos del capitalista para reponer el capital utilizado en el período anterior.

“El límite mínimo del precio de venta de la mercancía está dado por su precio de costo. Si se la vende por debajo de su precio de costo, entonces los componentes gastados del capital productivo no pueden reponerse por completo a partir del precio de venta. Si este proceso continúa, desaparece el valor del capital adelantado” (Marx, [1894] 2007; pág. 42)

De modo que, el plusvalor que el capitalista se apropia al vender sus mercancías no tiene forma de aparecer más que como un recargo -un *mark up*- sobre el precio de costo, esto es, la ganancia. Entonces “precio de costo” y “ganancia” son las categorías más inmediatas bajo las cuales aparece el contenido más elemental de la producción capitalista. Ambas oscurecen la diferencia ya analizada entre capital constante y variable, haciendo aparecer al plusvalor como brotando del total del capital adelantado y no de una porción particular de éste.

“Por eso, el excedente de valor o plusvalor realizado en la venta de la mercancía se le aparece al capitalista como excedente del precio de venta de ésta por encima de su valor, en lugar de cómo excedente de su valor por encima de su precio de costo, tal como si el plusvalor encerrado en la mercancía no se realizara mediante su venta, sino que surgiera de la propia venta” (Marx, [1894] 2007; pág. 42)

“Al capitalista le da lo mismo considerar que él adelanta el capital constante para extraer del capital variable una ganancia, o que adelante el capital variable para valorizar el capital constante; que desembolsa dinero en salario a fin de conferir un valor más elevado a las máquinas y a la materia prima, o que adelante el dinero en máquinas y materia prima para poder explotar el trabajo. Puesto que el capitalista sólo puede explotar el trabajo mediante el adelanto del capital constante y como sólo puede valorizar el capital constante mediante el adelanto del capital variable, uno y otro coinciden en forma equitativa en su representación, y ello tanto más por cuanto el grado verdadero de su ganancia está determinado no por la relación con el capital variable, sino con el capital global, no por la tasa de plusvalor, sino por la tasa de la ganancia, la cual, como veremos, puede seguir siendo la misma pero no obstante expresar diferentes tasas de plusvalor” (Marx, [1894] 2007; pág. 48)

“Como vástago así representado del capital global adelantado, el plusvalor asume la forma trasmutada de la ganancia” (Marx, [1894] 2007; pág. 40)

“Al aparecer todas las partes del capital como fuentes por igual del valor excedente (ganancia), se mistifica la relación del capital” (Marx, [1894] 2007; pág. 52)

Dado que así aparece, sería entonces la tasa de ganancia (plusvalor sobre capital invertido) la que determina en qué esferas de la producción se invertirá capital y en cuáles no. Aún no podemos, sin embargo, responder la pregunta planteada -dado que no todas las ramas poseen hasta aquí la misma tasa de ganancia en función de sus diferentes composiciones orgánicas y tasas de rotación- pero ahora sabemos que será en torno a esta variable que la encontraremos.

2.3.3. La conformación de la tasa media de ganancia

Hasta aquí, nos enfrentamos a la necesidad de la igualación de la tasa de ganancia y hemos desarrollado las bases conceptuales para encontrar la forma en la que se resuelve. Como vimos, no puede ser la plusvalía obtenida de los propios trabajadores la forma en la que se acumula el capital, ya que tornaría inviable la reproducción social, es decir, no puede ser la tasa de plusvalía sobre el capital variable utilizado la que determine la tasa de ganancia de cada sector. La forma en que se resuelva la determinación de precios debe reconocer a idénticas masas de capital invertido como un todo sin distinción, esto es, sin tomar en cuenta su composición interna. Ese rol lo cumple la categoría “precio de costo” que se conforma como la masa total del capital invertido en la producción sin distinción entre sus partes constante y variable. Así, capitales de igual tamaño producirán mercancías con igual precio de costo.

“Los precios de costo son los mismos para desembolsos de capital de igual magnitud en diferentes esferas, por muy diferentes que puedan ser los valores y plusvalores producidos. Esta igualdad de los precios de costo constituye la base de la competencia de las inversiones de capital mediante las cuales se establece la ganancia media” (Marx, [1894] 2007; pág. 194)

En el mismo sentido, desarrollamos antes que cada vez que una mercancía se vende por encima del precio de costo realiza una ganancia sin importar si absorbía el total del valor que portaba o no.

“...la ley fundamental de la competencia capitalista, que la economía política no ha comprendido aún, la ley que regula la tasa general de la ganancia y los llamados precios de producción que ella determina, se basa, como se verá más adelante, en esta diferencia entre valor y precio de costo de la mercancía y en la posibilidad, que surge de ello, de vender la mercancía con ganancia y por debajo de su valor” (Marx, [1894] 2007; pág. 42)

En este marco, el capital social determina una tasa media de ganancia en virtud de la relación entre la plusvalía total obtenido de todos los trabajadores de todas las ramas y el capital invertido en toda la sociedad. Para ello -como determinación general- las mercancías

no se realizan a sus valores, que acarrearían las diferencias citadas, sino a sus precios de producción que surgen de adicionarle al precio de costo la ganancia media así obtenida. En otras palabras, a partir de los precios de producción, capitales de igual magnitud obtendrán idéntica masa de ganancia; capitales de diferente magnitud tendrán idéntica tasa de ganancia.

“A causa de la diferente composición orgánica de los capitales invertidos en diferentes ramos de la producción; por ende, como consecuencia de la circunstancia de que, según el diferente porcentaje que tiene la parte variable en un capital global de magnitud dada, capitales de igual magnitud ponen en movimiento cantidades muy diferentes de trabajo, también se apropian de cantidades muy diferentes de plusvalor o producen masas muy diferentes de plusvalor. En consecuencia, las tasas de ganancia que imperan en los diversos ramos de la producción son originariamente muy diferentes. Esas diferentes tasas de ganancia resultan niveladas por la competencia en una tasa general de ganancia, que constituye el promedio de todas esas diferentes tasas de ganancia. La ganancia que con arreglo a esta tasa general de ganancia, corresponde a un capital de magnitud dada, cualquiera sea su composición orgánica, se denomina ganancia media. El precio de una mercancías, que es igual a su precio de costo más la parte de la ganancia media anual que le corresponde, según la relación de sus condiciones de rotación, sobre el capital empleado para producirla (no sólo sobre el capital consumido para producirla), es su precio de producción” (Marx, [1894] 2007; pág. 199)

De esta forma, los precios de producción resuelven la igualación de la tasa de ganancia en cada rama de la producción a partir de la transferencia de plusvalía desde las ramas que realizarían una tasa de ganancia concreta elevada (en función de su baja composición orgánica y/o elevada velocidad de rotación) a las que apropiarían una baja tasa de ganancia concreta. Esto se realiza mediante un precio de producción menor al valor en las primeras y mayor en las segundas, la relación cuantitativa entre ambos depende a su vez del peso que el capital invertido cada rama tiene en el capital total.

“Por ello, al formarse la tasa general de ganancia no se trata sólo de la diferencia entre las tasas de ganancia en las diversas esferas de la producción, cuyo simple promedio habría que extraer, sino del peso relativo con que entran esas diversas tasas de ganancia en la formación del promedio. Pero esto depende de la magnitud relativa del capital invertido en cada esfera particular, o de la parte alícuota del capital social global que constituye el capital invertido en cada esfera particular de la producción” (Marx, [1894] 2007; pág. 205)

Así, y sólo así, cada capital individual de cada rama se pone de manifiesto como lo que es: una parte alícuota, un fragmento, de la organización privada de la capacidad social de trabajo. A través de la tasa media de ganancia, producto de constantes desequilibrios entre ramas, la sociedad organiza su reproducción. Aunque, claro, de manera indirecta.

“Por consiguiente, el capital social total y su contrafigura la plusvalía total social, no son solo magnitudes reales de existencia objetiva, sino que su relación, el beneficio medio, dirige y guía -por medio de un mecanismo de la ley del valor- el cambio entero, es decir, las relaciones cuantitativas de cambio de las diversas clases de mercancía, con independencia de sus relaciones de valor. Rige a su vez el beneficio medio: la división social del trabajo, esto es, el reparto de porciones correspondientes de capital y trabajo a las esferas productivas individuales, y el desarrollo de la productividad del trabajo, estimulando por una parte a los capitales individuales e incitándolos a realizar trabajo de exploración a fin de superar para sí el nivel del beneficio medio, y por otra incorporando los progresos logrados por el individuo a la producción total, etc. En una palabra: el capital social domina completamente, por

medio de la cuota media de beneficio, los movimientos en apariencia independientes de los capitales individuales." (Luxemburgo, [1913] 1933; pág. 52-53)

Como es sabido, la llamada "transformación de los valores en precios de producción" ha suscitado muchísima discusión en la literatura y nosotros nos restringimos a plantear el desarrollo en su forma conceptual, ajena a la resolución cuantitativa del problema en la que normalmente se focalizan los autores. Más allá de cualquier otra cuestión, a nuestro juicio esas interpretaciones omiten lo que verdaderamente importa: cuál es el contenido de esa "transformación". En este sentido, no creemos que la cuestión resida en que las mercancías tienen una existencia real como valores, que en algún momento se "transforma" en precio de producción, sino que el punto de partida era desde el comienzo una mercancía a su precio de producción. Pero en tal momento únicamente podíamos enfrentarla como un simple producto del trabajo, pues lo primero que se ponía en cuestión era la asignación de la capacidad total de trabajo a las diversas formas útiles. Sólo cuando avanzamos sobre una forma aún más concreta de esa organización de la producción, es decir, donde cada capital produce plusvalor, se presenta la necesidad de la determinación de la tasa general de ganancia. Es decir, el precio de producción es la forma en la cual se expresa la capacidad de la mercancía de representar trabajo social atendiendo a sus determinaciones capitalistas más concretas. Es, por tanto, la forma bajo la cual en el modo de producción capitalista se asigna de manera indirecta la capacidad total de trabajo a sus diversas formas útiles. Como se señaló antes, en relación a que el desarrollo no "supone" que las mercancías se realizan a sus valores, tampoco se trata aquí de que las mercancías se intercambien a sus precios de producción ya que éstos tampoco se presentan directamente sino bajo la forma de las continuas oscilaciones del precio comercial o "de mercado". Y tales oscilaciones, lejos de contradecir el desarrollo, son -nuevamente- una forma aún más concreta bajo la cual se manifiesta el contenido subyacente. En el mismo sentido, tampoco tiene una existencia directa la tasa media de ganancia, sino que la misma se impone a partir de las continuas oscilaciones de las particulares de cada rama.

2.4. Del capital total al capital individual

Hasta ahora desarrollamos la necesidad de la producción de plusvalía relativa y de la conformación de la tasa media de ganancia. Sin embargo, debemos preguntarnos sobre cómo las empresas, aún sin la necesidad de conocer el contenido que están realizando, le dan

cuerpo –personifican- ambas determinaciones. Esto es, ¿cómo pone en movimiento la empresa individual los abstractos mecanismos del capital social?

“Con un grado de explotación dado del trabajo, ahora la masa de plusvalor que se produce en una esfera particular de la producción es más importante para la ganancia media global del capital social, es decir para la clase capitalista en general, que directamente para el capitalista dentro de cada ramo de la producción en particular. Sólo lo es para éste en la medida en que la cantidad de plusvalor producido en su ramo interviene como codeterminante en la regulación de la ganancia media. Pero éste es un proceso que ocurre a sus espaldas, que no ve, no entiende, y que, de hecho, no le interesa” (Marx, [1894] 2007; pág. 211-212)

Tomemos un capital individual de cualquier rama. Esa empresa produce una cierta mercancía y se encuentra en competencia con otras para lograr realizarla frente a una demanda social solvente que no controla, en tanto es determinada por el conjunto del valor producido y distribuido¹⁴. En ese contexto, aunque para esa empresa lo único relevante sea obtener la máxima ganancia posible, actúa constantemente por la necesidad de no sucumbir ante los demás capitales en la competencia. A su vez, también se le presenta un precio determinado en el “mercado” por sus competidores por lo cual, en cada momento y en virtud de sus costos, su margen le aparece determinado exteriormente.

En ese sentido, “sólo” le queda habilitado, en tanto camino individual en pos de sobrevivir en la competencia y elevar su ganancia, una búsqueda constante por reducir los costos. Para ello podría bajar sus costos laborales, lo cual lo enfrentará con sus obreros, o reducir los precios que paga por sus insumos o maquinarias, lo que le enfrentará con otras empresas. Pero, sin dudas, la forma más potente para bajar sus costos es innovar técnica y organizativamente para incrementar la productividad de su fuerza de trabajo de manera de prorratear sus costos en más unidades.

En este proceso -y dada la demanda por su mercancía- para lograr vender el resultado incrementado en cantidad de valores de uso debe reducir un poco su precio en el mercado, pero si esa reducción es menor a la lograda en sus costos realiza una ganancia extraordinaria por unidad.

¹⁴ Es importante señalar que utilizamos la categoría “competencia” para caracterizar una situación donde los capitales de todas las ramas se disputan la realización de sus mercancías. Ese proceso dinámico por el cual los capitales tienden constantemente a realizar sus mercancías en torno al precio de producción el cual nunca se realiza, más que aleatoria y circunstancialmente. Es el mecanismo de ajuste a la norma y comprende un conjunto de estrategias concretas que a este momento del desarrollo no interesa analizar. Otro autores la definen de manera similar: “La concepción clásica (...) se refiere a condiciones que se pueden considerar ‘dinámicas’. Para los clásicos la competencia no es tanto una situación cuanto un proceso” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 69) “La noción marxista de competencia define un proceso, no un estado. Describe un proceso destructivo y antagónico, no una fantasía de equilibrio” (Shaikh, [1991] 2006; pág. 105)

“El fin de la producción capitalista es el beneficio. La obtención del mayor beneficio posible es el móvil para todo capitalista individual; se convierte en la máxima de su proceder económico, que nace, necesariamente de las condiciones de la lucha de competencia capitalista. Pues el capitalista individual sólo puede afirmarse cuando aspira constantemente a mantenerse no sólo igual a sus competidores, sino también superior a ellos. Y esto sólo puede hacerlo cuando consigue aumentar sus beneficios sobre el promedio, esto es, obtener un superbeneficio” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 195)

Cuando el resto de los capitales ven reducidas sus ventas y/o sus márgenes por unidad a ese nuevo precio, intentarán seguir el camino de la innovación para recuperar sus ganancias.

“Además, si alguno produce más barato y puede envilecer más el precio, apropiarse de un mayor volumen de mercado vendiendo por debajo del precio corriente del mercado o del valor de mercado, lo hace, y de este modo comienza la acción que poco a poco obliga a los otros a introducir el modo de producción más barato, el cual reduce a una nueva medida menor el trabajo socialmente necesario” (Marx, [1894] 2007; pág. 245)

“La misma ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo, que para el capitalista que emplea el método nuevo se manifiesta en que tiene que vender su mercancía por debajo de su valor social, impele a sus rivales, actuando como ley coactiva de la competencia a introducir el nuevo modo de producción” (Marx, [1867] 2002; pág. 387)

“Además, la plusganancia que de ordinario realiza un capital individual en una esfera particular de la producción –pues las divergencias de las tasas de ganancia entre las esferas particulares de la producción se nivelan de continuo para formar la tasa media de ganancia–, emana (prescindiendo de las divergencias meramente fortuitas) de una reducción del precio de costo, es decir, de los costos de producción, la cual puede deberse a la circunstancia de que se emplea capital en cantidades mayores que las empleadas término medio, por lo cual se reducen los *faux frais* [gastos varios] de la producción, mientras que las causas generales del acrecentamiento de la fuerza productiva del trabajo (cooperación, división, etc.) pueden obrar en grado superior, con mayor intensidad, por hacerlo sobre un campo laboral mayor; o también puede deberse a la circunstancia de que, al margen del volumen del capital actuante, se empleen mejores métodos de trabajo, nuevos inventos, máquinas perfeccionadas, secretos químicos de fabricación, etc., en suma, medios y métodos de producción nuevos, perfeccionados y situados por encima del nivel medio. La reducción del precio de costo y la plusganancia que de ello emana derivan aquí de la manera en la cual se invierte el capital operante. Se originan en el hecho de que hay cantidades excepcionalmente grandes concentradas en un sola mano –circunstancia que se anula en cuanto emplean término medio masas de capital de igual magnitud– o bien en que un capital de determinada magnitud funciona de una manera especialmente productiva –circunstancia que desaparece en cuanto se generaliza el método de producción excepcional o en cuanto lo supera algún otro más desarrollado aun” (Marx, [1894] 2006; pág. 828)

En este proceso, al generalizarse las mejoras hacia el conjunto de los capitales y de las ramas, el valor individual de las mercancías en cuestión disminuye, desapareciendo la ganancia extraordinaria originalmente lograda. En tanto este proceso atañe a las ramas que directa o indirectamente producen medios de vida para los obreros, el contenido es justamente la caída del valor de la fuerza de trabajo manteniendo constante su salario real, resultando en la producción de plusvalía relativa. Es decir, la búsqueda de una ganancia extraordinaria por parte de un capital individual pone en funcionamiento el desarrollo de las potencias productivas sociales.

“Los capitales individuales no apuntan de manera inmediata a la producción de plusvalía relativa. Desde su punto de vista, el aumento de la capacidad productiva del trabajo antes que lo hagan sus competidores tiene un solo objeto. Se trata de apropiarse de una ganancia extraordinaria al vender por debajo del precio de producción social, condición para colocar la producción resultante del aumento de

productividad, pero por encima del precio de producción individual correspondiente a esta mayor productividad. Sin embargo, la ganancia extraordinaria desaparece tan pronto como la nueva técnica se convierte en la modalidad general de producción, y el precio de producción social tiende a ser determinado por ella” (Iñigo Carrera, 2004, pág. 134)

Es decir, este movimiento individual es el que conlleva a la acumulación de capital. Pero ¿cómo se logra en esa dinámica la nivelación de las tasas de ganancia por medio de la formación de la tasa media de ganancia?

Como vimos recién, lo más relevante en última instancia para la empresa individual es la tasa de ganancia individual que percibe. En ese contexto, las empresas que operan en sectores donde las formas técnicas implican una composición orgánica baja y/o una rápida rotación apropiarán una tasa de ganancia elevada y viceversa. Así, el capital total de esa rama crecerá rápidamente, tanto por una mayor capacidad de acumulación individual como por la emigración de capital hacia allí por el atractivo rendimiento; todo lo contrario ocurrirá en los otros sectores. De este modo, la oferta de las mercancías en las primeras ramas crecerá y su precio de mercado se reducirá, mientras que los precios de mercado de las segundas ramas subirán. El proceso continúa hasta tanto los precios hayan ajustado lo suficiente como para que se apropie idéntica tasa de ganancia en todas las ramas, donde ya no existan incentivos diferenciales a la inversión de capital. Es decir, la tasa media.

“Pero el capital se retira de una esfera de baja tasa de ganancia y se lanza a otra que arroja mayores ganancias. En virtud de esta constante emigración e inmigración, en un palabra, mediante su distribución entre las diversas esferas, según que en una disminuya la tasa de ganancia y que en otra aumente, el capital origina una relación entre la oferta y la demanda de naturaleza tal que la ganancia media se torna la misma en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia los valores se transforman en precios de producción” (Marx, [1894] 2007; pág. 247)

Para ello se requieren algunas condiciones generales en la circulación del capital, como ser la facilidad de trasladar capital y fuerza de trabajo de una rama a otra, donde el crédito cumple un rol fundamental, a tono con los movimientos de la tasa de ganancia sectorial¹⁵. Implícitamente vemos, como ya antes señalamos, que al capital no le importa el valor de uso concreto a producir siempre que genere la ganancia más elevada posible.

“La constante nivelación de las constantes desigualdades se verifica con tanta mayor rapidez, 1) cuanto más móvil sea el capital, es decir cuanto más fácil sea de trasladar de una esfera y de un lugar a otros; 2) cuanto más rápidamente se pueda volcar la fuerza de trabajo de una esfera a la otra y de un punto local de la producción a otro” (Marx, [1894] 2007; pág. 247)

“En primer lugar, la producción capitalista es, de por sí, indiferente con respecto al valor de uso determinado, y en general con respecto a la particularidad de la mercancía que produce. En cualquier esfera de la producción, lo único que le importa es producir plusvalor; apropiarse, en el producto del trabajo, de determinada cantidad de trabajo impago” (Marx, [1894] 2007; pág. 246-247)

¹⁵ En el próximo capítulo, estas condiciones serán puestas en discusión.

Entonces, aún sin la necesidad de reconocer el contenido más general del modo de producción capitalista, la empresa individual en su búsqueda de una ganancia extraordinaria pone en movimiento tanto el proceso de producción de plusvalía relativa como la formación de la tasa de ganancia media.

“De hecho, el especial interés que se toma un capitalista o el capital de determinada esfera de la producción en la explotación de los obreros que ocupa directamente se limita a que, mediante un exceso de trabajo excepcional, por disminución del salario por debajo del promedio o bien en virtud de una productividad excepcional en el trabajo empleado pueda obtenerse una cosecha extraordinaria, una ganancia que exceda la ganancia media” (Marx, [1894] 2007; pág. 249)

2.5. *Resumen*

En este capítulo nos hemos concentrado en exponer el funcionamiento del capitalismo como forma histórica de resolver el problema humano por excelencia: la asignación del trabajo total a sus diferentes formas útiles. En ese marco, esa asignación no puede simplemente asegurar la reproducción sino que debe también garantizar el crecimiento en la escala de la misma. Así, en el capitalismo no se trata simplemente de producir valor, como forma histórica de organizar a productores privados independientes, sino de liberar crecientes porciones del mismo como plusvalía.

Sin embargo, tal proceso no existe por si mismo en abstracto sino personificado en capitales que compran fuerza de trabajo (junto con insumos y medios de producción). Ahora bien, las formas técnicas diferentes implicarían –si no existiera mediación alguna– que algunas producciones se realicen y otras no. De allí que la organización de la producción no esté regida directamente por el valor que encierra plusvalor sino por el precio de producción que se compone luego de la igualación de las tasas de ganancia a lo largo de todas las ramas.

Debemos ahora avanzar sobre la dinámica que impone sobre los capitales individuales la producción de plusvalía relativa (como forma histórica de apropiarse crecientemente del medio).

3. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN

Como señalamos en el capítulo anterior, la búsqueda de ganancias extraordinarias por parte del capitalista personificaba el proceso que, para el capital total, implica la producción de plusvalía relativa y la formación de la tasa media de ganancia. En este marco, ahora estudiaremos los mecanismos concretos por los cuales se logra elevar la productividad y qué consecuencias traen aparejados. A su vez, podremos dar mayor precisión al estudio del incremento de la composición orgánica del capital que tendrá consecuencias importantes en las tendencias del mercado laboral que analizaremos en el próximo capítulo.

Dado el tema que nos convoca debemos realizar una distinción entre los capitales que se encuentran en movimiento en cualquier momento. Mientras que unos apropian plusvalía por encarar un proceso productivo donde se utiliza la fuerza de trabajo para generar valores de uso, otros simplemente participan de ella en función de la necesidad de circulación de esa riqueza. En este movimiento, algunos capitales pueden intervenir en la faceta material –la venta efectiva de los valores de uso- o social –el intercambio de los derechos de propiedad sobre ellos-, más allá del proceso productivo en sí mismo. Así, podemos distinguir entre el capital productivo, el capital comercial y el capital prestado a interés, respectivamente¹⁶.

Como se verá a continuación, la discusión se centra en el capital productivo por ser aquél donde estos procesos se presentan de manera más clara. Sin embargo, como se verá, e intentaremos marcarlo a lo largo del desarrollo, las mismas tendencias se presentan por razones similares –e idénticos objetivos- en el conjunto de los capitales sean comerciales o financieros¹⁷.

¹⁶ Detrás de la distinción entre el primero y los otros dos se encuentra la diferenciación entre trabajo productivo e improductivo. Dado su carácter secundario para nuestra Tesis, alcanza con señalar que el trabajo productivo es el que crea riqueza sin importar la forma social de ésta, es decir, genera valores de uso. El trabajo es improductivo, en cambio, si su necesidad deriva exclusivamente de la forma social que tome tal producto del trabajo. Ahora bien, la imposibilidad empírica de esta distinción se vincula a dos circunstancias. Primero, a la existencia de trabajos que poseen porciones de ambos. El ejemplo típico es el cajero que, mediante su sistema informático, actualiza el inventario. Segundo, si un trabajo es determinado como improductivo también debe reconocerse ese carácter en todas las mercancías que ingresan en su proceso de producción. Así sucesivamente también serán improductivas las porciones del trabajo que –aunque a primera vista productivo- le suministran insumos. Como ejemplo, podríamos mostrar al transportista de caudales, únicamente vinculado a la circulación del equivalente general, y así la fabricación de su camión, la chapa necesaria, etc. Claro que algunos autores consideran que tal distinción es realizable en términos empíricos, ver Shaikh y Tonak (1994).

¹⁷ Hilferding en su obra “El capital financiero” (1985) se centra particularmente en el desarrollo de las tendencias de esos tipos de capital.

3.1. *Hacia la concentración*

En la lucha competitiva la reducción de costos se convierte, como señalamos, en la principal herramienta que posee la empresa individual para sobrevivir. Para lograr esa reducción existen múltiples mecanismos que pueden sintetizarse en dos grandes grupos: 1) aquellos que incrementan la productividad y 2) aquellos que, sin afectar el rendimiento de la fuerza de trabajo, reducen directamente los costos de producción.

“La economía en el empleo de los medios de producción ha de examinarse, en general, desde dos puntos de vista. El primero, en cuanto aquélla abarata las mercancías y reduce, por esa vía, el valor de la fuerza de trabajo. El otro, en cuanto modifica la proporción entre el plusvalor y el capital total adelantado, esto es, la suma de valor de sus componentes constante y variable” (Marx, [1867] 2003; pág. 395, destacado en original)

Entre los primeros se encuentran los aumentos de productividad generados por la cooperación de asalariados -y una mayor división del trabajo- y la introducción de maquinaria. En el segundo caso nos referimos a los relacionados con la economía de los medios de producción e insumos.

Cada uno, como veremos, encuentra su condición de posibilidad en el incremento de la escala de producción, esto es la tendencia a la concentración del capital entendida como el crecimiento de la escala de producción de las empresas, el incremento del capital invertido en una empresa¹⁸.

Es importante notar que aunque normalmente se presentan como un único proceso la concentración del capital y su centralización no son lo mismo ni ocurren necesariamente al mismo tiempo. La centralización refiere únicamente a la propiedad del capital, es decir que crecientes porciones del capital puestas en movimiento pertenecen al mismo capitalista o grupo de ellos. Por ello, puede tener o no consecuencias sobre la concentración de la producción.

“Este proceso se distingue del anterior [la concentración, JMG] en que, *presuponiendo solamente una distribución modificada de los capitales ya existentes y en funcionamiento, su campo de acción no está circunscrito por el crecimiento absoluto de la riqueza social o por los límites absolutos de la acumulación*. Si el capital se dilata aquí, controlado por una mano, hasta convertirse en una gran masa, es porque allí lo pierden muchas manos. Se trata de la *centralización propiamente dicha*, a diferencia de la *acumulación* y la *concentración*” (Marx, [1867] 2002; pág. 778, destacado en original)

¹⁸ El hecho de que el capital que se invierte provenga de la plusvalía lograda en anteriores ciclos o de créditos es, a este punto, indiferente.

3.1.1. Potencias productivas del obrero colectivo¹⁹

Normalmente se considera que el incremento en la productividad se vincula estrictamente a la introducción de una innovación tecnológica o una nueva maquinaria. Sin embargo, existe una multiplicidad de razones por las que inclusive sin ellas puede elevarse la productividad. Es más, algunos de los incrementos más notables en ese sentido se realizaron con mínima inversión de capital y/o escasa innovación técnica como, por ejemplo, las reorganizaciones del proceso de trabajo²⁰.

En este sentido, la simple cooperación de los trabajadores en el mismo espacio físico ya genera modificaciones en su rendimiento en relación al trabajador aislado. La realización de un idéntico trabajo en el mismo lugar conlleva a la generación de mejores prácticas laborales y la emulación por parte de los trabajadores de las técnicas de sus compañeros.

“El efecto del trabajo combinado, en tales casos, no podría lograrlo el trabajo de individuos aislados, o sólo podría alcanzarlo en espacios de tiempo mucho más prolongados, o sólo en una escala ínfima. No se trata aquí únicamente de un aumento de la fuerza productiva individual, debido a la cooperación sino de la creación de una fuerza productiva que en sí y para sí es forzoso que sea una *fuerza de masas*” (Marx, [1867] 2003; pág. 396, destacado en original)

“...el mero *contacto social* genera, en la mayor parte de los trabajos productivos, una emulación y una peculiar activación de los espíritus vitales (*animal spirits*), las cuales acrecientan la capacidad individual de rendimiento...” (Marx, [1867] 2003; pág. 396, destacado en original)

En este sentido, la cooperación como proceso en el cual simplemente se unifica espacialmente el trabajo individual de trabajadores dispersos logra aumentar su productividad sin modificar en lo más mínimo sus procesos de trabajo. Ahora bien, dado que esos beneficios surgen de la aglomeración de los mismos, éstos crecen con la masa de trabajadores que cooperan. De allí que, aún sin transformaciones productivas, la búsqueda de reducir costos en la competencia encuentra en la cooperación su primer impulso a la concentración del capital, tanto en la masa de capital desembolsada en salarios como en insumos a procesar²¹.

“El número de obreros que cooperan, o la escala de la cooperación, dependerá por tanto, en un primer momento, de la magnitud del capital que el capitalista individual pueda desembolsar para adquirir fuerza de trabajo, esto es, del *grado en que cada capitalista pueda disponer de los medios de subsistencia de muchos obreros*. Y lo mismo que ocurre con el capital *variable*, sucede también con el capital *constante*. (...) *La concentración de masas mayores de medios de producción en manos de capitalistas individuales* es, pues, condición material para la cooperación de los asalariados, y el volumen de la cooperación o la escala de

¹⁹ Cuando nos referimos al “obrero colectivo” estamos analizando las potencias productivas del conjunto de trabajadores a las órdenes de un mismo capital o empresa.

²⁰ La “administración científica” creada por Taylor es uno de los más importantes de esos casos, el Ohnismo en su origen otro. Volveremos sobre esta cuestión en el Capítulo 7.

²¹ Otros efectos de la concentración de la producción que redundan en ahorro de costos se tratan más adelante en el apartado 3.1.2 dado que no brotan de cambios en el rendimiento.

la producción depende del volumen de dicha concentración” (Marx, [1867] 2003; pág. 401, destacado en original)

Ahora bien, si el capital ya ha concentrado trabajadores en una misma planta, el siguiente paso hacia una mayor productividad es dividir el proceso de producción en sus partes componentes, esto es, avanzar en la división técnica del trabajo. En ese proceso el trabajador se especializa en algunas actividades dentro del proceso completo de producción, elevando su capacidad productiva tanto por el aprendizaje como por la reducción en los tiempos muertos.

“...comprobaremos en primer término que un obrero dedicado de por vida a ejecutar la misma operación simple convierte su cuerpo entero en órgano automático y unilateral de dicha operación, y que por eso emplea en ella *menos tiempo* que el artesano que efectúa alternativamente toda una serie de operaciones. Pero el *obrero colectivo*, combinado, que constituye el mecanismo vivo de la manufactura, se compone tan sólo de esos obreros parciales y unilaterales. En comparación con la artesanía independiente, pues, se produce *más en menos tiempo*, esto es, se acrecienta la fuerza productiva del trabajo” (Marx, [1867] 2003; pág. 412-413, destacado en original)

“La productividad acrecentada obedece aquí o a un gasto creciente de fuerza de trabajo en un espacio dado de tiempo -*intensidad creciente del trabajo*, pues- o a una *disminución del consumo improductivo de fuerza de trabajo*. Ese excedente en la aplicación de fuerzas exigida por todo tránsito del reposo al movimiento, en efecto, se compensa por la duración mayor de la velocidad normal, una vez alcanzada” (Marx, [1867] 2003; pág. 414-415, destacado en original)

En ese marco de mejoras en las capacidades técnicas de los trabajadores, la “emulación” que surgía de la simple cooperación -dado que aquella es la base material para la división del trabajo- garantiza la transmisión de esas prácticas.

A su vez, y sobre la base de esa especialización, los instrumentos de trabajo también se especializan y por ende permiten aumentar aún más la productividad laboral²². Esa especialización de los instrumentos abren el camino para el siguiente paso: la introducción de la maquinaria.

“La productividad del trabajo no sólo depende del virtuosismo del trabajador, sino además de la perfección de sus herramientas. (...) El período manufacturero simplifica, mejora y multiplica las herramientas de trabajo, adaptándolas a las funciones especiales y exclusivas de los obreros parciales. Crea con ello, a la vez, una de las *condiciones materiales* para la existencia de la maquinaria, que consiste en una combinación de instrumentos simples” (Marx, [1867] 2003; pág. 415-416, destacado en original)

En resumen, el establecimiento del régimen manufacturero eleva la productividad de la fuerza de trabajo implicando mínimas modificaciones a los procesos productivos en

²² Consideramos que vale la pena, a este momento del desarrollo, reforzar un argumento presentado del Capítulo 2. Como el carácter de valor de las mercancías es la forma histórica específica bajo la cual se organiza el trabajo total de la sociedad sólo cabe la posibilidad de que sea el trabajo la fuente del valor. Evidentemente la introducción de mejores herramientas, y luego maquinarias, generan una modificación en su rendimiento lo que parece confundir a algunas escuelas del pensamiento al punto de llevarlas a sostener que los instrumentos de trabajo también agregan valor. Pero ello sólo es posible si consideramos al proceso de producción únicamente en su faceta de proceso de trabajo y olvidamos el proceso de valorización. Esa discusión la encaramos en Graña y Kennedy (2006).

términos generales. A pesar de ello, se transforma radicalmente la forma de participación de los trabajadores en el mismo. Este proceso ya fue observado por Smith:

“Este aumento considerable en la cantidad de productos que un mismo número de personas puede confeccionar, como consecuencia de la división del trabajo, procede de tres circunstancias distintas: primera, de la mayor destreza de cada obrero en particular; segunda, del ahorro de tiempo que comúnmente se pierde al pasar de una ocupación a otra, y por último, de la invención de un gran número de máquinas, que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos” (Smith, [1776] 1997; pág. 10-11)

En términos productivos la división del trabajo impone varias condiciones nuevas. En primer lugar, para aplicar en la mayor escala posible esos conceptos la magnitud del capital invertido debe crecer, es decir, debe avanzar la concentración de la producción. En segundo lugar, ese crecimiento se encuentra determinado por proporciones fijas entre las diferentes partes del proceso de manera de que el flujo entre estaciones de trabajo pueda ser fluido. Entonces, la escala no sólo debe crecer sino que sólo puede hacerlo manteniendo esas relaciones técnicas, es decir mediante “saltos” discretos de magnitud²³.

“Un número relativamente grande de obreros puestos bajo el mando *del mismo capital*; tal es el punto de partida natural, tanto de la cooperación en general como de la manufactura. Y viceversa, la división manufacturera del trabajo convierte en necesidad *técnica* el aumento del número de obreros empleado. La división existente del trabajo prescribe al capitalista individual el mínimo de obreros que debe utilizar. De otra parte, las ventajas de una división ulterior están condicionadas por el aumento ulterior del número de obreros, lo que sólo se puede hacer por múltiplos. Pero con la parte *variable* debe aumentar también la parte *constante* del capital; junto al volumen de las condiciones de producción colectivas –edificaciones, hornos, etc.–, también ha de acrecentarse, y mucho más rápidamente que la cantidad de obreros, la *materia prima*. La masa de materias primas consumida en un tiempo dado por una cantidad dada de trabajo, aumenta en la misma proporción en que, a causa de su división, se acrecienta la fuerza productiva del trabajo. El *aumento progresivo del mínimo de capital* en manos del capitalista individual o la *transformación progresiva de los medios de subsistencia y medios de producción sociales en capital* es, pues, una ley que surge de las características técnicas propias de la manufactura” (Marx, [1867] 2003; pág. 437-438, destacado en original)

Ahora bien, intuitivamente los procesos de aumento de la productividad se vinculan más directamente con la incorporación de maquinaria que con los procesos de cooperación o división del trabajo recién reseñados. Creemos que esto se debe, en parte, al marcado aumento de productividad que surge de la maquinización²⁴.

Sin embargo, la maquinización implica un cambio en el contenido de los procesos que analizamos. Ella pone en movimiento una transformación esencial en el proceso de trabajo: hace actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto para transformarlo. En

²³ Esta condición técnica desempeñará un rol importante en la discusión sobre la diferenciación del capital en el Capítulo 5. La forma que toma este proceso rompe con la “continuidad” de las funciones de producción que requiere la noción de “producto marginal” tan relevante para la teoría marginalista (ver, por ejemplo, Sylos Labini, [1964] 1966)

²⁴ A su vez, si consideráramos la cuestión en términos históricos, hoy por hoy es más relevante el rol de la maquinaria de lo que fue en los tiempos de Smith donde esos otros factores eran centrales.

ese sentido, rompe con las limitaciones que el trabajador, tanto por su cuerpo como por su subjetividad, le imponía a la producción²⁵.

“En cuanto maquinaria, el medio de trabajo cobra un modo material de existencia que implica el reemplazo de la fuerza humana por las fuerzas naturales, y de la rutina de origen empírico por la aplicación consciente de las ciencias naturales” (Marx, [1867] 2003; pág. 469)

Aunque evidentemente reconoce etapas, la maquinización alcanza su plenitud cuando se convierte en un proceso autónomo por fuera del control de los trabajadores, restringiendo la participación de ellos a algunas actividades particulares de puesta en marcha y reparación. Durante esa modificación paulatina, en un principio reemplaza al trabajador en las tareas más simples y luego como fuerza motriz de herramientas para alcanzar, finalmente, tal estado autónomo.

“La revolución industrial primero se apodera, precisamente, de esta parte del instrumento artesanal, y por el momento deja aún al hombre, aparte del nuevo trabajo de vigilar la máquina con la vista y corregir sus errores a mano, el papel puramente mecánico de la fuerza motriz” (Marx, [1867] 2003; pág. 455)

“Al ampliarse las dimensiones de la máquina de trabajo y el número de herramientas con las que opera simultáneamente, se vuelve necesario un mecanismo motor más voluminoso, y este mecanismo, para superar su propia resistencia, requiere a su vez una fuerza motriz más poderosa que la humana, aun dejando a un lado que el hombre es un instrumento muy imperfecto en lo que refiere a la producción de un movimiento uniforme y continuo” (Marx, [1867] 2003; pág. 457)

“Tan pronto como la máquina de trabajo ejecuta sin el concurso humano todos los movimientos necesarios para la elaboración de la materia prima y tan sólo requiere cierta asistencia ulterior, tenemos un sistema *automático* de maquinaria, sistema que es susceptible, sin embargo, de desarrollo constante en los detalles” (Marx, [1867] 2003; pág. 463-464, destacado en original)

Para alcanzar ese estado autónomo, el sistema de maquinaria requiere por primera vez la utilización a gran escala de la ciencia en la producción. Esto se debe a que la maquinaria pasa a controlar las fuerzas naturales a través de su diseño y, a partir de cierto grado de complejidad, esa capacidad escapa al conocimiento práctico que había creado los primeros y relativamente más rudimentarios instrumentos de trabajo. Llegado ese punto, sólo puede ser el conocimiento científico de las fuerzas naturales el que guíe los siguientes pasos del desarrollo de los instrumentos de trabajo y sistemas de maquinaria de manera de perfeccionar la utilización automática de esas fuerzas.

“Al principio la ciencia no le costó nada al capitalista dado que simplemente explota el conocimiento acumulado por las ciencias físicas, pero más tarde, el capitalista organiza y dota sistemáticamente a la ciencia, pagando educación científica, investigación, laboratorios, etc., con el producto social excedente, sea que le pertenezca directamente a él o lo controle la clase capitalista en su conjunto bajo la forma de ingresos por impuestos” (Braverman, [1974] 1984; pág. 186)

²⁵ Volveremos sobre las consecuencias de este proceso respecto a las calificaciones y la fragmentación de los trabajadores en el Capítulo 4.

Ahora bien, mientras que es evidente que la maquinaria eleva la productividad de los trabajadores no es igual de intuitivo saber cuál es el resultado final de su incorporación en términos del valor final de la mercancía que ayuda a producir. Este problema se presenta únicamente si la maquinaria posee un valor individual superior al de las herramientas que reemplaza, ya que si es menor su valor –sumado al incremento de la productividad– evidentemente permitirá una reducción del precio final de la mercancía. Éste no es un tema menor ya que justamente el abaratamiento del costo de las mercancías es el objetivo buscado por el capitalista al incorporálas. Para ello debemos considerar en términos relativos el valor individual de la maquinaria y la cantidad de mercancías que producirá hasta el fin de su vida útil (es decir, en cuántos valores de uso diluirá ese valor). En definitiva lo que le permite a la maquinaria abaratar las mercancías, a pesar de su posible mayor valor, es la escala masiva en la que se pone en movimiento; el lograr prorratear su valor en un volumen incrementado de valores de uso. En otras palabras, diluir el aumento absoluto del capital constante en una caída del precio final individual²⁶.

Como consecuencia de ese aumento de productividad y escala, la maquinaria amplía la división social del trabajo ya que nuevas ramas surgen para producir los nuevos medios de trabajo, insumos y productos que ella permite y requiere. A su vez, los sectores ya maquinizados le imponen esa transformación productiva a los que aún continúan bajo formas más precarias a través de sus interrelaciones productivas. De los sectores productores de bienes de consumo hacia sus proveedores de insumos, el transporte y las comunicaciones y, por último, la fabricación de las máquinas mismas.

“A medida que la industria maquinizada, con un número de obreros relativamente menor, suministra una masa creciente de materias primas, productos semielaborados, instrumentos de trabajo, etc., la elaboración de estas materias primas y productos intermedios se *desglosa* en muchas variedades, y aumenta por tanto la diversidad de los ramos de la producción social. La industria maquinizada impulsa la división *social* del trabajo muchísimo más que la manufactura, puesto que acrecienta en un grado incomparablemente mayor la fuerza productiva de las industrias en las que ha hecho presa” (Marx, [1867] 2003; pág. 541, destacado en original)

Por esa misma razón, se generaliza la producción por medio de la maquinaria en la industria. En este sentido, por un lado, en las ramas ya establecidas se expande el capital mínimo necesario para producir en condiciones normales, generando la necesidad de concentrar capitales de mayor magnitud. Por el otro, el cambio tecnológico puede implicar la

²⁶ Más adelante, en el apartado 4.1.3, desarrollamos de manera formal las condiciones en las que se produce la incorporación de maquinaria a la producción. Para ello necesitamos primero analizar las determinaciones del valor de la fuerza de trabajo.

aparición de nuevos sectores autónomos que pueden comenzar con capitales más pequeños y sólo después seguir ese camino.

3.1.2. Economía del capital constante

Hasta aquí hemos discutido los mecanismos que pone en movimiento el capital individual para poder reducir sus costos a través del aumento de la productividad. Junto a éstos, también puede lograr aumentar su capacidad de valorización a través de un uso más eficiente del capital constante que adquiere²⁷.

Como vimos ya en el Capítulo 2, la extensión de la jornada de trabajo era un mecanismo para ampliar la plusvalía que se obtenía de cada trabajador. Al mismo tiempo, esa prolongación es la primera forma que permite, sin ampliar la inversión en capital constante fijo, aumentar la valorización. Primero, a través de un desgaste acelerado del capital fijo que torna más rápida la rotación de ese capital, reduciendo el precio de las mercancías y ampliando la tasa de ganancia. A su vez, esa velocidad lo protege contra la pérdida del valor de la maquinaria debido a su obsolescencia, es decir, frente a una caída de su valor por la aparición de otras de mayor rendimiento y/o menor precio.

“La prolongación de la jornada laboral no requiere un nuevo desembolso en lo que respecta a esta parte, la más onerosa, del capital constante. A ello se agrega que el valor del capital fijo se reproduce así en una serie más breve de períodos de rotación, es decir que se abrevia el tiempo durante el cual debe adelantárselo para lograr una ganancia determinada. De ahí que la prolongación de la jornada acrecienta la ganancia, inclusive si se paga el tiempo extra, y hasta cierto límite aun si se lo paga a precio más elevado que las horas de trabajo normales” (Marx, [1894] 2007; pág. 93)

“Al prolongar la jornada laboral se amplía la escala de la producción, mientras que se mantiene inalterada la parte del capital invertida en maquinaria y edificios. No sólo pues, se acrecienta el plusvalor, sino que disminuyen las *inversiones* necesarias para la obtención del mismo” (Marx, [1867] 2003; pág. 494, destacado en original)

“Pero además del desgaste material, la máquina experimenta un *desgaste moral*, por así llamarlo. Pierde *valor de cambio* en la medida en que se puede reproducir máquinas del mismo modelo a menor precio o aparecen, a su lado, máquinas mejores que compiten con ella. En ambos casos su valor, por flamante y vigorosa que sea todavía, ya no estará determinado por el tiempo de trabajo efectivamente objetivado en ella, sino por el necesario para su propia reproducción o para la reproducción de las máquinas perfeccionadas. Por ende, se ha *desvalorizado* en mayor o menor medida. Cuanto más breve sea el período en que se reproduce su valor total, tanto menor será el riesgo de desgaste moral, y cuanto más prolongada sea la jornada laboral tanto más breve será dicho período” (Marx, [1867] 2003; pág. 492-493, destacado en original)

Fuera de ello, una segunda forma que permite un ahorro en el capital constante es la utilización colectiva de las instalaciones y las maquinarias. No sólo porque los costos de las

²⁷ En este caso, para que esta mayor eficiencia –al generalizarse– genere un aumento en la tasa media de ganancia no es necesario que se realicen en ramas que directa o indirectamente producen valores de uso para los asalariados, a diferencia del aumento de la productividad en la generación de plusvalía relativa.

maquinarias no crecen en relación a su rendimiento, sino también porque se economiza en los desembolsos necesarios para instalaciones. En el mismo sentido se pueden prorratear otros gastos varios de producción que se mantienen fijos sin importar el volumen del producto²⁸.

“Los medios de producción consumidos colectivamente transfieren al producto individual un componente menor de valor; en parte porque el valor total que transfieren se distribuye simultáneamente entre una masa mayor de productos; en parte porque dichos medios, si se los compara con los medios de producción aislados, *ingresan* en el proceso de producción con un valor que por cierto es mayor en términos absolutos, pero relativamente menor si se atiende a su esfera de acción” (Marx, [1867] 2003; pág. 394, destacado en original)

“En una gran fábrica con uno o dos motores centrales, los costos de esos motores no crecen en la misma proporción que sus caballos de fuerza, y de ahí su posible esfera de acción; los costos de la maquinaria de transmisión no crecen en la misma proporción que la cantidad de máquinas de trabajo a las cuales comunica el movimiento; el cuerpo de la propia maquina de trabajo no se encarece en la misma proporción en que aumenta el número de herramientas con las que funciona como con sus órganos, etc. La concentración de los medios de producción ahorra, además, construcciones de toda índole, no sólo para los talleres propiamente dichos, sino también para los locales destinados a depósitos, etc. Otro tanto ocurre con los gastos por combustible, alumbrado, etc. Las demás condiciones de producción siguen siendo las mismas, sin que importe si las utilizan pocos o muchos” (Marx, [1894] 2007, pág. 95-96)

Como vemos, a medida que crece la escala de producción comienzan a surgir posibles fuentes de economía del capital constante que permiten mayores tasas de ganancia. La competencia se encarga de imponerle el incremento de la escala mínima del capital a las diferentes empresas.

“Para todas las economías de esta índole vuelve a tener vigencia, en la mayor parte de los casos, que las mismas sólo son posibles para los obreros combinados, y que a menudo sólo puede concretarse en trabajos en mayor escala aun, es decir que aun requiere mayores combinaciones de obreros en forma directa dentro del proceso de producción” (Marx, [1894] 2007; pág. 98)

“Estos ahorros en el empleo del capital fijo son, como ya se ha dicho, resultado de que las condiciones de trabajo se emplean en gran escala, en suma que sirven como condiciones de trabajo directamente social, socializado, o de la cooperación directa dentro del proceso de producción. Es ésta, por una parte, la condición única bajo la cual pueden aplicarse todos los inventos mecánicos y químicos sin encarecer el precio de la mercancía, y ésta es siempre la *conditio sine qua non*” (Marx, [1894] 2007; pág. 127, destacado en original)

²⁸ Existe un tercer tipo de ahorro en el uso del capital constante que surge de la posibilidad de utilizar los desperdicios del proceso de producción de manera redituable. Una forma es su recuperación y reutilización en conjunto con nuevos insumos. Otra la venta de ellos directamente o producción de otras mercancías con ellos. “Nos referimos a la reconversión de las deyecciones de la producción, lo que ha dado en llamarse sus desechos, en nuevos elementos de producción, ora en el mismo ramo de la industria, ora en otro; los procesos en virtud de los cuales estas denominadas deyecciones son lanzadas nuevamente al ciclo de la producción, y por ende al consumo, productivo o individual. También este ramo de las economías (...) es el resultado del trabajo social a gran escala. Es el carácter masivo de estos desechos, correspondiente a tal escala, lo que vuelve a convertirlos en objetos de comercio y, con ello, en nuevos elementos de la producción. Sólo en cuanto desperdicios de la producción colectiva, y por ello de la producción en gran escala, adquieren esta importancia para el proceso de producción, y prosiguen siendo portadores de valor de cambio. Estos desechos –abstracción hecha de los servicios que prestan como nuevos elementos de producción– abaratan, en la medida en que se tornan nuevamente vendibles, los costos de la materia prima. En la cual se hallan calculados siempre sus desperdicios normales, más exactamente la cantidad de ellos que debe perderse, término medio, en su elaboración” (Marx, [1894] 2007; pág. 96-97)

En síntesis, la posibilidad de lograr un mayor rendimiento de la fuerza de trabajo así como de utilizar de manera más eficiente el capital constante se deriva -en términos generales- de la ampliación de la magnitud del capital que se adelanta en la producción.

3.2. Consecuencias de los aumentos de productividad analizados

De manera general, las modificaciones que elevan la productividad de la fuerza de trabajo traen aparejado un cambio en la composición orgánica del capital que analizamos en el Capítulo 2. Por un lado, esto se debe a que ese incremento de la productividad implica que la misma cantidad de trabajadores puede, aún sin modificaciones en sus herramientas, procesar mayor cantidad de materias primas e insumos. De este modo, el capital constante - en su porción referida a insumos- crece en relación tanto al capital variable como a la porción del constante destinada a maquinaria. Por el otro, también crece -como vimos- el capital invertido en maquinaria que se pone a disposición del trabajador.

“Esta revolución [que ocurre entre la cantidad de medios de producción y la masa de fuerza de trabajo, JMG] se refleja, a su vez, en la composición variable del valor del capital -constituido por una parte constante y otra variable-, o en la relación variable que existe entre su parte de valor convertida en medios de producción y la que se convierte en fuerza de trabajo. Denomino a esta composición la composición orgánica del capital (...) La masa de los medios de producción con los que opera ese obrero crece con la productividad de su trabajo. (...) Con la división manufacturera del trabajo y la aplicación de maquinaria, por ejemplo, se elabora en el mismo tiempo más materia prima y materias auxiliares al proceso de trabajo. Estamos ante una *consecuencia* de la productividad creciente del trabajo. Por otra parte, la masa de la maquinaria aplicada, de los animales de labor, abonos minerales, tuberías de desagüe, etc., es *condición* de la productividad laboral creciente. Otro tanto ocurre con la masa de los medios de producción concentrados en locales, hornos gigantescos, medios de transporte, etc. Pero ya sea *condición* o *consecuencia*, el volumen creciente de la magnitud de medios de producción, comparado con el de la fuerza de trabajo incorporada a ellos, expresa la productividad creciente del trabajo” (Marx, [1867] 2004; pág. 771-773, destacado en original)

“Por lo tanto, el incremento en la capacidad productiva del trabajo resulta de un incremento en la composición técnica del capital. Este incremento se refiere tanto a la masa de instrumentos de producción con que se encuentra equipada cada unidad de trabajo vivo, como a la masa de materias primas y materiales auxiliares que pasa por sus manos como objeto y auxilio de su trabajo. Este incremento en la composición técnica toma forma concreta respecto a la regulación capitalista de la producción social en el incremento de la composición del capital como órgano de la producción de plusvalía, o sea, en el incremento de su composición orgánica” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 199-200)

Por si mismo, en términos de la composición técnica, el aumento de la productividad - por los diferentes caminos vistos- implica que se requieren menos trabajadores por unidad de producto, lo cuál reforzaría la tendencia al aumento de la composición. En ese proceso, también importa, como vimos la evolución relativa del valor de la fuerza de trabajo (que -

hasta aquí- tendería a reducirse por el abaratamiento de sus medios de vida) y de los precios de las mercancías que conforman el capital constante²⁹.

Esto, claro está, se realiza como tendencia, lo cual implica que reconoce períodos donde la acumulación se da sobre la misma base técnica –es decir mantiene relativamente constante la relación entre ambas porciones de capital- y otros donde avanza marcadamente.

“Pero sabemos ya que con cada progreso del régimen maquinista la parte constante del capital, esto es, la que se compone de maquinaria, materias prima, etc., aumenta, mientras que disminuye la parte variable, invertida en fuerza de trabajo, y sabemos, asimismo, que en ningún otro modo de producción el perfeccionamiento es tan constante, y por tanto es tan variable la composición del capital global. Este cambio constante, sin embargo, es interrumpido de manera también constante por lapsos de reposo y por una *expansión* meramente *cuantitativa sobre la base técnica dada*” (Marx, [1867] 2003; pág. 548, destacado en original)

Aunque no es central para el desarrollo que hacemos, no podemos dejar de comentar sobre las consecuencias de este proceso respecto a la tasa de ganancia. Del incremento de la composición orgánica del capital social, y de cada empresa como forma de la producción de plusvalía relativa, surge la discusión sobre las tendencias de largo plazo de la tasa media de ganancia. En los párrafos dedicados a la cuestión Marx muestra cómo, dada la tendencia al incremento de la composición orgánica, la tasa de ganancia no puede más que disminuir, resultado al que llega considerando constante la tasa de plusvalía. Otros, de manera algo más moderada, destacan el papel de las causas contrarrestantes, del siguiente capítulo, donde sobresale, claro está, el incremento de la tasa de plusvalía³⁰.

Ahora bien, ambas posiciones no hacen más que tomar acriticamente el planteo de Marx y, sobre esa base, especular sobre el futuro. La clave reside simplemente en analizar la naturaleza de los movimientos en cuestión: si se incrementa la composición orgánica es justamente para incrementar la capacidad productiva del trabajo, lo que tiene como resultado general el incremento de la tasa de plusvalía. De esta forma, carece de sentido separar estos movimientos –proceso que sólo es útil analíticamente como parte de la comprensión del movimiento en su unidad-; en otros términos, ambas variables deben ser analizadas a la vez para ver el efecto sobre la tasa de ganancia. No se trata, en este sentido, de negar la posible incidencia negativa de la composición orgánica sobre la tasa de ganancia

²⁹ Este proceso posee amplias repercusiones sobre la demanda de fuerza de trabajo y sus características por lo que continuaremos analizándolo en el Capítulo 4.

³⁰ Gran cantidad de autores, basándose en la primera hipótesis, sostienen que el capitalismo tiene determinado su fin cuando la tasa de ganancia finalmente sea cero, de modo que ya no tenga sentido la producción bajo estas relaciones de producción. Los autores inmersos en la segunda línea sostienen, sin embargo, que tales reversiones son parciales, sobre las cuales finalmente se impondrá la ley decreciente.

sino reconocer que no existe *a priori* una relación entre el aumento de productividad, el incremento en la inversión de capital constante y la tasa de ganancia.

El resultado en términos de productividad del aumento de la composición orgánica depende principalmente del momento del ciclo tecnológico en el que nos encontremos. Por ejemplo, si la tecnología en uso ha tenido un largo desarrollo es posible que el rendimiento no crezca aceleradamente con mayores inversiones y, por ende, puede provocar una caída en la tasa de ganancia. En cambio si su implementación es reciente, los avances tendrán un carácter revolucionario sobre la productividad. Es decir, en términos generales la dinámica de la tasa de ganancia está determinada por la forma concreta que tome cada inversión adicional. De este modo, que aumente o caiga la tasa de ganancia deberá ser estudiado en cada caso, en cada momento histórico.

“Cuanto mayor es su porción constante, o sea, cuanto mayor es su composición de valor, un capital de magnitud total dada pone en acción una menor cantidad de trabajo vivo. A una tasa de plusvalía dada, menor resulta la plusvalía que genera respecto de su magnitud total. En estas condiciones, y con la velocidad de rotación dada, el incremento en la composición de valor del capital se refleja en la caída de la relación formal entre la plusvalía generada y el capital total adelantado para generarla, o sea, en la caída de la tasa de ganancia anual. Sin embargo, hasta aquí se ha prescindido del hecho de que el aumento de la composición orgánica del capital nace de una razón específica: del aumento de la capacidad del capital variable de valorizarse, o sea, del aumento de la tasa de plusvalía. Y este aumento determina favorablemente a la tasa de ganancia. De modo que la tendencia a la caída de la tasa de ganancia por la suba de la composición orgánica lleva consigo la necesidad de negarse a sí misma. Depende de la magnitud y forma técnica concreta del incremento en la capacidad productiva del trabajo, que la determinación negativa de la tasa de ganancia por la suba de la composición orgánica aparezca imponiéndose en el cuanto concreto de dicha tasa, o que resulte superada en esta manifestación concreta por el incremento en la tasa de plusvalía” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 200-201)

Este planteo de carácter histórico sobre el agotamiento de una base técnica se vincula con las transformaciones de los procesos de producción –y sus consecuencias sobre el devenir de la fuerza de trabajo- que retomaremos en el Capítulo 7.

3.3. *La concentración del capital como necesidad*

Por lo visto hasta aquí, la forma normal de la competencia es que cada empresa intente reducir sus costos. Para ello deben desarrollar la productividad del trabajo mediante transformaciones en el proceso de producción, sea mediante la incorporación de maquinaria, una creciente división técnica o reorganizando el proceso de trabajo, y utilizar de manera crecientemente eficiente el capital constante. En cualquiera de los casos elegidos, eso tiende a ser posible mediante la ampliación de la escala de producción^{31,32}. De modo que, el

³¹ En la teoría marginalista los procesos analizados hasta aquí tienden a ser denominados de maneras diferentes. Por un lado, aquellos procesos por los cuales se torna más eficiente la producción con el crecimiento de su escala, elevando la productividad laboral son denominados “economías de escala”. Algunos autores, separan

capitalismo como forma histórica de organizar la producción social tiene una tendencia general a la concentración de la producción como forma de la producción de plusvalía relativa.

“La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de éstas depende, *ceteris paribus* [bajo condiciones en lo demás iguales], de la productividad del trabajo, pero ésta, a su vez, de la escala de producción” (Marx, [1867] 2002; pág. 778-779, destacado en original)

Como señalamos más arriba, es la concentración del capital la clave del proceso y no su centralización. En función de lo desarrollado hasta aquí, esta última por si misma se ve imposibilitada de poner en movimiento de manera completa tales procesos ya que la propiedad de capitales individuales autónomos entre sí no modifica directamente las condiciones productivas de cada uno. Ahora bien, la concentración de la producción permite poner en movimiento todos ellos, los que provienen de mejoras en el rendimiento por la escala de producción como aquellos derivados de los menores costos asociados a empresas de mayor envergadura.

En ese sentido, es importante marcar la diferencia conceptual entre la concentración del capital, entendida de esta manera, y la concentración del mercado que normalmente se toma como idéntica. Esta última se plantea como la situación donde un grupo pequeño de empresas abastece un porcentaje importante de la demanda. Ahora bien, este proceso puede en algunos casos estar vinculado al tamaño de cada una de ellas, pero ello no es necesario. En otras palabras, la concentración de los mercados no es equivalente a la concentración de la producción ya que existen múltiples trabas al ingreso de empresas a cierto mercado que no se encuentran necesariamente vinculadas al tamaño de las empresas (patentes, restricciones legales, etc. etc.). La cuestión aquí se vincula con que el crecimiento del capital invertido, la magnitud individual de cada uno de esos capitales, provoca diferencias en el rendimiento de la fuerza de trabajo -y en los costos- con independencia de su relevancia en relación a las ventas totales en un mercado particular.

Debemos, en cualquier caso, reconocer que -aunque estas ventajas derivadas de la escala son generales a la producción y distribución- no todo capital productivo las “disfruta” en igual magnitud. Son las formas técnicas de cada sector, en cada momento del tiempo, las

conceptualmente a su interior entre aquéllos que se vinculan al crecimiento de la serie de producción de un solo artículo y aquella eficiencia que se obtiene de un mayor volumen de producción aunque se trate de diversos productos, denominada “economía de alcance”. Por el otro, los menores costos logrados simplemente por la mayor envergadura de la empresa son denominados “costos decrecientes”.

³² Con esto no intentamos negar que existan otros mecanismos (particularmente, pagar por debajo de su valor a la fuerza de trabajo) sino que hasta aquí, en la pureza de sus determinaciones, ninguno de ellos tiene razón de existir.

que determinan el incremento de la productividad laboral y la magnitud del ahorro en costos derivados del aumento de la escala, pudiendo ser en algunos casos pequeños y en otros considerables. En particular, Gold (1981) y Chandler (1994) señalan que en los sectores “trabajo intensivos” las economías de escala existen aunque suelen ser menores que las que disfrutaban los sectores “capital intensivos”. En los primeros sectores, suelen presentarse mayores ventajas de escala en la comercialización, por lo cual las empresas comerciales tienden a ser las de mayor envergadura en la cadena³³. En igual sentido se expresa Hilferding:

“Es posible que las condiciones para la concentración fueran más favorables en el comercio que en la industria. Entonces se enfrenta a unos pocos comerciantes una cantidad de empresas relativamente débiles en capital que depende de ellos para la venta de sus productos” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 231)

Tal como intentamos poner de manifiesto, y a modo de síntesis, la concentración de la producción no es producto ocasional o de secundaria importancia en la acumulación de capital, sino que es la forma en la que se realiza una de las potencias más generales del modo de producción capitalista: la producción de plusvalía relativa.

“Los incrementos en el tamaño promedio de las empresas y la reducción en la proporción de propietarios dedicados a la producción representaría probablemente el proceso normal a través del cual un sistema pasa de formas tradicionales o artesanales al capitalismo industrial moderno” (Goetz, 1976; pág. 521)

3.3.1. Breve contrapunto con la Escuela Marginalista y la competencia perfecta

Hasta aquí, en el desarrollo, hemos encontrado que la competencia es el proceso que impulsa a los capitales a personificar estas tendencias que tienen como forma de expresión la concentración del capital. No ha sido necesario plantear ninguna condición particular sobre la forma que toma tal competencia para explicar ninguno de estos mecanismos, ni mucho menos para determinar la magnitud del valor de las mercancías que resolvimos sin necesidad de recurrir para ello a los capitales individuales.

En contraposición, y de manera general, la Escuela Marginalista parte de una concepción de “competencia” bastante peculiar: la “competencia perfecta” que se funda en la existencia de muchas empresas de reducido tamaño que no tienen posibilidad de crecer en envergadura.

³³ Volveremos a discutir sobre las consecuencias de los tamaños diferenciales de las empresas en el Capítulo 5.

“Entre los vendedores sólo prevalece la competencia perfecta si un vendedor individual tiene una influencia imperceptible sobre el precio de mercado y sobre las acciones de los demás. Cada vendedor actúa como si no tuviese influencia” (Henderson y Quandt, 1962; pág. 101)

¿Cómo se justifica en esa línea teórica la existencia de tales empresas frente a la tendencia a la concentración señalada por nosotros? Normalmente se basan en argumentos de base técnica que sostienen que, al crecer la producción, necesariamente se producirá un aumento de costos que reducirá la ganancia en relación al precio de mercado. Es decir, un planteo general de rendimientos decrecientes a escala.

“La tesis tradicional [marginalista, JMG], según la cual el coste marginal desde un cierto punto en adelante *debe* crecer, se funda en una extensión del principio de los rendimientos decrecientes: el factor fijo (en el período breve) vendría dado por los establecimientos y por las maquinarias. Los argumentos aducidos generalmente en apoyo de esta tesis son los siguientes: 1) un número creciente de trabajadores, que opera con una maquinaria dada, desde un cierto momento en adelante, da rendimientos decrecientes; 2) si se recurre a turnos extraordinarios -por ejemplo nocturnos- hay que pagar mayores salarios; 3) cada fábrica normalmente dispone de maquinaria relativamente anticuada, que hace entrar en funciones solamente en período de extraordinaria actividad; 4) expandiendo la producción más allá de un cierto punto los establecimientos y las maquinarias están sujetos a un consumo excepcional y crece el “coste de utilización”” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 42, destacado en original)

“El aumento de algunos factores, en relación con otros comparativamente fijos, causará un aumento de producción; pero, a partir de cierto momento, la producción adicional resultante como consecuencia de iguales aumentos de factores será cada vez menor, siendo esta disminución de los rendimientos una consecuencia del hecho de que las nuevas “dosis” de medios de producción variables tienen cada vez menor cantidad de los factores constantes con la que trabajar” (Samuelson, 1960; pág. 22; destacado en original)

En virtud de ellos, es decir de los límites técnicos o la imposibilidad de controlar de manera eficiente la producción de series largas, es que las empresas se mantienen de pequeña escala. De este modo, la Escuela Marginalista se asegura la existencia de múltiples empresas en cada mercado con una producción individual de magnitud irrelevante. Analizando las diferencias entre ambos desarrollos se podría señalar que la divergencia podría residir en el plazo en discusión, dado que normalmente esta escuela plantea tales problemas técnicos como resultado de la fijeza de uno de los factores en el corto plazo. Sin embargo, el argumento es reproducido -sin reparar en la constancia de factores- para el largo plazo, reconociendo únicamente que los costos se elevan pero de manera más lenta debido a la “flexibilidad” en la contratación de factores de la producción (Gold, 1981).

El problema esencial del planteo es que el crecimiento del costo medio es una de las piezas centrales en la determinación del precio marginalista. Sin ese crecimiento de los costos medios, sea cual sea el plazo de análisis, no tendría límite la producción y, por ende, quedaría indeterminado el precio de equilibrio. Es decir, se asume como condición normal lo contrario a lo que ocurre: las economías de escala existen en todo momento y lugar -con las salvedades ya señaladas.

“Según la doctrina tradicional [marginalista, JMG], incluso el coste marginal de un periodo largo –que incluye los que en el período breve son costes fijos y que dan lugar a la “curva de oferta de período largo”-tendría un tendencia a U. Hasta un cierto punto disminuiría, a causa de las “economías de escala”, y luego disminuiría, a causa de las crecientes dificultades de organizar y administrar una fábrica de dimensiones cada vez mayores (“deseconomías de escala”)(Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 43)

Claro que esa determinación del precio de mercado de las mercancías es criticada ampliamente por múltiples autores, justamente basándose en la existencia general de economías de escala. Veamos que dicen Sylos Labini y Kalecki al respecto:

“El primer argumento se puede descartar en seguida: el principio de los rendimientos decrecientes, originariamente propuesto con referencia a la agricultura, no puede extenderse a la empresa industrial (...). El segundo y tercer argumento están fundados; pero las situaciones que plantean *no implican un coste marginal continuamente creciente, sino un coste marginal que aumenta de manera discontinua, a pesar de permanecer constante en cada momento*. Además, estas situaciones se refieren a períodos de actividad excepcionalmente alta (...) y por lo tanto *no pueden ser tomados como punto de referencia al tratar un problema de equilibrio*. Por este último motivo, es inaceptable el cuarto argumento”(Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 42-43, destacado en original)

“El primero de estos factores [las deseconomías a escala, JMG] parece poco realista. No tiene base técnica porque, si bien toda fábrica tiene un tamaño óptimo, es posible en todo caso instalar dos, tres o más fábricas. Parece también dudoso el argumento de que la empresa en gran escala da origen a dificultades de administración o dirección, ya que siempre se pueden introducir medidas adecuadas de descentralización para resolver este problema” (Kalecki, [1954] 1977; pág. 93).

En este sentido, y dejando de lado el argumento respecto a la “irrealidad de los supuestos”, el problema que enfrenta la Economía Marginalista en su explicación “pura” del precio, es decir sin distorsiones, es que implica negar las tendencias más generales del modo de producción capitalista. Así, la única explicación que queda vigente en esa escuela teórica se basa en la existencia de condiciones de mercado oligopólicas o monopólicas donde la determinación del precio pasa a ser regulada por la voluntad del empresario. Lamentablemente, las teorías supuestamente críticas a ese enfoque no escapan a ese error³⁴.

3.4. Resumen

En el presente capítulo la indagación se concentró en analizar qué estrategias desarrollan las empresas para sobrevivir en la competencia. En este contexto, separamos – proceso únicamente válido en el “mundo” analítico- dos formas diferentes de reducir los costos: 1) aquellos mecanismos que elevan la productividad de la fuerza de trabajo y 2) los que reducen directamente los costos de la producción.

³⁴ Volveremos sobre este tema, y sus inconsistencias teóricas, al momento de analizar la diferenciación del capital en el Capítulo 5.

Como corolario de tal desarrollo encontramos que ambos caminos sólo pueden ser aplicados con plena potencia si son acompañados por un aumento de la escala de las empresas. Algunos directamente son inaplicables sin tal ampliación.

Así, entonces, la tendencia que impone el capitalismo a las empresas individuales implica, necesariamente, la concentración de la producción: un incremento de la escala de las empresas.

4. TENDENCIAS EN LA OCUPACIÓN

En el Capítulo 3 señalamos que una de las tendencias del capitalismo es la concentración de la producción, como forma de la producción de plusvalía relativa. Allí mismo mostramos que la transformación más relevante se produce con la introducción de la maquinaria.

Hasta aquí, sin embargo, no nos hemos referido a los efectos que ello trae aparejado para los trabajadores en términos de la demanda de su fuerza de trabajo, la calificación requerida ni su remuneración. Dada la centralidad de la fuerza de trabajo en la acumulación de capital -y a nuestros objetivos particulares- en este capítulo analizaremos cómo, siempre de manera indirecta, el capitalismo asegura como tendencia la reproducción de los trabajadores. Primero, desarrollaremos cómo la acumulación de capital regula la venta de la mercancía fuerza de trabajo a su valor, de manera de mantenerla con los atributos productivos que necesita. Sobre esa base, analizaremos luego cómo la acumulación de capital además modifica los atributos productivos que requiere de la fuerza de trabajo a lo largo del proceso de producción de plusvalía relativa. Al final, discutiremos algunas tendencias adicionales que completan las determinaciones del valor de la fuerza de trabajo y, por ende, las remuneraciones.

4.1. *La regulación del salario al valor de la fuerza de trabajo*

4.1.1. La sobrepoblación relativa y su funcionalidad

El crecimiento de la escala de producción, materializada como forma más potente en la introducción de la maquinaria, implica el reemplazo relativo de trabajadores por ellas. De este modo, se produce, como consecuencia normal, una reducción en la demanda de fuerza de trabajo por unidad de producto, es decir, una caída en la generación de empleo³⁵.

“En todos estos casos [ramas en diferentes momentos respecto al dominio capitalista, JMG], el número de obreros decrece en proporción a la masa de los medios de producción con los que trabajan. Una parte cada vez mayor del capital se convierte en medios de producción; una cada vez menor en fuerza de trabajo. Al aumentar el volumen, concentración y eficacia técnica de los medios de producción, se reduce progresivamente el grado en que éstos son medios de ocupación para los obreros. (...) Por una parte, como vemos, el capital suplementario formado en el curso de la acumulación atrae cada vez menos obreros, en proporción a la magnitud que ha alcanzado. Por otro parte, el capital antiguo, reproducido con una nueva composición, repele más y más obreros de los que antes ocupaba” (Marx, [1867] 2004; pág. 781-782)

³⁵ Es llamativo que a veces se ponga en discusión tal consecuencia mientras se busca sin más su contracara: el aumento de la productividad.

“Al incrementarse el capital global, en efecto, aumenta también su parte constitutiva variable, o sea la fuerza de trabajo que se incorpora, pero en *proporción* constantemente *decreciente*” (Marx, [1867] 2004; pág. 783, destacado en original)

Ese reemplazo no alcanza, sin embargo, al punto de reducir en términos absolutos la ocupación. Ello se explica por varias razones vinculadas a los efectos que ya analizamos en el capítulo anterior. En primer lugar, el incremento de la escala de producción, la acumulación de capital en sí misma, permitiría mantener la ocupación. En segundo, la caída del valor de la fuerza de trabajo, producto del aumento de la productividad, permitiría que idéntico capital variable adquiriera las fuerzas de trabajo de más trabajadores. En tercer lugar, se crearían empleos en sectores nuevos y, por último, se generarían empleos en ramas que no han avanzado en la mecanización que reciben demanda adicional por el aumento de la escala en las mecanizadas.

“Al extenderse la industria maquinizada en un ramo de la industria, pues, al principio aumenta la producción en los otros ramos que le proporcionan sus medios de producción. Hasta qué punto esto hará que aumente la masa de obreros ocupados, es algo que depende, si están dadas la extensión de la jornada laboral y la intensidad del trabajo, de la composición del capital empleado, esto es, de la proporción entre sus componentes constante y variable. Esta proporción, a su vez, varía considerablemente según la amplitud con que la maquinaria se haya apoderado o se apodere de esas industrias” (Marx, [1867] 2003; pág. 539)

“Se comprende, no obstante, a pesar de la masa obrera desplazada de hecho y sustituida virtualmente por la industria maquinizada, que *con el crecimiento de ésta*, expresado en un mayor número de fábricas del mismo tipo o en las dimensiones ampliadas de fábricas existentes, los obreros fabriles pueden ser más numerosos en último término que los obreros manufactureros o artesanos desplazados por ellos” (Marx, [1867] 2003; pág. 547, destacado en original)

“El constante crecimiento de la productividad del trabajo a través de medios organizacionales y técnicos que han sido descritos antes, debe producir esta tendencia [la reducción de la demanda de trabajo, JMG]. La aplicación de métodos modernos de administración y la tecnología de las máquinas, de cualquier manera, llegan a ser prácticos solamente con el crecimiento rápido en la escala de producción. En esta forma el rápido incremento en la productividad del trabajo tiende a ser contrabalanceado por el crecimiento de la producción. Principalmente a consecuencia de esto, el empleo en aquellas industrias que tienen que ver con la fabricación de productos no ha decrecido en términos absolutos” (Braverman, [1974] 1984; pág. 275)

“El éxito de la administración en aumentar la productividad en algunas industrias lleva al desplazamiento de trabajo en otros campos, donde se acumula en grandes cantidades debido a que los procesos empleados todavía no han sido sometidos -y en algunos casos no pueden ser sometidos en el mismo grado- a la tendencia mecanizadora de la industria moderna. Por tanto el resultado no es la eliminación del trabajo, sino su desplazamiento hacia otras ocupaciones e industrias...” (Braverman, [1974] 1984; pág. 203-204)

Aunque el resultado parezca ser el mismo -un aumento absoluto del empleo- no se está aquí argumentando a favor de lo que Marx criticó bajo el nombre de “teoría de la compensación”. En ella se plantea que el desplazamiento de los trabajadores por maquinaria libera idéntica magnitud de capital al requerido para reemplazarlos en la misma u otra rama. El cambio en la composición orgánica, el reemplazo del que hablamos, mantiene “sujeto” el capital que antes aparecía comprando fuerza de trabajo (variable) bajo la forma de constante

sin liberar una magnitud similar. Esto se debe a que parte de ese capital ahora se requiere para los nuevos medios de producción adquiridos como para la mayor cantidad de insumos que transforma la fuerza de trabajo en virtud de su mayor productividad. En contraposición, aquí sostenemos que es el crecimiento absoluto de la magnitud de capital puesto en movimiento, es decir, la inversión de más capital, lo único que posibilita que se mantenga o se creen empleos en términos absolutos. Si, por alguna razón, esta inversión no se materializara efectivamente, la caída del empleo podría ser absoluta en tanto para producir idéntica cantidad de valores de uso ahora se requiere menos trabajadores, en virtud del aumento de su productividad.

Retomando, ese reemplazo relativo -dada la tasa de crecimiento poblacional- implica que una masa creciente de la población trabajadora no logrará insertarse en la producción de manera permanente. De modo que, como resultado permanente del proceso de acumulación, una porción de la población queda determinada como sobrante para las necesidades de la acumulación³⁶.

“La acumulación capitalista produce de manera constante, antes bien, y precisamente en proporción a su energía y a su volumen, una población obrera relativamente excedentaria, esto es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y por tanto superflua” (Marx, [1867] 2004; pág. 784, destacado en original)

“La población obrera, pues, con la acumulación de capital producida por ella misma, produce en volumen creciente los medios que permiten convertirla en relativamente supernumeraria. Es esta una ley de población que es peculiar al modo de producción capitalista, ya que de hecho todo modo de producción histórico particular tiene sus leyes de población particulares, históricamente válidas” (Marx, [1867] 2004; pág. 785-786, destacado en original)

La primera consecuencia de la creación de esa población sobrante es que rompe las limitaciones que podría imponer la disponibilidad de trabajadores a la acumulación de capital, ya que siempre existen trabajadores desocupados para ser incorporados a la producción. Así, la masa de desocupados permite al capital enfrentar los ciclos de expansión

³⁶ Claro está que el crecimiento poblacional no es constante, ni su ritmo independiente de la marcha de la acumulación de capital. La llamada “transición demográfica” señala, justamente, que la sociedad parte de una situación de “equilibrio” demográfico con elevados niveles de natalidad y mortalidad. Al mejorar las condiciones económicas, tienden a ingresar en un proceso que lleva primero a un acelerado crecimiento poblacional, resultado de la caída de la mortalidad -por mejoras sanitarias, alimenticias, etc.- manteniendo una elevada natalidad y luego a una caída de ésta hasta un nuevo equilibrio de bajo crecimiento poblacional pero a reducidos niveles de natalidad y mortalidad (CEPAL, 2005). Este proceso reduce los posibles niveles de desocupación creados por el reemplazo relativo de fuerza de trabajo. Claro que la transición demográfica se encuentra muy relacionada a factores -que veremos más adelante- como la prolongación del proceso educativo, de la esperanza de vida, etc. que son producto a su vez, del propio proceso de acumulación de capital. Sin embargo, tales procesos por la complejidad que encierra se realizan a una velocidad marcadamente menor a la que exhibe el cambio en la composición orgánica del capital que genera la población sobrante por lo cual no niega la tendencia a su conformación.

súbita sin problemas mayores en la provisión de fuerza de trabajo. Esta es su primera funcionalidad para el capital.

“Pero si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista, esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso *condición de existencia del modo de producción capitalista*. Constituye un *ejército industrial de reserva a disposición del capital*, que le pertenece a éste tan absolutamente como si lo hubiera criado a sus expensas. Esa sobrepoblación crea, para las variables necesidades de valorización del capital, el material humano explotable y siempre disponible, independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población” (Marx, [1867] 2004; pág. 786-787, destacado en original)

En segundo lugar, esa población sobrante pone en movimiento una competencia de los trabajadores por los puestos de trabajo. Esa competencia genera que los capitales puedan, en un contexto de auge económico con elevada demanda laboral, mantener los salarios pagados al nivel del valor limitando su aumento³⁷. Entonces, como límite a los incrementos salariales de los obreros en actividad la población sobrante cumple una segunda funcionalidad al sistema.

“El trabajo excesivo de la parte ocupada de la clase obrera engruesa las filas de su reserva, y, a la inversa, la presión redoblada de esta última, con su competencia, ejerce sobre el sector ocupado de la clase obrera, obliga a éste a trabajar excesivamente y a someterse a los dictado del capital. La condena de una parte de la clase obrera al ocio forzoso mediante el exceso de trabajo impuesto a la otra parte, y viceversa, se convierte en medio de enriquecimiento del capitalista singular” (Marx, [1867] 2004; pág. 792)

En virtud de ambas condiciones –la disponibilidad de los trabajadores en función del ciclo económico y la competencia con los ocupados–, los desocupados se convierten en un ejército industrial de reserva³⁸. Este es el primer componente, la tendencia “negativa” si se quiere, en la regulación del salario al valor de la fuerza de trabajo.

³⁷ Más adelante, en 4.1.3, desarrollamos el proceso por el cual esta situación llega a materializarse. En este momento, nos alcanza con plantear su posibilidad.

³⁸ El desarrollo volcado hasta aquí respecto a la población sobrante es claramente contrario al esbozado por Malthus y retomado por Ricardo. En esos autores el proceso de ajuste de la cantidad de trabajadores a los puestos de trabajo se resolvía a través de un mecanismo y un ciclo peculiar. Ante un desfase entre ambos, por ejemplo, un exceso de demanda de trabajadores los salarios tenderían a aumentar, lo cual llevaría a un nivel de vida superior al de subsistencia que redundaría en un incremento poblacional. Este proceso continuaría hasta que se alcance una situación de exceso de oferta que reduzca los salarios y por ende el crecimiento poblacional se ajuste nuevamente a las necesidades del capital. Claro que tal proceso requeriría unos cuantos años, 10, 15 o 20 años dependiendo de la edad de ingreso de los jóvenes al mercado laboral. La longitud del ajuste expresa dos problemas vinculados a la relación entre la población y la acumulación de capital. Por un lado, implícitamente sostiene que la población determina a la acumulación de capital en virtud de cuántos trabajadores disponibles existen y, por el otro, que la economía no podría crecer a una tasa más elevada que la población. Evidentemente, la vinculación presenta la dirección contraria, es la generación permanente de una población sobrante por medio de la producción de plusvalía relativa la que permite tal ajuste con la velocidad que se requiere. En palabras de Marx: “*Para la industria moderna, realmente, con su ciclo decenal y sus fases periódicas (...) ¡serían una bonita ley la que no regulara la oferta y demanda de trabajo por la expansión y contracción del capital, o sea por sus necesidades ocasionales de valorización, de tal manera que el mercado de trabajo aparezca relativamente semioficio cuando el capital se expande, y atestado de nuevo cuando éste se contrae, sino que, a la inversa, hiciera que el movimiento del capital dependiese del movimiento absoluto de la cantidad de población! Pero es este, sin embargo, el dogma económico. Según dicho dogma, a causa de la acumulación del capital aumenta el salario. El salario acrecentado estimula un aumento más rápido de la población obrera, aumento que prosigue hasta que el mercado de trabajo*

“En todo y por todo, los movimientos *generales* del salario están regulados exclusivamente por la *expansión y contracción del ejército industrial de reserva, las cuales se rigen, a su vez, por la alteración de períodos que se opera en el ciclo industrial*. Esos movimientos no se determinan, pues, por el movimiento del número absoluto de la población obrera, sino por la *proporción variable* en que la clase obrera se divide en ejército activo y ejército de reserva, por el aumento y la mengua del volumen relativo de la sobrepoblación, por el grado en que ésta es ora absorbida, ora puesta en libertad” (Marx, [1867] 2004; pág. 793, destacado en original)

Ambas formas de funcionalidad requieren -para tener algún efecto real- de una condición esencial: que los trabajadores tengan una fuerza de trabajo acorde a las necesidades del capital tanto para poder contratarlos en coyunturas favorables como para poder representar una competencia a los trabajadores ocupados. Dentro de las aptitudes productivas necesarias en la fuerza de trabajo podemos señalar dos grandes factores: la calificación y la fuerza física.

Ese conjunto de trabajadores caracterizados como población sobrante presenta diferencias al interior dependiendo del grado de similitud con el obrero colectivo ocupado, lo que le genera diferentes posibilidades de ser absorbido en el momento de auge del ciclo económico. Así, puede formar parte de la superpoblación ‘fluctuante’ lo que implica que su absorción por parte de las empresas está relativamente asegurada en una coyuntura expansiva.

“Hemos visto cómo a los obreros fabriles ora se los repele, ora se los atrae nuevamente y en mayor volumen, de tal modo que en líneas generales el número de los obreros ocupados aumenta, aunque siempre en proporción decreciente con respecto a la escala de la producción. La sobrepoblación existe aquí bajo la forma *fluctuante*” (Marx, [1867] 2004; pág. 798, destacado en original)

Luego la porción “estancada” es aquella que sólo consigue empleo a condición de hacerlo en situaciones deplorables.

“La sobrepoblación *estancada* constituye una parte del ejército obrero *activo*, pero su ocupación es absolutamente irregular, de tal modo que el capital tiene aquí a su disposición una masa extraordinaria de fuerza de trabajo latente. Sus condiciones de vida descienden por debajo del nivel medio normal de la clase obrera y es esto, precisamente, lo que convierte a esa categoría en base amplia para ciertos ramos de explotación del capital” (Marx, [1867] 2004; pág. 801, destacado en original)

Por debajo de ella, el estrato más alejado de las posibilidades de empleo es el “pauperismo” donde se concentran los trabajadores que no poseen las calificaciones o, incluso, las aptitudes físicas necesarias para ser contratados.

se sobreesatura, o sea, hasta que el capital se vuelve insuficiente con relación a la oferta de trabajo. El salario desciende, con lo que se da el reverso de la medalla. La rebaja salarial diezma poco a poco a la población obrera, de tal manera que respecto a ésta el capital resulta nuevamente superabundante, o también, como sostienen otros expositores, el bajo nivel del salario y la consiguiente explotación redoblada del obrero aceleran a su vez la acumulación, mientras que al mismo tiempo la baja del salario pone coto al crecimiento de la clase obrera. Se reconstituye así la relación en la cual la oferta de trabajo es inferior a la demanda del mismo, con lo cual aumentan los salarios, y así sucesivamente. ¡Bello método de movimiento, este, para la producción capitalista desarrollada! Antes que el alza salarial pudiera motivar cualquier aumento positivo de la población realmente apta para el trabajo, se habría vencido un sinnúmero de veces el plazo dentro del que debe ejecutarse la campaña industrial y librarse y decidirse la batalla” (Marx, [1867] 2004; pág. 793-794, destacado en original)

“El sedimento más bajo de la sobrepoblación relativa se aloja, finalmente, en la esfera del *pauperismo*. Se compone –prescindimos, aquí de vagabundos, delincuentes, prostitutas, en suma, del *lumpenproletariado* propiamente dicho- de tres categorías. *La primera la constituyen personas aptas para el trabajo.* (...) *La segunda:* los huérfanos e hijos de indigentes. (...) *La tercera:* personas degradadas, encanallecidas, incapacitadas de trabajar” (Marx, [1867] 2004; pág. 802, destacado en original)

Un caso especial de la población sobrante es la “latente” que se conforma de aquellos trabajadores disponibles para desplazarse geográficamente cuando surjan oportunidades laborales. Esto es particularmente relevante para la población obrera rural de muy bajos ingresos que, ante un movimiento ascendente en las ciudades, migra para emplearse.

“Una parte de la población rural, por consiguiente, se encuentra siempre en *vías de metamorfosearse en población urbana o manufacturera*. Esta fuente de sobrepoblación relativa *fluye, pues, constantemente*. Pero su flujo constante presupone la existencia, *en el propio campo*, de una sobrepoblación constantemente *latente*, cuyo volumen sólo se vuelve visible cuando los canales de desagüe quedan, por excepción, abiertos en toda su amplitud. De ahí que al obrero rural se lo reduzca al salario mínimo y que esté siempre con un pie hundido en el pantano del *pauperismo*” (Marx, [1867] 2004; pág. 800-801, destacado en original)

Antes de continuar, vale la pena detenerse en una discusión que planteó la escuela Estructuralista Latinoamericana. Algunos de sus autores criticaron el desarrollo recién realizado por su carácter “funcionalista”, en tanto entendían que en este planteo todas las porciones de la población sobrante portaban la capacidad de cumplir el rol asignado al ejército industrial.

“Lo que, en cambio, no tiene sentido es seguir tratando a todo excedente de población como si constituyera un ejército industrial de reserva desde que, en su mayoría, no trascenderá el estado de mero factor virtual respecto de la organización productiva dominante” (Nun, [1969] 2001; pág. 85)

A partir de allí, dicha escuela planteó la necesidad teórica de distinguir según su rol en la acumulación de capital a la población sobrante, remarcando que no toda superpoblación relativa es funcional a la acumulación de capital ya que no todas sus porciones están en condiciones de competir efectivamente con los ocupados, en virtud de que sus atributos productivos son inadecuados o directamente inexistentes. En virtud de ello, para esta escuela, la superpoblación relativa no es siempre, directamente, parte del ejército industrial de reserva, sino que puede convertirse en factor afuncional o disfuncional de manera sistémica. En ese marco, Nun desarrolla la categoría de “masa marginal” para dar cuenta de esa porción de la población sobrante que no posee las características para ejercer tales roles.

“...en esta forma productiva no toda superpoblación constituye necesariamente un ejército industrial de reserva, categoría que implica una relación funcional de ese excedente con el sistema en su conjunto” (Nun, [1969] 2001; pág. 48-49)

“Llamaré “masa marginal” a esa parte afuncional o disfuncional de la superpoblación relativa” (Nun, [1969] 2001; pág. 87)

Sin embargo, si repasamos el desarrollo de Marx que veníamos siguiendo, podemos ver que las determinaciones que Nun le asigna a la “masa marginal” estaban portadas en la porción de la población sobrante “estancada” o “pauperismo”. Ya allí se planteaba su posible carácter “disfuncional”, al generar costos para la acumulación de los que el capital desea desvincularse y, por ende, lejos puede estar realizando un desarrollo “completamente funcionalista”; idéntica crítica expresaba Cardoso (1970). Veamos qué decía Marx al respecto:

“El pauperismo constituye el hospicio de inválidos del ejército obrero activo y el peso muerto del ejército industrial de reserva. Su producción esta comprendida en la producción de la pluspoblación, su necesidad en la necesidad de ésta, conformando con la misma una condición de existencia de la producción capitalista y del desarrollo de la riqueza. Figura entre los *faux frais* [gastos varios] de la producción capitalista que en su mayor parte, no obstante, el capital se las ingenia para sacárselos de encima y echarlos sobre los hombros de la clase obrera y de la pequeña clase media” (Marx, [1867] 2004; pág. 802-803, destacado en original)

En cualquier caso, y continuando con el desarrollo, sea que sólo una porción de la superpoblación relativa, o en conjunto, cumplan el rol de ser la competencia de los trabajadores ocupados, debemos analizar los efectos de la misma sobre el nivel salarial. Cabe la pregunta, entonces, de ¿hasta qué nivel de salario ejerce presión? En particular, si la porción funcional de la superpoblación relativa absorbe a una porción considerable de los trabajadores, ¿no implicaría que el salario descienda por debajo del valor de reproducción de la fuerza de trabajo?

Claramente ese resultado implicaría en términos cuantitativos una diferencia –positiva para el capital individual- en el incremento de su tasa de ganancia. Sin embargo, cualitativamente, lo lograría a costo de impedir la reproducción de la fuerza de trabajo con los atributos productivos demandados por ellos mismos en la producción. Así, crearía límites a la futura capacidad de acumulación y, con esto, a la organización social. En este caso, la reducción por debajo de ese nivel deja de ser “funcional” al sistema³⁹.

Sin embargo, la posibilidad de tal resultado pone de manifiesto la necesidad de la organización sindical como forma de impedirlo, a través de la negociación colectiva, como contratendencia, en este caso “positiva”, de la regulación de las remuneraciones a su valor⁴⁰.

³⁹ Por ahora es simplemente una posibilidad, lo retomaremos como una necesidad particular en el Capítulo 6. Para ello, sin embargo, resta camino por recorrer.

⁴⁰ Claramente esa necesidad puede ser expresada, en última instancia, directamente por el Estado y las regulaciones que establece al mercado laboral. En ese sentido, el Estado se presenta como garante directo de la acumulación impidiendo que la utilización privada de la fuerza de trabajo impida su reproducción. El Estado y su rol en la acumulación de capital es otro de los temas sumamente relevantes pero que deberemos dejar para otro momento.

4.1.2. Las organizaciones obreras y su rol

La existencia permanente de un exceso de oferta de trabajadores, la conformación de la población sobrante, implica la competencia entre los trabajadores por los puestos de trabajo existentes. Sobre esa competencia, la solidaridad de clase entre los trabajadores conlleva la conformación de organizaciones sindicales. Sólo así pueden oponer a esa tendencia la negociación colectiva de sus salarios como forma de vender la fuerza de trabajo a su valor, o inclusive por encima de éste. La creación de un monopolio en la venta de esta mercancía es la función que cumple el sindicato.

“No bien los obreros descifran, por tanto, el misterio de cómo en la misma medida en que trabajan más producen más riqueza ajena, de cómo la fuerza productiva de su trabajo aumenta mientras que su función como medios de valorización del capital se vuelve cada vez más precaria para ellos; no bien descubren que el grado de intensidad alcanzado por la competencia entre ellos mismos depende enteramente de la presión ejercida por la sobrepoblación relativa; no bien, por tanto, procuran organizar mediante *trades' unions*, etc. una cooperación planificada entre los ocupados y los desocupados para anular o paliar las consecuencias ruinosas que *ley natural de la producción capitalista* trae aparejada para su clase, el capital y su sicofante, el economista, claman airados contra esa violación de la ley “eterna”, y por así decirlo “sagrada”, de la oferta y la demanda” (Marx, [1867] 2004; pág. 797, destacado en original)

Sin embargo, la capacidad para crear organizaciones de trabajadores no es similar en todos los ámbitos. En tanto el sindicato se basa en la cooperación de los trabajadores y no en una determinación *a priori*, existen contextos donde ello es más sencillo que en otros.

El primer factor a considerar es en qué momento del ciclo nos encontramos. Evidentemente en contextos de alta ocupación, la posibilidad y beneficios de negociar colectivamente son muy claros y el poder de tales organizaciones crece en consecuencia. En cambio, en un contexto de fuerte desempleo, o en porciones de la fuerza de trabajo que sufren en alto grado el desempleo, el poder de tales organizaciones se ve debilitado.

En segundo lugar, la cercanía física y cotidianeidad de los trabajadores promueve la construcción de lazos de cooperación. De allí que los sindicatos industriales sean la norma, mientras que, en sentido contrario, la dispersión geográfica de los trabajadores rurales complica su conformación⁴¹. De este modo, podría plantearse que la venta de la fuerza de trabajo a su valor sólo se lleva a cabo en algunas ramas. Sin embargo, las posibles diferencias salariales entre ellas generan la migración –geográfica y sectorial– de los trabajadores de manera de lograr tal resultado a lo largo de la economía.

En cualquiera de los casos, los sindicatos con poder de negociación permiten a los trabajadores elevar sus salarios. Tanto como antes señalamos que la sobrepoblación relativa

⁴¹ En el mismo sentido, la constitución de sindicatos por empresa es más sencilla que a nivel de rama, pero su poder de negociación los diferencia marcadamente.

no podía hundir, de manera permanente y sin consecuencias, los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, ahora debemos señalar que tampoco los sindicatos son capaces de elevar, de manera permanente y sin consecuencias, los salarios por encima de su valor. Ambos son formas de regular la venta de la fuerza de trabajo a su valor y el nexo entre ambas, lo desarrollamos en el próximo subapartado.

4.1.3. La influencia del nivel salarial sobre la acumulación de capital

Hasta aquí hemos analizado cómo, en un contexto de elevada demanda laboral, los sindicatos pueden impulsar el nivel de remuneraciones por encima del valor y cómo, en caso contrario, el ejército industrial puede reducirlos hasta un nivel por debajo de él. Sin embargo, no hemos encontrado aún el mecanismo que vincula ambos. Evidentemente, debe necesariamente estar relacionado a la producción de plusvalía relativa y a la introducción de la maquinaria⁴².

La decisión de invertir en esa nueva maquinaria está dada por la relación entre las remuneraciones que reemplazaría y sus costos, esto es, entre la reducción del trabajo pago y la inversión. En rigor, la maquinaria como tal cuesta más que los instrumentos de trabajo que viene a reemplazar pero mientras que eso afecta al producto total, no implica un encarecimiento de la mercancía individual, como ya vimos. Así, lo que debe tenerse en cuenta a estos fines no es el costo total de la maquinaria sino la proporción en la cual su valor es transferido a cada unidad. En este sentido, siempre que el valor que la máquina transfiere a cada mercancía sea menor al valor que reemplaza, es decir, el prorrateo de los instrumentos de producción previos y la fuerza de trabajo, la introducción de la maquinaria se hará efectiva. Dado que cada capital individual no paga la totalidad del valor incorporado por la fuerza de trabajo, el reemplazo es estricto, en tanto debe compararse no con el trabajo que viene a reemplazar sino exclusivamente con la porción de él que efectivamente se abona, el salario.

“Considerada exclusivamente como medio para el abaratamiento del producto, el límite para el uso de la maquinaria está dado por el hecho de que su propia producción cueste menos trabajo que el trabajo sustituido por su empleo. Para el capital, no obstante, ese límite es más estrecho. Como aquél no paga el trabajo empleado, sino el valor de la fuerza de trabajo empleada, para él el uso de la máquina está limitado por la diferencia que existe entre el valor de la misma y el valor de la fuerza de trabajo que reemplaza”
(Marx, [1867] 2003; pág. 478, destacado en original)

⁴² En el apartado 3.1.2, desarrollamos que la primera condición para la introducción es que la escala a la que opera la recientemente incorporada maquinaria le permita diluir su valor entre más mercancías, abaratándolas. Sin embargo, sólo ahora podemos realizar el desarrollo completo.

“La influencia de las fuerzas de mercado laboral en el proceso de innovación se limita a dos formas. Primero se estiman los costos laborales promedio, así como su evolución proyectada, que se incorpora en los procesos de contabilidad del capital. Mientras mayores sean estos en relación al costo total de la producción, mayores son las posibilidades de adoptar cambios tecnológicos que ahorren trabajo” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 127; traducción propia)

“Un aumento de los salarios, o una disminución en el precio de las máquinas, o finalmente una disminución en el tipo de interés pueden hacer conveniente la sustitución de máquinas por trabajadores. Generalmente se insiste sobre el aumento de los salarios como causa de una aceleración en la mecanización de los procesos productivos” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 153)

Con esta condición de reemplazo de la fuerza de trabajo por maquinaria, podemos analizar ahora el ciclo completo en función de la regulación del salario al valor de la fuerza de trabajo.

Si no existiera el ejército industrial de reserva en algún momento del tiempo, la escasez y poder de movilización de los trabajadores impulsaría los salarios por encima del valor de la fuerza de trabajo tornando más “económico” reemplazarlos por maquinarias. Así, se liberaría aquella población sobrante, se reducirían los salarios a su valor y se reiniciaría el ciclo. En este sentido, como vemos, el nivel salarial puede transformarse en un impulso a la tecnificación de la producción al abaratar relativamente los medios de producción.

“El hecho de que el salario medio por establecimiento inflencie efectivamente el diseño sugiere que, mientras la estructura salarial refleje la escasez relativa, algunos ajustes a esa escasez se realizarán a través de modificaciones en la demanda entre establecimientos. Aquellos que son intensivos en trabajo escaso tendrán, por ejemplo, mayores incentivos a sustituir capital que los intensivos en trabajo excedente” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 132; traducción propia)

En sentido inverso, si el salario cayera por debajo del valor no existirían incentivos a la introducción de la maquinaria. En ese contexto, la acumulación de capital tendería a realizarse constantemente sobre la misma base técnica, es decir, sin grandes modificaciones en la composición orgánica, de manera que la demanda laboral por unidad de producto se mantendría constante tendiendo a absorber el excedente de trabajadores, reduciendo el ejército industrial y ampliando el poder de los sindicatos.

“El punto en el que el obrero es más barato que la maquinaria que lo reemplaza es determinado por más de una mera relación técnica: depende asimismo del nivel de salarios, el que a su vez es afectado por la oferta de trabajo medida contra la demanda. Y la oferta de trabajo que incluye el tamaño del ejército de reserva de obreros en busca de empleo, depende en parte de la mecanización de la industria, la cual transforma a los obreros ocupados en obreros excedentes. En esta forma la rapidez de mecanización, desde el momento en que hace posible proporcionar trabajo barato despidiendo obreros de algunas industrias o deteniendo la expansión del empleo en otras, actúa como control sobre la mecanización posterior” (Braverman, [1974] 1984; pág. 276)

“En países desarrollados desde antiguo, el empleo de la máquina en determinados ramos de la industria genera en otros tal superabundancia de trabajo (*redundancy of labour*, dice Ricardo), que en éstos la caída del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo *impide* el uso de la maquinaria y lo hace superfluo, a menudo imposible, desde el punto de vista del capital, cuya ganancia, por lo demás proviene de la reducción no del trabajo *empleado*, sino del trabajo *pago*” (Marx, [1867] 2003; pág. 479, destacado en original)

De esta manera, es que ambas tendencias permiten a la fuerza de trabajo venderse por su valor como tendencia, reconociendo posiblemente momentos de venta por encima y por debajo de éste.

En síntesis, vemos que la producción de plusvalía relativa, la forma más potente de la acumulación de capital, también genera al ejército industrial y a los sindicatos como formas propias de resolver la venta de la fuerza de trabajo al valor. Marx lo señala con las siguientes palabras:

“La demanda de trabajo no es idéntica al crecimiento del capital, la oferta de trabajo no se identifica con el aumento de la clase obrera, como si se tratara de dos potencias independientes que se influyen recíprocamente. Los dados están cargados. El capital opera en ambos lados a la vez. Si por un lado su acumulación aumenta la demanda de trabajo. Por el otro acrecienta la oferta de obreros mediante su “puesta en libertad”, mientras que a la vez la presión de los desocupados obliga a los ocupados a poner en movimiento más trabajo, haciendo así, por ende, que hasta cierto punto la oferta de trabajo sea independiente de la oferta de obreros. El movimiento de la ley de la oferta y la demanda de trabajo completa, sobre esa base, el despotismo del capital” (Marx, [1867] 2004; pág. 796-797, destacado en original)

4.2. Composición de la clase obrera

En el apartado anterior, hemos desarrollado la forma en la cual se regula la venta de la fuerza de trabajo por su valor para la clase obrera en general. Sin embargo, ésta reconoce - desde el comienzo mismo de su existencia- una diferenciación respecto a sus calificaciones y su valor individual. Esa división se encuentra portada en la especificidad del hombre, si ésta brota de la capacidad de planificar su acción antes de realizarla también puede separar ambas en el tiempo y espacio, de manera de asignarla a personas diferentes. De modo que, analizaremos aquí las tendencias que enfrentan sus dos grandes componentes (los trabajadores simples y los complejos) para comprender qué ocurre con el tamaño de cada porción y el valor de sus fuerzas de trabajo.

Por un lado, encontramos a la porción de trabajadores que tienden a hacerse cargo de la realización concreta del trabajo propiamente dicho, sin participar de la organización de la producción ni del diseño de los procesos productivos y de la maquinaria. En este sentido, como para realizar sus tareas no se requiere formación científica y sólo un cierto nivel de entrenamiento, el valor de la fuerza de trabajo de esta porción de la clase obrera tiende a ser reducido.

Por el otro, encontramos a aquellos que portan los atributos productivos que dirigen el cambio técnico, es decir, la porción que se hace cargo del desarrollo del conocimiento

objetivo o científico y de la organización de la producción. Como tales, estos obreros tenderán a tener mejores condiciones laborales y salariales, en tanto su fuerza de trabajo posee mayor valor por los años de preparación que sus tareas requieren.

“Junto a esas clases principales [obrerros simples y aprendices] figura un personal numéricamente carente de importancia, ocupado en el control de toda la maquinaria y en su reparación constante, como ingenieros, mecánicos, carpinteros, etcétera. Se trata de una clase superior de obreros, en parte educada científicamente, en parte de índole artesanal, al margen del círculo de los obreros fabriles y sólo agregada, a ellos. Esta división del trabajo es *puramente técnica*” (Marx, [1867] 2003; pág. 512-513, destacado en original)

“Está claro que en la mayoría de los casos se necesita un tipo de hombre para planificar y otro completamente diferente para ejecutar el trabajo” (Taylor, 1919; pág. 38, traducción propia)

En este contexto, ¿qué modificaciones trae aparejada para las condiciones de empleo y para los atributos de los trabajadores el proceso de producción de plusvalía relativa y la revolución de las formas técnicas de producción?

4.2.1. Tendencias en los atributos productivos

Como vimos, en tanto la maquinaria, expresión paradigmática de la producción de plusvalía relativa, hace actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto de trabajo, no es ni más ni menos que la objetivación del conocimiento científico y, como tal, requiere el ingreso de la ciencia en la producción. La necesidad de acelerar sus tiempos, la logística para abastecer de insumos a ritmo acelerado y las ventas a gran volumen, entre otros cambios, conlleva la complejización del proceso productivo y de su organización.

En ese contexto, no es posible suponer que las relaciones de magnitud entre los dos grupos de trabajadores –los simples y los complejos– se mantengan, determinando modificaciones en el valor promedio de la fuerza de trabajo y en la demanda laboral de cada uno. En tanto la tendencia sea a la complejización de los puestos en general o el crecimiento de la importancia cuantitativa de los trabajadores complejos, el valor de la fuerza de trabajo promedio se elevará y las remuneraciones tenderán a crecer⁴³. Caso contrario, ya sea por la simplificación general o por el crecimiento de la relevancia de los más simples, el valor y el salario promedio tenderán a reducirse.

⁴³ Ese proceso de complejización podría generar problemas al mercado laboral si las características de los trabajadores no se adaptan a las demandas de los puestos generados. Sin embargo, este proceso de “demanda laboral insatisfecha” se presenta –hasta aquí– como coyuntural en tanto puede ser superado por entrenamiento de los trabajadores tanto formalmente como en el mismo establecimiento (ver por ejemplo Doeringer y Piore, 1971; pág. 119 y sucesivas, Lewis, 1954, pág. 338). Veremos expresiones de tal proceso en el Capítulo 8.

Dado que la tendencia general responde a dos determinaciones diferentes (cantidad y valor individual de los trabajadores de cada calificación), esta cuestión ha suscitado una importante discusión. Nos concentramos a continuación en el desarrollo crítico de las posiciones de Braverman y la “teoría del capital humano” para luego plantear nuestra postura que retoma algunos de los aportes de ambas.

La línea iniciada por Braverman en su libro “*Trabajo y capital monopolista*”, indica que la tendencia del modo de producción capitalista es a la descalificación general de la fuerza de trabajo. Ese es el resultado de dos objetivos inmediatos del capital individual: 1) lograr el control efectivo del ritmo de trabajo y 2) abaratar el trabajador a través de su simplificación.

En este sentido, por un lado, la introducción de la maquinaria sería más valorada por el capital individual ya que le transfiere el control del proceso de producción y su ritmo, más que por el incremento de productividad que genera.

“Para el capitalista no significa nada que el primer paso [analizar el proceso de trabajo, JMG] rompa sólo el proceso mientras que el segundo [asignar las diferentes porciones a trabajadores diferentes, JMG] desmiembre al obrero también, y mucho menos desde el momento en que al destruir el oficio como un proceso bajo control del obrero, él lo reconstituye como un proceso bajo su propio control. Ahora él puede obtener ganancias por partida doble, no sólo en productividad sino en control administrativo, dado que lo que daña mortalmente al obrero es en este caso ventajoso para él” (Braverman, [1974] 1984; pág. 99)

“Como *capital* –y en cuanto tal el autómatas posee en el capitalista conciencia y voluntad- está animado pues por la tendencia a constreñir a la mínima resistencia las barreras naturales humanas, renuentes pero elásticas. Esta resistencia, además, se ve reducida por la aparente facilidad del trabajo en la máquina y el hecho de que el elemento femenino e infantil es más dócil y manejable” (Marx, [1867] 2003; pág. 491, destacado en original)

A su vez, por el otro, ésta le permite utilizar una fuerza de trabajo de menor valor ya que al parcelizarse y simplificarse su tarea no sería necesario ningún proceso de aprendizaje o calificación.

“En la misma medida en que el proceso del trabajo puede ser disociado, puede ser separado en elementos, algunos de los cuales son más simples que otros y cada uno es más simple que el conjunto. Traducido a términos de mercado, esto significa que la fuerza de trabajo capaz de ejecutar el proceso puede ser comprada más barata en forma de elementos disociados que como capacidad integrada en un obrero singular” (Braverman, [1974] 1984; pág. 103)

Ahora bien, Braverman reconoce que tal proceso no se produce sin más. Él mismo señala que la simplificación de los puestos de trabajo manuales va acompañada por una tendencia contraria, la concentración de los saberes complejos en la “gerencia” o administración.

“Todo paso en el proceso del trabajo está divorciado, lo más posible, de un conocimiento o entrenamiento especial y reducido a trabajo simple. Mientras que las relativamente pocas personas a las que están reservado el conocimiento y el entrenamiento se ven liberadas, lo más posible, de las obligaciones del trabajo simple. En esta forma, todos los procesos del trabajo se ven dotados de una

estructura que polariza en sus extremos a aquéllos cuyo tiempo es infinitamente valioso y a aquéllos cuyo tiempo casi no vale nada. Esta puede muy bien ser llamada la ley general de la división capitalista del trabajo” (Braverman, [1974] 1984; pág. 104).

“Iba a asegurar que conforme declinaban los oficios, el obrero cayera al nivel de fuerza de trabajo general e indiferenciada, adaptable a un amplio radio de tareas simples, mientras que la ciencia, al crecer, sería concentrada en las manos de la administración patronal” (Braverman, [1974] 1984; pág. 148)

Sin embargo, lejos está Braverman de considerar que todos los puestos administrativos se vuelvan más complejos. Idéntico proceso de mecanización y simplificación ocurre en ese sector. De modo que sólo los más altos gerentes de la empresa conocen e intervienen en la organización productiva, es decir, sólo ellos presentan esa tendencia a la mayor calificación. La condición de posibilidad de esa simplificación es la misma para todos los tipos de puestos, en cualquier lugar del proceso: la escala de operaciones debe ser lo suficientemente grande para que su aplicación resulte ventajosa.

“En esta forma, al contrario de la vieja opinión de muchos de que el trabajo de oficina era diferente del trabajo de fábrica, en que sus complejidades lo hacían más difícil de racionalizar, demostró ser más susceptible de ello una vez que el volumen de trabajo creció lo suficiente...” (Braverman, [1974] 1984; pág. 362)

A pesar de no considerarlos parte de la clase trabajadora, Braverman señala que los gerentes perciben, además del valor de su fuerza de trabajo, una porción de los beneficios. Esto se debe a la necesidad por parte de los capitalistas de que éstos los representen al interior de la empresa, en la gestión cotidiana de su capital individual. En sus palabras:

“Sus niveles de pago son importantes porque más allá de cierto punto, como el pago de los jefes de compañía, representa claramente no sólo el intercambio de su fuerza de trabajo por dinero -una mercancía intercambiable- sino una parte del excedente producido en la compañía y por tanto el destino de ellos está ligado al triunfo o al fracaso de la compañía, lo que les da el carácter de ‘directivos comprometidos’, incluso si son pequeños” (Braverman, [1974] 1984; pág. 465-466)

Ahora bien, en conjunto el planteo de Braverman tiene un punto sumamente cuestionable. Sólo al no reconocerle -o sólo a regañadientes- la condición de clase trabajadora a los que ocupan tales puestos, y denominarlos abstractamente parte de la “gerencia”, puede concluir que el capitalismo tiende a la simplificación generalizada de la fuerza de trabajo. Con esta división, no podemos estar de acuerdo. En nuestro desarrollo, si se trata de un vendedor de fuerza de trabajo es indistinto el rol que desempeñe en la empresa; tanto los que sufren una descalificación como los que pertenecen a la “gerencia” son trabajadores. A su vez, sólo a partir de esta crítica puede comprenderse, y reconocerse como correcta, la determinación del salario de los gerentes que Braverman desarrolla. Es en tanto trabajadores que son contratados para representar a los capitalistas, aún sin poseer la propiedad del capital, y para poder cumplir su rol correctamente que sus remuneraciones deben

diferenciarse del resto de sus subordinados. Esa diferencia salarial en particular, no surge de una mayor calificación sino de que su nivel reconoce que esos trabajadores deben enfrentarse a los demás negando su propio carácter de vendedores de fuerza de trabajo, como si fueran capitalistas aún sin serlo. En ese sentido, el capital les otorga a los “gerentes” parte de la ganancia, en sus salarios, para que representen al capital frente a sus empleados.

En conjunto, queda indeterminada la tendencia en la calificación promedio de los puestos de trabajo ya que existen movimientos contrapuestos al interior de los trabajadores que conducen, al parecer, a una creciente polarización: por un lado, se simplifican crecientemente los puestos simples y se complejizan crecientemente los ya complejos. La discusión respecto a qué sucede en promedio con el conjunto de trabajadores permanece – hasta aquí- abierta.

En una vereda distinta, las teorías con base en la Escuela Marginalista sostienen que son posibles ambas tendencias en el largo plazo, tanto a la mayor o menor calificación. En esta línea, se inscribe la teoría del “capital humano”. En Becker (1962), por ejemplo, podemos ver que la igualdad establecida entre el salario real y la productividad marginal del trabajo por esa Escuela ahora se establece a diferentes niveles, dependiendo de la calificación de los trabajadores. En este caso particular, entonces, como una mayor educación implica una mayor productividad, los trabajadores más calificados tendrán ingresos reales más elevados⁴⁴.

“Las múltiples maneras de invertir [en capital humano, JMG] incluyen la educación formal, entrenamiento en el empleo, cuidados médicos, consumo de vitaminas y adquiriendo información sobre el sistema económico. Todas difieren de los efectos relativos sobre ingresos y consumo, en el monto de recursos típicamente invertidos, en el tamaño de los retornos y a la percepción de la conexión entre inversión y retornos. Pero todos mejoran las habilidades físicas y mentales de las personas e incrementan, por ende, las perspectivas de ingresos reales” (Becker, 1962; pág. 9; traducción propia)

En el mismo sentido, los movimientos en la desigualdad salarial son explicados por la forma que asume el cambio tecnológico, es decir, dependiendo del sesgo que éste presente. Si, por circunstancias aleatorias y coyunturales exógenas, las innovaciones se presentan con un carácter complementario a los trabajadores de elevada calificación, la desigualdad salarial tenderá a aumentar debido a que la demanda de trabajo es relativamente más intensa hacia los puestos de mayor remuneración. En caso contrario –un cambio técnico vinculado a la baja calificación- la desigualdad salarial se reducirá. Cuál de las dos tendencias se observa es, a su

⁴⁴ No nos interesa aquí discutir las bases de la teoría marginalista, que en definitiva son las que conllevan a tal resultado maximizador individual, pero si es interesante señalar que el proceso que analizamos también es observado, e interpretado, por ella.

vez, resultado de las tendencias en la oferta de cada tipo de trabajador que es tomada como otro dato exógeno sin explicación.

“El consenso reciente es que el cambio tecnológico favorece a los trabajadores calificados, reemplaza tareas que previamente realizaban los no calificados y exacerba la desigualdad [salarial, JMG]” (Acemoglu, 2002; pág. 7, traducción propia)

Es importante remarcar justamente que la explicación marginalista, en tanto considera a la calificación de los trabajadores y/o a la tecnología como exógena, no puede explicar los fundamentos de las tendencias generales de la ocupación en el modo de producción capitalista. Esa indefinición le permite aparecer como una teoría aceptable, ya que podría “explicar” que existen circunstancias donde el desarrollo tecnológico produzca un aumento o una caída en la calificación requerida. Esa amplia capacidad explicativa, sin embargo, se vincula a su indefinición ya que sólo puede explicar lo ocurrido a partir de factores *ad-hoc* y exógenos. En cambio, nunca podría explicar por qué el cambio técnico tuvo el “sesgo” que efectivamente presentó. El resultado final respecto a la fragmentación del conjunto de trabajadores queda nuevamente indeterminado.

Ahora bien, si tomamos los procesos que analizan estas dos teorías y sus aportes podremos desarrollar un planteo que reconozca la unidad del proceso -la tendencia de polarización creciente en el mercado laboral- encontrando su vinculación al proceso de producción de plusvalía relativa como forma de la apropiación creciente del medio por parte de la humanidad.

Como bien señala la línea teórica iniciada por Braverman, una porción de los trabajadores ven crecientemente degradadas sus calificaciones en tanto sus tareas simples y parciales son transferidas a las maquinarias. De este modo, se reduce su valor pudiendo quedar determinados como apéndices de ella -en otras palabras, pueden experimentar un proceso de descalificación- o directamente ser expulsados de la producción hacia la desocupación.

“...cuando analizábamos la producción del plusvalor relativo, veíamos que dentro *del sistema* capitalista todos los métodos para acrecentar la fuerza productiva social del trabajo se aplican a expensas del obrero individual; todos los métodos para desarrollar la producción se trastruecan en medios de dominación y explotación del productor, mutilan al obrero convirtiéndolo en un hombre fraccionado, lo degradan a la condición de apéndice de la máquina...” (Marx, [1867] 2004; pág. 804, destacado en original)

“Hemos visto, además, que con el *mismo valor de capital* adquiere *más fuerzas de trabajo*, puesto que progresivamente sustituye los obreros más diestros por los menos diestros, los experimentados por los inexperimentados, los varones por las mujeres, las fuerza de trabajo adulta por la adolescente o infantil” (Marx, [1867] 2004; pág. 791, destacado en original)

“Por último, la velocidad con que en la edad juvenil se aprende el trabajo con las maquinarias, suprime la necesidad de adiestrar exclusivamente como obreros mecánicos a una clase particular de obreros. En

la fábrica, los servicios de los simples peones son en parte sustituibles por máquinas; en parte, debido a su absoluta simplicidad, permiten el cambio rápido y constante de las personas condenadas a esa faena" (Marx, [1867] 2003; pág. 513-514)

La otra porción de la clase trabajadora, ve expandido su ámbito de participación frente a la creciente complejidad del proceso que los involucra. Llegado el momento, es esta porción de la clase trabajadora la que reemplaza a la clase capitalista en la gestión del capital cuando su complejidad requiere un conocimiento científico. En el mismo sentido, los capitalistas también se retiran del ejercicio de la coacción (obligar al trabajador a entregar el valor de uso que vendió) delegándola en otros trabajadores⁴⁵.

"Al igual que un ejército requiere oficiales militares, la masa obrera que coopera bajo el mando del mismo capital necesita altos oficiales (dirigentes, managers) y suboficiales industriales (capataces, foremen, overlookers, contre-maitres) que durante el proceso de trabajo ejerzan el mando en nombre del capital" (Marx, [1867] 2003; pág. 512-513, destacado en original).

Esa creciente complejidad redundante en que esa porción de los trabajadores que se hace cargo de la gestión de la empresa vea incrementado el valor de su fuerza de trabajo. De entre ellos, los que personifican directamente el capital, perciben por sobre ese mayor valor una porción denominada "gastos de representación" relacionados con la necesidad de conformar una conciencia particular que no reconozca su carácter de trabajador, requisito indispensable para reemplazar al capitalista en esas funciones.

"La vinculación entre el ingreso y el status social tiene una variedad de implicancias para la estructura salarial... (...) status social es requerido para la efectiva realización de ciertos trabajos y el nivel de ingreso requerido para proveer ese status es un determinante salarial importante. Entonces, por ejemplo, trabajadores cuyos trabajos impliquen la dirección y manejo de otros debe normalmente ser pagados más que sus subordinados para realizar su función eficazmente" (Doeringer y Piore, 1971; pág. 86-87; traducción propia)

"Al incorporar al propio obrero colectivo la personificación de su explotador, el capital introduce su determinación antagónica general al interior de la clase obrera. El valor de la fuerza de trabajo de los obreros en cuestión corresponde a su reproducción con los atributos materiales y morales requeridos para representar al capital como su conciencia productiva, coactiva y en la circulación. Entre estos atributos se incluye, precisamente, el no reconocerse a uno mismo como órgano particular del obrero colectivo, sino el verse como un individuo abstractamente libre cuyos intereses confluyen con los del capital que se personifica. Esta determinación se refleja en un salario que no se limita a corresponder a la complejidad e intensidad del trabajo, ni a la extensión práctica de la jornada de trabajo. Incluso forman parte del mismo los gastos de representación del capital" (Iñigo Carrera, 2008; pág. 46)

⁴⁵ En resumidas cuentas, la clase capitalista queda determinada simplemente como lo que es: simple propietaria de los medios de producción. En tanto para su subsistencia consume plusvalía, pero sin producir ni un átomo de valor, al poco de correr el modo de producción capitalista se vuelve un parásito para éste último, en tanto resta a la capacidad de acumulación. Por su parte, todas las facetas del proceso de producción quedan en manos de la clase obrera. Ahora bien, la porción de la misma que no está a cargo de la producción directa de valores de uso es la que menos se representa a sí misma como clase obrera; es más, incluso se considera muy por encima de ella. De este modo, la lucha de clases en tanto es de personificaciones de las potencias del capital (como forma de organizar la producción social), vemos ahora que se convierte en una lucha entre distintas porciones de la clase obrera que representan diferentes potencias.

Entonces, en su unidad, el proceso de producción de plusvalía relativa fragmenta a los trabajadores en dos grandes grupos, aquéllos que organizan y planifican el proceso de producción y otros que participan en su ejecución, de manera directa o asistiendo a la maquinaria. Los primeros enfrentan como tendencia una creciente calificación y, por ende, mayores salarios en función de la evolución de la complejidad de su objeto de trabajo. Algunos de ellos, además, reciben más que el valor de su fuerza de trabajo por representar al capital en su movimiento. Del otro lado, los trabajadores manuales enfrentan un proceso de simplificación de sus tareas que puede concluir en la eliminación de esos puestos de trabajo. Como toda tendencia, se realizará de manera paulatina mientras que en cada coyuntura se producirán avances y retrocesos que pondrán a cada porción de los trabajadores en situación diferente⁴⁶. En palabras de Iñigo Carrera:

“Sin embargo, falta considerar aún lo que ocurre dentro de las otras dos etapas que integran el proceso productivo de la gran industria. O sea, lo que ocurre con la producción del control científico sobre las fuerzas naturales y sobre la aplicación productiva de éstas. El desarrollo de estas tareas en la escala correspondiente a la gran industria escapa de las potencias subjetivas del capitalista. El capital social necesita entonces producir un nuevo tipo de obrero doblemente libre cuya subjetividad productiva sea apta para desarrollo estas tareas, las cuales conforman la producción y ejercicio de la conciencia y voluntad productiva del obrero colectivo. Este se encuentra integrado, así, por los obreros que participan directamente en el proceso de trabajo en sentido restringido y los obreros cuyo trabajo consiste en organizar científicamente ese proceso. Así como el obrero individual ha perdido dominio respecto de la integridad del proceso de trabajo en que participa, este dominio muestra ahora haber dado el primer paso de su desarrollo como atributo del obrero colectivo. Aunque, como atributo enajenado, no hace más que reproducir la fragmentación que reina dentro del obrero colectivo entre sus distintos órganos especializados. Mientras el capital necesita degradar la subjetividad productiva de la primera porción del obrero colectivo hasta arrasar con ella, necesita desarrollar la de la segunda porción habilitándola para realizar un trabajo cada vez más complejo” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 19)

En el mismo sentido, y en el extremo, podemos señalar que la tendencia general del capitalismo sería a la eliminación de los puestos del primer tipo, reemplazados por sistemas de maquinaria, y la concentración de los trabajadores en la porción más compleja del proceso de producción. Este resultado sería, en definitiva, la especialización del trabajador en las tareas que revisten la especificidad del ser humano: la capacidad de planificar la acción antes de realizarla, tal como planteamos en el Capítulo 2.

4.2.2. Expresión de la fragmentación en la regulación del salario al valor

En virtud del desarrollo del subapartado anterior, es necesario desarrollar cómo esta fragmentación del mercado laboral implica transformaciones en la regulación de la fuerza de trabajo a su valor.

⁴⁶ Este planteo permite, creemos, superar la parcialidad del planteo de Braverman y la ausencia de respuestas de la “teoría del capital humano” mostrando la complejidad del proceso que intentamos analizar.

Como vimos, la competencia por los puestos de trabajo implica una tendencia negativa para las remuneraciones de los ocupados. Sin embargo, la magnitud de tal efecto no es idéntica para todos; dependerá de los niveles de calificación del puesto y de la cantidad de desempleados en condiciones de ocuparlo. Aquel puesto para el cual exista un sinnúmero de desocupados y, dada su simplicidad, el trabajador es fácilmente reemplazable sufrirá la competencia de manera más cruda. El que se encuentre a un nivel de calificación superior se encontrará, de manera general, en mejores condiciones salariales (Marshall, 2001).

“La parte de la clase trabajadora que la maquinaria transforma de esta suerte en población superflua, esto es, no directamente necesaria ya para la autovalorización del capital, (...) inunda todos los ramos industriales más fácilmente accesibles, colma el mercado de trabajo y, por tanto, abate el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor” (Marx, [1867] 2004; pág. 525, destacado en original)

Por su parte, la capacidad de organización sindical de los trabajadores depende en gran medida del lugar que ocupan en la empresa, o en la circulación del capital en general. La organización sindical tiende a ser más fuerte, como vimos, entre los trabajadores que desarrollan las actividades de manera colectiva, con similares niveles de calificación, por lo cual los puestos de trabajo que más enfrentan la competencia también poseen - potencialmente- la mayor capacidad reivindicativa. En cambio, los trabajadores más calificados y aquéllos que se posicionan en lugares de importancia particular en la organización estarán en las mejores condiciones de organizarse, pero en virtud de la menor competencia que enfrentan, más escasa es su necesidad por ella. A esto se suma que, dado que su posición en el proceso de trabajo tiende a impedir su reconocimiento como parte de la clase trabajadora, no suelen avanzar en reivindicaciones sindicales⁴⁷.

En síntesis, vemos que los trabajadores que enfrentan una necesidad mayor de solidaridad para organizarse suelen, en efecto, ser los caracterizados por sindicatos fuertes. Los trabajadores más calificados, en cambio, ante una menor competencia y necesidad enfrentan más escollos a su organización.

⁴⁷ Desde otra óptica, Doeringer y Piore también observan que el poder de negociación surge de la calificación. *“La tercera consecuencia [pero incluye las anteriores, JMG] de los costos fijos de empleo es que dotan a la trabajadores internos de poder de negociación en el lugar de trabajo. Como se dijo antes, muchos costos laborales no salariales son inversiones que el empleador hace al momento de contratar y sólo debe volver a enfrentar si el trabajador debe ser reemplazado. Una vez que la inversión se hizo, la amenaza de renuncia provee a los empleados de un arma de negociación que les permitiría conseguir salarios por encima de su productividad marginal inmediata” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 75; traducción propia).*

4.3. *Tendencias en la intensidad laboral y la duración de la jornada*

En este apartado, nos resta focalizarnos en los efectos que tiene la introducción de maquinaria sobre la intensidad laboral y la jornada de trabajo –y, por ende, sus efectos sobre las remuneraciones–.

Normalmente, el proceso de trabajo sobre un esquema de maquinaria –sea en la “planta” o en la “oficina” como correctamente señalaba Braverman– implica una mayor intensidad laboral para los trabajadores ya que los ritmos de trabajo pasan a ser controlados por ella.

“Es de todo punto evidente que con el progreso de la maquinaria y al acumularse la experiencia de una clase especial de obreros mecánicos, aumenta de manera *natural* la velocidad y con ella la intensidad del trabajo” (Marx, [1867] 2003; pág. 498-499, destacado en original)

Sin embargo, ese mayor desgaste en una jornada de trabajo eventualmente choca con el límite físico que discutimos en el Capítulo 2, ya que por sí mismo puede enfrentarse con la imposibilidad de que el trabajador recupere el estado físico y psíquico en el tiempo libre. En ese sentido, el aumento de la intensidad implica –llegado cierto punto y como tendencia– la necesidad de una reducción de la jornada laboral⁴⁸.

“Con todo se comprende fácilmente que en el caso de un trabajo que se desenvuelve en medio de paroxismos pasajeros, sino de una uniformidad regular, reiterada días tras días, ha de alcanzarse un punto nodal en que la extensión de la jornada laboral y la intensidad del trabajo se excluyan recíprocamente, de tal modo que la prolongación de la jornada sólo sea compatible con un menor grado de intensidad en el trabajo y, a la inversa, un grado mayor de intensidad sólo pueda conciliarse con la reducción de la jornada laboral” (Marx, [1867] 2003; pág. 499)

El conjunto de ambas determinaciones –aumento de la intensidad y reducción de la jornada– se resuelven como otro componente –junto a la calificación– en la evolución del valor de la fuerza de trabajo. Si la combinación de ambas resulta en un mayor desgaste a un mismo nivel de calificación el valor de esa fuerza de trabajo debe elevarse. Lo inverso en caso contrario.

De este modo, la restricción en términos de la jornada laboral –es decir la imposibilidad de ampliar la producción recurriendo a un uso extendido en el tiempo de esos mismos trabajadores– dispara bajo una forma adicional la necesidad de ampliar la escala de producción. En otras palabras, este resultado de la incorporación de la maquinaria retroalimenta el proceso de concentración analizado en el capítulo anterior.

⁴⁸ Evidentemente este proceso no se realiza en abstracto sino como resultado de la lucha de las organizaciones obreras y finalmente sancionado por el Estado. Sin embargo, el planteo en su pureza intenta mostrar cuál es la potencia que expresaban tales movilizaciones para lograr su objetivo.

“... a partir, pues, de ese momento en que se excluía definitivamente la posibilidad de producir más plusvalor mediante la *prolongación de la jornada laboral*, el capital se lanzó con todo su poder y con conciencia plena a producir *plusvalor relativo* mediante el desarrollo acelerado del sistema fundado en la maquinaria” (Marx, [1867] 2003; pág. 498, destacado en original)

“Por otra parte, para ganar en el espacio lo que se pierde en el tiempo, se amplían los medios de producción utilizados en común, los hornos, edificios, etc.; en suma: mayor concentración de los medios de producción y, consiguientemente, mayor aglomeración de obreros” (Marx, [1867] 2003; pág. 578)

En síntesis, la maquinización, al intensificar el trabajo, genera la necesidad de una reducción de la jornada laboral, de un aumento salarial o una combinación de ambas.

4.4. Resumen

Dado que hemos desarrollado un conjunto no menor de tendencias puestas en movimiento a lo largo de este capítulo, es necesario realizar un breve resumen al respecto.

En primer lugar, observamos que el proceso de producción de plusvalía relativa implica un crecimiento más lento de la porción variable del capital invertido, lo cual conlleva a una caída relativa, y no absoluta, en la demanda de fuerza de trabajo. En ese caso, y ante una tasa dada de crecimiento poblacional, se genera una sobrepoblación relativa de trabajadores. Sin embargo, lejos de presentarse como un problema a la acumulación de capital esta sobrepoblación cumple dos funciones: la primera es que le otorga flexibilidad a la acumulación de capital al permitir la incorporación inmediata de trabajadores ante un ciclo positivo y, en segundo, genera una competencia por los puestos de trabajo que limita el alza de las remuneraciones. Ambas requieren implícitamente que los trabajadores mantengan ciertos atributos productivos, similares a los demandados en la producción, que necesariamente tienden a deteriorarse en situación de desempleo prolongado. Como forma de contrapesar estas tendencias que avanzan por sobre las condiciones normales de reproducción de la fuerza de trabajo encontramos la necesidad del desarrollo de las organizaciones sindicales. Así su función en el capitalismo es, como polo opuesto de esas tendencias, regular la venta de la fuerza de trabajo a su valor y asegurar la reproducción del capital. Es más, a tal punto cumple ese rol que en su lucha por la mejora de las condiciones de trabajo y remuneración, la clase trabajadora organizada impulsa a la introducción de maquinaria y la revolución de las formas técnicas al encarecer relativamente la fuerza de trabajo.

En segundo lugar, la transformación de las formas técnicas por las cuales se viabiliza la producción de plusvalía relativa impacta también en el tipo de fuerza de trabajo demandada y no sólo en su cantidad. En este sentido, se abren posibilidades diversas en momentos del

tiempo concretos. Mientras el cambio técnico acarree un trabajo simplificado y fragmentado el valor de la fuerza de trabajo descenderá, pudiendo finalmente ser reemplazado por maquinaria específica. También puede ocurrir lo contrario, que el cambio técnico implique una complejidad creciente y el valor de la fuerza de trabajo aumente. Si estas tendencias operan al mismo tiempo sobre dos porciones diferentes del obrero colectivo el resultado será la fragmentación del mismo⁴⁹. A esas tendencias, se agrega la presión diferencial que la sobrepoblación relativa ejerce sobre los trabajadores en función de su calificación. Sin embargo, fuera de las coyunturas específicas, la tendencia general es a la eliminación del trabajo simple por medio de su reemplazo por maquinaria, y la permanencia y creciente complejización del trabajo complejo en virtud de las potencias específicas que porta el hombre, como vimos en el Capítulo 1.

En tercer lugar, observamos que normalmente el proceso de trabajo tiende a intensificarse. En ese sentido, la jornada de trabajo tiende a reducirse como forma de compensar el desgaste acelerado que trae aparejado ese mayor ritmo.

⁴⁹ En este proceso, se sumarán nuevas determinaciones que le darán forma particular en algunas formas nacionales. Volveremos sobre esto en el Capítulo 6.

SECCIÓN III. HACIA LA EXPRESIÓN CONCRETA DE LAS LEYES

El recorrido que comenzamos en la Sección anterior se encuentra a mitad de camino.

Como advertimos en el Capítulo 1, comúnmente se intenta señalar problemas en los desarrollos teóricos bajo la acusación de que no se ajustan a la realidad. Sin embargo, antes de clamar por su abandono, debemos reconocer que falta aún un largo desarrollo para enfrentarnos a las formas concretas. Esa ardua tarea es la que encaramos en esta Sección.

Como verá el lector, continuaremos acercándonos al problema que impulsó nuestra investigación analizando dos problemáticas centrales para poder analizar cualquier proceso nacional de desarrollo. El primero es la diferenciación del capital y, por ende, el papel desigual o cualitativamente diferente en la personificación de las potencias del capital social - desarrolladas en la sección anterior- que posee cada empresa. Esta temática constituye el contenido del Capítulo 5.

El segundo es el carácter nacional de tal proceso; es decir que cualquier país en cuestión puede, o no, encerrar por sí mismo el conjunto de las determinaciones con las que aquí nos enfrentamos. En este sentido, se abren tres posibilidades: puede que el país en cuestión encierre en su interior tales procesos de manera directa, puede ser que un país muestre una incapacidad total para formar parte de la acumulación de capital a nivel mundial -lo cual no deja mucho para analizar- o que desarrolle formas particulares, contradictorias a la realización directa del contenido analizado en la sección anterior. En este último caso, lograría participar en ese proceso pero con consecuencias diferentes a las que marcarían las tendencias del modo de producción capitalista. Esto es el núcleo central del Capítulo 6.

El tercer grupo de países, en el cuál consideramos que se encuentra Argentina, nos llevará a revisar algunos de los puntos de la argumentación de la sección anterior en tanto esas tendencias no se expresan directamente como tales. Por ello, como advertencia al lector, se volverán a analizar temáticas que no invalidan lo anterior sino que son la expresión a un nivel de abstracción menor de esas leyes.

5. DIFERENCIACIÓN DE LOS CAPITALS Y REZAGO

En los Capítulos 2 y 3 desarrollamos como el capitalismo era la forma histórica bajo la cuál se organizaba actualmente la producción y que la capacidad genérica de apropiarse crecientemente del medio tenía como consecuencia la concentración de la producción. Esta tendencia se ponía en juego a partir de cada una de las empresas en cada una de las ramas llevando a una constante revolución técnica y al incremento de la capacidad de acumulación.

Hasta aquí, hemos supuesto que esa ampliación de la escala, forma bajo la cual se realiza ese contenido, se expresaba directamente para todas las empresas. En este capítulo discutiremos, primero, si existe la condición formal de que todas las empresas sigan ese camino. Luego, qué consecuencias trae aparejado que no lo hagan y, por último, si la tendencia a la desaparición de ciertas empresas es automática o existen mecanismos para asegurar, o por lo menos prolongar, su supervivencia.

5.1. Diferenciación de los capitales

En la batalla por la supervivencia las empresas tendían a presentar un crecimiento de las escalas de producción de manera de lograr reducir sus costos unitarios. En ese proceso era posible que algunas se destaquen de manera temporal para luego ser alcanzadas por el resto. Es decir, hasta aquí, nunca pusimos en duda la posibilidad de que todas las empresas encaren tal proceso de ampliación.

En esa línea, Schumpeter ([1912] 1967) sostiene que es la innovación la que genera esas situaciones de liderazgo temporal. El desarrollo tecnológico y, sobre todo, la incertidumbre sobre la existencia de resultados beneficiosos, genera potencialmente efectos diferenciales entre las empresas. Sin embargo, esos liderazgos –hasta aquí– serán más o menos temporales ya que eventualmente el innovador será igualado por la competencia⁵⁰.

“Pero ha triunfado también para los demás, estableciendo un ejemplo y creando un modelo que pueden copiar otros. Pueden seguirlo y lo seguirán; primero personas aisladas, y posteriormente toda una multitud. Tiene lugar entonces ese proceso de reorganización que debe resultar en la destrucción del excedente sobre los costos, inmediatamente que el nuevo negocio se haya convertido en parte integrante de la corriente circular” (Schumpeter, [1912] 1967; pág. 140).

“La innovación es, de suyo, un obstáculo para la igualación de las tasas de ganancia asequibles a las empresas de capital. Pero en el marco del capital no diferenciado este impedimento es accidental y

⁵⁰ Más adelante, en 5.2.2, al retomar la discusión respecto al papel de la innovación como instrumento de la competencia veremos que la posición de Schumpeter cambia radicalmente en obras posteriores.

temporario. Es aleatorio, ya que cada empresa de capital tiene en abstracto la misma probabilidad de adquirir el privilegio de la innovación. Y es temporario, pues el innovador, tarde o temprano, deberá resignarse a perder su privilegio..." (Levin, 1997; pág. 332)

Ahora bien, si consideramos que la supervivencia en la competencia se encuentra vinculada al crecimiento de la producción de cada una de las empresas entonces surge un factor que transforma cualquier liderazgo temporal y aleatorio en una condición estructural: la magnitud de la demanda solvente, el "mercado".

En este sentido, si las formas concretas de poner en movimiento la producción de plusvalor relativo, se encuentran vinculadas al incremento de la escala en cada una de las empresas, para apropiarse la tasa de ganancia media o normal ese mayor volumen de valores de uso debe encontrar una demanda acorde que los realice a su precio de producción.

Aunque el mismo proceso conlleva la caída del valor individual (por aumento de la productividad), lo que ampliaría la demanda total por esa mercancía, puede que ésta no crezca al ritmo necesario para absorber el incremento de la producción en todas las empresas al mismo tiempo⁵¹. En este caso, el mercado, a esa nueva escala media o normal, no puede cobijar a todas las empresas que competían originalmente.

Este factor, la extensión del mercado, se presenta como la condición de existencia de empresas que no pueden mantener el ritmo de acumulación.

"El número de plantas en una industria que pueden operar a la escala mínima eficiente en cualquier momento está limitado por el tamaño del mercado para el producto de esa industria" (Chandler, 1994; pág. 27; traducción propia)

Ahora bien, aunque este factor impide que a todas las empresas se concentren, también abre la posibilidad de supervivencia de otras más pequeñas en virtud -justamente- de su menor escala. Esto se debe a que las empresas que se concentraron tienen una unidad técnica, una producción total, que es la que les permite apropiarse la tasa media de ganancia. Sin embargo, nada garantiza que la suma de las producciones de esas empresas abastezca el mercado de manera completa. Entonces se abre la posibilidad de que exista una demanda residual que no permita que ingrese otra empresa, o planta, de la escala normal. Así, empresas de magnitud más pequeña a la escala normal pueden, sin enfrentar una

⁵¹ En particular, a largo plazo, el cambio en la composición orgánica tendería a reducir relativamente la capacidad de absorción por parte de los trabajadores -al reducir el peso de la masa salarial sobre el total del valor-. Esta diferencia en la velocidad de crecimiento de la producción y de la demanda, es también la causa de las crisis de sobreproducción. Para una discusión al respecto, ver Sweezy ([1942] 1982) e Iñigo Carrera (2008).

competencia directa con las medias, imposible de sobrellevar por sus mayores costos, continuar en producción abasteciéndola⁵².

De este modo, dado que la competencia conlleva –en los sectores ya establecidos- al crecimiento de la escala media de las empresas, a la expansión de la producción y a la reducción del valor unitario de las mercancías, la diferenciación es ineludible. La aparición de sectores nuevos puede, en ciertos momentos, revertir tal tendencia pero eventualmente su maduración los conduce por idéntico camino.

“Resulta más difícil establecer a ciencia cierta cuánto tiempo requiere una industria para atravesar por estas etapas de nacimiento, desconcentración y reconcentración. Probablemente este lapso varía de una industria a otra” (Goetz, 1976; pág. 519)

Vemos entonces que la diferenciación de capitales, en virtud de la necesidad de ampliar la escala para sobrevivir a la competencia y de las limitaciones del tamaño del mercado, es una tendencia general del capitalismo.

5.2. Dinámica de la diferenciación

Por lo visto hasta aquí, el límite del mercado genera que algunas empresas se concentren y otras no, mientras que la aleatoriedad de la innovación “elegiría” a los ganadores. Ahora bien, con esa diferenciación ya presente, se ponen en movimiento otros mecanismos que aseguran que las empresas “líderes” mantengan su posición y tiendan a separarse crecientemente de las otras. En otras palabras, que la diferenciación tiene, en realidad, un carácter permanente al tiempo que creciente.

A los efectos de la competencia, el principal factor a analizar es la menor dinámica en la productividad del trabajo que ponen en movimiento las empresas rezagadas. Esto surge debido a su menor escala que, como vimos, conlleva menor cooperación, división del trabajo y maquinización, todo lo cual redundando en mayores costos. A su vez, estos determinan una menor tasa de ganancia al vender al mismo precio que las empresas de escala normal.

“De ahí que los capitales mayores se impongan a los menores. Se recordará, además, que con el desarrollo del modo capitalista de producción aumenta el volumen mínimo del capital individual que se requiere para explotar un negocio bajo las condiciones normales imperantes en el ramo” (Marx, [1867] 2002; pág. 778-779)

⁵² En Piore y Sabel (1984) se presenta otra causa para la existencia de pequeñas empresas. Allí sostienen que la concentración de las empresas implica, como contracara, la necesidad de proveedores de insumos y medios de producción que por su especialización no pueden ser producidos en escala: “La maquinaria de producción en masa debe, en efecto, ser fabricada bajo una lógica que es el reflejo de la producción en masa: producir bienes especializados con recursos generales. Porque el producto es especializado, con un mercado limitado, la producción debe ser continuamente reorganizada, y los trabajadores deben tener un rango de calificación y comprensión general del proceso que es atribuida normalmente a los artesanos preindustriales” (pág. 27; traducción propia).

“Las grandes empresas oligopólicas, consideradas individualmente, pueden ser, y a menudo son, técnicamente mucho más progresivas que una empresa (necesariamente pequeña) que opere en competencia. Pueden hacer auténticos milagros; en sus laboratorios pueden desarrollarse investigaciones de alto nivel científico, al mismo tiempo que de un gran valor práctico; con las más amplias disponibilidades financieras y el mayor crédito de que gozan, pueden hacer inversiones que pequeñas empresas en régimen de competencia no habrían podido hacer nunca” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 174)

Eventualmente, las crecientes diferencias de productividad llevarían a apropiarse una tasa de ganancia decreciente que, eventualmente, se volvería negativa- lo que desembocaría en su eliminación por no poder reproducir siquiera el capital invertido. En este sentido, no es sólo importante considerar la tasa de ganancia sino también su masa. Esto se debe a que una menor tasa de ganancia se proyecta, a su vez, sobre un capital invertido más pequeño lo que genera una brecha absoluta en la capacidad de acumulación, que tiende a crecer exponencialmente. Esa masa, a su vez, es relevante en tanto poseer una magnitud mínima de capital es condición necesaria para poder introducir ciertas mejoras o procesos de producción que permitirían sobrevivir en la competencia.

“...el aspecto característico del proceso de concentración radica precisamente en esto, en que ello crea discontinuidades de las que no se puede prescindir. Sólo las más grandes empresas pueden aplicar ciertos métodos -no solamente métodos técnicos, sino también métodos organizativos-, sólo ellas pueden gozar de ciertas microeconomías. Y de las empresas menores a las mayores no se pasa gradualmente; hay saltos, que se vuelven mayores a medida que avanza la concentración” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 50)

“Hay, por tanto, algunas innovaciones que por su misma naturaleza sólo son accesibles a determinados tipos de empresas y particularmente a las empresas más grandes. Hay, entre éstas, muchos métodos de ‘producción en masa’, cuya aplicación es posible sólo si las empresas tienen dimensiones muy amplias” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 81)

Pero también existen otros factores en la lucha competitiva que reconocen un carácter diferencial por tamaño como el crédito o la red comercial y la, ahora desvinculada de cualquier aleatoriedad, innovación.

5.2.1. El acceso al crédito y la red comercial

Aunque en esta Tesis no hemos tratado específicamente sobre las cuestiones relativas al capital bancario y comercial, sobre ellas se funda también la diferenciación del capital.

En la competencia las empresas utilizan el crédito para poder ampliar su escala de producción sin la necesidad de esperar a que su propia valorización les permita alcanzar tales volúmenes de capital disponible. Ese es el papel que juega el capital prestado a interés. A pesar de plantearse comúnmente que el crédito es un freno a la acumulación, dado que absorbe una porción de la ganancia, en realidad, la tasa de ganancia media se aplica sobre el

capital total adelantado sin distinción de propiedad. Así, dado que la tasa de interés se encuentra normalmente por debajo de aquella⁵³, la utilización del crédito amplía la capacidad de acumulación aún pagando ese interés sobre el capital prestado. Esto se debe a que, el capital industrial percibiría la ganancia íntegra sobre la porción del capital propio y la diferencia entre la tasa de ganancia media y la tasa de interés sobre el capital prestado. En el extremo, una empresa podría obtener una ganancia positiva inclusive sin poner en movimiento capital propio.

Si se diera el caso de que el acceso al capital prestado es diferencial, éste se convertiría en otra fuente de diferenciación del capital, ya que algunos capitales tendrían la facultad de acumularse más rápido que otros. Efectivamente, la mayor disponibilidad de activos de las empresas de mayor tamaño es la clave para ese acceso más provechoso. Veamos cómo lo señalan diversos autores:

“Dado cierto desarrollo del crédito, el empleo del crédito para la empresa capitalista se convierte en una necesidad que a ésta le impone la lucha de competencia. Pues, para el capitalista individual, el empleo del crédito significa una subida de su cuota de beneficios. (...) Si, al mismo tiempo, el capital mayor le permite producir también más barato gracias a la ampliación de la producción, entonces sus beneficios habrán aumentado aún más. Si el empleo del crédito no les es posible a otros capitalistas en la misma medida o en condiciones más duras, el capitalista favorecido podrá realizar un superbeneficio” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 86)

“Parece, por tanto, que la magnitud de la empresa está circunscripta por el monto de su capital de empresa, tanto a través de la influencia que tiene sobre su capacidad para obtener préstamos como por su efecto sobre el grado de riesgo. La diversidad de tamaños de las empresas de una misma industria puede explicarse fácilmente por las diferencias de capital de empresa. Una firma cuyo capital de empresa sea grande podría obtener fondos para realizar una inversión de gran cuantía, cosa que no podría hacer una cuyo capital de empresa fuera pequeño. El hecho de que las empresas inferiores a determinado tamaño no tengan acceso alguno al mercado de capitales pone aún más de relieve las diferencias en la posición de las empresas que se originan en sus diferencias por cuanto a su capital” (Kalecki, [1954] 1977; pág. 94)

“El prorrateo se realiza con independencia de cómo se divida la propiedad sobre ese monto entre el capitalista individual y los capitalistas de dinero que se lo prestan al primero para que lo ponga a funcionar como capital industrial. (...) De modo que el capital industrial apropia para su beneficio la porción de la ganancia media que corresponde a la diferencia entre la tasa general de ganancia y la tasa de interés sobre el capital recibido a préstamo, pese a que esta porción del capital adelantado no ha sido propiedad suya. (...) Cuando mayor sea la proporción de capital recibido a préstamo en relación con el capital industrial propio, más por encima se va a ubicar la tasa de ganancia concreta de éste respecto de la tasa general de ganancia. En el extremo inferior, el capital industrial que no acceda a capital a préstamo alguno va a valorizarse simplemente a la tasa general de ganancia. Con lo cual, aún tratándose de capitales iguales desde el punto de vista de su participación en la formación de la tasa general de ganancia, el primero va a tener una potencialidad de acumulación concreta superior a la del segundo” (Iñigo Carrera, 2004; pág. 122)

“El crédito constituye una pieza central en el proceso de acumulación y, por ello mismo, también en el de competencia, siendo el desigual acceso que tienen a él las empresas una de las palancas clave del proceso de centralización del capital” (Burachik, 2009; pág. 117)

⁵³ Si fuera superior la empresa que pidiera el crédito estaría imposibilitada de reproducir su capital ya que el prestamista se apropiaría parte de la plusvalía que le corresponde en función del capital propio. A pesar de que en algunas circunstancias históricas ese puede ser el caso, no puede ser su nivel normal.

La red comercial también juega un rol en la diferenciación del capital. Dado que existen economías de escala en la distribución y comercialización tanto como en la producción, la empresa que posea la mejor cadena de distribución, sea propia o de una empresa independiente, disfrutará de los menores costos de comercialización.

Ahora bien, su rol es un tanto diferente debido a que el trabajo desempeñado en el comercio posee características particulares. Si retomamos el desarrollo conceptual del Capítulo 2, recordaremos que sólo la puesta en movimiento de trabajo humano para producir valores de uso tiene la capacidad de representarse como valor. En este sentido, las actividades comerciales, de índole necesaria bajo el capitalismo para vender las mercancías, son, sin embargo, improductivas en tanto no agregan absolutamente nada a la riqueza material de la que dispone la humanidad para reproducirse. En este sentido, las actividades comerciales son simplemente un costo que forma parte del proceso de circulación del capital, así mientras mayor sea la productividad de su trabajo -que depende de iguales determinaciones como ser la escala, maquinaria, y división del trabajo (Chandler, 1994)- menor será la porción que perderá el capital industrial de su ganancia.

“Los costes de venta y su contabilidad no crecen proporcionalmente con la magnitud de las sumas vendidas; de ahí la tendencia a la concentración” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 226)

“Los gastos de circulación formaban una deducción del beneficio, y la disminución de estos gastos significa que el beneficio industrial, la ganancia del empresario, aumenta en la cantidad que se ha liberado con la reducción de los costes comerciales” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 234)

A su vez, y más allá de los menores costos, la empresa con el sistema de ventas y publicidad más desarrollado es la que puede aprovechar en mayor grado los beneficios extraordinarios que el lanzamiento de un nuevo producto puede generar.

En general, vemos que dos factores no involucrados con las condiciones de producción de los valores de uso como el crédito y la red comercial presentan un rendimiento diferencial para las empresas dependiendo de su volumen de producción. De este modo, juegan un rol en la diferenciación creciente de los capitales según su tamaño.

5.2.2. La “eventualidad” de la innovación

Si ahora retomamos el rol de la innovación en la competencia, veremos que también cumple un rol diferenciador de los capitales. En otras palabras, que las empresas de mayor

tamaño se encuentran en mejores condiciones para encarar un proceso innovativo y, además, de disfrutar sus beneficios⁵⁴. Veamos por qué.

La primera cuestión se vincula a reconocer el acceso diferencial a la innovación que permite la magnitud del capital puesto en movimiento. Es decir, vincular la capacidad efectiva de generar innovaciones con las características de las empresas. Por ejemplo, Levin (1997), señala que sólo algunas empresas, en función de sus capacidades específicas, pueden encontrarse constantemente a la vanguardia de la innovación. Esas empresas, las que denomina de “tipo III”, son típicamente las de mayor tamaño lo que les permite poner en movimiento tres tipos de economías de escala en la innovación. Dado su tamaño pueden emprender los proyectos de investigación y desarrollo más costosos, al tiempo que manejan una cartera amplia de éstos lo que le asegura minimizar el elevado riesgo individual de cada uno; y les permite encarar la reconfiguración de sus procesos productivos y productos en base a los resultados de sus innovaciones⁵⁵.

“Tres economías de escala, características, crecen geométricamente ilustrando la naturaleza del capital potenciado: el tamaño de los proyectos de R&D, que ha cambiado de orden de magnitud en plazos comprendidos entre un lustro y una década, hasta sobrepasar los “billions” (miles de millones de dólares); el tamaño de las macrocarteras de macroproyectos de R&D que, debido a su alto riesgo, tienen que ser numerosos y variados; la escala mínima de recursos, que es aún mayor en los frentes de inversión secundaria, acoplados al lanzamiento de una innovación mayor (“breakthrough”), la cual involucra el rediseño y la reconstrucción de subsistemas económicos completos (con efectos que se propagan aún más por eslabonamientos como los descritos por Perroux), y la consiguiente transformación de la geografía económica” (Levin, 1997; 342-343)

En el mismo sentido se puede comprender la tan utilizada taxonomía de tres sectores de Pavitt (1984). Dos de los sectores que realizan innovaciones (los denominados “*scale intensive*” y “*science based*”), particularmente de “proceso” es decir para utilizar al interior de la empresa o sector, son presentados como caracterizados por empresas de tamaño elevado. El único sector innovador que además tiende a presentar pequeña escala es el denominado “*specialized supplier*”, en virtud de que produce maquinaria y equipos especializados para sectores que de por sí son de pequeña escala⁵⁶ y comúnmente aplican tecnologías simples.

⁵⁴ Evidentemente, la literatura sobre innovación es mucho más compleja y extensa de lo que aquí analizaremos. En ese sentido, nos restringiremos a plantear los aportes de ese campo que se vinculan al rol diferencial de la innovación.

⁵⁵ Es llamativo que, en este marco, el autor plantee la irrelevancia de la concentración y centralización del capital en este proceso. Más aún, cuando señala que la empresa encargadas exclusivamente del desarrollo innovativo – la de “tipo IV” – tiende a sucumbir en la competencia por ser “*Relativamente pequeña, organización informal, dirección personalizada*” (Levin, 1997; pág. 344).

⁵⁶ El mismo argumento respecto a la relación entre tamaño de empresa e innovación se presenta en otros trabajos como Pavitt, Robson y Townsend (1987) y Patel y Pavitt (1991) con datos empíricos. En el mismo sentido, ya señalamos que Piore y Sabel (1984) señalan que la producción en masa requiere de sectores como estos.

“Nuestra taxonomía y teoría también conduce a ciertas expectativas respecto al grado en que las firmas desarrollan sus propias innovaciones de proceso, o las compran de proveedores de equipo de producción. En sectores dominados por proveedores, esperaríamos que las firmas y las plantas de producción sean pequeñas, y las innovaciones provengan por definición de sus proveedores. En sectores de firmas de producción a escala, esperaríamos que las firmas y plantas sean grandes y una gran proporción de tecnología de proceso se genere al interior de la firma. Lo mismo ocurriría en el caso de firmas en sectores basados en conocimiento, especialmente en productos de proceso continuo o tecnologías de ensamblaje. En otras palabras, esperamos una relación positiva entre la proporción de la innovación de proceso del sector que se realiza al interior de las firmas y el tamaño de las firmas y plantas del sector” (Pavitt, 1984; pág. 366, traducción propia).

En términos generales, los estudios vinculados a la innovación tienden a encontrar una relación positiva entre el tamaño de las empresas y sus gastos en investigación y desarrollo. En este sentido se expresa el “tardío” Schumpeter ([1946] 1971), a tal punto que la relación entre el tamaño de la empresa, por un lado, y la innovación, por el otro, es conocida como “hipótesis schumpeteriana” (Dosi, 1988). A su vez, trabajos como el de Tether (1998) muestran que no sólo las empresas más grandes generan una cantidad superior de innovaciones sino que éstas poseen, en términos generales, un impacto económico mayor.

“Buena parte de las diferencias entre las firmas provienen de fuentes tales como su estructura de propiedad –empresas familiares, sociedades por acciones, etc.–, su tamaño, el origen del capital accionario –nacional o extranjero–, sus formas de gobierno corporativo, etc. A su vez, estos factores influyen sobre la posibilidad de las firmas de desarrollar actividades innovativas de significación en cuanto son determinantes del acceso a la información y a los recursos humanos y monetarios requeridos para dichas actividades. Estas diferencias no sólo contribuyen a definir si una firma puede o no ser innovadora “genuina”, sino que también repercuten sobre el ritmo y las modalidades con las cuales las empresas adoptan tecnologías generadas por terceros, así como con la utilización que hacen de dichas tecnologías” (López, 2007; pág. 26-27)

Finalmente, en Baran y Sweezy (1968) y Levin (1997), se plantea que dada la magnitud de los recursos necesarios para mantener el ritmo innovativo, las pequeñas empresas de base tecnológica tienen su destino escrito: o se transforman en proveedores externos de tecnología para las empresas más grandes o son adquiridas directamente por ellas, perdiendo en ambos casos su autonomía.

Una segunda cuestión a considerar es la posibilidad real de apropiarse de los beneficios del resultado del proceso innovador por medio de patentes y derechos, la posibilidad de mantenerlo en secreto o las ventajas en términos de productividad y costos que genera aplicarla primero. Por un lado, los costos asociados al patentamiento y protección de las innovaciones son evidentemente elevados. Por el otro, y dado el carácter acumulativo de la innovación y de los umbrales mínimos de conocimiento que se requieren para poder copiarlas, las empresas más grandes tienden a apropiarse mejor esos beneficios sean innovaciones propias o de terceros (Dosi, 1988).

“No importa al propósito capitalista de la innovación que ésta consista en la aplicación original de una nueva técnica para abaratar una mercancía, mejorarla, u ofrecer otra cualitativamente novedosa: debe brindarle una fuente privilegiada de ‘fuerza de acumulación’, una capacidad extraordinaria de

competir. El privilegio mismo del innovador depende de las dificultades que encuentren los potenciales imitadores, o las que él mismo pueda imponerles, y, llegado el caso, de sus capacidad de controlar las adopciones, beneficiándose del proceso de difusión de su técnica. A medida que la competencia capitalista pone al rojo vivo la competencia innovativa, la principal amenaza contra el privilegio del innovador no proviene tanto de posibles imitadores como de innovadores rivales. Cabe que, anticipándose a este peligro, el innovador pueda potenciar su carácter de innovador, sacar ventaja de la ventaja lograda, conservar la delantera" (Levin, 1997; pág. 330-331)

Es decir, la capacidad innovativa y sus resultados –sólo hasta cierto punto- aleatorios son una "fuente" de diferenciación en el tamaño de los capitales. Los que acertaron, aplicaron y protegieron la innovación pueden acumular capital más rápidamente por recibir una ganancia extraordinaria, lo que a su vez les permite seguir innovando. El resto se estanca o intenta copiar la innovación; los resultados de tal posibilidad pueden permitirle mantenerse en producción hasta el siguiente descubrimiento o producto.

En términos generales, entonces, vemos que las empresas que no logran concentrarse al ritmo de las demás, tienden a enfrentar crecientes complicaciones competitivas en tanto su tamaño genera diferenciales en la valorización. Los cuales, a su vez, tienden a retroalimentar la diferencia inicial. De este modo, las empresas líderes de sectores ya establecidos tienden a permanecer como tales a lo largo del tiempo mientras se van quedando atrás empresas constantemente, que se suman a las que ya estaban en esa condición. Lo mismo tiende a ocurrir, a su vez, en sectores nuevos creados por nuevas tecnologías y productos (Chandler, 1994).

Esas empresas rezagadas tienden a compartir una característica: poseen un tamaño inferior al que poseen las empresas de tamaño normal en cada momento y rama. Lo que conlleva una menor productividad y dificultades para realizar la tasa media de ganancia, condenándolas crecientemente a esa situación^{57,58}.

"La marcha del progreso técnico lleva en sí la tendencia al establecimiento de estas grandes fábricas. La ley inexorable del mercado, que rubrica la supervivencia y la victoria del más fuerte, estructura todas las condiciones necesarias para que la producción en grande triunfe sobre la menuda. Suman legión las

⁵⁷ Si así no fuera, su rezago tiene potencialmente reversión o es simplemente temporal. Ya que su tamaño similar a las más concentradas le permite tener acceso, como vimos, al crédito, a una cadena comercial importante, a los beneficios de la innovación, etc.

⁵⁸ La existencia de potencialidades diferentes entre las empresas se constituyó en una temática central de la Escuela Estructuralista Latinoamericana. Allí, las diferencias en el capital por ocupado, la tecnología que se utilizaba y la escala de producción generaban diferencias de productividad. Ello conducía a la conformación de polos de desarrollo (Prebisch, [1949] 1986) o a una heterogeneidad estructural (Pinto, 1973) en virtud de esas potencias diferentes. Vemos entonces que, en este planteo, se ponen en movimiento factores similares a los que venimos desarrollando. En el próximo capítulo, al momento de analizar las consecuencias sobre el mercado laboral de esta diferenciación, veremos nuevamente una importante vinculación entre ambos desarrollos.

razones que contribuyen a que así ocurra en la vida cotidiana. En primer término la adquisición de las materias primas necesarias para la elaboración de los productos y la de los materiales auxiliares (como combustible, herramientas, etc.), puede hacerse mucho más económicamente cuando se compra en grandes cantidades; además, porque se utilizan muchos subproductos, que en pequeñas proporciones deben desperdiciarse. Finalmente, el equipo motor será más moderno y completo. Desde el punto de vista del aprovechamiento más eficiente del personal técnico y obrero, las grandes fábricas llevan también una ventaja apreciable sobre las pequeñas instalaciones, porque permiten una división más completa del trabajo, destinando, inclusive una organización especial, dentro de la empresa, para el estudio científico del trabajo obrero y de los procesos tecnológicos en general. Sustentadas sobre importantes capitales las grandes empresas se hallan en inmejorables condiciones desde el punto de vista financiero y comercial, para sostener en el mercado una lucha de competencia con productos similares a los que son objeto de su fabricación” (Dorfman, 1942; pág. 244-245)

“No hemos de analizar aquí en profundidad cuáles son los factores específicos que pueden otorgar a algunas empresas ventajas sobre o tras, pero pueden mencionarse, a manera de ejemplo, elementos tales como un más fácil acceso a los medios financieros, o una gestión más eficiente, o una tecnología más apropiada, y particularmente, las ventajas habituales de la producción en escala” (Goetz, 1976; pág. 515)

“La diferenciación del capital real tiene como antecedente y premisa la diferencia de grados verificada en la estructura del capital industrial no diferenciado; una ilustración de esta diferencia, precursora de la diferenciación real, es la necesidad de una escala mínima de inversión para el ingreso en ciertas ramas de la producción, inalcanzable para ciertas empresas” (Levin, 1997; pág. 326)

Estas diferencias se exacerban, a su vez, dependiendo del momento del ciclo económico⁵⁹. Mientras que en el auge todas las empresas parecen ser sumamente rentables, al arribar la crisis la mayor potencia de las empresas de tamaño normal se hace claramente evidente.

“En otras palabras: esencialmente, son los outsiders los que tienen que soportar todas las cargas de las oscilaciones de la coyuntura. El cartel realiza grandes beneficios extra durante la alta coyuntura, beneficios normales durante la depresión, mientras que los competidores son eliminados. En tales condiciones, la asociación monopolista está interesada en no impedir completamente la existencia de outsiders, sobre los que frecuentemente domina debido a su superioridad sobre ellos” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 215-216)

“...los comerciantes al por menor hacen pedidos más importantes, extendiendo los fabricantes sus operaciones, y entran en uso para tal fin medios de producción cada vez más desfavorables y ya abandonados. La producción y el comercio rinden una ganancia temporal por doquier...” (Schumpeter, [1912] 1967; pág. 226)

“Y dentro de cada industria se hallan mucho más implicadas [en la recesión] las nuevas empresas que los negocios establecidos de antiguo, lo que parece contradecir nuestra interpretación. Eso debe explicarse en la siguiente forma: los negocios antiguos disponen de cuasi-rentas amortiguadoras y generalmente de reservas acumuladas. Están embebidos en relaciones protectoras, y apoyados a menudo de modo efectivo por conexiones bancarias de gran antigüedad. Pueden perder terreno durante muchos años sin que sus acreedores se preocupen. Por tanto, disponen de mayor capacidad de resistencia que una empresa nueva...” (Schumpeter, [1912] 1967; pág. 240)

“Además, a consecuencia del poder financiero de algunas empresas, especialmente de las antiguas, el reajuste no es siempre muy urgente, no es cuestión de vida o muerte. Existe también la práctica que presta apoyo exterior a las empresas o a industrias enteras que se hallen en dificultades, por ejemplo, subsidios oficiales, dados bajo el supuesto (de buena o mala fe) de que la dificultad es solamente temporal y creada por circunstancias fortuitas. Se da también en esos tiempos un clamor en pro de

⁵⁹ Otro tema sumamente relevante pero que escapa a los objetivos de la presente tesis. Simplemente se plantean estas consecuencias diferenciales ya que serán relevantes al análisis posterior.

protección arancelaria. Y todo esto actúa en la misma forma que la fuerza financiera de las viejas industrias.” (Schumpeter, [1912] 1967; pág. 243)

A partir de ese rezago, comúnmente se plantea que en la competencia las empresas menos productivas serán eliminadas en un período de tiempo más o menos acotado. Veamos por ejemplo, las opiniones de Schumpeter y Baran y Sweezy:

“Los viejos negocios –esto es, teóricamente todos los existentes, con excepción de los aparecidos durante la expansión, y la excepción ulterior práctica de aquellos alejados del peligro por su posición de monopolio, posesión de ventajas particulares, o técnica superior duradera- se encuentran ante tres posibilidades: decaer, si son inadaptables por razones objetivas o personales; recoger velas y tratar de sobrevivir en una posición modesta; en fin, dedicarse a otra rama de la producción por sus propios recursos o con ayuda exterior, o bien adoptar otros métodos comerciales o técnicos que signifiquen la extensión de la producción a un costo menor por unidad” (Schumpeter, [1912] 1967; pág. 241)

“En primer lugar, la empresa cuyos costos son más bajos y sus ganancias más altas goza de diversas ventajas sobre sus rivales con altos costos, en la lucha por la participación de los mercados (...). Tiene los medios necesarios de publicidad, para hacer investigaciones, desarrollar nuevas variedades del producto, servicios extraordinarios, etc., que son medios usuales de luchar por la participación en el mercado y que tienden a producir rendimientos proporcionales a las cantidades invertidas en los mismos (...). Por todas estas razones hay un fuerte incentivo para que la gran empresa en una industria oligopólica no solamente se esfuerce por alcanzar continuas reducciones en sus costos, sino también por hacerlo con mayor rapidez que sus rivales (...). Cualquier compañía que se rezague en la carrera de la reducción de costos se hallará pronto en dificultades. Su poder de defenderse del ataque es minado, su libertad de maniobrar se reduce, su habilidad para emplear las armas normales en la lucha de competencia se debilita. Al tener un papel cada vez más pasivo, encuentra que su posición se va deteriorando progresivamente, y eventualmente se encuentra frente a alternativas desagradables pero inevitables: se puede fusionar, por supuesto en términos desfavorables, con una empresa más fuerte; puede intentar una reorganización y volver, generalmente bajo una nueva administración y con nuevo capital; o puede abandonar el campo a uno de sus rivales más afortunados” (Baran y Sweezy, [1966] 1988; pág. 59-60)

Ahora bien, la experiencia muestra, de manera contraria a esa suposición, que las empresas rezagadas, más allá de las que cumplen un rol abasteciendo la demanda residual, no tienden a desaparecer. Las empresas más pequeñas y de reducidas capacidades productivas permanecen en el proceso productivo a pesar de todo. Para respondernos sobre la razón de su permanencia debemos encontrar qué rol desempeñan en la acumulación de capital.

5.3. Diferenciación en la tasa de ganancia⁶⁰

5.3.1. Determinación cualitativa del pequeño capital y su valorización

La existencia de empresas que normalmente ponen en movimiento productividades diferentes, las cuales a su vez tienden a divergir en el tiempo, nos devuelve a la discusión sobre la determinación de la tasa de ganancia media que analizamos en el Capítulo 2. Esto se

⁶⁰ En este apartado, no podemos dejar de reconocer como fundamentales los desarrollos teóricos de Iñigo Carrera (2004).

debe a que pareciera que existe un segmento de empresas que continuamente reciben una tasa de ganancia menor a la media sin que se ponga en movimiento tendencia alguna a la igualación. Esto sería completamente contrario a la determinación de la tasa media de ganancia como una que permite valorizar a todos los capitales en relación a su magnitud sin importar su composición ni tamaño.

Para analizar este tema retomemos la discusión del Apartado 2.1. Allí señalamos que el cambio de mercancías no se realizaba por el tiempo *promedio* que necesitaban todos los productores activos, sino por el tiempo que la sociedad necesita en virtud del desarrollo de la tecnología y en las condiciones normales para producirlo. Sin embargo, veamos qué nos puede decir sobre este tema esa otra “respuesta”⁶¹.

En la primera versión, las diferencias en los beneficios de las empresas podrían comprenderse en virtud de sus productividades diferenciales respecto al promedio social: las empresas que produzcan sus valores de uso con una técnica mejor al promedio recibirán una tasa de ganancia mayor y viceversa. En otras palabras, una mera diferencia cuantitativa. Sin embargo, esta línea teórica nos deja en idéntica situación al discutir sobre la tasa *media* de ganancia, que sería lo mismo que decir tasa *promedio* de ganancia, sin resolver el problema. Seguiríamos, por un lado, sin poder comprender por qué las empresas que logran una productividad más baja se mantienen en producción en ramas donde no alcanzan el capital necesario para obtener la tasa de ganancia media. A su vez, y más profundamente, tampoco puede decirnos por qué no todos los capitales perciben la misma tasa de ganancia si son todos, al parecer, cualitativamente iguales con una mera diferencia cuantitativa⁶².

Al entender la determinación del valor como resultado de una diferencia cualitativa entre las empresas que ponen en movimiento la productividad normal y las que no, la cuestión se modifica. Nosotros concebimos a esa diferenciación como expresión de un contenido diferente entre las empresas normales (las que producen en condiciones medias) y

⁶¹ La discusión entre ambas concepciones, aunque normalmente pasada por alto a pesar de tener importantes derivaciones como vemos y seguiremos viendo, tiene un sustento en algunos pasajes de Marx donde ambas parecen ser igualmente válidas. Por ejemplo: *“Entonces siempre habrá que distinguir, además, entre un valor de mercado –sobre el cual hablaremos más tarde– y el valor individual de las diversas mercancías producidas por los diferentes productores. El valor individual de algunas de esas mercancías estará por debajo del valor de mercado (es decir, que se requerirá menos tiempo de trabajo para su producción de lo que expresa el valor de mercado); el de otras estará por encima de él. Por una parte habrá que considerar al valor de mercado como el valor medio de las mercancías producidas en una esfera, mientras que por la otra habrá que hacerlo como el valor individual de las mercancías que se producen bajo condiciones medias de esa esfera y que constituyen el grueso de los productos de la misma”* (Marx, [1894] 2007; pág. 225-226, destacado en original)

⁶² Cuando dimos la discusión sobre la determinación de la tasa media de ganancia, en el Capítulo 2, no importaban las diferencias cuantitativas, que evidentemente existen entre capitales de diferentes ramas por razones técnicas. Ello provocaba simplemente diferencias en la masa de ganancia que percibían pero no en la tasa. Aquí la cuestión es cómo explicamos la diferencia en ésta última.

las rezagadas (que no lo logran). No se trata de una diferencia de grado sino de contenido, unas están habilitadas a percibir la tasa media de ganancia y otras no. Como antes, en el Capítulo 2, cuando desarrollamos que sólo el productor privado independiente que producía en el tiempo socialmente necesario percibía el valor íntegro -en virtud de realizarlo en las condiciones normales o medias de producción, de destreza y de intensidad- aquí el capital que produce en las condiciones medias percibe la tasa media de ganancia.

Es decir, aquella diferencia cuantitativa entre empresas medias y pequeñas encierra una diferenciación cualitativa en el rol que juegan en su rama. De modo que, al concebir la determinación del valor de las mercancías considerando las empresas que ponen en movimiento la productividad del trabajo normal para ese momento histórico -y no como un promedio- tendremos un resultado parecido aunque no idéntico: en términos relativos, efectivamente algunas disfrutarán una tasa de ganancia mayor y otras menor. Sin embargo, en términos absolutos, algunas recibirán la tasa media y las otras no llegarán a ese nivel⁶³.

En este sentido, son los capitales medios o normales los que ponen en movimiento la productividad del trabajo normal para la sociedad en cada momento en cada rama⁶⁴. Ellos son, entonces, los únicos que están habilitados a valorizarse a la tasa media de ganancia en relación al capital que ponen en movimiento.

“En la manufactura propiamente dicha pronto se forma un mínimo propio de volumen de operaciones para cada ramo de actividad, y correspondientemente se forma un mínimo de capital por debajo del cual no es posible explotar con éxito una empresa individual. Asimismo, en cada ramo de los negocios se forma un término medio normal de capital que supera ese mínimo y del cual debe disponer y dispone la mayor parte de los productores. Cuanto haya por encima de él, puede formar ganancias extraordinarias; lo que se mantiene por debajo de ese término medio, no percibe la ganancia media” (Marx, [1894] 2006; pág. 869)

“La participación activa de los capitales industriales individuales en la formación de la tasa general de ganancia tiene por condición el que estos capitales alcancen el grado de concentración requerido para operar en la escala suficiente como para poner en acción la capacidad productiva del trabajo que determina el valor de las mercancías. El capital individual que reúne este atributo se constituye en normal o medio para la esfera en la que actúa. La producción de plusvalía relativa impone el constante aumento en la masa de valor que debe acumularse para que pueda funcionar como un capital individual autónomo normal” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 137)

Por defecto, aquellas empresas que se van rezagando, por las diferentes razones que vimos más arriba, al no poseer tal productividad quedan determinadas como pequeños capitales y no están habilitados a percibir la tasa media de ganancia. De este modo ya no

⁶³ Junto a estos dos grupos deberíamos, hasta aquí, agregar a los capitales que perciben una tasa de ganancia por encima de la media por producir en condiciones excepcionales. Entre ellos se encuentra el innovador antes de que se adopte su técnica y los productores de mercancías que dependen marcadamente de condiciones no reproducibles, como la naturaleza. De los primeros nos ocuparemos en lo que sigue, con los segundos nos enfrentaremos en el siguiente capítulo.

⁶⁴ En sus textos Shaikh los denomina “capitales reguladores” (Shaikh, [1991] 2006; pág. 106).

migrarán a otras ramas por percibir una tasa de ganancia inferior, ya que la tasa media ya no les pertenece ni siquiera potencialmente. Dado que ya no son, conceptualmente, capitales medios, su valorización pasa a estar regida por la tasa de interés, como cualquier otra masa de dinero que circula⁶⁵. Esto es por simple reflejo entre su forma de existencia dineraria que iguala en las apariencias a la masa de valor que circula como simple dinero con aquella que circula como capital⁶⁶. Sin embargo, esa tasa de interés (que, como vimos, reconoce graduaciones dependiendo del volumen del capital que se posee) no se aplica sobre el capital puesto en movimiento, ya que formalmente no es tal cosa, sino sobre el valor de liquidación del capital constante^{67,68}.

“Lo que está dado para un capital individual, sin embargo, es una tasa de interés, por la simple razón de que está garantizada con anticipación. Si un capital industrial o comercial decide salirse de la contienda para estar simplemente depositado en un banco, puede percibir un interés. Pero con esto pierde precisamente la posibilidad de funcionar como capital industrial o comercial y pierde así toda esperanza de recibir lo que Marx llama ganancia de empresa, ganancia que excede al interés” (Shaikh, [1991] 2006; pág. 106)

“...los capitales industriales que no pueden mantener el ritmo en el proceso de concentración y centralización se ven privados de continuar operando autónomamente como tales, estando forzados a convertirse en capitales prestados a interés. Sin embargo, pueden postergar ese paso. La valorización de los capitales inferiores al medio no se encuentra ya regida por la tasa general de ganancia sino por la de interés, normalmente menor a ella. Y acceden a esta menor tasa no ya en proporción a su valor como capitales industriales independientes, sino que su valor se reduce al de la liquidación de sus activos productivos, ya materialmente inútiles para valorizar de manera normal a un capital industrial. De modo que pueden mantenerse activos como capitales industriales autónomos en tanto los mayores costos en que incurrir por su menor escala se vean compensados por la menor ganancia que rige su existencia como tales” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 140)

“Con lo cual, pequeño capital es aquel que no alcanza por su monto al necesario para participar activamente en la formación de la tasa general de ganancia desde su rama específica de producción. Pero la gama de los pequeños capitales va desde unos cuya diferencia respecto del capital medio de su rama resulta de momento imperceptible, hasta otros cuyos propietarios se hunden ya en la miseria y la proletarianización” (Iñigo Carrera, 2004, pág. 126)

⁶⁵ En este sentido, parecería que la determinación de la valorización de los capitales pequeños se asemeja a la definición general de la Escuela Marginalista donde todo capital, en el equilibrio, debe valorizarse a la tasa de interés. Sin embargo, no pueden explicar de dónde surge ese mayor valor que percibe al tiempo que recurren a “distorsiones” para explicar por qué recurrentemente las empresas perciben una tasa de ganancia superior a la de interés.

⁶⁶ En esa igualación aparente podríamos señalar que entre los pequeños capitales y los capitales prestados a interés existe únicamente una diferencia de magnitud. Los primeros aún pueden, a pesar de encontrarse rezagados, encarar la producción o circulación de mercancías autónomamente, los segundos son tan reducidos -tomados individualmente- que ya no alcanzan siquiera a circular por sí mismos.

⁶⁷ La diferenciación esencial de los capitales en la formación de la tasa media de ganancia se encuentra bosquejada por Marx en el desarrollo de la renta de la tierra, en particular para el pequeño productor agrario, y generalizada para el conjunto del capital industrial por Iñigo Carrera (2004): “Como límite de la explotación para el campesino parcelario no aparece (...) la ganancia media del capital, en tanto es un pequeño capitalista...” (Marx, [1894] 2006; pág. 1024)

⁶⁸ En este sentido, los propios ciclos de la tasa de interés, vinculados a los ciclos de la acumulación de capital en general, tienden a acelerar tanto su liquidación o aparición.

De este modo, la valorización específica de los pequeños capitales se basa en la diferencia entre su precio de costo –mayor en virtud de su menor productividad- y el precio de producción –que incluye la tasa media de ganancia- de las empresas normales. De este modo, la determinación específica de su valorización les permite mantenerse, por ahora, en producción apropiando una ganancia menor ante el precio de producción que determinan los capitales medios. En ese proceso de rezago progresivo, y de menor tasa de ganancia, sobreviven. Vemos, entonces, que la conformación de la tasa media de ganancia se realiza por la igualación de las tasas de ganancia individuales de cada capital medio o normal en los diferentes sectores de actividad, quedando excluidos los pequeños capitales de participar en ella (Shaikh, [1991] 2006).

Cabe preguntarse entonces ¿cuál es el límite para la supervivencia de esas empresas? Como vimos, en su forma más concreta, dado que es una masa de dinero que se invierte para obtener una ganancia, cuando exista una opción más rentable para la misma, la empresa será liquidada. Lo más sencillo sería liquidar el capital constante y convertir la masa de dinero resultante en capital prestado a interés.

Sin embargo, la dinámica de tal movimiento no se encuentra portada en la evolución de estos capitales pequeños sino en los normales. Estos son los que personifican las potencias específicas del capitalismo como forma histórica de la organización social, son los que buscan la ganancia extraordinaria produciendo, como resultado, plusvalía relativa. De este modo, ellos portan en sus manos la condición de posibilidad de que estos capitales pequeños sigan existiendo, en función del incremento de su capacidad productiva. Si las empresas medias desarrollan su productividad y logran impulsar el precio de producción de la rama por debajo del que les rinde a los pequeños capitales un beneficio superior a la tasa de interés, esas empresas tenderán a liquidarse. Es más, si en ese desarrollo logran reducir el precio de producción por debajo del precio de costo de tales pequeñas empresas éstas quebrarán, quedando completamente fuera de producción⁶⁹.

“El límite de la subsistencia de los capitales industriales inferiores al medio se encuentra regido por el desarrollo general de la capacidad productiva del trabajo. Tan pronto como este desarrollo permite a los capitales medios llevar al precio de producción por debajo del correspondiente a la tasa de interés sobre el valor de liquidación de los pequeños capitales, éstos se ven finalmente expulsados de la producción” (Iñigo Carrera, 2004, pág. 126)

⁶⁹ En el caso particular del capitalista industrial que también trabaja en su establecimiento, como es la norma en las empresas de reducida escala, el límite podría descender inclusive hasta el equivalente al salario. Esto jugará un rol importante en la segmentación del mercado laboral, que analizaremos en el próximo capítulo.

Entonces, como la tendencia a la concentración y centralización es la norma en la competencia -que ahora podemos precisar se realiza particularmente entre los capitales medios- se reproduce permanente el número de empresas rezagadas. Algunas, las más rezagadas, son finalmente expulsadas mientras que otras se incorporan a ese “club” al quedar recientemente rezagadas. Así, la concentración de la producción va reduciendo la cantidad de empresas en la cima, en el medio y en la base⁷⁰.

“Al mismo tiempo, el continuo incremento de la capacidad productiva del trabajo en pos de la renovación de la plusvalía relativa, renueva continuamente la generación de la gama de los pequeños capitales. Mientras expulsa a unos por abajo, incorpora otros nuevos que hasta recién eran capitales medios hechos y derechos, corriéndose continuamente hacia arriba la escala individual que, en general, hace falta para que un pequeño capital pueda mantener en actividad” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 141)

Vemos, entonces, que al reconocer una determinación conceptual diferente, las empresas rezagadas apropian una tasa de ganancia menor a la media mientras permanecen en producción dado que es su aplicación más provechosa, en virtud de que su capital es de magnitud restringida respecto al que se necesita aplicar. En otras palabras, esa menor tasa de ganancia es su “nivel de equilibrio”. Si ni siquiera alcanzan esa valorización, se convertirán en capital prestado a interés reconociendo que su magnitud es demasiado pequeña como para invertirse autónomamente. Hasta aquí pareciera que el “supuesto” de que las empresas menos productivas tendían a desaparecer no era equivocado sino incompleto. Ese es el resultado siempre y cuando la valorización específica de las empresas rezagadas determine un precio de producción igual o superior al de los capitales normales, lo cual concluye eventualmente -como vimos- en su expulsión de la producción.

5.3.2. Competencia entre capitales medios y pequeños

La característica de los pequeños capitales es, en función de sus condiciones de escala, tecnología, etc., poner en movimiento una productividad menor a la normal de la sociedad, lo que llevaría a determinar un precio de producción individual mayor al que rige en el “mercado”. De allí que apropien como ganancia, únicamente, la diferencia entre su precio de costo -mayor al normal- y el precio de producción de los capitales medios.

En función de cuestiones técnicas de cada rama, sea que el incremento del rendimiento o reducción de costos en función de las economías de escala no sean tan relevantes, sea que la tecnología se encuentre estancada, o el volumen del mercado crezca lentamente (lo cual se

⁷⁰ Nuevamente, recordemos, que planteamos esto como tendencia. Claramente, la aparición de nuevos sectores o desintegraciones de sectores “maduros” puede en momentos particulares mostrar un movimiento contrario.

encuentra, en parte, vinculado a las dos primeras dado que ellas implican un valor individual de las mercancías que no cae rápidamente), es posible que el rezago productivo no implique grandes diferencias entre los costos de los capitales medios y los pequeños⁷¹. De este modo, y dado que la determinación específica no necesariamente implica que esa compensación entre mayores costos y la tasa de interés -como límite inferior- se ubique al nivel del precio de producción de los capitales medios, ¿no podría ser posible que el precio venta de esos capitales rezagados se ubique por debajo de ese nivel? Bajo esas condiciones técnicas, efectivamente es posible. ¿Qué sucedería en ese caso?⁷²

“La clave de la subsistencia de los pequeños capitales industriales se sintetiza entonces, en la relación entre el precio que corresponde a la compensación entre mayor costo y menor tasa de ganancia, y el precio de producción. Porque nada dice que el primero se ubique en el nivel correspondiente al segundo. El precio que rige autónomamente la valorización de los pequeños capitales no puede ubicarse por encima del de producción. Pero nada impide que se ubique por debajo de éste” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 142)

En caso de ubicarse por debajo, los pequeños capitales podrían eliminar de la competencia a los medios en tanto podrían vender más barato. Nuevamente, no por un desarrollo extraordinario de la productividad sino todo lo contrario, en virtud de su valorización específica producto de que se han rezagado. Para lograr expulsar a los medios de la rama, debe darse un proceso por el cual una gran cantidad de pequeños capitales ingresen en la rama de manera rápida para abastecer una porción relevante del mercado al precio que rige su valorización específica. En ese sentido, reducen el precio de mercado a un nivel incompatible con la tasa de ganancia media del capital normal que se encuentra en la

⁷¹ Esta misma caracterización se presenta en la Escuela Estructuralista Latinoamericana al discutir sobre las relaciones entre el sector formal e informal. Allí, se reconoce que son las características técnicas del sector las que permite determinan si operarán empresas del sector informal o no. En términos generales se plantea que si los valores de uso que genera el sector permiten la producción en escala (como la generalidad del sector industrial), las posibilidades se muestran contrarias al sector informal. Si no es así (por ejemplo el sector de servicios personales) existen buenas posibilidades de que el sector informal pueda prosperar. En palabras de PREALC (1978): “Las actividades informales que ya están funcionando en un contexto oligopólico no pueden pretender expandirse en forma constante. La evolución de este tipo de mercados comprende distintas etapas, en el transcurso de las cuales las actividades informales crecerán o declinarán de acuerdo al ritmo de expansión de la demanda, la escala mínima de operaciones para distintos tamaños de plantas, las economías de escala, etc. Es cierto que estas actividades pueden resultar favorecidas con utilidades de corto plazo, pero en el largo plazo tenderán a perder mercados. Este comportamiento tiene validez respecto de la mayor parte de los rubros manufactureros del sector” (PREALC, 1978; pág. 75) y “Hay otras actividades de carácter personal, principalmente servicios, respecto de las cuales la tendencia a la oligopolización parece bastante improbable, al menos en el mediano plazo. El cambio tecnológico en estos rubros es más gradual, y el hecho de que ellos aún existan en naciones con niveles de ingreso más elevados permite pronosticar su expansión” (PREALC, 1978; pág. 76)

⁷² Claramente, el precio resultado de la valorización específica del pequeño capital no se puede encontrar por encima del precio de producción ya que quedaría expulsado de la rama.

rama. En esas condiciones, el capital medio –dado que posee una magnitud de capital con el que podría valorizarse a la tasa media en otro sector- se retira hacia otros sectores⁷³.

Para llegar a ese resultado, la velocidad del ingreso de capitales pequeños es fundamental. Esto se debe a que el contenido del triunfo o derrota de los capitales pequeños es una carrera entre éstos y los capitales medios, que se resuelve en virtud de la magnitud de la producción que los pequeños capitales pueden movilizar (conformada por la cantidad de empresas y su producción individual) y el desarrollo de la productividad que logran los medios de manera de expulsarlos de la rama^{74,75}.

En el caso de que los pequeños capitales logren expulsar a los medios se podría pensar que, como la determinación normal de las mercancías es venderse al precio de producción, los pequeños capitales podrían realizarlas a ese precio -de manera de no permitir el reingreso de capitales medios a la rama- y obtener en el proceso la ganancia media, lo cual se constituye en ganancia extraordinaria en relación a su propia determinación. Sin embargo, en su calidad de pequeños capitales la competencia entre ellos se exagera en pos de esa ganancia forzando el precio de venta hacia su límite inferior, es decir, al determinado por la tasa de interés. Al ser pequeños capitales los que producen en la rama, magnitudes restringidas de capital que ponen en movimiento una productividad limitada, enfrentan la posibilidad de ingreso de otras tantas empresas en similares condiciones. Nuevamente, el estancamiento del mercado y las formas técnicas que permitieron la eliminación de los medios posibilitan, ahora, la proliferación de competidores.

“Por otro lado, el beneficio será menor que el beneficio medio en aquellos sectores en los que todavía domina el capital individual y en los que el capital requerido es relativamente pequeño. En ellos se agolpan los capitales que ya no pueden competir en los sectores más desarrollados, pero cuyo volumen pequeño no les permite a sus poseedores, por otro lado, invertirlos como capital productor de interés o dividendo. Son éstos los sectores del pequeño comercio y de la producción pequeño-capitalista, con su acerba lucha de competencia, con su continua destrucción de capital viejo, que es sustituido inmediatamente por uno nuevo. Sectores que se encuentran poblados por aquellos elementos que están siempre con un pie dentro del proletariado, en los que la bancarrota es un fenómeno continuo, mientras que únicamente pocos de ellos se elevan lentamente a la condición de grandes capitalistas. Son aquellas

⁷³ Por lo que veremos a continuación, lo más posible es que se ubique en eslabones del mismo negocio, para el cual ya desarrolló capacidades, vinculadas a esta etapa ahora colonizada por pequeños capitales.

⁷⁴ Queda claro, entonces, la centralidad de lo señalado por nosotros y PREALC, respecto a que son las formas técnicas específicas de algunas ramas las permiten tal proceso. Nuevamente, esas características le dan cuerpo a esta “carrera”. Debe ser plausible producir a baja escala sin sufrir grandes perjuicios en términos de costos (para que la valorización específica de los pequeños se encuentre cerca de los medios) al tiempo que la posibilidad de innovar técnicamente o su base técnica se encuentre relativamente estancada de manera que los medios no puedan elevar su productividad rápidamente.

⁷⁵ Aquí estamos presentando el caso donde una rama hasta ese momento de capitales normales se convierte en una de pequeños capitales ya que muestra el proceso en su conjunto. Sin embargo, y en virtud de las características que veremos, algunas ramas “nacen” directamente conformadas por pequeños capitales produciendo idénticos resultados.

ramas de la producción que cae cada vez más en una dependencia indirecta del gran capital, bajo las formas más diversas” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 203)

“Si este fuera el caso [la condición de expulsión de los medios de la rama, JMG], la venta de las mercancías producidas por los pequeños capitales por debajo del precio de producción pero por encima del precio que rige su valorización específica implicaría la apropiación por ellos de una ganancia extraordinaria. Esta ganancia extraordinaria ni siquiera proviene de la posibilidad individual de producir por debajo del precio de producción social por ponerse en acción un trabajo más productivo. Al contrario, proviene de la impotencia de los pequeños capitales para poner en acción siquiera la productividad del trabajo correspondiente a la determinación del precio de producción. De modo que la ganancia extraordinaria generada por la posibilidad de vender por debajo del precio de producción pero por encima del inherente a la valorización específica de los pequeños capitales resulta necesariamente en la competencia entre éstos por ella. Esta competencia tiene a llevar el precio de las mercancías producidas por pequeños capitales al nivel límite para la subsistencia de éstos. Con lo cual, la ganancia extraordinaria seca necesariamente a sus manos” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 142)

Entonces, en una rama de pequeños capitales el precio de mercado tiende a ser constantemente inferior al de producción, quedando disponible la masa de valor resultante de la diferencia entre el precio que surge de la valorización específica del pequeño capital y el de los medios. En primer lugar, podría pensarse que ese menor precio de venta, si se trata de artículos que forman parte de la canasta de consumo de los trabajadores, implicaría un crecimiento del poder adquisitivo de los trabajadores.

“La existencia de tantas empresas en una industria de tal competencia resulta perjudicial, pues da lugar al derroche de los recursos y a pérdidas para la empresa; pero por lo menos, en tales industrias competidoras el consumidor gana, en parte, lo que pierden los productores, pues los precios son más bajos” (Samuelson, 1960; pág. 470)

Sin embargo, ese menor valor de la canasta de consumo de los trabajadores implica una reducción del valor de la fuerza de trabajo sin afectar su capacidad de consumo. De ese modo, ese menor precio no implica un aumento del poder de compra de éstos sino que esa masa de valor continúa su circulación en la forma de una mayor tasa de plusvalía para todos los capitales que compran esa mercancía abaratada.

“Mientras la acumulación del capital social ha desarrollado a la división del trabajo entre los capitales individuales de manera limitada, los pequeños capitales tienden a llegar con sus productos directamente a los mercados de medios de vida. En cuyo caso, la diferencia entre el menor precio que rige la valorización de los pequeños capitales y el de producción parece beneficiar simplemente a los consumidores individuales. La porción correspondiente de la plusvalía social parece ir a parar a los bolsillos de éstos vía el menor precio que deben pagar por sus medios de vida. Sin embargo, el curso de esta porción de plusvalía no termina aquí. En cuanto los consumidores individuales son tales por ser obreros libres vendedores de su fuerza de trabajo, el menor precio al que compran sus medios de vida se refleja en un abaratamiento de su fuerza de trabajo. (...) De modo que la plusvalía que había quedado liberada por la determinación específica de la valorización de los capitales inferiores al medio acaba siendo apropiada por el conjunto de los capitales industriales, incluyendo los pequeños” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 143)

Otro caso sería que tales valores de uso sean adquiridos por otras empresas. En esa situación, si éstos son capitales medios, realizan una ganancia extraordinaria al vender a los precios de producción y comprar por debajo de ese precio. ¿Qué le posibilita al capital medio apropiarse esa ganancia y no transferirla al resto de la economía a través de un menor precio

de producción? Esto se debe a que esa ganancia extraordinaria no puede ser eliminada por la competencia entre capitales medios. Para entender por qué, supongamos que en un sector los capitales medios se encuentran realizando una ganancia extraordinaria por comprar por debajo del precio de producción a sus proveedores de un sector de pequeños capitales. Podría pensarse que otros capitales medios podrían ingresar al sector para producir el valor de uso que requiere tales insumos. Sin embargo, su ingreso impulsaría de tal manera la oferta⁷⁶ en ese sector que hundiría el precio por debajo del de producción, no sólo eliminando la ganancia extraordinaria sino directamente su ganancia media. En ese proceso, a su vez, se eliminarían a sí mismos como capitales medios, razón por la cual esa porción del valor adicional no puede formar parte de la competencia entre capitales medios⁷⁷.

“Una empresa recién montada en una esfera altamente capitalista ha de tener, desde un principio, una gran dimensión. Su instalación incrementará poderosamente de un golpe la producción de esta esfera. Las leyes de la técnica no permiten aquella gradación en el aumento de la producción que requería, quizá, la capacidad de admisión del mercado. El fuerte incremento de la producción compensa con exceso el efecto sobre la tasa de beneficios: si ésta se encontraba antes por encima del promedio, desciende ahora por debajo de él” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 201).

“De manera inmediata, el paso de la ganancia liberada por los pequeños capitales a los capitales medios tiene lugar a través de la compra por los segundos de las mercancías portadoras de ella al precio que rige la valorización normal de los primeros, es decir, por debajo del precio de producción. Si ahora los capitales medios vendieran su propio producto al precio de producción, apropiarían para sí la ganancia extraordinaria encerrada en el menor precio de compra. Parecería entonces inevitable que la competencia entre ellos por esta ganancia extraordinaria ha de arrastrar el precio comercial al que venden por debajo del de producción en la proporción correspondiente. (...) El aflujo de los capitales medios directamente en pos de la ganancia extraordinaria no respondería a la posibilidad de expandir la producción total de la rama expandiendo, al mismo tiempo, la necesidad social por la mercancía al vender por debajo del precio de producción social en base a la mayor productividad del trabajo. Como la ganancia extraordinaria se encuentra portada en cada unidad comprada, la competencia entre ellos por la ganancia extraordinaria no podría encontrar más límite que la expansión de su propia capacidad individual de producción con la intención de absorber toda la oferta disponible. Ningún capital medio podría detener su competencia por la ganancia extraordinaria antes de alcanzar este punto. Pero esto tendría como resultado que la expansión de la producción de la rama no podría detenerse en el punto en que se agotara la ganancia extraordinaria, antes de que el precio comercial de venta comenzara a caer por debajo del de producción. Con lo cual, la competencia inmediata entre los capitales medios por la ganancia extraordinaria tendría como resultado la caída de la tasa de ganancia por debajo de la normal” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 143-144)

En cambio, si no son capitales medios los que compran, la masa de valor disponible de la primera rama, se suma a la que libera la segunda y quedan disponibles de apropiación en la circulación. Ese plusvalor continúa su circulación hasta tanto esos productos sean

⁷⁶ Recordemos que debe constituirse como capital medio, por ende poner en movimiento un volumen de capital similar al utilizado por los capitales medios ya presentes.

⁷⁷ Idéntica situación se produce si fueran los capitales medios los proveedores de los pequeños capitales. En este caso, éstos deberían comprar por encima del precio de producción perdiendo ese valor. En términos empíricos, las evidencias de este tipo de relaciones abundan.

adquiridos por los trabajadores, y a través de estos por el conjunto de capitales, o por capitales medios⁷⁸.

Entonces a la diferenciación entre capitales medios y pequeños surge ahora otro subconjunto entre los medios, conformado por aquellos que compran o venden mercancías a los capitales pequeños realizando una ganancia extraordinaria por unidad⁷⁹.

“Mas, precisamente, durante el período moderno la concentración de las empresas va acompañada, por una parte, del progresivo hundimiento de pequeñas empresas que producen bienes que compiten con los de las grandes empresas; y, por otra parte, del desarrollo de tantas y tantas pequeñas empresas subsidiarias y satélites, ya sea en las actividades productivas, ya en las comerciales” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 16-17)

“Por lo tanto, la formación de la tasa general de ganancia se realiza de manera concreta determinando la existencia de capitales industriales menores al medio que se valorizan normalmente a una tasa de ganancia concreta inferior a ella, de capitales industriales medios que se valorizan de manera sostenida a una tasa de ganancia concreta superior a ella, y de capitales medios que se valorizan simplemente a ella” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 145)

Por último, en el desarrollo histórico algunas empresas se especializan en la innovación de manera de mejorar sus condiciones para la generación de nuevos medios de producción. Dado que las mercancías de esa rama son las que portan el desarrollo de la productividad, y por ende la capacidad de realizar una ganancia extraordinaria, sus compradores –de cualquiera categoría- estarán dispuestos a transferirles parte de ella en forma de un precio por encima del de producción. Así, surge otro sector que, de manera corriente, realiza una tasa de ganancia superior a la media que, a diferencia de las que aplican las innovaciones, se reproduce con cada nuevo aumento potencial de la productividad materializado en la maquinaria que vende⁸⁰.

⁷⁸ Este resultado, es importante remarcar, no es exclusivo del sector industrial. Aunque hallamos su determinación a partir del desarrollo principalmente del capital productivo, es general a todas las ramas de la producción y sus interrelaciones.

⁷⁹ La forma histórica de éstos capitales medios que se vinculan con pequeños es lo que actualmente se denomina “cadena de valor” o “subsistema”. Si analizamos la teoría de las cadenas de valor veremos que su tipología se vincula fuertemente con las determinaciones técnicas que permiten que ciertas ramas sean de pequeños capitales, algo que ya comentamos también en el Capítulo 3. En ramas donde las economías de escala se presentan principalmente en la comercialización, a las vimos refiere Hilferding ([1910] 1985), por ende los capitales medios se ubican en esa rama y compran a proveedores conformados por pequeños capitales, se denominan cadenas controladas por los compradores. Si se presentan fuertes economías en la producción y la innovación, las cadenas suelen ser controladas por los productores (Starosta, 2010). Nos volveremos a topar brevemente con las cadenas en el Capítulo 7.

⁸⁰ Otra forma de analizar el mismo proceso, con similares conclusiones, es el que desarrolla Levin (1997). Para este autor, la mayor tasa de ganancia, que de manera normal, obtienen algunos capitales se debe al carácter exclusivo que toma la innovación: *“No importa al propósito capitalista de la innovación que ésta consista en la aplicación original de una nueva técnica para abaratar una mercancía, mejorarla, u ofrecer otra cualitativamente novedosa: debe brindarle una fuente privilegiada de ‘fuerza de acumulación’, una capacidad extraordinaria de competir. El privilegio mismo del innovador depende de las dificultades que encuentren los potenciales imitadores, o las que él mismo pueda imponerles, y, llegado el caso, de sus capacidad de controlar las adopciones, beneficiándose del proceso de difusión de su técnica. A medida que la competencia capitalista pone al rojo vivo la competencia innovativa, la principal amenaza contra el privilegio del innovador no proviene tanto de posibles imitadores como de innovadores rivales. Cabe que, anticipándose a*

“Esto es, cuando la producción de la innovación técnica misma se convierte en una rama separada de la producción de la maquinaria que la va a portar. Cada renovación del ciclo productivo en esta rama arroja un producto investido de la virtud de permitir apropiar ganancia extraordinaria a los capitales que lo usan. De manera que el capital que produce esta mercancía consistente en la capacidad para avanzar en el control sobre las fuerzas naturales a ser aplicadas productivamente, puede acceder a un flujo continuo de ganancia extraordinaria, renovado constantemente las bases para la capitalización de la misma en el precio de venta” (Iñigo Carrera, 2004, pág. 134)

Entonces vemos, finalmente, que hay cuatro tipos de capitales que apropian diferentes tasas de ganancia de manera cotidiana como forma de existir de la tasa media de ganancia. Es decir que conforman la tasa media de ganancia como resultado de tasas individuales permanentemente diferenciales: 1) los capitales medios que apropian la tasa media, 2) los capitales medios que apropian una tasa superior a la media al vincularse en la circulación con pequeños capitales, 3) los capitales medios dedicados a la innovación y 4) los pequeños capitales que se valorizan a la tasa de interés.

Antes de seguir avanzando, es importante preguntarse por el rol que cumple tal diferenciación entre empresas. Si analizamos el proceso veremos que la existencia de empresas pequeñas y rezagadas respecto a los capitales medios permite a estos últimos obtener una tasa de ganancia superior a la media.

“¿Por qué han sobrevivido las empresas periféricas? ¿Por qué la expansión de las empresas centrales no ha absorbido a las débiles y escasamente financiadas empresas periféricas? La periferia sobrevive porque las grandes empresas centrales encuentran que ésta no es rentable para la inversión directa; al mismo tiempo, la existencia de una periferia intensifica la rentabilidad de las compañías del centro. Las empresas situadas en el centro económico consideran que la no adquisición de las empresas marginales presenta varias ventajas: en las áreas productivas en las que la demanda es menos susceptible de estabilización, los riesgos económicos pueden trasladarse a la periferia; la opción de la subcontratación a la periferia proporciona un bajo coste alternativo para el mantenimiento del exceso de capacidad productiva en los períodos de inactividad; las empresas centrales pueden salvar problemas sindicales potenciales y ahorrarse prestaciones salariales adicionales empleando “indirectamente” a trabajadores periféricos, y, por último, las empresas centrales pueden evitar productos que son difíciles de

este peligro, el innovador pueda potenciar su carácter de innovador, sacar ventaja de la ventaja lograda, conservar la delantera. Si, presentándosele esta oportunidad, procura denodadamente hacerla efectiva, y no cesa en su esfuerzo innovativo, que deviene permanente, contribuirá sin saberlo y sin proponérselo a un cambio irreversible en la naturaleza del capital” (pág. 330-331) y “En contraste, el capital tecnológicamente potenciado, o relativo, que predomina en la nueva estructura, no es para la empresa propietaria meramente capital, en tanto medio de apropiación de plusvalor a una tasa normal. Es capital potenciado. Pero sólo puede serlo porque –y en tanto– no lo son los capitales de sus competidores en ciernes, sea porque carecen de la capacidad de ofrecer el mismo producto, sea porque no pueden obtenerlo al mismo costo (...) En el primer caso un monopolio temporario le permite apropiarse de más plusvalor que el que produce; en el segundo, al conferir –además– una productividad extraordinaria al trabajo que explota y un valor capital ficticio a los elementos de capital simple en los que plasma y realiza el paradigma técnico novedoso, produce (y “reproduce”) el milagro de la tasa de plusvalía extraordinaria. En ambos, el elemento de diferenciación y el medio por el cual obtiene una tasas sistemáticamente de ganancia extraordinaria, es la capacidad de re-innovar” (pág. 339). De ese modo, las empresas que quedan relegadas o bien apenas sobreviven en la competencia o se incorporan a la empresa innovadora a través de la adaptación de sus innovaciones: “La potenciación tecnológica del capital de unas empresas reduce masivamente el capital de todas las restantes, determinándolas como empresas de capital simple (...) Las empresas de capital reducido que todavía conservan las caracteres arcaicos del capital no diferenciado, sobreviven, en ocasiones con asombrosa tenacidad, al borde de la extinción. En cambio, las empresas adaptadas al papel de complemento específico y especializado del capital dominante, operan en nichos definidos comprendidos en subsistemas capital diferenciado, regulados por empresas dominantes, de capital tecnológicamente potenciado. El proceso secular de reducción del capital se consuma en la empresa productiva especializada que ha perdido por completo la capacidad de innovar y, en virtud de esa pérdida, ha cobrado la forma específica del capital diferenciado simple” (pág. 335).

estandarizar y que, por consiguiente, podrían crear dificultades en la supervisión de los trabajadores. Además, las industrias periféricas tienden a presentar muy escasas barreras a la entrada; en consecuencia, están predispuestas a la “superpoblación”, de forma que la competencia hace que muchas pequeñas empresas sean vulnerables a la explotación monopolista de las centrales” (Gordon *et al*, [1982] 1986; pág. 246)

Ello, a su vez, les brinda una capacidad de acumulación superior justamente a los capitales que se encuentran en las mejores condiciones para potenciar la innovación, el crecimiento de la productividad, etc. De este modo, la diferenciación del capital es una forma de acelerar el desarrollo de la acumulación de capital en las ramas donde operan capitales medios, sin resentir las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo⁸¹, al concentrar la ganancia en los capitales más aptos para avanzar en la apropiación creciente del medio. Sin embargo al costo de impedir el desarrollo de las fuerzas productivas en las ramas donde operan únicamente pequeños capitales.

“Para decirlo simplemente, como los pequeños capitales son por naturaleza incapaces de ponerse a la vanguardia del desarrollo tecnológico, su reproducción y dominio de ramas enteras de la producción actúa como una barrera reaccionaria al desenvolvimiento pleno de las potencialidades revolucionarias de transformación de las condiciones materiales del trabajo social a través de la automatización” (Starosta, 2010; pág. 446, traducción propia)

5.3.3. El poder de mercado como “explicación”

Frente al planteo anterior, normalmente desde todas las escuelas del pensamiento económico se le endilgan las diferencias en la tasa de ganancia a “distorsiones” en la competencia. Tal debilitamiento de los mecanismos de la competencia es relacionado comúnmente con el proceso de crecimiento de la escala media de las empresas (particularmente con la porción fija del capital) y la dificultad para traspasarlo a otras esferas.

“Cuanto más grande sea el capital fijo, cuanto más potente su volumen, tanto más decisivo será su peso en la balanza de las inversiones, tanto mayor será la parte de capital total que constituye y tanto mayor será la dificultad de realizar el valor por él representado sin las mayores pérdidas y de transferir luego el capital a una esfera más favorable (...) En lugar de las viejas barreras jurídicas de la tutela medieval han nacido otras barreras económicas que limitan la libertad del capital, una limitación, por supuesto, que sólo atañe a los capitales transformados ya en capital de producción, y no a los que se van a invertir (...) Una segunda barrera consiste en que el desarrollo técnico amplía, al mismo tiempo, la escala de la producción, en que el volumen creciente del capital constante, y especialmente del fijo, requiere siempre una suma de capital mayor para ampliar de un modo correspondiente la producción en general o para poder instalar nuevas empresas” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 199)

Por esa razón, por esas limitaciones a la competencia, las empresas normales o medias estarían en condiciones de extraerles ganancia a las más pequeñas en la circulación. Sin ellas,

⁸¹ Volveremos sobre esto en el próximo capítulo.

se plantea, la tasa de ganancia se igualaría en todas las ramas y empresas. Veamos por ejemplo que sostiene autores de diversas escuelas teóricas:

“La cartelización significa un cambio en la tasa media de beneficios. La tasa de beneficios sube en las industrias cartelizadas y baja en las que no lo están. Esta diversidad conduce a la combinación y a más cartelización. La tasa de beneficios desciende para las industrias que se halla fuera de la cartelización. El precio de cartel aumentará sobre el precio de producción de las industrias cartelizadas en la cantidad en que ha bajado su precio de producción en las no cartelizadas. En tanto existan sociedades por acciones en las industrias no cartelizadas, el precio no puede descender por debajo de $pc + i$, precio de coste más interés, porque entonces no sería posible ninguna inversión de capital. Por consiguiente, el aumento del precio de cartel encuentra su límite en la posibilidad de la reducción de la tasa de beneficios en las industrias no aptas para el cartel” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 254)

“Se sigue que ni de la modalidad del capital ni de la propagación del monopolio puede esperarse una igualación general de las tasas de ganancia. En vez de ello hay una jerarquía de tasas de la ganancia que van de los más alta en las industrias de producción en gran escala, donde es relativamente fácil establecer combinaciones cerradas bien protegidas, a la más baja en las industrias de producción en muy baja escala, donde numerosas firmas coexisten y la facilidad de entrada impide las combinaciones estables” (Sweezy, [1942] 1982; pág. 301)

“El aumento del grado de monopolio ocasionado por la expansión de las grandes empresas da lugar a que las industrias en que éstas predominan absorban una proporción mayor de los ingresos totales y las demás industrias una parte menor, es decir, el ingreso se redistribuye de las empresas pequeñas a las grandes” (Kalecki, [1954] 1977; pág. 19)

“Resumiendo, en el monopolio y en oligopolio, los frutos del progreso técnico, sólo en parte se traducen en disminuciones de los precios (...); que por otra parte –tiende a ser mayor cuanto más avanzado está el proceso de concentración- principalmente comportan un aumento en el beneficios nominales” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 126)

En particular desde las escuelas –autodenominadas- “críticas” se sostiene que el contenido de valor de las mercancías ya no es, ni indirectamente, lo que regula el equilibrio del mercado sino que ese lugar ahora lo ocupa el poder de mercado de las empresas. Los precios no tienen por consiguiente ninguna determinación más que la voluntad de los empresarios. Sweezy y Hilferding son particularmente explícitos:

“Ciertamente, el precio de monopolio se puede fijar de forma empírica, pero su nivel no se puede reconocer objetiva y teóricamente, sino sólo concebirlo psicológicamente y subjetivamente. La economía clásica, en la que incluimos también a Marx, ha eliminado, por eso, de sus deducciones el precio de monopolio, el precio de las mercancías que no puede elevarse a capricho” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 251)

“El hecho de que sea inútil buscar una teoría del precio de monopolio que pueda colocarse en el mismo plano que las teorías del valor y del precio de producción, no debe, sin embargo, ser causa de desaliento. Pues podemos afirmar con bastante generalidad y certeza que, comparada con la situación que existiría bajo la competencia, la producción total de equilibrio es más pequeña y el precio de equilibrio es más alto cuando se introducen elementos de monopolio. Si así es, podemos a partir de la teoría del valor (o del precio de producción) como base, y analizar la índole, si no la amplitud, de las modificaciones que el monopolio trae consigo” (Sweezy, [1942] 1982; pág. 298)

Sin embargo, estos autores suelen postular ciertos límites a esa libertad como forma de demostrar que, a pesar de reducirse o eliminarse la competencia, las empresas no pueden situar su precio en cualquier punto. Normalmente estos límites superiores provienen de

consideraciones relativas al ingreso de competidores, las relaciones personales de los gerentes y/o las costumbres. Veamos:

“Por eso, el deseo absoluto de la Banca es la supresión de la competencia entre empresas en las que toma parte. Pero todo Banco está también interesado en el mayor beneficio posible. En igualdad de condiciones, éste alcanzará de nuevo su mayor nivel con la completa supresión de la competencia en una rama de la industria. De ahí la aspiración de los Bancos por generar el monopolio” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 204)

“Hemos tenido ocasión de observar que a las empresas mayores no les conviene elevar el precio ni siquiera si la demanda es rígida: esto induciría a las nuevas empresas a entrar, o a las empresas existentes a crear nuevas instalaciones” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 67)

“Si una empresa grande no es competidora de otra, es probablemente cliente o abastecedora; y en este reino de las relaciones entre las corporaciones el principio soberano es la reciprocidad que impone la conducta de respeto mutuo seguramente en la misma medida que la competencia. Además, la comunidad de los grandes negocios es numéricamente pequeña, comprendiendo tal vez unas 10.000 personas en todo el país y sus miembros están ligados entre sí por toda una red de lazos, tanto sociales como económicos. Concientes de su poder y colocados en la cumbre de la comunidad nacional, naturalmente tienden a desarrollar una ética de grupo que exige solidaridad y ayuda mutua entre ellos mismos y frente al mundo exterior” (Baran y Sweezy, [1966] 1988; pág. 45)

“Cuando decimos que las corporaciones gigantes son artífices de precios, queremos decir que ellas pueden y eligen los precios que han de cobrar por sus productos. Hay por supuesto límites a su libertad de elección: por arriba y por debajo de ciertos precios sería preferible discontinuar completamente la producción” (Baran y Sweezy, [1966] 1988; pág. 50)

“Este objetivo [maximizar las utilidades, JMG] se alcanza por el simple medio de proscribir la reducción de precios como arma legítima de la lucha económica. Naturalmente que esto no ha sucedido a un tiempo, ni como una decisión consciente” (Baran y Sweezy, [1966] 1988; pág. 51)

Aunque el resultado del proceso analizado es similar en algunos de estos autores, particularmente Hilferding, al que realizamos más arriba, nuestro desarrollo intenta explicar el contenido detrás de esas formas del mercado. Como dijimos, son las diferencias en sus procesos de producción y acumulación, su determinación cualitativamente diversa, lo que provoca tales tasas de ganancia diferencial y no el “poder de mercado” que es expresión de esa diferencia.

Si el poder de mercado no es simplemente expresión de esas diferencias, entonces estos autores deberían explicar por qué sostienen que desaparece la competencia entre las empresas. Particularmente, deberían explicar, si es que estas empresas determinan precios por encima de su precio de producción, quién se encuentra perdiendo porciones del valor que poseía, ya que no se han modificado en lo más mínimo las determinaciones que fijan la riqueza social total. Es decir, ese “poder de mercado” sólo puede explicar una distribución diferente del valor generado y no una magnitud ampliada de riqueza. Los primeros perjudicados por los monopolios siempre son los “consumidores”, que terminan abonando un precio por encima del que deberían. Los empresarios “no cartelizados” son los otros. Veamos:

“Los consumidores compran, pues, la suma de los productos no cartelizados a los precios antiguos, y los cartelizados a precios elevados. Por tanto, un parte del beneficio del cartel procede de los consumidores, incluyendo aquí a todos los sectores no capitalistas que obtienen ganancias derivadas” (Hilferding, [1910] 1985; pág. 255-256)

“En lo que concierne a la empresa individual, la transición de la competencia al monopolio trae consigo un aumento de la ganancia; éste es, en verdad, todo el propósito y fin del monopolio. Pero el valor total producido por la fuerza de trabajo social no aumenta en nada con la formación de monopolios y, por lo tanto, la ganancia extra del monopolista tiene el carácter de una transferencia de valores procedentes del ingreso de otros miembros de la sociedad” (Sweezy, [1942] 1982; pág. 299)

“Hablando en general, sin embargo, en cualquier tiempo y lugar los salarios gravitan alrededor de un nivel socialmente considerado como estándar de subsistencia mínimo. Los sindicatos son uno de los agentes más poderosos para la obtención de este resultado; y como los sindicatos están ya bastante desarrollados al producirse el movimiento de la combinación, parece razonable suponer que las deducciones de los salarios ocasionadas por la ganancia extra del monopolio serán rápidamente restituidos. Si este razonamiento es válido, se sigue que la ganancia extra del monopolista proviene principalmente de los bolsillos de sus colegas capitalistas” (Sweezy, [1942] 1982; pág. 300)

Detengámonos un segundo en cada una de las posibilidades. Si esas empresas monopolistas producen mercancías que forman parte –directa o indirectamente– de la canasta de consumo de los asalariados, ese mayor precio conlleva a un aumento del valor de reproducción de la fuerza de trabajo lo que conduciría a un aumento de los salarios, para no afectar la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo. Ahora bien ese proceso eleva los costos de todas las empresas y reduce sus ganancias. Si no producen valores de uso vinculados a tal canasta, el mayor costo afecta la valorización de las empresas que adquieren esas mercancías. En ambos casos y como tendencia, es la acumulación de capital de las empresas la que se resiente y no los “consumidores”. Al empujar la tasa de ganancia media por debajo de su nivel la acumulación de capital no puede continuar de manera normal.

“...lo que los teóricos del ‘capital monopolista’ deberían explicar se reduce a de dónde sale la ganancia extraordinaria en una rama sin que, al mismo tiempo, su mera existencia implique que los capitales no-monopolistas de las restantes ramas desaparezcan por no poder valorizarse normalmente. Esta imposibilidad de valorizarse normalmente se presentaría de manera directa, en el caso de tener que comprar algún medio de producción a un ‘precio de monopolio’ superior al respectivo precio de producción. Y también de manera indirecta, en cuanto alguna mercancía de las que los obreros necesitan consumir para reproducir su fuerza de trabajo en las condiciones materiales y morales con las que las requiere el capital se vendiera a un ‘precio de monopolio’ superior a su precio de producción. En este caso, el conjunto de los capitales individuales se vería forzado a pagar por la fuerza de trabajo por encima de su precio normal, so pena de quedarse sin ella por agotamiento. De modo que, salvo el capital monopolista que contaría con la correspondiente ganancia adicional, los demás no podrían valorizarse de manera normal. Claro está que la desaparición de estos capitales acabaría llevándose tras de sí la del capital que supuestamente sacaba un beneficio extraordinario por la forma de mercado” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 168-169)

Los planteos que sugieren que la competencia desaparece y la reemplaza la voluntad de elevar precios de los empresarios son inconsistentes ya que no presentan el recorrido completo de ese mayor valor que apropiarían las empresas monopolistas⁸². La nueva riqueza de la sociedad está determinada por el valor generado, las posiciones dominantes u

⁸² Para una excelente reseña sobre los debates relativos a la teoría del capital monopolista, ver Kornblihtt (2008)

oligopólicas sólo pueden ser la forma en la que se expresan las determinaciones propias de la producción. En ese sentido, valdría la pena preguntarse de dónde surge la capacidad de esas empresas de erigirse como actores “dominantes” en su rama sino de su rol como capitales medios en la acumulación de capital. En ese sentido, y con ese contenido, la diferenciación de la tasa de ganancia no sólo no es una traba a la acumulación de capital sino todo lo contrario, potencia la capacidad de los capitales normales en algunas ramas al generarles una capacidad de acumulación superior.

Con esto no intentamos negar la existencia de situaciones donde existe un “poder de mercado” que no se base en una diferencia real en su rol en la acumulación de capital. Si no son expresión de tal contenido efectivamente se convertirían en traba al desarrollo normal de la acumulación de capital. Evidentemente, los riesgos relativos al abuso de la posición dominante que la literatura señala son reales en tanto no se generen las condiciones de competencia. En este caso, como en otros donde la forma privada que toma la producción pone en cuestión el desarrollo de la acumulación de capital, es el Estado que impone sobre ellos como algo exterior -pero expresando esa necesidad- para poder romper el monopolio⁸³.

En última instancia, queremos señalar que las formas de mercado no pueden convertirse en otra forma de la determinación del precio de las mercancías. El único desarrollo consistente que permite dar cuenta de una capacidad permanente para obtener una tasa de ganancia superior surge de la relación entre los capitales que no alcanzan el tamaño normal y aquellos que sí.

Muy vinculado a lo anterior, es común en la literatura señalar que la constitución de estas empresas de mayor tamaño implica una nueva etapa en el capitalismo. Veamos:

“Lo que hay de fundamental en este proceso [en alcanzar el imperialismo como fase del capitalismo, JMG], desde el punto de vista económico, es la sustitución de la libre competencia capitalista por los monopolios capitalistas” (Lenin, [1917] 2004; pág. 84)

“La novedad esencial, que permite hablar de dos estadios distintos en la evolución del capitalismo moderno, depende del proceso de concentración industrial. Bajo el aspecto teórico, la nueva forma de mercado es la del “oligopolio concentrado”” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 30)

“Pero hay un factor importante que creemos que puede ser identificado y aislado y, por tanto (cuando menos en principio), remediado: el análisis marxista del capitalismo aún descansa en último análisis en el supuesto de una economía competitiva (...) Debemos reconocer que la competencia, que fue la forma predominante de las relaciones de mercados en el siglo diecinueve, ha cesado de ocupar tal posición” (Baran y Sweezy, [1966] 1988; pág. 9-10)

⁸³ Aunque nuevamente debemos excusarnos por no desarrollar el Estado y su rol, aquí simplemente lo utilizamos para mostrar los límites de la explicación “monopolista”.

Por lo desarrollado hasta aquí, evidentemente han surgido cambios pero de carácter cuantitativo: las empresas se han vuelto más grandes, movilizan mayor cantidad de trabajadores, maquinaria e insumos. En los Capítulos 2 y 3, hemos mostrado que los procesos que determinan la tendencia a la concentración son generales al capitalismo, los límites que impiden que todas las empresas mantengan el ritmo de acumulación, también. En ese marco, la diferenciación del capital implica que algunas empresas –en virtud de su especialización en sectores de innovación o vinculados a pequeños capitales- apropian una ganancia superior a la media de manera permanente mientras que otras ni siquiera la alcanzan.

¿Por qué entonces el mero crecimiento de las empresas modificaría las leyes generales del modo de producción? Normalmente el argumento sostiene que en la etapa de conformación del capitalismo las situaciones de liderazgo eran temporales y luego se volvía a una situación de igualdad, permitiendo en otro momento liderar a otra empresa. En la actualidad, las empresas líderes estarían permanentemente a la vanguardia. Sin embargo, aquí hemos explicado ese proceso sin recurrir a las decisiones subjetivas de los “gerentes” o a la inexistencia de la competencia. Es decir, nuestra posición diría que son simplemente diferentes formas de la competencia. En este sentido se expresan los siguientes autores:

“Lo primero que hay que echar por la borda es la concepción tradicional del *modus operandi* de la competencia. Los economistas comienzan por fin a salir de la etapa en la que no veían otra cosa que la competencia por precios. Tan pronto como la competencia de las calidades y el esfuerzo por vender son admitidos en el reciente sagrado de la teoría, la variable precio es expulsada de su posición dominante. Sin embargo, lo que prácticamente monopoliza la atención del teórico sigue siendo la competencia dentro de un molde rígido de condiciones, especialmente de métodos de producción y formas de organización industrial, especialmente de métodos de producción y formas de organización industrial, que no sufren variación. Pero en la realidad capitalista (en contraposición a la imagen que dan de ella los libros de textos) no es esta especie de competencia la que cuenta, sino la que lleva consigo la aparición de artículos nuevos, de una técnica nueva, de fuentes de abastecimientos nuevas, de un tipo nuevo de organización (la unidad de dirección en gran escala, por ejemplo), es decir, la competencia que da lugar a una superioridad decisiva en el costos o en la calidad y que ataca no ya a los márgenes de los beneficios y de la producción de las empresas existentes, sino a sus cimientos y su misma existencia. Esta especie de competencia es tanto más efectiva que la de los precios cuanto lo es un bombardeo con relación a forzar una puerta, y tanto más importante cuanto que se hace relativamente indiferente que la competencia, en el sentido ordinario, funcione más o menos rápidamente; la poderosa palanca que a la larga expansiona la producción y rebaja los precios está hecha en todo caso de otra materia” (Schumpeter, [1946] 1971; pág. 122-123, destacado en original)

“Un cínico podría decir de la libre competencia lo que Bernard Shaw dijo, en cierta ocasión, del cristianismo: que su único defecto consiste en que nunca ha sido puesto en práctica. Jamás ha existido un siglo de oro de la libre competencia...” (Samuelson, 1960; pág. 35)

“Poner en evidencia los problemas nuevos y las tendencias nuevas que se manifiestan en una economía en la que prevalecen formaciones oligopólicas o monopólicas no implica en absoluto (...) la idealización de una ‘imaginaria edad de oro’ (Schumpeter), perteneciente al pasado en la cual prevalecía la libre competencia y en la que todo andaba del mejor modo posible. En primer lugar, es necesario referirse, no a la libre competencia perfecta de los neoclásicos, que no ha existido nunca, sino a la libre competencia de los clásicos, concebible sólo como proceso dinámico y caracterizada por la relativa facilidad de entrada de nuevas empresas” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 176)

5.4. Resumen

En este capítulo hemos desarrollado el proceso de diferenciación del capital como forma en la que se realiza el proceso de concentración que habíamos analizado en el Capítulo 3. En este sentido vemos que sólo algunas empresas logran avanzar en el proceso de concentración -a pesar de ser condición de supervivencia para todas- por los límites que les impone el crecimiento de la demanda solvente.

Sobre esa diferenciación inicial observamos que las brechas entre ambos grupos de empresas -los capitales medios y los rezagados- tienden a ampliarse. A partir de ellas concluimos que es imposible que las empresas de diferente tamaño logren mantener el ritmo de acumulación que les permita poner en movimiento la mayor productividad del trabajo alcanzable en condiciones normales. Sea por el costoso y azaroso proceso de innovación, o por un acceso diferencial al crédito y a las capacidades comerciales. A ellas se agregan los resultados diferenciales en función de la escala de la empresa, analizados en el Capítulo 3, vinculados a la productividad de la fuerza de trabajo.

En este sentido, lo que se produce es una diferenciación en la tasa de ganancia a la que se valorizan los capitales. Por un lado, encontramos a los capitales medios que se valorizan a la tasa media, cuya determinación analizamos en el Capítulo 2. Por otro, se encuentran los capitales rezagados o pequeños que se valorizan a una tasa de ganancia vinculada a la tasa de interés. Por esta razón, un grupo de los capitales medios que se vinculan con los rezagados reciben más que la ganancia media, en función del plusvalor que pierden éstos por su valorización específica. Así, podemos comprender la necesidad de la diferenciación del capital en la potenciación que los pequeños generan en la acumulación de los capitales normales.

Ahora bien, a partir de ese desarrollo podríamos explicar porque no necesariamente las empresas con bajas capacidades productivas quedan fuera del proceso productivo, la respuesta implicaría que ellas cumplen un rol en la circulación aceptando una tasa de ganancia inferior⁸⁴. Sin embargo, existen empresas rezagadas que, a pesar de estar en peores condiciones productivas, reciben una tasa de ganancia similar a los medios y parecen acumular capital de manera normal.

⁸⁴ A su vez, esto tendrá fuertes implicancia en los procesos de subcontratación relacionados con el denominado "sector informal" que analizaremos en el próximo capítulo.

Esta situación aún no tiene respuesta. En ese sentido, debemos preguntarnos qué condiciones les permiten tal buen pasar. Siendo que esa condición no puede ser una característica propia de las empresas ya que ellas –su inferioridad- lo determinaron como empresa rezagada. Ni tampoco puede surgir de una fuente de riqueza alcanzable por todos los capitales ya que se reproducirían las diferencias pero a un nivel superior.

Para respondernos debemos avanzar al próximo capítulo, donde veremos que esa condición debe ser propia del proceso de acumulación de capital del país en el que se encuentre y, al mismo tiempo, no existir, de manera común, en la generalidad de éstos. Sólo así estas empresas rezagadas en términos de la acumulación de capital mundial pueden gozar de una tasa de ganancia similar a los medios sin poner en movimiento la productividad del trabajo que caracteriza a estos últimos.

6. COMPENSACIONES DEL REZAGO PRODUCTIVO Y SUS FORMAS NACIONALES

En los capítulos anteriores hemos mostrado cómo la concentración de la producción, resultado necesario de la producción de plusvalía relativa, conlleva también -como contracara- al rezago productivo de algunas empresas. Desarrollamos, a su vez, que éstas, a partir de su valorización específica, cumplen un rol particular en la acumulación de capital potenciando a los capitales medios. A pesar de esa función, al obtener una tasa de ganancia menor, es posible que eventualmente la brecha crezca a tal punto que esos capitales se liquiden para lograr una valorización mayor al ser prestados a interés.

Sin embargo, no todas las empresas rezagadas enfrentan problemas económicos ni muestran un desempeño económico negativo a pesar de poner en movimiento una productividad menor. Deben estar percibiendo, bajo algún mecanismo, alguna compensación. Éstas, sin embargo, como señalamos al momento de cuestionar las explicaciones de la diferenciación de la ganancia por “poder de mercado”, deben provenir de la masa de valor que es el producto social, y no pueden brotar “de la nada”. A su vez, estas fuentes no pueden surgir de los propios procesos de producción de las empresas ya que las deficientes características de éstos los determinaron como capitales rezagados.

De modo que estas fuentes extraordinarias deben llegar a los capitales por condiciones particulares de circulación y su surgimiento debe basarse en procesos que aún siendo formas concretas de las leyes generales de la acumulación de capital no las expresan directamente.

En este capítulo, entonces, desarrollaremos las fuentes de compensación que existen y qué consecuencias traen aparejadas. Luego, analizaremos las condiciones bajo las cuales éstas se tornan disponibles y son apropiadas por los capitales.

6.1. Fuentes de compensación

En función de las particularidades que analizaremos, las fuentes extraordinarias de compensación son aquellas que permiten que, a pesar del rezago productivo, los pequeños capitales se mantengan en producción sin enfrentar problemas de valorización, inclusive sin producir en las condiciones de las empresas medias que determinan los precios.

Siendo extremadamente sintéticos, nos encontramos –en términos generales- con dos fuentes de compensación: la renta de la tierra y el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor⁸⁵ (Iñigo Carrera, 2007). Evidentemente la existencia de estos flujos no es indistinta y las consecuencias de cada una varían ampliamente. En las próximas páginas analizamos cada una detalladamente.

6.1.1. Renta de la tierra

En la producción de mercancías donde un componente central es una condición natural no reproducible, el precio de producción no puede determinarse en las condiciones medias o normales de producción. Esto se debe a que, para abastecer la demanda social, deben ponerse en producción tierras de diferente calidad que permiten diferentes niveles de productividad laboral. De este modo, debe ser la menor productividad laboral que permite la tierra de peores condiciones que se necesita poner en producción la que determina el precio de producción de estas mercancías. Este es, evidentemente, el caso de la producción agropecuaria, minera, forestal y pesquera⁸⁶.

“En general, la naturaleza del valor de las mercancías se presenta en la figura del precio de mercado, y luego en la figura del precio regulador de mercado o precio de producción de mercado, naturaleza que consiste en el hecho de estar determinado no por el tiempo de trabajo necesario para la producción de una cantidad determinada de mercancías, o de mercancías aisladas en forma individual, sino por el tiempo de trabajo socialmente necesario; por el tiempo de trabajo que se requiere para producir la cantidad global socialmente exigida de las especies de mercancías que se encuentran en el mercado bajo el término medio dado de las condiciones sociales de la producción” (Marx, [1894] 2006; pág. 824)

En ese sentido, la producción de las empresas que utilicen las condiciones naturales más beneficiosas será individualmente más económica que la que determina el precio de producción de esas mercancías. Esa mayor productividad no surge de condiciones de producción generadas por el propio empresario. Emerge, en cambio, de características naturales, por ende sin costo para la producción, que a su vez no pueden ser replicadas por el capital; esto es, a diferencia de otras fuerzas naturales que la maquinaria controla para potenciar la productividad laboral. De ese modo, se genera una ganancia extraordinaria para todas las empresas que producen en condiciones mejores –y por ende menores costos- a las determinadas por la peor tierra.

⁸⁵ Existe una fuente adicional que es el endeudamiento externo. Aunque cumple idéntico papel no puede ser considerada estrictamente como una fuente extraordinaria sino únicamente cuando se analiza un país particular. Más adelante, cuando desarrollemos la forma nacional de este proceso nos referiremos a ella.

⁸⁶ Dado que nos concentraremos en lo que sigue en la producción agropecuaria, los ejemplos se vincularán a esa producción.

“El aumento de fuerza productiva del trabajo que emplea no emana del capital ni del propio trabajo, sino del mero empleo de una fuerza natural diferente del capital y del trabajo, pero incorporada al capital. Emana de la mayor fuerza productiva natural del trabajo, vinculada a la utilización de una fuerza natural, pero no de una fuerza natural que esté a disposición de cualquier capital en la misma esfera de producción, como por ejemplo la elasticidad del vapor; es decir, cuya utilización no sea obvia en todos los casos en que, en general, se invierte capital en esa esfera. Emana, por el contrario, de una fuerza natural monopolizable que, como la caída de agua, sólo se halla a disposición de quienes a su vez dispongan de determinadas porciones del planeta y sus anexos. (...) La posesión de esta fuerza natural constituye un monopolio en manos de su poseedor, una condición de elevada fuerza productiva del capital invertido que no puede lograrse mediante el proceso de producción del propio capital; esta fuerza natural, monopolizable de esta manera, siempre se halla ligada a la tierra. Una fuerza natural semejante no se cuenta entre las condiciones generales de la esfera de producción en cuestión ni entre las condiciones de la misma que pueden establecerse de una manera general” (Marx, [1894] 2006; pág. 829-830)

En este sentido, no sólo se genera una ganancia extraordinaria sino que ella es -por su propia condición- permanente, al menos hasta tanto la demanda continúe requiriendo poner en producción tierras de peor calidad.

Ahora bien, en tanto las condiciones que permiten una mayor productividad laboral se encuentran atadas a ciertas porciones de la tierra y ésta, a su vez, es propiedad de los terratenientes, éstos se encuentran en condición de permitir o no su utilización. De este modo, la propiedad de esas tierras los habilita a recibir la ganancia extraordinaria que brota de las condiciones particulares de ese terreno en forma de renta de la tierra.

“Imaginemos ahora las caídas de agua, junto con el suelo al cual pertenecen, en manos de sujetos considerados como dueños de esas partes del planeta, como terratenientes, de modo que excluyen la inversión del capital en la caída de agua y su utilización por parte del capital. Esos individuos pueden autorizar o denegar su utilización. Pero el capital no puede crear la caída de agua por sí solo. La plusganancia que deriva de utilizar la caída de agua, o emana por ello del capital, sino del empleo de una fuerza natural monopolizable y monopolizada por parte del capital. Bajos estas circunstancias, la plusganancia se convierte en renta de la tierra, es decir que le corresponde al propietario de la caída de agua” (Marx, [1894] 2006; pág. 830)

Claro que la competencia de los empresarios por utilizar ese terreno generará que el alquiler del mismo, la renta que se paga por él, tienda a apropiarse la totalidad de la ganancia extraordinaria. De allí que esta forma de renta de la tierra, la más general, y presente también en la obra de Ricardo⁸⁷, se denomine renta diferencial, debido a que surge de las condiciones propias de esa tierra en relación al precio de producción. Deberíamos, en el vocabulario de Marx denominarla renta diferencial de “Tipo I”, ya que su determinación cuantitativa surge de la aplicación de la misma magnitud de capital en todas las tierras.

⁸⁷ Existen diferencias entre lo que Ricardo entiende por renta y lo que desarrolla Marx, inclusive si nos centramos exclusivamente en su porción diferencial. La primera, de importancia marginal, es que Ricardo supone que la tierra se apropia en orden desde la mejor a la peor. La segunda es que reconoce la renta exclusivamente en producciones agropecuarias y mineras dejando de lado otras ramas donde también juegan un rol central las condiciones productivas no reproducibles (Ricardo, [1817] 1995, Cap. 2 y 3).

Ahora bien, tanto como pueden existir diferencias en las productividades del trabajo dada la calidad de la tierra lo mismo ocurre respecto a las sucesivas aplicaciones de capital que se realizan en ella. Cada una no tiene por qué rendir productivamente lo mismo ni en relación a las anteriores ni respecto a aplicaciones adicionales en otras tierras. De allí que surja otra fuente de renta de la tierra, basada en las diferentes productividades del trabajo resultado de sucesivas aplicaciones de capital en cada tierra, lo que se denomina renta diferencial de "Tipo II"⁸⁸.

"Hasta aquí sólo hemos considerado la renta diferencial como resultado de la productividad diferente de iguales inversiones de capital en iguales superficies de terreno de diferente fertilidad, de tal manera que la renta diferencial resultaba determinada por la diferencia entre el rendimiento del capital invertido en el suelo peor, que no devenga renta, y el del capital invertido en el suelo mejor. Teníamos aquí las inversiones de capital coexistiendo en diferentes superficies de terreno, de modo que a toda nueva inversión de capital correspondía un cultivo más extensivo del suelo, una ampliación en la superficie del suelo cultivado. Pero en última instancia, la renta diferencial sólo era, de por sí, el resultado de diferente productividad de capital iguales invertidos en el suelo" (Marx, [1894] 2006; pág. 865)

"Resulta claro entonces que la renta diferencial II sólo es una expresión diferente de la renta diferencial I, pero que intrínsecamente coincide con ella. La diferente fertilidad de los distintos tipos de suelo sólo influye en la renta diferencial I en la medida en que hace que los capitales invertidos en la tierra den resultados o productos desiguales, considerados según igual magnitud de los capitales o con arreglo a su magnitud proporcional. El que esa desigualdad se produzca de capital diferentes, sucesivamente invertidos en la misma porción de terreno, o en el caso de capitales empleados para varias porciones de diferentes tipo de suelo, no puede crear distingos en cuanto a la diferencia de fertilidad o de su producto, y por ende en cuanto a la formación de la renta diferencial para las partes del capital más productivamente invertidas. Sigue siendo el suelo el que, con igual inversión de capital, presenta una fertilidad diferente, sólo que en este caso el mismo suelo cumple, para un capital sucesivamente invertido en diferentes porciones, la misma tarea que desempeñan en I diferentes tipos de suelo para diferentes partes del capital social, de igual magnitud, invertidas en ellos" (Marx, [1894] 2006; pág. 870)

La ineludible existencia de estas condiciones no reproducibles en la producción primaria, conllevan a que la determinación del precio de producción se realice en base al capital que produce en las tierras de peores condiciones. Sólo determinando así el precio de producción podrían todos los capitales normales apropiarse la tasa media de ganancia. En esas condiciones, es que el empresario de esas ramas se encuentra en condiciones de abonar un alquiler por la tierra que le permite un precio de costo inferior, sino estaría sacrificando su capital reproduciéndolo a una tasa de ganancia inferior a la media. En este sentido, la determinación pura, conceptual, de la renta implica la apropiación por los terratenientes únicamente de esa ganancia extraordinaria. No así la apropiación, bajo la forma de alquiler, de porciones del valor de reproducción de la fuerza de trabajo ni de la ganancia media; ni

⁸⁸ Aquí se verían los impactos diferenciales de los paquetes tecnológicos dependiendo de las características agroecológicas de las tierras. De este modo, la aplicación de fertilizantes, riego artificial, siembra directa, etc. puede generar crecientes -o decrecientes- diferencias en la productividad laboral de esa parcela de tierra.

tampoco de la ganancia por el capital incorporado a la tierra que –una vez vencido el arrendamiento– pasan a propiedad del terrateniente⁸⁹.

“Ya hemos visto que el interés por el capital incorporado a la tierra puede constituir uno de tales componentes extraños de la renta, el cual en el curso del desarrollo económico, debe configurar una adición constantemente creciente al monto global de las rentas de un país. Pero al margen de este interés es posible que bajo el arriendo se oculte en parte –y en ciertos casos incluso en forma total, es decir, en el caso de ausencia total de la renta del suelo propiamente dicha, y por ende en el de una falta real de valor de la tierra– una deducción, sea de la ganancia media, sea del salario normal, o de ambos a la vez. Esa parte, tanto de la ganancia como del salario, aparece aquí en la figura de la renta, porque en lugar de caer en manos del capitalista industrial o del asalariado, como sería lo normal, le es abonada al terrateniente en la forma de arriendo. Económicamente hablando, ni una parte ni la otra configuran renta de la tierra; pero en la práctica constituye un ingreso del terrateniente, una valorización económica de su monopolio exactamente de la misma manera que la renta del suelo propiamente dicha, e influye sobre el precio de la tierra de manera igualmente determinante que la renta” (Marx, [1894] 2006; pág. 804-805)

Ahora bien, hasta aquí supusimos que la tierra de peor calidad donde el capital se invertía producía con la tasa media de ganancia sin abonar renta de la tierra. Sin embargo, si la mera propiedad territorial habilitaba al terrateniente a apropiarse como renta la ganancia extraordinaria, ¿por qué permitiría la utilización gratuita de las tierras de peor calidad; es decir aquellas que no devengan renta diferencial? Como la propiedad territorial es la condición de aparición de la renta diferencial, también surge de ella la posibilidad de cobrar una renta inclusive en la peor tierra. Nuevamente, ésta no puede surgir de una deducción de la ganancia media ni del salario.

“Pero de la premisa de que el capital podría ser invertido ahora por el arrendatario, con arreglo a las condiciones medias de valorización del capital, en el tipo de suelo A, si no tuviese que pagar tampoco renta alguna, no se concluye, de ninguna manera, que ese suelo perteneciente a la clase A se halle ahora, sin más, a disposición del arrendatario. La circunstancia de que el arrendatario podría valorizar su capital a la ganancia habitual si no abonase renta, no es en modo alguno razón para que el terrateniente preste gratuitamente su tierra al arrendatario, y que tenga frente a este colega comercial una actitud tan filantrópica como para instaurar el *crédit gratuit*. Lo que encierra semejanza supuesto es la abstracción de la propiedad de la tierra, la abolición de la propiedad inmueble, cuya existencia constituye precisamente una barrera para la inversión de capital y para la valorización discrecional del mismo en la tierra, barrera ésta que en modo alguno se desvanece ante la mera reflexión del arrendatario en el sentido de que el nivel de los precios de los cereales le permitiría extraer de su capital la ganancia habitual por explotación del tipo de suelo A si no abonase renta, es decir si pudiese tratar en la práctica a la propiedad de la tierra como no existente. El monopolio de la propiedad de la tierra, la propiedad inmueble como barrera al capital, está presupuesto no obstante en la renta diferencial, ya que sin ese monopolio la plusganancia no se convertiría en renta de la tierra y no caería en poder del terrateniente en lugar de quedar en manos del arrendatario. Y la propiedad de la tierra en cuanto barrera persiste inclusive allí donde la renta desaparece en cuanto renta diferencial, es decir en el tipo de suelo A.” (Marx, [1894] 2006; pág. 954-955, destacado en original)

Es decir, existe otro tipo de renta más allá de la diferencial. Una renta que se abona por el simple acceso a la tierra sin importar sus condiciones naturales, siempre y cuando se

⁸⁹ Nuevamente, con esto no estamos diciendo que estas situaciones no existan en la práctica, pero seguro no responden a la determinación conceptual de la renta de la tierra en sentido estricto. La forma más común donde esto ocurre, en idénticas condiciones que las desarrolladas en el Capítulo 5, es cuando la explotación la realiza el pequeño capital agrario.

requiera para abastecer la demanda y le permita apropiarse una ganancia media al capital aplicado. Quiere decir entonces, que el precio de venta de las mercancías agropecuarias se encuentra de manera permanente por encima de su precio de producción en la peor tierra, y esa diferencia abona una renta absoluta para todas las tierras como pago al monopolio que los terratenientes ejercen sobre ella. En este sentido, es importante destacarlo, la renta absoluta tiene una determinación diferente a la diferencial. En ésta la renta es consecuencia del aumento de precios que permite la incorporación de la peor tierra o aplicación de capital, en aquélla, en cambio, el aumento de precios es causado por la necesidad de abonar una renta.

“...la renta del suelo A no sería una consecuencia simple del aumento de los precios de los cereales, sino a la inversa: la circunstancia de que el peor de los suelos debe arrojar renta para que resulte permisible su cultivo, sería la causa de la elevación de los precios de los cereales hasta el punto en que pueda cumplirse esta condición” (Marx, [1894] 2006; pág. 959-960)

¿De dónde surge pues ese mayor valor que apropian los terratenientes como renta absoluta? Un primer caso surge a condición de que el capital en el sector presente una composición orgánica menor a la que determina la tasa media de ganancia. Como vimos, en esos casos el sector en cuestión debería transferir la plusvalía generada por emplear una proporción mayor de trabajadores a los demás sectores a través de un precio de producción por debajo del valor. Para ello el capital no debe enfrentar barreras permanentes a su circulación. Sin embargo, la propiedad territorial se presenta como una de esas barreras permanentes, como una restricción a la inversión en esa esfera por lo cual bloquea tal proceso, y mantiene en la producción agropecuaria ese mayor plusvalor generado quitándolo de la distribución general. De esta manera, sobre la base de la propiedad territorial, los terratenientes pueden apropiarse plusvalor generado en la rama. En la renta diferencial sobre la base de condiciones naturales monopolizadas y no reproducibles; en esta forma de renta absoluta bajo la apropiación de todo o parte del plusvalor por encima del medio social que genera el sector por su menor composición orgánica.

“Pero si se produce lo contrario, y el capital se topa con un poder ajeno al que solo puede superar en forma parcial o que no puede superar del todo, y que restringe su inversión en determinadas esferas particulares de producción, que sólo la permite bajo condiciones que excluyen total o parcialmente esa nivelación general del plusvalor para formar la ganancia media, se originaría obviamente en estas esferas de la producción una plusganancia en virtud del excedente del valor de las mercancías por encima de su precio de producción, plusganancia que podría convertirse en renta y autonomizarse en cuanto tal con respecto a la ganancia. Ahora bien, cuando el capital invierte en la tierra, la propiedad de la tierra lo enfrenta como uno de tales poderes ajenos y como una barrera semejante, o, dicho de otra manera, así enfrenta el terrateniente al capitalista” (Marx, [1894] 2006; pág. 968)

Sin embargo, no necesariamente el capital en el sector presenta tal menor composición orgánica. De esta manera, el segundo caso se presenta cuando -inclusive teniendo una

composición orgánica media o superior- esa condición de propiedad les permite ejercer un monopolio como clase demandando una renta por el acceso a la tierra. El poder de los terratenientes se basa en que pueden decidir no poner en producción las tierras hasta tanto puedan apropiarse de parte del producto social. En ese sentido, al retirarlas limitan la producción y elevan los precios, liberando valor para su apropiación.

“De cualquier manera, esta renta absoluta, emanada del excedente del valor por encima del precio de producción, es sólo una parte del plusvalor agrícola, la transformación de ese plusvalor en renta, la interceptación de mismo por parte del terrateniente; exactamente de la misma manera en que la renta diferencial emana de la transformación de la plusganancia en renta, de la interceptación de la misma por parte de la propiedad de la tierra, con un precio de producción de acción reguladora general. Estas dos formas de la renta son las únicas normales. Fuera de las mismas, la renta sólo puede basarse en un precio monopólico propiamente dicho, que no está determinado por el precio de producción ni por el valor de las mercancías, sino por las necesidades y la solvencia de los compradores...” (Marx, [1894] 2006; pág. 971)

“La mera propiedad jurídica del suelo no crea una renta para el propietario. Pero sí le da el poder de sustraer su tierra a la explotación hasta tanto las condiciones económicas permitan una valorización de la misma que arroje un excedente para él, tanto si el suelo se emplea para la agricultura propiamente dicha, como si se lo emplea para otros fines de producción...” (Marx, [1894] 2006; pág. 962)

Sin embargo, la capacidad de los terratenientes de sustraer las tierras es diferente según el tipo de mercancía que de ellas se extraiga, si es una reproducible (agropecuarias, forestales o pesqueras) o minerales. Entre los primeros, la renta fluye regularmente a condición de que estén en producción y, por ende, no puede ser percibida por los terratenientes que las retiraron como forma de crear la renta absoluta. En las del segundo tipo, la producción puede detenerse a la espera de mejores precios sin que eso afecte el flujo total de renta que percibirán a lo largo del tiempo. De allí que en los primeros casos la capacidad para lograr imponer su monopolio en la determinación del precio es menor que en los segundos.

“En pocas palabras se trata de la diferencia entre los terratenientes agrarios y los terratenientes mineros. Los segundos pueden sentarse sobre sus posesiones naturales, contrayendo el flujo de suministro a la espera de apropiarse una mayor masa de renta. La renta que no apropien hoy la van a apropiarse mañana. (...) Por lo tanto, mayor va a ser la fuerza social de que van a disponer los monopolistas sobre la base de retirar sus tierras de producción. En cambio, la renta que los terratenientes agrarios no realicen hoy por haber retirado sus tierras de producción sólo puede ser compensada por el aumento de la renta que también origine hoy dicho retiro; la apropiación de la renta de la tierra agraria se agota y renueva con cada ciclo de producción. Pero, como es obvio, dicho aumento de la renta corresponde a las tierras no retiradas de producción. En consecuencia, los terratenientes mineros cuentan con una relativa independencia individual para retirar sus tierras de producción en un determinado ciclo productivo de modo de multiplicar la renta de la tierra que apropien. De ahí también su capacidad de forzar la imposición de un simple precio de monopolio por encima del de producción, que vaya incluso más allá del valor de la mercancía en cuestión” (Iñigo Carrera, 2007; pág. 13-14)

Cabe aclarar que, como a todo monopolio y como discutimos en el Capítulo 5, el tamaño de la necesidad social impone un límite a tal incremento que acentúa la competencia entre terratenientes por alquilar su territorio, eventualmente rompiendo tal monopolio.

“Al mismo tiempo, el monto de la renta de simple monopolio absoluto sobre la tierra agraria se encuentra acotado por el incremento mismo que fuerza en el precio comercial de la mercancía agraria por sobre el de producción. Este incremento contrae el tamaño de la necesidad social por dicha mercancía, hasta el punto de convertir en extra marginal a la tierra que sin él hubiera sido puesta en producción, acentuando la competencia entre los terratenientes por la oferta de tierras” (Iñigo Carrera, 2007; pág. 14)

En cualquier caso, en términos de lo que nos interesa, es decir la renta de la tierra como fuente de compensación, lo principal es su componente diferencial debido a su carácter relativamente permanente, mientras que la absoluta o de simple monopolio sólo se presenta en grandes volúmenes pero en condiciones históricas particulares y acotadas en el tiempo.

En síntesis, la renta de la tierra es una fuente extraordinaria de riqueza en tanto es una masa de valor por encima de la tasa general de ganancia de los capitales que producen esas mercancías. En este sentido, sería posible redirigirla desde los terratenientes hacia otros sujetos para compensar el rezago productivo. En el próximo apartado analizaremos que forma toma tal redistribución.

6.1.2. Venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor

La venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, que es la más relevante a los objetivos de esta Tesis, implica sencillamente comprarla por un salario que no alcanza para adquirir los valores de uso necesarios para la reproducción de los atributos productivos del trabajador y su familia.

Claro que la venta por debajo del valor implica una situación que reconoce grados, desde el salario que no alcanza apenas para adquirir todos los valores de uso necesarios hasta el que priva de los alimentos básicos para reproducir la indispensable capacidad física. Entre esos extremos, evidentemente, existen diferencias importantes.

“El límite último o *límite mínimo* del valor de la fuerza laboral lo constituye el valor de la masa de mercancías sin cuyo aprovisionamiento diario el portador de la fuerza de trabajo, el hombre, no puede renovar su proceso vital; esto es, el *valor de los medios de subsistencia físicamente indispensables*. Si el precio de la fuerza de trabajo cae *con respecto a ese mínimo*, cae *por debajo de su valor*, pues en tal caso sólo puede mantenerse y desarrollarse bajo una forma *atrofiada*” (Marx, [1867] 2002; pág. 210, destacado en original)

En ese sentido, todas las condiciones que hacen al valor de la fuerza de trabajo pueden ser modificadas. Desde la extensión de la jornada sin aumento del salario o pago de horas extra a un incremento de la intensidad, velocidad, etc.

En este sentido, entendiendo el valor de la fuerza de trabajo como hicimos en el Capítulo 2 –es decir no vinculado exclusivamente a la subsistencia física-, la compra de ella por debajo del valor también puede lograrse a través de lo que normalmente conocemos

como precarización laboral, o sea, el no pago de aportes y contribuciones siendo el carácter legal o no de esa maniobra, a estos términos, irrelevante.

En el mismo sentido, entran en juego las inversiones que el empresario debe realizar para asegurar que la jornada laboral se realice en condiciones de seguridad e higiene normales.

“Con arreglo a su naturaleza contradictoria, antagónica, el modo capitalista de producción llega a incluir la dilapidación de la vida y la salud del obrero, la depresión de sus condiciones de existencia, entre los factores de economía en el empleo del capital constante, y en consecuencia entre los medios para el incremento de la tasa de ganancia” (Marx, [1894] 2006; pág. 104)

“La economía en los medios sociales de producción, madurada por primera vez en el sistema fabril como en un invernáculo, en manos del capital se vuelve a la vez un robo sistemático en perjuicio de las condiciones vitales del obrero durante el trabajo, robo de espacio, aire, luz y de medios personales de protección contra las circunstancias del proceso de producción peligroso para la vida o insalubres, y no hablemos de aparatos destinados a aumentar la comodidad del obrero” (Marx, [1867] 2003; pág. 520, destacado en original)

Por último, inclusive esta fuente de compensación puede surgir sin estar vinculada directamente al salario del trabajador. Puede que lo que el empresario se “ahorra” al evadir impuestos de carácter general también resienta la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo. Esto se debe a que, de manera corriente, el Estado utiliza los impuestos para financiar la provisión de valores de uso a la población general de manera más económica, en función de la escala en la que lo realiza. Si no lo hiciera, esos valores de uso, que forman parte del valor de reproducción de la fuerza de trabajo, deberían estar incluidos en el salario. Pero en esta situación no los abonaría en el salario ni bajo los impuestos, restringiendo el nivel de esa reproducción.

En todos los casos implica que el trabajador no puede reproducirse en condiciones normales y, por lo tanto, ello tendrá consecuencias sobre sus atributos productivos o los de sus descendientes. En cualquier grado, esta fuente implica transformar una porción de lo que sería el capital variable directamente en plusvalía, o de manera más precisa, parte de lo que debería ser precio de costo en ganancia.

Planteado, como hasta aquí, la puesta en movimiento de esta fuente de compensación podría implicar que todos los trabajadores venden su fuerza de trabajo por debajo de su valor. En otras palabras, que el conjunto del mercado laboral se aparta de las tendencias desarrolladas en el Capítulo 4. Ahora bien, en ese mismo capítulo observamos que el proceso de regulación de la venta de la fuerza de trabajo por su valor reconoce diferencias en relación a la calificación de los trabajadores. En ese sentido, recordemos que la creación de una población sobrante –o de las organizaciones sindicales– y su incidencia en la ocupación no

era idéntica para todas las porciones de trabajadores sufriendo algunas una competencia mayor que otras.

De idéntica manera, ahora debemos analizar cómo la incidencia relativa de tales factores se conjuga con esta “nueva” funcionalidad de la fuerza de trabajo. Las diferencias entre trabajadores en conjunto con esta determinación como fuente de compensación llevarán a que el mercado laboral profundice su fragmentación que surge, primero, como resultado de la complejidad de la fuerza de trabajo que posee -como ya vimos- y ahora en función de si cumple (o no) un rol como compensador. De esta manera, esa fragmentación abre la posibilidad de que este proceso no involucre a todos los trabajadores, sino que sólo algunas porciones de la clase obrera sufran un descuento -mayor o menor dependiendo de esos múltiples factores- y otros directamente no se vean afectados.

6.1.2.1. La conformación de mercados laborales diversos

A las tendencias relativas al tipo de empleo generado, que analizamos en el Capítulo 4, se agregan ahora las determinaciones que surgen de la diferenciación entre las empresas. Es decir, tal diferenciación conlleva a la conformación de grupos de trabajadores diferentes en relación a sus características generales (su calificación, por ejemplo) y en relación a esta fuente de compensación.

Comencemos siguiendo los desarrollos conceptuales sobre segmentación que realizan los dos enfoques más citados al respecto: el de mercados duales⁹⁰ y la heterogeneidad estructural⁹¹. Luego vincularemos sus aportes a nuestra posición.

En el primer caso, la obra central es *Internal labor markets and manpower analysis* de Doeringer y Piore⁹². Allí, estos autores señalan que las deficiencias del análisis marginalista del mercado laboral competitivo se explican por no entender que existen dos “mercados”

⁹⁰ En la literatura se menciona como una vertiente diferente a la conformada a partir del trabajo de Gordon *et al* ([1982] 1986). Sin embargo, consideramos que son escasas las diferencias respecto a la forma que toma la segmentación, que es lo que analizaremos aquí. Sí se presentan diferencias importantes en el análisis histórico respecto al por qué surgen, que trataremos en el Capítulo 7, en ese momento nuestra posición se acercará a la de éstos autores.

⁹¹ Las diferencias entre ambas escuelas, como veremos, no son extremas. Como señalan Portes y Sassen-Koob (1987) “Los que estén familiarizados con la literatura de los mercados laborales en Estados Unidos notaran la similitud entre la descripción del ‘mercado laboral secundario’ o del ‘sector competitivo’ de la economía dual con el del sector informal...” (pág. 31, traducción propia)

⁹² Para una crítica al planteo desde una óptica marginalista y la respuesta de los autores, ver Wachter *et al* (1974).

con lógicas diferentes. Uno interno⁹³, que se constituye alrededor de reglas administrativas controladas por la empresa -y de alguna manera consensuadas⁹⁴ con las organizaciones obreras- y otro externo que se asemeja al bosquejado en el mercado marginalista típico.

“La dependencia en imperfecciones de mercado o instituciones extra-mercantiles para explicar las desviaciones respecto a los resultados predichos por la teoría económica convencional puede ser, en el mejor de los casos, intelectualmente poco atractiva. En el peor, niega o incluso oculta variables significativas para la formulación de políticas. (...)...el mercado interno de trabajo, una unidad administrativa, como una planta industrial, e la cual la estructura salarial y del empleo es gobernada por una serie de reglas y procedimientos administrativos. El mercado interno de trabajo gobernado por reglas administrativas, debe ser distinguido del mercado externo de trabajo de la teoría económica convencional donde el salario, la contratación y las decisiones de capacitación son controladas directamente por variables económicas” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 1-2; traducción propia)

Para los autores existen tres componentes fundamentales en la creación de tales mercados internos. Veamos:

“...los mercados internos de trabajo son el desarrollo lógico en un mercado competitivo donde tres factores pueden estar presentes (normalmente desatendidos por la teoría económica convencional): 1) habilidades específicas a nivel de empresa; 2) entrenamiento en el trabajo, y 3) costumbre” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 39; traducción propia)

Dejando de lado al último, que surgiría en los propios términos de los autores en cualquier contexto social donde una regla se mantenga en el tiempo y por ende no es específico, las condiciones refieren a procesos productivos relativamente complejos que requieren tanto conocimiento más allá del obtenible en la educación formal como tiempo que entrenamiento en la fábrica que insume recursos y una cantidad mínima relativamente elevada de empleados para ser aplicable. Es más, como señalan los autores, ambas condiciones se relacionan entre sí ya que mientras más específico sea el conocimiento necesario, dado por maquinaria o procesos de diseño propio, más se requiere de entrenamiento en el trabajo, veamos:

“La especificidad de las habilidades tiende a promover el entrenamiento en el trabajo ya que reduce el número de personas que aprenden tal habilidad, desalentando programas formales de entrenamiento con elevados costos fijos” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 39; traducción propia).

⁹³ Como veremos más adelante, los mismos autores lo relacionan también con el llamado “mercado primario” de los desarrollos de la teoría del mercado dual.

⁹⁴ En el planteo de los autores, los trabajadores juegan un rol central en la determinación de las características del empleo. Es decir, las características propias de éstos (impuntualidad, ausentismo, insubordinación y robo, por ejemplo) impulsan a los empresarios a rediseñar los empleos. A tal punto que llegan a señalar que “*En efecto, ambos cambios son posibles [en las características de los puestos y de los trabajadores, JMG] y el resultado final depende de quién se ajusta más rápido, trabajadores o puestos*” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 179; traducción propia). En este punto, no podemos estar de acuerdo. Consideramos que la determinación corre desde las características de las empresas, dado que viene a compensar un rezago productivo, hacia los puestos y de ellos al tipo de trabajador que emplean. Claro que éstos juegan un rol pero las capacidades económicas de la empresa ponen un límite a las características del puesto, sino estaríamos diciendo que los trabajadores pueden convertir a una pequeña empresa en un capital medio simplemente empecinándose a recibir un sueldo elevado. En este sentido, en PREALC (1978) se plantea que estos planteos invierten la causalidad ya que la capacidad de los sindicatos es resultado de su posición laboral y, por ende, no puede ser la causa (pág. 69).

Como ya señalamos en la discusión relativa a la fragmentación –Capítulo 4-, para estos autores las mejores condiciones de empleo y remuneraciones de las que disfrutaban los empleados del mercado interno se explican por una doble condición: por un lado, la necesidad de la empresa de asegurarse que no renuncien una vez capacitados⁹⁵ y, por el otro, el interés de los trabajadores de asegurarse estabilidad en el empleo.

Para lograr tal mejora en las condiciones, los mercados internos retiran –en diferente grado- del mercado laboral externo los puestos de trabajo protegiendo, entonces, a los trabajadores de cambios en las coyunturas económicas. Esto es particularmente cierto para las remuneraciones ya que la estructura interna de la firma impone otra serie de condiciones (como la jerarquía, la necesidad de atraer empleados a cargos más elevados, la forma de los esquemas de promoción interna, etc.) más allá de las tendencias salariales que imperen en cada momento en el mercado laboral externo. Sin embargo, claramente la presión ejercida por la situación del mercado externo impondrá modificaciones si la pauta interna se desvinculara totalmente.

“...la adhesión a procedimientos formales puede ser valorada independientemente de las fuerzas económicas que expresan. Esto permite que esos procedimientos continúen dictando la pauta salarial aun cuando entran en conflicto con las fuerzas económicas aunque en algún momento el costo de la adhesión completa a ellos sobrepase los costos de negociación –que el diseño de tales procedimientos intenta esquivar- y los procedimientos se modifican o abandonan” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 85; traducción propia)

Ahora bien, estas condiciones positivas existen únicamente para los puestos del mercado interno pero no así para los “puestos de ingreso” a tales mercados ni a los puestos desestructurados. Los primeros son aquellos por donde se contrata en el mercado externo, a partir de los cuales se da el progreso basado en las reglas internas y el empleado recibe todos los beneficios ya discutidos. Así, los puestos de ingreso tienden a ser los menos calificados y peor pagos. En tanto el ingresante disfrutará luego de los beneficios de la estabilidad laboral y mejores salarios, se vuelca sobre esos puestos todo el ajuste de los costos del resto de la estructura, se convierten en la válvula de escape de las presiones del mercado interno (importante sobre todo en épocas de despido, donde las relaciones de jerarquía son relevantes) y son los más sensibles a las condiciones externas del mercado laboral.

“La rotación y la movilidad interfirma de los empleados es desalentado por la pérdida inmediata de ingresos que provoca. Esto, a su vez, implica que los salarios de los puestos a los que se accede por promoción interna esta aislados de los efectos directos de la competencia del mercado laboral externo y que las presiones competitivas sobre la estructura salarial se sienten casi completamente en los puestos de ingreso” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 75; traducción propia)

⁹⁵ El mismo argumento lo presentamos en la teoría del capital humano, por ejemplo Becker (1962)

Sin embargo, esas malas condiciones de empleo características de los puestos de ingreso al mercado interno son la norma en el mercado desestructurado o secundario⁹⁶. En particular, los empleos del sector secundario tienden a pagar menores salarios, mostrar una elevada tasa de rotación laboral; en resumen, malas condiciones de empleo. Ello se debe a que, al no requerir habilidades o entrenamiento específico, esos trabajadores son fácilmente reemplazables. La elevada rotación laboral que los caracteriza también debilita a los sindicatos.

“Los empleos en el mercado primario poseen varias de las siguientes características: altos salarios, buenas condiciones laborales, estabilidad, posibilidad de promoción, equidad y debido proceso en sus reglas administrativas. Los empleos del mercado secundario, en cambio, tienden a tener bajos salarios y marginales beneficios, malas condiciones laborales, alta rotación, pocas posibilidades de promoción y comúnmente una administración arbitraria y caprichosa” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 165; traducción propia)

“Es característico de los tres tipos de empleo secundario que las fuerzas que promueven la creación de mercados internos parecen ser más débiles que en el caso del mercado primario. El ingreso al empleo secundario se caracteriza menos por una ‘cola’ que en el empleo primario. Muchos empleadores no distinguen entre un trabajador secundario y otro más que por diferencias de género o fuerza física, y parece que contratan una fuerza de trabajo indiferenciada. Como la rotación es alta y el despido es relativamente irrestricto, una mayor evaluación previa del trabajador no tiene sentido” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 168; traducción propia)

“El empleo en el mercado laboral secundario fracasa en proveer la estabilidad laboral, salarios y condiciones de empleo requeridas para prolongar la relación laboral. Esto puede suceder porque los empleadores en el sector secundario no pueden, por cuestiones económicas, establecer condiciones laborales del mercado interno que lleven a reducir la rotación o porque los aspectos técnicos de los trabajos son tales que reducir la rotación tiene escasa relevancia para el empleador” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 170; traducción propia)

“La extensión de la organización sindical, y la influencia concomitante de los sindicatos en los mercados internos desorganizados, esta determinada principalmente por el tamaño y la estabilidad del mercado interno. Cuando esos mercados son pequeños o el empleo inestable, los costos de la estructura organizativa y de una capacidad de movilización son altos en relación a los afiliados obtenidos. En vez de intentar organizar el mercado entero, los sindicatos frecuentemente toleran un pequeño segmento de empresas que pagan por debajo del convenio. Un ejemplo de esto es la construcción de casas residenciales que normalmente no esta sindicalizado. Estos son normalmente empleadores secundarios con un producto demasiado pequeño, cuya eficiencia es demasiado baja como para poner en riesgo el convenio” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 174; traducción propia)

Los problemas de ingreso y calidad del empleo de los trabajadores del mercado secundario se profundizan en tanto no existen fuerzas que tiendan a incorporarlos a ningún mercado interno. Es más, es posible que inclusive en un contexto de crecimiento económico y

⁹⁶ Aunque a nuestros fines es relativamente poco importante, los autores realizan una diferenciación interna tripartita del mercado secundario. Un primer segmento es el empleo desvinculado totalmente de los mercados internos, principalmente los puestos casuales. En segundo lugar, aquellos que poseen algún tipo de estructura pero escasas capacidades de promoción, muchos puestos de ingreso y con bajos salarios o desagradables. Por último, aquellos puestos que se encuentran en una organización con mercados internos pero que no forman parte del negocio central de ella y no poseen puntos de contacto con esa estructura interna (Doeringer y Piore, 1971; pág. 167-168). A nuestros fines todos poseen malas condiciones laborales y por las mismas razones que ya analizamos en función de las condiciones implícitas en la creación de un mercado interno: una empresa en condiciones normales de competencia.

generación de empleo los trabajadores del mercado secundario no puedan acceder a los mercados internos por sus características de calificación y quedan cautivos bajo diversas formas de contrato en ese mercado.

“Esto implica que una expansión en la demanda agregada no necesariamente resuelve el problema de los relegados. En la versión extrema del mercado dual que postula una completa dicotomía en el mercado laboral, el empleo en el sector primario dejara de crecer cuando haya absorbido a toda la fuerza laboral primaria, e incremento posteriores en la producción se obtengan trasladando demanda al sector secundario sin transferencias de empleo del sector secundario al primario” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 178; traducción propia)

Entonces, vemos que en este planteo los empleos de calidad se encuentran administrados por las empresas relativamente resguardados de las coyunturas del mercado laboral. Estos puestos suelen tener mayor calificación, estabilidad y remuneración. Todo lo contrario ocurre con el mercado secundario. Por último, y más importante, estas condiciones tienden a reforzarse en el tiempo “fossilizando” esa separación.

“Es más, dada la alta rotación y la consecuente dificultad para el entrenamiento en planta, el empleador tiene el incentivo para minimizar la calificación necesaria para el puesto, utilizando la tecnología menos calificada que pueda y, así, reducir las oportunidades de entrenamiento. Por último, en virtud de que la fuerza de trabajo es inestable y la rotación alta, la cohesión de grupo no se desarrolla: la costumbre es, entonces, débil, las reglas de trabajo ambiguas, y hay escasa presión desde la fuerza de trabajo para conseguir una administración justa y equitativa” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 172; traducción propia)

“Nuevamente, los empleadores que esperan trabajadores no calificados compran maquinaria muy durable o barata de segunda mano y aceptan el mal trato que recibe” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 175; traducción propia)

Ahora bien, ¿qué condiciones deben darse para que las empresas puedan crear estas estructuras internas? Para los autores la existencia de estos mercados se encuentra íntimamente vinculada a las capacidades organizativas y productivas de las empresas más grandes. En palabras de Doeringer y Piore:

“Los capítulos precedentes se han concentrado principalmente en los mercados internos de trabajo y los procesos de ajuste al interior de las empresas medianas y grandes. Estas empresas pertenecen al segmento más estable y mejor organizado de la economía. Los trabajadores con mayor educación y capacitación normalmente se emplean en esos mercados. Existen, sin embargo, un grupo de empresas de bajos salario, y comúnmente marginales, y un conjunto de oportunidades laborales casuales y desestructuradas donde los trabajadores con desventajas laborales encuentran empleo.” (Doeringer y Piore, 1971; pág. 163; traducción propia)

Sin embargo, y a pesar de sostener tal posición, esta línea teórica vincula directamente esas mejores condiciones de empleo y remuneración a la simple creación de tales reglas internas, dejando de lado u otorgándole un rol extremadamente secundario a las características de la empresa que permiten tal proceso (Fernández Huerga, 2010). Sin embargo nos gustaría reforzar tal vinculación. Por un lado, sólo son las empresas más grandes las enfrentan la necesidad de desarrollar esos mercados internos, ya que son las que poseen un proceso de producción relativamente complejo para el cual se necesita capacitar

específicamente al trabajador. Por el otro, sólo esas empresas poseen la capacidad económica de establecer tales estructuras, generar procesos de capacitación internos, etc. De esta manera, podríamos decir que los mercados primarios o internos -que generan empleos de buena calidad, calificación y elevadas remuneraciones, respecto al promedio- se encuentran en las empresas más grandes mientras que los mercados secundarios son aquellos donde contratan las empresas más pequeñas.

Si pasamos ahora a la Escuela Estructuralista veremos que el planteo, aunque con resultados similares, presenta una vinculación más estricta entre las características de los sectores económicos y de las empresas con las condiciones en la cual se insertan los trabajadores. Al caracterizar al aparato productivo como heterogéneo, como señalamos en el Capítulo 5, ello implica que, como reflejo, el mercado laboral también lo sea.

“Este estilo de desarrollo heterogéneo tiene consecuencias directas sobre el nivel y la estructura de empleo y, asimismo, sobre el ritmo a que está creciendo la demanda de trabajo. La heterogeneidad de la estructura económica se traduce en una situación de heterogeneidad en el empleo” (PREALC, 1978; pág. 9)

De ese modo, las empresas de mayor productividad estarán en condiciones de generar empleos de mayor calidad y viceversa. De este modo, y con diferentes nombres a lo largo de su desarrollo conceptual, el estructuralismo señala que el mercado laboral se encuentra dividido en dos: el sector formal y el informal^{97,98}. En el primero se encuentran todos los puestos de trabajo que responden a las empresas con niveles elevados de organización, calificación y tecnología. En el sector informal, todo lo contrario⁹⁹. Veamos algunos ejemplos:

“La distinción entre las oportunidades formales e informales de ingreso se basa esencialmente en aquella entre una relación asalariada y un cuentapropismo. La variable clave es el grado de racionalización del trabajo -esto es, si el trabajo se contrata de manera permanente y regular por un salario fijo. La mayoría de las empresas posee una serie de medidas burocráticas siendo plausible su enumeración en los relevamientos y, entonces, constituye el ‘sector moderno’ de la economía urbana. Lo restante -esto es, aquello que escapa la enumeración- es variado a veces clasificado como ‘sector urbano de baja productividad’, ‘el ejército industrial de reserva de subempleados y desempleados’, ‘el sector urbano tradicional’, etc. (Hart, 1973; pág. 68, destacado en original, traducción propia)

⁹⁷ Nuevamente, aunque se presenta conceptualmente como dos extremos en la realidad se enfrenta un degradé de situaciones. Como señala PREALC (1978) “El hecho de definir dos sectores diferenciados dentro de la economía urbana no significa que se adopte un esquema analítico dualista, ya que entre ambos existen relaciones y diferentes grados de homogeneidad. Los dos sectores participan en un mismo mercado, y el grado de heterogeneidad estructural que existe, principalmente dentro del sector formal, es tan marcado que impide la utilización de categorías analíticas únicas” (pág. 28)

⁹⁸ Para una reseña de las discusiones y definiciones diversas detrás del concepto de informalidad, ver Portes (1999)

⁹⁹ A pesar de esas diferencias, y de manera extraña, en algunos planteos de esta escuela se sostiene que el sector informal no es necesariamente ineficiente en relación al sector formal. Ese argumento se presenta por ejemplo en PREALC (1978), donde inclusive se reconoce que el sector utiliza escaso capital y maquinaria de segunda mano. También es posible encontrar tal argumento en Hart (1973).

“Existe un pequeño sector conformado por quienes laboran en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector, de mayor dimensión, constituido por los ocupados en los estratos intermedios, con correspondientes niveles de ingreso y productividad” (PREALC, 1978; pág. 9)

“Téngase en cuenta, por ejemplo, que en el sector informal no predomina la división entre propietarios del capital y del trabajo característica del sector formal, que –en consecuencia– el salario no es la forma más usual de remunerar el trabajo a pesar de que la producción está dirigida principalmente al mercado; abundan, más bien, actividades poco capitalizadas y estructuras en base a unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula” (PREALC, 1978; pág. 28)

“En otras palabras, los informales son todos aquellos que trabajan en situaciones caracterizadas por la ausencia de 1) una separación clara entre capital y trabajo; 2) una relación contractual entre ambos; y 3) un fuerza laboral asalariada cuyas condiciones de trabajo y pago son reguladas legalmente” (Portes y Sassen-Koob, 1987; pág. 31, traducción propia)

“El sector de subsistencia es, por exclusión, toda aquella parte de la economía que no utiliza capital reproducible. El producto por cabeza es inferior en este sector al del sector capitalista, porque no está fructificado por el capital...” (Lewis, 1954; pág. 339)

“Lo que en verdad les interesa a las grandes empresas –como resultado del volumen de sus inversiones y de las exigencias tecnológicas de sus procesos de fabricación– es predeterminar a mediano plazo sus costos y prever, por consiguiente, las variaciones que puedan ocurrir en el precio de la mano de obra; de ahí su tendencia a remunerar la fuerza de trabajo no tanto por el valor de mercado que ella tenga sino, y sobre todo, en función de su ‘integración’ estable a la organización productiva de la empresa” (Nun, [1969] 2001; pág. 86)

En esas condiciones, los empleos del sector informal poseen ingresos menores a los del sector formal. Ello, sin embargo, no depende estrictamente de las características personales de los que ocupan tales puestos –ni de los puestos en sí mismos– sino que es resultado de la participación misma en ese sector. De este modo, existe una verdadera segmentación entre la porción formal e informal del mercado laboral, un trabajador similar cobra sueldos diferentes dependiendo del sector del que participa.

“Sin embargo, es necesario analizar en qué medida la existencia del sector informal implica condiciones de segmentación en el mercado de trabajo. El hecho de que el sector informal concenre a los pobres de las ciudades, no significa necesariamente que existe segmentación en el mercado de trabajo. Podría ocurrir que, dada la falta de oportunidades de empleo en las actividades modernas, los que poseen menor dotación personal en términos de educación, experiencia y otras características, no tuvieran otra alternativa que refugiarse en actividades de menor productividad. En este caso, su menor ingreso se explicaría por sus condiciones personales más que por las características de los establecimientos en que trabajan. Para que exista segmentación en el mercado de trabajo, personas con iguales aptitudes deben recibir ingresos diferenciados dependiendo del estrato en que se insertan las unidades productivas que las ocupan” (PREALC, 1978; pág. 46)

“Los datos presentados en esta sección permiten concluir que existe segmentación en los mercados de trabajo, en el sentido de que los diferenciales de ingreso no se explican solamente en función de las diferencias en las características personales sino también por las diferencias que se registran en las unidades productivas en que se ocupan” (PREALC, 1978; pág. 60)

“En rigor, se superponen y combinan dos procesos de acumulación cualitativamente distintos, que introducen una diferenciación creciente en el mercado de trabajo y respecto de los cuales varía la funcionalidad de excedente de población. De esta manera, los desocupados pueden ser, a la vez, un ejército industrial de reserva para el sector competitivo y una masa marginal para el sector monopolístico” (Nun, [1969] 2001, pág. 89)

A lo largo del desarrollo de esta Escuela, se relacionó al sector formal e informal con diferentes ramas de actividad. Originalmente se vinculaba principalmente con esquemas que identificaban el sector formal al industrial-urbano y el informal al rural. De ese modo, se concebía al sector informal como una característica propia del subdesarrollo de ciertas economías, relacionada con el minifundismo agrícola que expulsa trabajadores rurales hacia la ciudad generando un excedente de mano de obra respecto a los puestos de trabajo que genera el sector moderno. Sin embargo, el reconocimiento de diferencias relevantes al interior del sector urbano –el reconocimiento de la heterogeneidad propia del aparato productivo en general así como la continuidad de tal sector inclusive con la modernización agraria-, ha tendido a transformarla hacia una visión que focaliza también en la dimensión intrasectorial (Cimoli, 2005).

“Nótese bien el carácter multisectorial de cada uno de los estratos, como asimismo la diferencia con la dicotomía más corriente de mundo urbano y rural” (Pinto, 1973, pág. 106)

“La hipótesis de que la heterogeneidad de la estructura productiva y la presencia de segmentos diferenciados en el mercado de trabajo son fenómenos relacionados entre sí, no es nueva en la literatura económica. En efecto, desde hace tiempo hay consenso para considerar la dicotomía del mercado laboral en función del medio, rural o urbano, en que ella se inserta; del mismo modo, se acepta que en el sector rural se registra un considerable subempleo; aun cuando es común adjudicarlo a imperfecciones del mercado de trabajo de este medio. A la inversa, al del sector urbano se le atribuye cierta “perfección”, con sus secuelas de homogeneidad y racionalidad. Avanzando a partir de aquella dicotomía tradicional, estudios ocupacionales recientes acometidos por distintos autores han detectado la existencia de estratos heterogéneos en los niveles de productividad e ingreso de los trabajadores, tanto en el campo como en la ciudad. Ellos han dado motivo para interpretar el problema de empleo en términos de la existencia y funcionamiento de mercados laborales diferenciados, tanto en el área rural como en la urbana” (PREALC, 1978; pág. 10)

Esta transformación la consideramos correcta en tanto la calidad del empleo se vincula, por lo que venimos desarrollando, más al tipo de empresa que contrata y su brecha de productividad internacional e interna que con el sector de actividad al que corresponde. En nuestros términos, pequeños capitales pueden existir en todas las ramas. Claro que, en virtud de sus características técnicas, que ya comentamos en el Capítulo 5, algunas ramas presentan mejores condiciones para la proliferación de pequeñas empresas.

De manera general ambos planteos señalan que las empresas menos productivas recurren a las peores condiciones laborales y salariales de manera de competir en el mercado frente a las empresas más productivas o, en nuestros términos, capitales medios.

“La producción informal de bienes y servicios ocurre al margen de la ley precisamente porque es el ahorro de impuestos y obligaciones de la seguridad social lo que les provee a tales empresas su principal ventaja competitiva” (Portes y Sassen-Koob, 1987; pág. 32, traducción propia)

Esto no implica que los pequeños capitales contraten fuerzas de trabajo de menor valor, es decir, de menor calificación lo cual podría suceder dado su menor tecnología, por

ejemplo; sino que particularmente reducen sus costos mediante la evasión de sus responsabilidades frente a la seguridad social, eludiendo las condiciones de medio ambientales de trabajo y/o directamente abonando menores salarios directos. De allí la necesidad de reconocer a la segmentación laboral como una forma de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, por ende, como fuente de compensación. La otra posibilidad, esto es que el conjunto de trabajadores de los capitales medios venda su fuerza de trabajo constantemente por encima y los pequeños a su valor, no encuentra sustento teórico alguno. Particularmente porque debería explicarse cómo sobrevive tal capital medio al perder constantemente parte de su ganancia media a costa de sus trabajadores. A su vez, recordemos que en el Capítulo 4, desarrollamos que el sindicalismo –el mecanismo al que se le endilgan esos mayores salarios en empresas de mayor envergadura- lleva los salarios a su valor y más allá de ese nivel se dispara el mecanismo de sustitución por maquinaria justamente en las empresas que son capaces de encarar tal proceso. Luego, se produciría la creación del ejército industrial de reserva y la baja del salario hacia su valor.

Retomando, sólo en base a esta necesidad de compensación, hasta aquí sólo presente en los pequeños capitales, pueden comprenderse las marcadas diferencias de poder adquisitivo de los salarios entre empresas pequeñas y grandes que la literatura ampliamente reconoce.

“La explotación *ilimitada* de fuerzas de trabajo baratas constituye el único fundamento de su [las manufacturas e industrias domiciliarias frente a la gran industria, JMG] capacidad de competir” (Marx, [1867] 2003; pág. 579, destacado en original)

“Por otra parte, los aumentos de salarios –que las grandes empresas oligopolísticas pueden conceder bajo presión de los sindicatos obreros, o por su propio interés- tienden a provocar crisis en la pequeña y media empresa, dentro de la misma industria. Estas empresas se ven obligadas para sobrevivir a reducir estos salarios al mínimo” (Sylos Labini, pág. 128)

“...se debe llegar a la conclusión de que son posibles y notables las diferencias en los salarios pagados por empresas de diferentes dimensiones. En este sentido, las empresas mayores son privilegiadas, lo mismo respecto a los beneficios que a los salarios. No es que las fuerzas que tienden a niveles los beneficios y los salarios no se manifiesten, se siguen manifestando, pero encuentran mayores dificultades y aun verdaderos obstáculos” (Sylos Labini, [1964] 1966; pág. 128-129)

“Conforme a lo expuesto en páginas anteriores, su alta tasa de utilidades, la necesidad de predeterminar a mediano plazo sus costos y la menor incidencia relativa que tiene sobre estos la mano de obra son algunos de los factores que llevan a la gran empresa monopolista a buscar la integración estable del trabajador a la firma, pagando mayores salarios, cumpliendo en general las leyes sociales y negociando acuerdos con las organizaciones obreras que le aseguren el logro de esos objetivos. Satelizado, en unos casos, por este sector o reducido, en otros, a operar en actividades de fácil acceso, con demanda inestable, márgenes de ganancia estrechos o fluctuantes, créditos restringidos y una baja productividad que le obliga a ocupar una proporción elevada de mano de obra el capital industrial competitivo tiende a deprimir los salarios, a esquivar el cumplimiento de leyes sociales y a volver poco efectiva la acción de los sindicatos, que retroceden ante el riesgo de poner en peligro estas fuentes de empleo” (Nun, [1969]2001; pág. 128-129)

“Se da, pues, una paradoja que hubiera sorprendido a los economistas clásicos: cuanto más lejos del monopolio y más cerca del *laissez faire* se encuentra la empresa, menos perspectivas suele tener de brindar trabajo a niveles satisfactorios de remuneración” (Nun, [1969] 2001; pág. 129)

“Es posible, entonces, individualizar gruesamente dos mercados de trabajo distintos: el del capital industrial competitivo y el del capital industrial monopolístico, cuya coexistencia provoca una dispersión excepcionalmente alta de los salarios” (Nun, [1969] 2001; pág. 129)

En este proceso de diferenciación de las condiciones de reproducción de los trabajadores, como necesidad de compensar el rezago productivo, toda diferencia individual puede ser utilizada para “justificar” la diferencia salarial entre trabajadores similares. De este modo, entran en escena los factores “no económicos”, como la discriminación de género, racial, etc. que suele estar asociada a las personas que sufren ese menor salario (Dickens y Lang, 1984). Sin embargo, en este contexto esos factores “no económicos” simplemente determinan que porción de la clase trabajadora queda condenada a tales empleos de baja remuneración y calidad, no la existencia misma de tales puestos¹⁰⁰.

En términos generales, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor implica la degradación de las condiciones de vida de los trabajadores. Su continuidad a lo largo del tiempo conlleva a condiciones de pobreza e indigencia. Antes de llegar a ese nivel, dado que típicamente los indicadores de pobreza se construyen sin considerar los requisitos propios de la complejidad de cada trabajador y representan el consumo mínimo indispensable, la caída del salario por debajo del valor de ciertas categorías específicas de ellos puede llevar a que no se reproduzcan en el tiempo esas capacidades, generando problemas en la oferta de esas calificaciones.

Todavía, sin embargo, debemos seguir avanzando para respondernos sobre las condiciones bajo las cuales el valor de la fuerza de trabajo se convierte en una fuente de compensación.

Hasta aquí desarrollamos la existencia de dos fuentes extraordinarias de riqueza a las cuales los capitales pueden recurrir para compensar su rezago. Sin embargo, no hemos desarrollado las condiciones en las que los capitales puedan tener acceso a ellas. La renta de la tierra se destina regularmente a los terratenientes, la fuerza de trabajo debe abonarse a su valor.

¹⁰⁰ Evidentemente, estas cuestiones también son causantes de segmentación laboral inclusive sin ser expresión de la necesidad de compensación. En estos casos es simplemente uno de tantos excesos del capitalismo que el Estado como garante general de la acumulación de capital puede ir resolviendo.

Ningún capital individual puede avanzar por simple voluntad sobre ellos. Para apropiarse de la renta los capitalistas deberían expropiar a los terratenientes, sin embargo, la abolición de la propiedad privada sobre la tierra también aboliría la propiedad privada sobre los demás medios de producción, y a los capitalistas con ellos. Tampoco pueden avanzar de manera general sobre la clase trabajadora debido a las consecuencias que ello porta para el trabajador, y a través suyo, sobre la acumulación de capital en general.

De este modo, entendemos que la condición bajo la cuál esas fuentes se ponen en movimiento no puede surgir del capital como un todo. Debe surgir en ciertas formas nacionales, en los procesos de acumulación de capital de países con condiciones específicas.

6.2. Formas nacionales en la acumulación de capital

Las tendencias analizadas hasta aquí se presentaron a nivel global, como si el capitalismo existiera directamente como unidad mundial. Como señalamos en el Capítulo 2, el capitalismo es la forma que toma la reproducción de la humanidad en estos tiempos. Siendo que en la historia humana existían efectivamente “sociedades” independientes, en la actualidad por medio de la expansión territorial del intercambio de mercancías la humanidad ha llegado -por primera vez- a reproducirse colectivamente, aunque de manera indirecta. En tanto ha podido romper con los lazos de dependencia personal, siendo que la relación social entre los productores privados e independientes se realiza a través de los productos de su trabajo, la sociedad pudo expandirse por sobre los circunscriptos ámbitos locales.

“Las relaciones de dependencia personal (al comienzo sobre una base del todo natural) son las primeras formas sociales, en las que la productividad humana se desarrolla solamente en un ámbito restringido y en lugares aislados. La dependencia personal fundada en la dependencia *respecto de las cosas* es la segunda forma importante en la que llega a constituirse un sistema de metabolismo social general, un sistema de relaciones universales, de necesidades universales y de capacidades universales” (Marx [1857-1858] 2005, pág. 85, resaltado en original)

Por ello el desarrollo que realizamos hasta aquí no nos presentó ninguna determinación nacional de tales variables sino sociales o, en estos términos, mundiales. Sin embargo, es claro que el capitalismo se desarrolla en diferentes espacios nacionales que imprimen, en virtud de sus condiciones específicas, nuevas determinaciones a los procesos hasta aquí analizados. De este modo, aunque las tendencias del capitalismo desarrolladas hasta aquí son de carácter general no tienen por qué presentarse directamente como tales en cada ámbito nacional.

“Por tanto, el desarrollo capitalista es el resultado del despliegue de todas aquellas combinaciones de las distintas formas de valorización y acumulación de capital que, según las condiciones (mundialmente) “dadas”, arrojen el máximo beneficio para los respectivos capitales individuales. Esto significa, entre otras cosas y ante todo, que la valorización y acumulación del capital son, desde un principio, transnacionales (incluso si el capital está ocupado actualmente en someter a su control total geográfica y demográficamente las zonas vírgenes del globo). Lo que pudiera aparecer como reproducción nacional del capital se presenta, tras una observación más detenida, como reproducción bajo las condiciones que hacen más rentables, en ese momento determinada y en ese lugar determinado, la valorización y acumulación de capital” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 38)

“La acumulación de capital es un proceso mundial por su contenido, pero nacional por su forma” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 59)

Justamente, como expresión de los procesos nacionales de acumulación y sus características propias, la mediación entre la forma nacional y el contenido mundial del capitalismo se realiza por medio de mecanismos que aparecen en manos del Estado nacional. Como fue apareciendo a lo largo de la Tesis, él es el garante de la acumulación de capital en cada país en base a las características que surgen, primero, de las condiciones naturales de su territorio y, luego, del rol que asume en el proceso mundial de reproducción humana.

Al reconocer ese carácter nacional, debemos continuar algunos desarrollos que realizamos anteriormente. Si retomamos la discusión sobre la necesidad del dinero del Capítulo 2, arribaremos a la conclusión de que la mercancía que cumple tal rol no es necesario que se encuentre presente en el intercambio. Por ello puede ser reemplazada en su función de dinero por billetes que permiten cumplir dicho rol de mejor manera, requiriendo que el Estado les sancione curso forzoso en tanto no poseen valor intrínseco alguno. Ahora, al reconocer la forma nacional del capitalismo, vemos que ese reemplazo por billetes se realiza al interior de cada espacio nacional. Sin embargo, sólo ciertas monedas se aceptan directamente en el mercado mundial ya que al interior de sus países funcionan como equivalentes de mercancías que se producen –en la generalidad- bajo condiciones medias. En este sentido, aparecen los “tipo de cambio” como la relación que se establece entre la capacidad de representar valor de cada moneda nacional al interior del país y hacia fuera, en virtud de la productividad nacional e inflación *vis a vis* sus equivalente del país de referencia (Iñigo Carrera, 2007; Kennedy, 2011). Veremos más adelante que un desvío del tipo de cambio respecto a esta determinación, que es perfectamente posible, genera cambios en la distribución del valor al interior, y hacia fuera, de las fronteras del país en cuestión.

En el mismo sentido, se establece una relación entre la tasa de ganancia nacional y mundial. Claramente las inversiones de capital se dirigirán a aquellos espacios nacionales que permitan apropiarse las más altas tasas de ganancia y viceversa, de manera de conformar con su movimiento la tasa media de ganancia que ahora reconocemos es mundial.

Existe la posibilidad, entonces, a nivel nacional de que los múltiples factores que determinan la tasa de ganancia nacional no sean directamente idénticos a las que imperan en el mercado mundial. En este sentido, existen diferentes formas nacionales de alcanzar el precio de costo que rige en el mercado mundial, algunas de las cuales pueden implicar un desvío del intercambio de equivalentes por diferentes razones que analizaremos en cada caso.

En este marco, veamos cómo las fuentes extraordinarias de compensación ya presentadas pueden ponerse en movimiento al interior de un proceso nacional de acumulación. Algunas de esas formas pueden estar arbitradas por el Estado a través de los instrumentos que están a su disposición, pudiendo fluir hacia el Estado y sólo luego redistribuirse hacia las empresas o ser apropiadas directamente por otros sujetos sociales. Otras formas, en cambio, escapan completamente a su decisión.

6.2.1. Apropiación de la renta por otros sujetos sociales

Dado su origen, ganancia extraordinaria creada por una mayor productividad provocada por condiciones naturales no reproducibles, la renta de la tierra llega constantemente a los terratenientes sin necesidad alguna de formar parte nuevamente de la acumulación de capital. Esto se debe a que los capitales que producen tales mercancías ya apropian, por fuera de ella, la ganancia media. Sin embargo, la renta de la tierra es plusvalía y, por tanto, podría potenciar la acumulación si fuera puesta en circulación como capital adicional. En ese marco, dado que la renta se encuentra portada en el precio de las mercancías de esos sectores, el Estado nacional puede redirigirla directamente modificándolos en relación a los que imperan en el mercado mundial. A priori, su consecuencia sería únicamente reducir el consumo de los terratenientes. Esa redistribución puede lograrse de diversas formas¹⁰¹.

La primera forma es la aplicación de impuestos específicos a la exportación de tales mercancías. Dado que es el capital industrial el que realiza la exportación, y no el terrateniente, la aplicación del impuesto implica que se reduce el precio que recibe en la operación. En función de la reducción del precio de venta que recibe la empresa tendería a disminuir el alquiler que puede abonar por la tierra que pone en producción, de esa manera

¹⁰¹ En la descripción de los instrumentos seguimos el desarrollo de Iñigo Carrera (2007), que es el más completo.

el impuesto es finalmente traspasado hasta el terrateniente. En este contexto, la porción de la renta apropiada por el Estado puede ser redigirida bajo diferentes instrumentos fiscales.

Una segunda forma es la fijación del tipo de cambio respecto a la moneda mundial por fuera de la relación que expresaría directamente su contenido, una idéntica capacidad de representar valor al interior y al exterior. La principal posibilidad es que se encuentre sobrevaluado respecto a esa paridad. En ese caso, las exportaciones de las mercancías que portan renta reciben un precio en moneda nacional menor al que rige en el mercado mundial; sin embargo la porción que pierden no pasa al Estado. Los primeros beneficiarios son los importadores que ven abaratas sus mercancías y los que convierten moneda local en divisa para invertirla en el extranjero. En segundo lugar, y al tratarse de un espacio nacional particular, otros beneficiados son aquellos que remiten su capital al exterior, la conocida "fuga de capitales" o también como remisión de utilidades. El Estado podría recaudar parte de ese valor si, al mismo tiempo, impone impuestos a la importación de manera de neutralizar el abaratamiento de las mercancías extranjeras¹⁰².

Por último, el Estado puede regular directamente los precios internos de tales mercancías ya sea mediante cupos a la exportación o participando directamente mediante sus empresa en la circulación de tales mercancías.

Debemos considerar, sin embargo, que el intento de apropiación por parte del Estado de una porción de la renta puede tener como efecto secundario el retiro de ciertas tierras de la producción. Esto es el resultado de que particularmente en ellas la productividad del trabajo es igual o superior a la que impera en el mercado mundial pero, ante instrumentos que no permiten apropiar exclusivamente renta como pueden ser las retenciones o sobrevaluación, el precio de producción en esas tierras termina ubicándose por encima del nuevo precio nacional –reducido por tales instrumentos– impidiendo la realización de la ganancia media.

A su vez, tanto la sobrevaluación como las retenciones, modifican también el precio de circulación interno de la porción de esas mismas mercancías que se destinan al mercado interno. Al proyectarse el precio en moneda nacional reducido por esos instrumentos sobre

¹⁰² En el caso de subvaluar la moneda nacional los exportadores recibirían un precio de producción mayor al que rige en el mercado mundial que se convertiría en renta de la tierra. Este mayor valor surgiría de la plusvalía que perderían los capitales industriales nacionales por comprar insumos importados y fuerza de trabajo a un precio encarecido. Por ello, la capacidad de mantener subvaluada la moneda durante un período extenso es más reducida.

las que circulan internamente, éstas reducen su precio generando un subsidio, en este caso no mediado directamente por el Estado, hacia las empresas que los adquieren como insumos.

En el mismo sentido, abaratan -sin afectar sus condiciones de vida- a la fuerza de trabajo reduciendo los costos de todas las empresas al interior del país.

Sin embargo, las consecuencias de la sobrevaluación y las retenciones sobre el capital que produce mercancías que no portan renta son diferentes. La primera directamente impide participar del mercado mundial. Esto se debe a que, a pesar de poder adquirir insumos y fuerza de trabajo abarataadas, estos gastos sólo representan una porción del precio final de la mercancía mientras que la sobrevaluación se aplica sobre el valor total de ella, por lo cual siempre más que compensa tal efecto. A su vez, en ausencia de impuestos a la importación que la neutralicen se verían incluso imposibilitado de apropiar la ganancia media en el mercado interno por la competencia externa. En el caso de las retenciones, la renta de la tierra se convierte en un subsidio neto para el capital que produce al interior.

Sea que la renta es dirigida por el Estado a las empresas -a través de incentivos fiscales, crediticios, etc.- o es apropiada por las empresas directamente -mediante el abaratamiento de los elementos en los que invierte su capital: fuerza de trabajo, insumos o maquinaria- ésta se convierte en una mayor tasa de ganancia de los capitales que realizan su acumulación en ese país. En el caso de ser medios o normales, la impulsa por sobre la tasa media mundial, en el caso de los pequeños podría erigirse en fuente de compensación del rezago productivo.

6.2.2. Causa de la transformación del salario en fuente de compensación

La condición de existencia de la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor se vincula a que el conjunto mayoritario de empresas al interior de un país se vea imposibilitada de competir en condiciones normales, o sea, deben presentar en promedio un rezago productivo importante. En ese sentido, los puestos de trabajo sólo pueden crearse -de manera general- a condición de que se paguen por debajo del valor. Veamos por qué.

Esas peores condiciones laborales no pueden ser resultado de la voluntad de las empresas que, como vimos en el Capítulo 4, constantemente querrán reducir el salario pero que enfrentan los límites propios de la organización sindical; siendo ambas la forma de regulación del salario al valor. Como lo que se está realizando es justamente su contrario, la venta de la fuerza de trabajo permanentemente por fuera del valor, no puede surgir de esas mismas condiciones. Entonces, sólo pueden ser resultado de un rezago productivo general

de las empresas de un país que impida la acumulación de capital en términos normales y condene a la mayoría de la fuerza de trabajo a la dicotomía entre desocupación y salarios que no alcancen a reproducirlos con sus atributos productivos. Este rezago debe ser de tal magnitud como para que, inclusive en el marco de su valorización específica como pequeños capitales, éstos tiendan a verse excluidos de la producción si no reciben tal compensación¹⁰³.

Ahora bien, dado que la imposibilidad de competir en condiciones normales -el rezago productivo- se expresa en la competencia y de manera particularmente aguda en el mercado mundial, las consecuencias tienden a presentarse -analíticamente- primero en el sector transable. En función de que la transformación de parte del valor de la fuerza de trabajo en ganancia depende de una determinación general del país en cuestión, ese rezago debe existir también en los sectores no transables de manera de abarcar, en esa dicotomía de desocupación o salario por debajo del valor, al conjunto del mercado laboral.

Efectivamente, las deficiencias productivas presentes en el sector transable se reflejan en similares problemáticas en la acumulación de las empresas del sector no transable en virtud de la desconexión que sufre este segundo de una demanda solvente alimentada por la venta de la fuerza de trabajo a su valor. Aunque esta parte de las vinculaciones no serán tratadas directamente en esta Tesis, detengámonos un segundo en esta relación. Si debe ser el salario el que asuma el lugar de compensación, el rezago productivo del sector transable impactaría en la acumulación del sector no transable a través de las limitaciones que le impone al poder de compra de los trabajadores y sus escalas de funcionamiento. Lo cual, a su vez, implicaría que el propio sector no transable -para continuar operando- debe replicar el mismo comportamiento respecto al salario como fuente de compensación. En conjunto, entonces, ambos sectores condenan a la fuerza de trabajo a venderse por debajo del valor¹⁰⁴.

Ahora bien, por fuera de la generalidad de pequeños capitales, pueden existir capitales medios en el país en cuestión, aquellos que efectivamente pueden pagar el valor íntegro de la fuerza de trabajo. Si ese es el caso, ellos perciben ese salario inferior al valor de sus trabajadores como un incremento de ganancia. Ahora bien, en ese contexto podría decidir resignar parte de esa diferencia para conseguir los mejores trabajadores, contratar trabajadores sobrecalificados o simplemente garantizarse la inexistencia de organizaciones o conflictos sindicales, por citar sólo algunos ejemplos.

¹⁰³ A estos efectos es indistinto de qué tipo de empresa rezagada se trate, sea que abastece la demanda residual o que expulsaron a los capitales medios del sector.

¹⁰⁴ En esta argumentación conceptual se sustenta, principalmente, la reducción del objeto de estudio a la Industria Manufacturera que realizamos en la próxima sección de la Tesis.

A su vez, en ese contexto, donde el rezago productivo promedio es de tal magnitud, la valorización específica de muchos de esos pequeños capitales no se vincula ni siquiera con la tasa de interés –como vimos- sino con un ingreso similar al salario que recibiría el dueño del capital si se convirtiera en vendedor de fuerza de trabajo. El nivel de esta remuneración, dado el marco, ni siquiera tendería al valor equivalente de su mercancía sino que ya implica una venta por debajo de él, lo cuál hunde aún más el límite de la liquidación de tal capital. Esta es la razón que explica los beneficios de la subcontratación en estas condiciones, donde el límite a la valorización del pequeño capital es aún más reducido en tanto está “habilitado” a comprar la fuerza de trabajo en condiciones lamentables.

“La prosperidad de los empresarios informales se basa, sin embargo, en la continua mala fortuna de sus propios empleados. Los trabajadores desprotegidos en el fondo del mercado laboral subsidian, entonces, el bienestar de sus empleadores inmediatos así como la rentabilidad de las empresas formales de las que sus empleadores dependen” (Portes y Sassen-Koob, 1987; pág. 40, traducción propia)

“Sin embargo, el límite de la subsistencia de los pequeños capitales puede llegar más lejos todavía cuando el pequeño capitalista es al mismo tiempo su propio trabajador directo. En este caso, la subsistencia del pequeño capital en producción puede extenderse hasta el punto en que su propietario obtiene sólo un equivalente al salario que podría obtener si se convirtiera en un simple obrero asalariado” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 140)

Aunque el rezago generalizado implique la necesidad del desarrollo de esta fuente, no explica cómo se pone en movimiento. Como dijimos, no puede surgir de la voluntad conjunta de las empresas –y mucho menos de los trabajadores- sino de un proceso de recurrentes crisis que, mostrando la inviabilidad de la acumulación de capital en condiciones normales, lleve –primero- a la desocupación masiva para –luego- en ese contexto lograr una reducción en las remuneraciones, en virtud de la competencia entre trabajadores por los puestos, proceso que analizamos en el Capítulo 4. Es decir que, en este contexto, la regulación de la venta de la fuerza de trabajo a su valor deja de operar en tanto el empeoramiento de las condiciones de empleo es la condición de la contratación, cuestión frente a la cual la organización sindical poco puede hacer.

De este modo, la dinámica de acumulación presenta otros niveles de “equilibrio”. Cuando el salario se hunda por debajo de ese nivel donde no genera suficientes compensaciones, la acumulación de capital tendería a reanimarse¹⁰⁵. Ese crecimiento económico tendería a revertir parte del retroceso en el salario al absorber empleo – particularmente a través de los pequeños capitales de baja productividad- pero si, en ese

¹⁰⁵ Nótese que en esta reversión del ciclo, descripta de manera sumamente sintética en su pureza, debe surgir alguna fuente de demanda solvente que realice las mercancías que ahora portan una ganancia mayor, ya que la masa salarial en tanto reducida en su poder adquisitivo no podrá por sí misma jugar ese rol. Volveremos sobre esta cuestión más adelante.

proceso, tendiera a reducir las compensaciones sin haberse producido cambios en la magnitud de su necesidad, el ciclo comenzaría nuevamente a decaer. En otras palabras, pueden generarse a lo largo del ciclo mejores condiciones para la disputa sindical por las remuneraciones, sin embargo, éstas no pueden modificar -por si mismas- su rol como compensador.

En este marco, debemos ahora retomar el planteo relativo a la segmentación laboral como forma de la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor para analizar sobre qué tipo de trabajador -y por qué- se deposita principalmente tal compensación.

En primer lugar, vemos que aquéllos que se encargaban de la representación del capital no pueden verse afectados. Al ser la personificación del capital que recurre a salarios reducidos en relación al valor para mantenerse en producción, si su salario también fuera vehículo de compensación no podría considerarse por fuera de la clase trabajadora y no podría realizar su trabajo. En segundo lugar, el resto de los trabajadores complejos, en virtud de la necesidad de su formación extensa si sufrieran un descuento relevante tenderían a desaparecer los incentivos que, a nivel individual, le aparecen al trabajador que encara esa formación. Pero, en términos más generales, ambas porciones de los trabajadores complejos no sólo enfrentan una menor competencia en el mercado laboral nacional, que es la forma por la cuál el capital logra poner en movimiento esta fuente, sino que además tienen la posibilidad -en función de su formación relativamente más universal- de trasladarse a otros espacios nacionales donde este descuento no se produzca. De esta manera, es la porción más simple de la fuerza de trabajo nacional la que carga en su reproducción, de manera casi exclusiva, con la compensación¹⁰⁶.

Encontramos, en síntesis, que, cuando la diferenciación del capital toma la forma de un rezago generalizado en un país, el valor de la fuerza de trabajo puede convertirse en fuente de compensación. Particularmente, tal proceso afecta a los trabajadores más simples -a los que se suman las porciones más discriminadas de la fuerza laboral (mujeres, jóvenes, inmigrantes, minorías)- debido a que son los más expuestos a la competencia y con menos herramientas para evadir esa necesidad. De este modo, hemos arribado a un resultado

¹⁰⁶ Nótese que hasta aquí analizamos un caso nacional donde se producen estas transformaciones. En el capítulo siguiente, sin embargo, veremos que si se reúnen un grupo de países con un tamaño de la población trabajadora importante en estas condiciones y en un contexto de facilidad de movilizar los capitales, etc., pueden forzar la aparición a escala global de esta compensación inclusive allí donde no sea necesaria por medio de la -efectiva o "amenaza" de- deslocalización. En este caso, efectivamente se pone en cuestión la reproducción de la clase obrera en general, siempre incidiendo particularmente sobre la más simple.

similar al de las escuelas analizadas pero encontrando la determinación general que pone en movimiento tal fuente de compensación.

6.2.3. Deuda externa

A las dos fuentes desarrolladas anteriormente, se agrega, al discutir sobre una esfera nacional particular, la posibilidad de una tercera fuente de compensación. Ésta no tiene necesariamente un carácter extraordinario como las anteriores, en tanto no surge de determinaciones particulares del movimiento del capital, pero cumple idéntico rol al tratarse de país particular. La deuda externa pública es un flujo de riqueza desde fuera hacia el Estado nacional, es decir es una masa de valor extra que puede circular al interior del país¹⁰⁷. En este sentido, ese endeudamiento externo puede jugar un rol como fuente de compensación.

Mientras el ingreso de capital por endeudamiento sea mayor a la salida por pagos, el Estado podrá hacer frente a gastos mayores a los que su capacidad recaudatoria lo habilitaría, o sea mayor a lo que permite la propia acumulación de capital nacional.

De este modo, dependiendo la forma que estos gastos asuman, llegarán a las empresas en forma de menores costos (subsidios que abaratan la canasta de consumo de los trabajadores abaratándola o al costo de su capital constante fijo y circulante) o mayores tasas de ganancia (sea por la compra de mercancías a precios preferenciales o mayor demanda que acelera la circulación del capital).

Sin embargo, esta situación tiene una duración acotada en el tiempo, por una doble condición. O eventualmente los pagos se vuelven más elevados que los ingresos o directamente se vuelve imposible continuar emitiendo deuda, ambos casos vinculados al crecimiento del stock de deuda.

En ambos sentidos, por no ser una fuente extraordinaria en sentido estricto pero principalmente dado su carácter limitado en el tiempo, el endeudamiento externo juega un rol secundario frente a las otras dos.

¹⁰⁷ Concentramos la argumentación en la deuda pública en tanto el endeudamiento externo privado no genera mayor riqueza disponible para distribuir en los términos que manejamos.

A modo de síntesis, existen al interior de las formas nacionales de acumulación tres fuentes de compensación del rezago productivo: la renta de la tierra, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor y el endeudamiento externo. Claramente las tres no tienen las mismas consecuencias ni se encuentran disponibles en la misma magnitud de manera permanente. Mientras que la redistribución de la renta o el endeudamiento externo no generan directamente problemas en las condiciones de vida de la población, la compensación por vía del salario las afecta de manera innegable. En cambio, y a pesar de la degradación progresiva de los trabajadores, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor es una fuente más “estable” en el tiempo si la comparamos con la renta de la tierra, sujeta a condiciones climáticas y la evolución de la demanda mundial por esas mercancías, y con el endeudamiento externo. Por otro lado, todo país tiene la posibilidad de poner en movimiento la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor, sólo “necesita” tener un rezago productivo generalizado, o endeudarse pero no todos pueden percibir renta de la tierra.

6.3. Tendencias de las empresas compensadas

Anteriormente, en el Capítulo 5, y sin habernos todavía enfrentado a estas posibles compensaciones, señalamos que las empresas que van quedando atrás deberán aceptar valorizarse a una tasa de ganancia menor a la media, sea manteniéndose en producción asociadas a empresas normales (dentro de sus cadenas de valor y aceptando los dictados de ellas), sea de manera “independiente” abasteciendo una demanda residual o sea habiendo eliminado –en conjunto con otros– al capital medio de su rama.

Sin embargo, aquí nos enfrentamos a la posibilidad de que el rezago sea de tal magnitud que ni siquiera aceptando una tasa de ganancia similar a la de interés tales empresas puedan mantenerse en producción. En esa posibilidad yace la necesidad general de las fuentes de compensación. En ese caso, si no existiera la posibilidad de poner en movimiento las fuentes de compensación en magnitud suficiente, las tendencias de las empresas rezagadas no se diferenciarían de lo planteado en el Capítulo 5: si preexistían se irán liquidando a llegar al punto donde la valorización es más “atractiva” como capital prestado a interés, sino directamente nunca llegarían a existir.

Ahora bien, ¿qué sucede si las compensaciones efectivamente existen en una magnitud suficiente? Su existencia provoca que el margen de valorización específica de los pequeños capitales se amplíe, ya que no es únicamente su productividad la que fija el precio de costo

que determina su permanencia en producción, sino la combinación de ésta y las compensaciones que recibe. Si consideramos que esas compensaciones sitúan a la empresa en el límite inferior de su valorización específica, su supervivencia extendida no modifica la tendencia al rezago creciente que señalamos en el capítulo anterior, vinculada a la menor tasa de ganancia que apropia aplicada, a su vez, a un menor capital en movimiento.

A priori, ese no tiene por qué ser el caso. Evidentemente la compensación no puede dejarla por debajo de ese nivel ya que -de manera general- el pequeño capital se liquidaría. Pero potencialmente puede dejarlo por encima. ¿Lograría en ese caso acumular capital al ritmo necesario para recuperar terreno “genuinamente” y eliminar su rezago productivo?

6.3.1. Sobre la capacidad de superar el rezago en base a compensaciones

En la Escuela Estructuralista se plantea la discusión sobre las posibilidades de desarrollo del sector informal en virtud del tipo de relación que establece con el sector moderno o formal al interior de un país. Si se considera que el sector informal es un ente autónomo, evidentemente el excedente que genere permitiría una acumulación de capital creciente, aunque no se aventure una conclusión sobre la velocidad de ese proceso, cuestión fundamental si de eliminar el rezago se trata. Sin embargo, sabemos que esa “autonomía” no es real tanto si nos preguntamos por el origen del poder de compra que realiza sus mercancías como si indagamos sobre los proveedores de sus insumos.

Si reconocemos que efectivamente mantiene vínculos con el sector formal surge una posibilidad. Si ambos son complementarios, si el sector informal se especializa en ciertos sectores particulares, el crecimiento de la economía -si se materializa en la eliminación del rezago por parte de un creciente número de empresas- pueden tender a ampliar su espacio de acumulación. Particularmente, el crecimiento de la demanda por esos valores de uso podría implicar su transformación del sector en un espacio de acumulación de capitales medios. En ese sentido se expresaba Lewis (1954), entre otros¹⁰⁸, al sostener que el sector moderno terminaría absorbiendo a los trabajadores del sector informal. Por ejemplo, PREALC señala:

“Estas actividades se encuentran por consiguiente integradas de manera estrecha al resto de la economía, exportando [al sector formal, JMG] las tres cuartas partes de su producción e importando un porcentaje similar de su consumo. Por otro lado, la mencionada vinculación es benigna, toda vez que la mayor parte de las exportaciones están constituidas por servicios -comercio y actividades domésticas-, los cuales son complementarios a la producción formal y resultan afectadas de manera sólo gradual por

¹⁰⁸ Para una reseña sobre los diferentes autores de esta línea teórica, ver Vera (2011).

el cambio tecnológico. La capacidad de acumulación del sector resulta entonces mejorada por su acceso a través de estos flujos comerciales a los mercados en expansión del resto de la economía” (PREALC, 1978; pág. 66)

Sin embargo, en esas relaciones que se establecen en la circulación entre estas pequeñas empresas y los capitales medios también se encuentra el principal freno a tal proceso: se abre el camino de la extracción de ganancias a través del sistema de precios. Como ya analizamos, la determinación de pequeño capital los condena a la valorización a precios reducidos respecto al precio de producción mientras que los medios lo hacen a la tasa de ganancia media. Así, la relación con las empresas formales sea de insumos (a precios elevados) o de productos finales (a precios reducidos) implica que éstas absorberán también parte de las compensaciones que los pequeños reciben, por lo cual la eliminación del rezago de las empresas del sector informal –su desarrollo a capitales medios- en tanto apropian una ganancia más reducida es -cuando menos- difícil.

“La estructura oligopólica del mercado de productos deja a las actividades informales aquellos segmentos de la economía en los cuales el tamaño mínimo o las condiciones de estabilidad no parecen a las empresas oligopólicas suficientes para asegurarse el aprovechamiento de economías de escala y una utilización adecuada del capital. Las posibilidades de acceso del mercado de productos, el cual, a su vez, está condicionado por las empresas oligopólicas que operan en el sector formal. Bajo estas condiciones, el crecimiento es restringido y sólo puede revestir un carácter transitorio, ya que después que el mercado alcanza un determinado nivel, las empresas oligopólicas se apoderan de él” (PREALC, 1978; pág. 70)

“La subordinación de mercado y la falta de acceso a los recursos básicos se ven reforzadas cuando el sector informal está integrado al resto de la economía, con lo que el excedente generado, si alguno, es extraído para su posterior transferencia a otras actividades. Estos mecanismos se relacionan con los precios más altos pagados por sus compras y con los precios inferiores obtenidos por su producción. La diferencia es captada por el sector que opera a gran escala” (PREALC, 1978; pág. 71)

En este sentido, si incorporamos a la discusión la acumulación de capital a nivel mundial veremos que, si habíamos caracterizado al conjunto de capitales de país como pequeños, podrían ser las empresas medias que operan en el mercado mundial las que perciban esa diferencia entre la tasa de ganancia media y la de interés¹⁰⁹.

A su vez, debemos considerar que, para lograr una “convergencia” en las condiciones productivas entre ambos sectores, no alcanzaría con que las empresas rezagadas y medias reciban un tasa de ganancia igual. Inclusive en ese contexto la capacidad absoluta de acumulación seguiría siendo superior en las empresas medias debido al tamaño mayor del capital puesto en movimiento, de esa forma las brechas productivas tenderían a aumentar a

¹⁰⁹ Desde otro desarrollo, arribamos a una situación similar a lo presentado como “teoría de la dependencia” o “intercambio desigual” en virtud del cual un país pierde una porción de su plusvalía a manos de otro. Esto es particularmente similar en el caso de los textos de Emmanuel (1984) y Shaikh ([1991] 2006) cuando se refieren a la situación de los trabajadores en esos países. Sin embargo, como en el caso de la diferenciación de la tasa de ganancia por “poder de mercado”, desarrollamos la desviación respecto a la norma como resultado del movimiento de la acumulación y no basado en un abstracto poder político.

lo largo del tiempo. Hasta aquí, entonces, la existencia de compensaciones no parece modificar las tendencias analizadas en el Capítulo 5, simplemente prolongan la vida de la empresa rezagada (o permiten que se constituya) ampliando, a su vez, la plusvalía que transfieren a los capitales medios.

Para eventualmente lograr su transformación en capitales medios, las compensaciones a las pequeñas empresas deben –para lograr un ritmo de acumulación de capital que las iguale eventualmente a las medias- elevar proporcionalmente su tasa de ganancia por encima de la tasa media en relación al tamaño diferencial de capital. Esto es, las compensaciones deben ser diferenciales. De este modo, los pequeños capitales deben apropiarse –para revertir su rezago productivo- una tasa de ganancia de magnitud suficiente como para superar la que logran los capitales medios que alcanza a la suma de la ganancia media, las compensaciones que reciben directamente y la plusvalía que apropian de los mismos pequeños capitales liberan. Este último punto es fundamental. Dada la determinación de precios de los pequeños capitales en ramas controladas por ellos, si las compensaciones llevaran a una reducción de su precio de costo, ello redundaría en una caída del precio de venta en tanto la competencia entre ellas conduce constantemente a reducirlo a ese nivel. En este sentido, toda compensación que tenga esa forma e intente impulsar la tasa de ganancia de los pequeños capitales por encima de su valorización específica continuará su ciclo hacia los capitales medios. A pesar de la dificultad de concebir semejantes situaciones, existe formalmente la posibilidad de que las condiciones específicas de cada empresa rezagada y sus compensaciones le permitan revertir su rezago productivo¹¹⁰.

6.3.2. Diferencias generadas por las fuentes de compensación

En el marco de esa posibilidad, qué fuentes de compensación se ponen en movimiento no puede ser irrelevante en tanto portan consecuencias diferentes. Dado los objetivos de esta Tesis, concentrémonos en la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor¹¹¹.

Supongamos por un momento que de alguna manera logran apropiarse la tasa de ganancia necesaria para acumular capital a la velocidad necesaria. En primer lugar, el

¹¹⁰ Cuánto más complejo se presenta el camino al desarrollo frente a la simpleza de proponer aplicar tipos de cambio múltiples basados en una “correcta” comprensión del problema, tal y como concluye Diamand (1972).

¹¹¹ En el caso de la renta de la tierra, los aportes teóricos vinculados a la “Enfermedad Holandesa” expresa algunas de las características que esta fuente tiene. Sin embargo, recordemos que la renta –en general- se puede convertir en mecanismo compensador, por lo cual las problemáticas que esa teoría señala se vinculan a las formas particulares de su apropiación, como puede ser particularmente la sobrevaluación cambiaria (Bresser Pereira, 2008).

conjunto de empresas de un país, sean rezagadas o medias, al recibir compensaciones por vía salarial ven debilitado el impulso hacia la introducción de la maquinaria en función de que estas se encarecen relativamente, es decir el movimiento contrario al que reseñamos en el Capítulo 4. Así, aunque entre ambos fragmentos de empresas al interior del país pudieran convergir, esos capitales no enfrentan la necesidad de encarar un proceso de tecnificación lo que redundará en que la productividad promedio de ese país tienda a rezagarse respecto al resto del mundo.

En segundo lugar, las fuentes de compensación en general simplemente permiten elevar la ganancia que *potencialmente* portan las mercancías pero cuya realización –como es el caso en toda mercancía- no se encuentra garantizada. En este sentido, si la fuente de compensación principal es la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor debe surgir un poder de compra con la magnitud necesaria para realizar las mercancías, que no puede ser la misma masa salarial por razones evidentes. De esta manera, internamente sólo podría contarse con la renta de la tierra como demanda que no reproduce, como el salario, idénticas limitaciones en su poder de compra derivadas del rezago, y eventualmente el endeudamiento externo del Estado concentrado en esos productos. La otra es la demanda internacional, sin importar su origen, ya que no se encuentra restringida¹¹².

En términos generales, nuevas determinaciones surgen de que la capacidad de acumulación de esos capitales compensados no brote de sus condiciones productivas, y mucho menos de su competencia como capitales medios mediante los mecanismos que ponen en movimiento la producción de plusvalía relativa. En este sentido, la mera existencia de estas compensaciones, que tienen potencialmente la capacidad de dinamizar la acumulación de capital, tiende a convertirse en freno al desarrollo de las fuerzas productivas particularmente en los países en los cuales se concentran los pequeños capitales (Iñigo Carrera, 1998)¹¹³.

¹¹² Veremos -en los Capítulos 7 y 8- que estas consecuencias y potencialidades diferenciales de las fuentes de compensación pueden aportar a la comprensión de la contrastante evolución de las estrategias de desarrollo aplicadas en nuestra región y el sudeste asiático. De manera muy preliminar, por ejemplo, podríamos señalar que una diferencia importante surge de la existencia o no de flujos relevantes de renta de la tierra, lo cual abre – para América Latina- la posibilidad de centrar la acumulación de capital a partir de empresas rezagadas en el mercado interno, cuestión impensable para el sudeste asiático. Luego nos enfrentaremos a la discusión sobre el carácter positivo o negativo de tal “apuesta”.

¹¹³ En este punto, muchas veces se ha vinculado en la literatura el desempeño económico de las empresas con ciertas formas de comportamiento empresarial. Aunque no creemos que desea demasiado conducente tomar los comportamientos de las personificaciones como explicación, evidentemente la conducta “especuladora” de los propietarios de pequeños capitales es la mejor forma de personificarlo en tanto su supervivencia es frágil. La actitud “racional” sería entonces minimizar la inmovilización de su capital y, probablemente, cerrar sus puertas o vender sus pocos activos ante la primera señal de peligro (Flichman, 1971; Schvarzer, 1996; Arceo, 2003).

En virtud de lo analizado, y a pesar de la existencia de compensaciones, si éstas no permiten al pequeño capital acumular capital a la tasa necesaria, el rezago productivo se volverá creciente y esas empresas tenderán a desaparecer, como señalamos en el Capítulo 5. Sin embargo, ese proceso se ve postergado y dilatado -en este marco de existencia de fuentes de compensación- debido a que se ponen en movimiento mecanismos que permitirían acceder a mayores compensaciones. De este modo, las empresas siempre pueden avanzar sobre la renta de la tierra y el endeudamiento externo -comúnmente a través del Estado- o profundizar la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. En este último caso, las posibilidades son múltiples pero querríamos señalar dos particularmente conocidas: 1) puede lograrse concientemente por acción u omisión en la legislación laboral o coacción directa por parte de Estado o 2) ante la llegada de la crisis, por la insuficiencia en las fuentes de compensación, "aprovechar" los resultados que el desempleo masivo genera.

Sin embargo, formalmente, las compensaciones abren la posibilidad de que las empresas pequeñas compensen el rezago productivo. Ello enfrenta dificultades vinculadas a la determinación de su valorización específica y, inclusive si se supera ese escollo, relacionados a las consecuencias que las diferentes fuentes de compensación tienen sobre las tendencias de las empresas.

6.4. Resumen

En el presente capítulo hemos analizado cómo es posible que empresas que no ponen en movimiento la productividad de los capitales normales puedan valorizarse a la misma tasa que ellos.

Para ello debimos reconocer, primero, la existencia de fuentes extraordinarias de riqueza y, luego, que la acumulación de capital y sus tendencias analizadas hasta aquí, se realizan bajo la forma de países que agregan nuevas determinaciones.

Ahora bien, no toda forma nacional posee la capacidad ni necesidad de permitir que los capitales rezagados se valoricen normalmente. Para ello deben ser capaces de desarrollar alguna de las tres fuentes de compensación: 1) renta de la tierra, 2) deuda externo o 3) pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Las denominamos fuentes de compensación debido a que implican flujos extraordinarios de riqueza que, si son apropiados por los

capitales individuales, permiten una valorización superior a la que estarían habilitados a percibir en función de sus capacidades productivas.

La primera surge de las ventajosas condiciones naturales imperantes en la producción de mercancías primarias. En tanto no forma parte de la valorización normal del capital que las produce ésta puede ser redistribuida por múltiples mecanismos (uno de los cuales es el tipo de cambio). El segundo implica, de la misma manera, una capacidad de acumulación superior durante el período en que el ingreso por endeudamiento sea superior a las salidas para su cancelación. Mientras el Estado utilice tales fondos para demandar mercancías o reducir costos de las empresas estará cumpliendo tal rol. Si la compensación de los capitales se realiza por medio de estas fuentes es posible que el proceso de acumulación en ese país parezca no encerrar ninguna particularidad.

Por último, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor implica la conversión de una porción de la capacidad de consumo de los trabajadores en ganancia, limitando su reproducción. Aquí la forma de compensación sí mostrará particularidades en tanto los trabajadores no estarán en condiciones de reproducirse normalmente. Como no puede surgir del capricho de los demandantes de fuerza de trabajo, esta fuente se genera cuando en un país sólo se encuentre de manera general capitales rezagados y, en el marco de la necesidad de realizar su mercancía, que requieren que los trabajadores resignen parte del valor de la fuerza de trabajo para poder emplearlos.

Ahora bien, las empresas rezagadas que son compensadas ya no cumplen la funcionalidad que le asignamos a los capitales dependientes o subordinados en las cadenas de valor, es decir la potenciación de la acumulación de capital de los capitales medios. Estas empresas, en cambio, al valorizarse y liberar plusvalía sin necesidad de desarrollar las fuerzas productivas se constituyen en trabas al desarrollo de las fuerzas productivas en tanto permiten la acumulación de capital sin la necesidad de avanzar en la productividad laboral.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

En la actual sección intentaremos comprender las tendencias detrás de los procesos históricos del siglo XX a partir del desarrollo conceptual que realizamos en las dos secciones anteriores. El conjunto de múltiples determinaciones que fuimos encontrando a lo largo de las pasadas páginas nos permite, como último paso de esta Tesis, avanzar sobre las condiciones de empleo y vida de los trabajadores argentinos.

Para ello, en el próximo capítulo, analizaremos las diferentes etapas históricas que se sucedieron durante el período bajo estudio en la organización de las empresas entendiéndolas como formas particulares que fue tomando el proceso de concentración de la producción y diferenciación del capital señalado. De esa manera, nos enfrentaremos a lo que se dio por llamar el American System of Manufactures, el Taylorismo-Fordismo y el Ohnismo. La importancia de ello es reconocer el marco mundial particular y cambiante en el que se produjeron los acontecimientos que ocurrieron en nuestro país y que analizaremos en el Capítulo 8.

Antes de comenzar, debemos señalar que en las próximas páginas, y a diferencia de las forma en la que se vino avanzando hasta aquí, nos concentraremos en el sector industrial o manufacturero. Ello se debe a razones tanto empíricas como conceptuales. Entre las primeras, más fácilmente comprensibles, se encuentran una mayor homogeneidad al interior del sector, una relativa constancia en la definición de las actividades que lo componen a lo largo del tiempo y entre países -ambas permiten una argumentación general sobre el sector-, y particularmente la disponibilidad de información de largo plazo.

A un nivel conceptual, realizamos tal reducción del objeto en función de que es en los sectores transables donde se expresa la totalidad de las tendencias que hemos observado. Esto se debe, particularmente, a que ese carácter de sus productos garantiza la existencia de una competencia directa en el mercado mundial. En este sentido, utilizaremos al sector industrial como expresión de lo que ocurre con el conjunto de esos sectores transables, excluido el sector primario por las determinaciones específicas que ya analizamos (Monza, 1993). De este modo, y como señalamos en el Capítulo 6, al momento de desarrollar las condiciones bajo las cuales surge la compensación por vía salarial, estaremos planteando que

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

lo que ocurra en el sector industrial repercutirá directamente en las condiciones de empleo de sus propios trabajadores (expresando tendencias compartidas con el conjunto de sectores transables) e indirectamente, a través de las limitaciones en términos de poder adquisitivo y escala de mercado que éstos vuelcan sobre los sectores no transables, sobre el conjunto del mercado laboral.

En toda esta Sección, entonces, iremos reduciendo el nivel de abstracción que se manejó hasta aquí, para concluir en el análisis empírico de la Argentina.

7. EVOLUCIÓN EN LA ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA DURANTE EL SIGLO PASADO

En el presente capítulo intentaremos sintetizar las características -y consecuencias- de la evolución en las condiciones productivas durante el siglo XX, desde la implementación general del modelo de organización productiva Taylorista-Fordista hasta las formas surgidas del Ohnismo. Sobre esa base, identificaremos la forma que han tomado los procesos generales sobre los que discutimos en las secciones anteriores.

Es la caracterización de ambas etapas productivas, la de sus cambios y continuidades, la que nos permitirán dar un marco al análisis de la Argentina y sus propios procesos, lo cual queda pendiente hasta el próximo capítulo.

Ahora bien, para comprender la revolución que implicó la implementación del Taylorismo-Fordismo, que luego desembocará en el Ohnismo, debemos detenernos sobre las características de los procesos de producción previos¹¹⁴.

7.1. La Gran industria como primer paso en la concentración

Hacia mediados del siglo XIX, la industria manufacturera se caracterizaba por una organización productiva muy relacionada con el concepto de “Gran industria” -introducido por Marx- o, más particularmente en Estados Unidos, el “American System of Manufactures” (ASM).

A grandes rasgos, sus características se vinculaban con la concentración de los trabajadores en la planta industrial junto con una importante fragmentación del trabajo manual provocada por la división del trabajo y la introducción de maquinaria. En este sentido, comúnmente se plantea que el ASM -forma cumbre de esta etapa de la organización industrial- implicó la puesta en práctica de la producción ya no mediante maquinarias de uso general sino especializadas, lo cual implicaba una revolución importante en la organización interna de la empresa. Para ello se requirió una larga evolución en los estándares de calidad y precisión de manera de lograr la intercambiabilidad de piezas.

“En síntesis: era menester dotarse de una organización productiva adecuada a la industria, se debía disponer de máquinas herramientas especializadas de propósitos únicos, las piezas o partes debían ser intercambiables para lo cual era menester fabricarlas con precisión, las diversas secuencias de la producción debían coordinarse cuidadosamente, estableciéndose una división del trabajo entre las

¹¹⁴ Una periodización similar a la presentada aquí, se desarrolla en Gordon *et al* ([1982] 1986).

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

diversas secciones productivas dentro de la fábrica, y el movimiento de los materiales y piezas debía llevarse a cabo progresivamente dentro de la empresa” (Neffa, 1990; pág. 247-248)

En estas nuevas condiciones, y a esos fines, el capital puede avanzar sobre la fuerza de trabajo de varias maneras. Primero, logra incorporar fuerzas de trabajo más “baratas” como los niños o las mujeres, proceso habilitado por la tendencia a la desaparición de los requerimientos de fuerza y resistencia física del proceso laboral. A su vez, al reemplazar la fuerza motriz humana por la surgida de máquinas –siendo el vapor la principal en esta etapa corresponde a la de vapor- se libera de los límites restringidos del desgaste humano y puede incrementar la velocidad, la duración y la intensidad del trabajo.

En ese contexto, la acelerada acumulación de capital industrial se logró tanto desvalorizando al trabajador (al reducir su complejidad) como abaratándolo al incrementar la productividad de las ramas que producían los valores de uso de su canasta de consumo.

“La maquina produce *plusvalor relativo*, no sólo al *desvalorizar* directamente la fuerza de trabajo y abaratar indirectamente la misma mediante el abaratamiento de las mercancías que entran en su reproducción, sino también porque en su primera introducción esporádica transforma el trabajo empleado por el poseedor de máquinas en trabajo *potenciado*, eleva el valor social del producto de la máquina por encima de su valor individual y permite al capitalista, de esta suerte, sustituir con una *parte* menor de valor del producto diario el valor diario de la fuerza de trabajo. De ahí que las ganancias sean extraordinarias durante este *período de transición* en que la industria fundada en la maquinaria sigue siendo una especie de monopolio, y el capitalista procura explotar de la manera más concienzuda ese “tiempo primero del amor juvenil” mediante la mayor *prolongación posible de la jornada laboral*” (Marx, [1867] 2003; pág. 495, destacado en original)

Ahora bien, son estos desarrollos los que empezarán a crear las bases de un sistema de establecimientos de producción a gran escala y pondrán fin a las anteriores formas de producción que, hasta ese momento, podían competir en base a la explotación exacerbada de la fuerza de trabajo.

“Esta revolución industrial, que se verifica como producto de un proceso natural, es acelerada artificialmente por la extensión de las *leyes fabriles* a todos los ramos de la industria en los que trabajan mujeres, adolescentes y niños. La regulación coactiva de la jornada laboral –en cuanto a su duración, pausas, horas de comienzo y terminación-, el sistema de relevos para los niños, la exclusión de todo niño que no haya alcanzado cierta edad, etc., exigen por una parte el aumento de la maquinaria y que el vapor supla a los músculos como fuerza motriz. Por otro parte, para ganar en espacio lo que se pierde en el tiempo, se amplían los medios de producción utilizados en común, los hornos, edificios, etc.; en suma: mayor concentración de los medios de producción y, consiguientemente, mayor aglomeración de obreros. La objeción principal, repetida apasionadamente por toda manufactura amenazada por la ley fabril, es, en efecto, la necesidad de una mayor inversión de capital para que el negocio se mantenga en su escala anterior. Pero en lo que se refiere a las formas intermedias entre la manufactura y la industria domiciliaria, e incluso a esta último, la base en que se fundan se desmorona al limitarse la jornada laboral y el trabajo infantil. La explotación *ilimitada* de fuerzas de trabajo baratas constituye el único fundamento de su capacidad de competir” (Marx, [1867] 2003; pág. 578-579, destacado en original)

“Pero si la ley hace que, de este modo, los elementos materiales necesarios para la transformación de la Industria Manufacturera en industria fabril maduren como en un invernadero, al mismo tiempo acelera, por la necesidad de una mayor inversión de capital, la ruina de los patrones pequeños y la concentración del capital” (Marx, [1867] 2003; pág. 581)

“Si la generalización del cuerpo de leyes fabriles como medio físico y espiritual de protección a la clase obrera se ha vuelto inevitable, dicha generalización por su parte y como ya se ha indicado, generaliza y acelera la transformación de procesos laborales dispersos, ejecutados en escala diminuta, en procesos de trabajo combinados, efectuados en una escala social, grande; esto es, acelera la concentración del capital y el imperio exclusivo del régimen fabril” (Marx, [1867] 2003; pág. 601-604)

“No se agotará [el trabajo a destajo, JMG] hasta mucho más tarde, cuando el desarrollo de las escalas y los mercados permitan a la gran industria y a la producción en serie sentar su hegemonía sobre una base estable. Entonces se verá que su forma deteriorada de “*sweating-system*” –sistema de sudo- es una base demasiado reducida y frágil para la acumulación de capital” (Coriat, 1982; pág. 22)

“Por eso, si el “trabajador a domicilio” consigue mantenerse activo, adaptándose a las condiciones de productividad impuestas por la fábrica, lo hace prolongando su jornada de trabajo más allá de todo límite y aceptando como remuneración unos salarios excepcionalmente bajos” (Coriat, 1982; pág. 71)

Entonces, el fenomenal incremento de la productividad -resultado de la introducción de la maquinaria, la producción a escala y en virtud de sus efectos en la desvalorización y abaratamiento del trabajador- permite a las empresas que aplican tal sistema de la “Gran industria” conquistar los mercados de las más diversas mercancías.

“Los avances organizacionales que permitieron unificar el mercado estadounidense facilitaron su expansión externa; y las economías de escala obtenibles en Estados Unidos frecuentemente les otorgaban una ventaja en la competencia en el exterior” (Piore y Sabel, 1984; pág. 71, traducción propia).

En ese proceso, se va estableciendo también la necesidad de la revolución técnica en las comunicaciones y transportes que se logra en la misma época de manera de potenciar tales tendencias.

“No es hasta la década del 1870, con la culminación de la moderna red de transporte y comunicación – el ferrocarril, telégrafo, barco de vapor, y el cable- y de las innovaciones organizacionales y tecnológicas esenciales para operar esos sistemas integrados, que los materiales podían fluir hacia fabricas o plantas procesadoras y los bienes terminados salir a una velocidad y volumen y precisión temporal requerida para alcanzar sustanciales economías de producción” (Chandler, 1994; pág. 26; traducción propia)

En las ramas donde era posible aplicar tales aumentos de escala, las empresas que se posicionaban como capitales medios lograban consolidar su liderazgo con escasas posibilidades de ser desplazados por la competencia. En palabras de Chandler:

“La estructura de estas industrias rápidamente se volvió oligopolística, y las pocas empresas grandes en cada una competía alrededor del mundo. En muchos casos, la primera compañía que construyera un planta de la escala eficiente y contratar al personal gerencial esencial permanecía en el liderazgo de la industria por décadas” (Chandler, 1994; pág. 26; traducción propia)

Ahora bien, la “Gran industria” continuaba enfrentando límites en su capacidad de acumulación: utilizaba a gran escala obreros calificados o de oficio en sus procesos de producción, ya que la maquinaria específica era producida a mano y ellos eran necesarios también para su puesta en marcha y reparación. La traba reside particularmente en su mayor valor, dado su conocimiento específico, y en la necesidad de su intervención constante dada la complejidad de la tarea que provoca una limitada división del trabajo. Esto se traducía en

el efectivo control del ritmo de su propio trabajo que ostentaban y, por ende, en el de la productividad de la fábrica en su conjunto¹¹⁵. Es este factor, el que explica el nacimiento y difusión que lograron las ideas de Taylor, primero, y Ford, después.

“Los sistemas tradicionales de dirección de la mano de obra no permitieron que la reducción de costes o la intensificación del trabajo se pudiesen efectuar de forma rápida. Pronto se pusieron de manifiesto las debilidades básicas de estos sistemas de control: primero, los trabajadores artesanales continuaron ejerciendo una gran influencia en la naturaleza de la producción y en su ritmo. Dado que era muy alto el número de procesos productivos que todavía dependían de las especiales cualificaciones y conocimientos de los experimentados trabajadores artesanales, los patronos siempre eran vulnerables a su poder de reducir la producción y negociar eficazmente sus salarios” (Gordon *et al*, [1982] 1986; pág. 129)

7.2. *La organización contra los tiempos muertos y el obrero de oficio*

La problemática relativa al incremento de la productividad y descalificación de la fuerza de trabajo es particularmente aguda en los Estados Unidos donde la porción más calificada de la clase obrera se encontraba en excelentes condiciones para hacer valer sus reivindicaciones debido a que la escasa competencia que existía por esos puestos permitía elevados niveles de organización sindical¹¹⁶. Siguiendo a Coriat (1982), podemos señalar que frente a las limitaciones que esa fuerza de trabajo calificada y organizada les generaba en ese proceso de acumulación, las empresas estadounidenses intentaron tres estrategias diferentes para lograr mayores niveles de productividad: 1) reemplazarlos con maquinarias, 2) estimular su participación bajo incentivos salariales y 3) dirigirlo contra sí mismo al subcontratar a destajo la producción.

Debido al fracaso de esas tres estrategias, es que surgen los procesos de organización denominados Taylorismo y Fordismo. El resultado buscado fue la ampliación de la división del trabajo y simplificación de los puestos de trabajo, de manera de elevar la productividad y abaratar al trabajador. En ese proceso, al ampliar los trabajadores potencialmente contratables, se redujo el rol que ellos ostentaban en la gestión del ritmo de trabajo. En palabras de Gordon *et al* ([1982] 1986):

¹¹⁵ No consideramos que la evolución de las formas de organización y sus límites este vinculado, como si lo está – por ejemplo- en Braverman ([1974] 1984) y Gordon *et al* ([1982] 1986), con un lucha por el control político de la producción en abstracto sino en la necesidad concreta de aumentar la productividad y la acumulación. Siendo este el objetivo, evidentemente, se ingresa en una disputa política para lograr modificar la técnica y gestión de los trabajadores.

¹¹⁶ Esto se debe a que la expansión de la frontera agraria absorbió gran parte de la inmigración calificada que recibió el país desde los países más adelantados (Inglaterra, Alemania y Francia) mientras que los llegados en la segunda ola inmigratoria (italianos, polacos, etc.) no contaban con las calificaciones necesarias (Coriat, 1982).

“En las primeras dos décadas del siglo XX, la organización de la producción capitalista se había vuelto mucho más uniforme. En especial, cada vez era mayor el número de tareas laborales que se habían reducido a operaciones detalladas, atomizadas y semicualificadas. Este nuevo sistema intensificó el control de los patronos sobre la producción y, en consecuencia, les permitió extraer más trabajo de sus obreros” (Gordon *et al*, [1982] 1986; pág. 134)

7.2.1. Taylorismo y la organización científica de las empresas

En términos bien generales, el resultado buscado por Taylor es una continuación, un paso más, en la búsqueda de ampliar la división técnica del trabajo como fuente del aumento de la productividad ya señalada por Smith.

El planteo de Taylor en sí mismo es extremadamente sencillo. En virtud de su relación antagónica con los empresarios, los trabajadores al ser los únicos que conocen el proceso de trabajo controlan la planta y, a través de él, reducen los ritmos de trabajo. La solución que propone es obtener el conocimiento sobre su trabajo, codificarlo y concentrarlo en la gerencia¹¹⁷ de manera de destruir el “saber obrero” e incrementar la intensidad del trabajo, incorporando trabajadores aún más descalificados, baratos y desorganizados.

“De esta forma, Taylor *hace posible la entrada masiva de los trabajadores no especializados en la producción*. Con ello, el sindicalismo es derrotado en dos frentes. Pues quien progresivamente es expulsado de la fábrica, no es sólo *el obrero de oficio*, sino también *el obrero sindicalizado y organizado*. La entrada del “*unskilled*” en el taller no es sólo la entrada de un trabajador “objetivamente” menos caro, sino también la entrada de un trabajador no organizado, privado de capacidad para defender el valor de su fuerza de trabajo” (Coriat, 1982; pág. 31, destacado en original)

En ese proceso de transferir el “saber obrero” a la gerencia es donde entra lo más conocido del sistema taylorista: el estudio de tiempos y movimientos. Resumiendo al extremo su complejidad, el sistema implica, primero, observar y medir las actividades de un obrero cualquiera y, luego, racionalizarlo para encontrar la manera más eficiente.

“Ese cronometraje se situaba a dos niveles: primero en el taller, mediante la observación y la medición y luego en las oficinas de tiempos y métodos, o de estudio del trabajo, donde se normalizaban y se clasificaban las operaciones, para recomponerlas a partir de los tiempos elementales” (Neffa, 1990; pág. 137)

“En síntesis, para Taylor, la *one best way* consistía en el tiempo más corto para realizar una tarea de manera adecuada, luego de eliminar los movimientos inútiles, que causaban “tiempo muerto”” (Neffa, 1990; pág. 147-148, destacado en original)

A partir de ese estudio, el trabajo sería dividido en puestos de trabajo de baja calificación cuyas operaciones y movimientos serían establecidos por la gerencia, eliminando

¹¹⁷ En el planteo de Taylor, la “gerencia” tiene idéntico significado que en Braverman. Por ello, las críticas que realizamos antes aplican aquí. Lo central es preguntarse que determinaciones tiene esa “gerencia” y, dado el proceso de crecimiento de la escala de las empresas y su complejización, el hecho que se conforma recientemente por empleados profesionales. Es decir, el conocimiento se quita a una parte del colectivo obrero para entregárselo a otra.

la intervención del obrero de oficio y su saber sobre el proceso de producción. Como ya discutimos antes, esto implica la descalificación de los obreros de planta pero una complejidad creciente en los trabajos de planificación o gerenciales. Así se establece una diferencia importante al interior de los trabajadores.

“En ese contexto, nuevas levas de trabajadores son llevadas a trabajos que ya han sido degradados en comparación con los procesos artesanales de antes; pero debido a que vienen de fuera de la clase obrera existente, sobre todo de poblaciones granjeras y campesinas arruinadas y dispersas, entran a un proceso desconocido para ellos, sin ninguna experiencia previa y toman la organización del trabajo tal como les es dada. Mientras tanto, se abren oportunidades para el progreso de algunos obreros hacia los departamentos de planeación, diseño, estimación y reclutamiento, o para ser capataces...” (Braverman, [1974] 1984; pág. 157)

Como vemos, el Taylorismo implicó una reorganización productiva sin grandes inversiones en maquinaria, donde se logró elevar la productividad y al mismo tiempo desvalorizar la fuerza de trabajo contratada (al reducir su calificación).

“Esta última conclusión [los beneficios de la división técnica del trabajo, JMG] depende claramente del bien conocido principio de Adam Smith de que la división del trabajo está limitada por el alcance del mercado y el Taylorismo no puede llegar a generalizarse en ninguna industria, o ser aplicable en situaciones particulares hasta que la escala de producción sea adecuada para soportar los esfuerzos y costos implicados en su ‘racionalización’. Es por esta razón sobre todo, que el Taylorismo coincide con el crecimiento de la producción y su concentración en unidades corporativas cada vez más amplias, en la última parte del siglo diecinueve y en el veinte” (Braverman, [1974] 1984; pág. 124)

“Lógicamente el Taylorismo pertenece a la cadena del desarrollo de métodos de administración y de organización del trabajo y no al desarrollo de la tecnología, en el cual su papel era menor” (Braverman, [1974] 1984; pág. 106)

El éxito y la difusión que logró el Taylorismo se explica, entonces, por la estrecha relación entre sus resultados y las condiciones históricas de Estados Unidos a fines del siglo XIX. De esta manera, el capital estadounidense pudo hacer uso de las grandes reservas de mano de obra descalificada que inmigraban e incorporarlas a la producción industrial lo cual hubiera sido imposible en el esquema sustentado en obreros de oficio.

7.2.2. Fordismo y la producción a escala

Sobre la base de la intercambiabilidad de piezas lograda en el ASM y la reducción de tiempos muertos, las empresas continúan buscando aumentar la productividad, de manera de abaratar las mercancías para sobrevivir en la competencia. En ese recorrido, los experimentos organizativos de Ford son la expresión máxima.

En conjunto con los métodos de estimación del tiempo de la etapa anterior, se generalizará la utilización de la cadena de montaje. En este sentido, a la regulación de los

tiempos de cada puesto de trabajo ahora se agrega el control de la cadencia general de la línea de producción por parte de la empresa. Esto nuevamente conlleva a la aceleración del ritmo de trabajo, su intensificación.

“...el incremento de la tasa de producción dependió no sólo de los cambios en la organización sino del control que la gerencia logró, de un solo golpe, sobre el ritmo de ensamblaje, en forma tal que ahora podía doblar o triplicar la tasa a la que las operaciones debían ser ejecutadas y así someter a sus obreros a una intensidad extraordinaria de trabajo” (Braverman, [1974] 1984; pág. 177-178)

“En resumen, el transportador elimina los “tiempos muertos” del taller y los convierte en tiempo de trabajo productivo” (Coriat, 1982; pág. 44, destacado en original)

“La cinta transportadora lleva a sus límites extremos la división social y técnica del trabajo, fija el trabajador a su puesto de trabajo, reduce la porosidad y el tiempo muerto, simplifica el trabajo haciéndolo repetitivo y monótono, y establece la velocidad y las cadencias de producción de una manera independiente del trabajador que la lleva a cabo, disciplinando su acción” (Neffa, 1990; pág. 334)

Como uno de los objetivos buscados es que el trabajador no pierda tiempo desplazándose por la planta, son los objetos e instrumentos de trabajo los que se le acercan. Para permitir esa reconfiguración, se tiende a concentrar a cada puesto en una única actividad que pueda realizarse en un corto período de tiempo, de esa manera se lo simplifica, parcelizando aún más el trabajo de producción que, bajo las recomendaciones de Taylor, había perdido ya cualquier relación con la organización o planificación. En este sentido, el Fordismo logra reducir aún más los requerimientos de calificación. Si observamos los datos volcados en Coriat (1982), cerca del 80% del personal de las fábricas Ford requería, en función del nivel de educación promedio de la época, menos de una semana de formación específica para ocupar sus puestos.

“Durante la tres primeras décadas del siglo XX, el avance homogeneizador de las grandes empresas condensaba progresivamente las tareas productivas, reduciéndolas al trabajo relativamente homogéneo de un operario más o menos semicualificado” (Gordon, *et al*, 1986; pág. 168)

En el mismo sentido, el nuevo avance en la simplificación del puesto permite la introducción masiva de maquinaria especializada en las líneas de montaje como complemento ideal del trabajador especializado. Entonces, lo que se observa es un proceso de producción que se asienta sobre la simplificación del trabajo de producción y una creciente complejidad en la concepción, debido a la precisión que necesita tal estructura para funcionar eficientemente. Es en esta etapa donde comienzan a tomar importancia los procesos de investigación y desarrollo al interior de las empresas, dado el carácter crecientemente complejo de los productos y procesos.

“La nueva revolución científico-técnica que volvió a llenar la reserva de posibilidades tecnológicas tenía un carácter conciente y determinado que estaba ausente en gran medida en la antigua [la revolución industrial, JMG]. En lugar de innovaciones espontáneas evocadas por los procesos sociales de

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

producción sobrevienen el diseño de productos y el progreso planeado de tecnología” (Braverman, [1974] 1984; pág. 197-198)

Ahora bien, no todo lo que dio en llamarse Fordismo puede reducirse a normas técnicas de producción. La implementación del trabajo simple a ritmo intenso generó graves problemas en la gestión de la fuerza de trabajo, principalmente la elevada tasa de rotación laboral resultado del nivel de ausentismo y renuncia. Aunque la complejidad que implicaba su reemplazo era reducida, en tanto su calificación era baja, la regularidad y velocidad de la línea de montaje se resentía marcadamente por la existencia de puestos de trabajo vacíos. A su vez, la magnitud del problema (algunos datos señalan que la rotación alcanzaba el 370%, es decir, se necesitaba contratar casi 4 veces más personal que puestos a lo largo del año para mantenerlos ocupados -Coriat (1982); Neffa (1990)) implicaba un costo muy importante. Evidentemente, esto se relacionaba con el incremento de la intensidad laboral, por las varias razones ya reseñadas, que implicaba un desgaste de la fuerza de trabajo muy superior, sin vinculación alguna con el esquema salarial heredado del período previo.

“Dado el origen de los trabajadores, su bajo nivel de calificaciones y el tipo de tareas que deben realizar en un tiempo dado sin desplazarse así como la fatiga derivada de las condiciones y medio ambiente de trabajo, parece ser que el ausentismo, la alta tasa de rotación de la mano de obra y la caída de la producción constituyen los problemas que más frecuentemente limitan la buena marcha de las cadenas de montaje, sin olvidar las dificultades técnicas para asegurar la uniformidad o el equilibrio de las cadencias entre las diversas secciones productivas” (Neffa, 1990; pág. 335)

El conocido esquema de “cinco dólares diarios” implica el reconocimiento de esa falta de equivalencias entre el desgaste y el salario abonado. Ese aumento salarial, fuera de las justificaciones que se dieran en su momento, expresa el incremento de la intensidad del trabajo lo cual lleva a un incremento del desgaste y, por ende, en las necesidades de consumo; a tal punto que contrarresta la simplificación del trabajador. La implementación general de tales ritmos de producción llevó a la instrumentación posterior de este nuevo esquema. El salario por jornada implica, en primer lugar, un cambio completo de esquema salarial, dado que la forma normal en la industria era el pago a destajo, que permitía cierto control sobre los ritmos de trabajo lo cual en el nuevo esquema era innecesario¹¹⁸. A pesar de ello, la ecuación económica de Ford continuaba rindiendo sus frutos:

“...habiendo crecido la intensificación del trabajo en proporciones considerables, y pese a las alzas salariales y a la reducción de la jornada de trabajo de 9 a 8 horas, el costo de producción por coche baja en cerca de un 17%” (Beynon, citado en Coriat, 1982; pág. 24)”

¹¹⁸ Aunque no nos concentraremos en ello, una tercera innovación fue el intento –exitoso por unos años- de controlar la forma de vida de los trabajadores de manera de asegurarse directamente cómo se utilizaba tal ingreso.

“La fijación del salario de la jornada de ocho horas diarias a cinco dólares fue una de las mejores economías que jamás haya hecho, pero hice una mejor todavía al fijarlo en seis dólares” (Ford, citado en Coriat, 1982; pág. 59)

Resumiendo, el sistema fordista de producción implica la introducción masiva de maquinaria que, en conjunto con el incremento de la velocidad de procesamiento de insumos e instrumentos, impulsan marcadamente la escala de producción y el tamaño de la empresa. Ese es el resultado de este proceso, aún dejando de lado las estrategias de integración vertical no necesariamente relacionadas con él¹¹⁹.

“Las dimensiones y el alto costo de los medios de trabajo utilizados imponen su uso intensivo para amortizarlos más rápidamente, lo cual implica frecuentemente organizar el trabajo en tres turnos continuos, como una manera de acelerar la tasa de rotación del capital” (Neffa, 1990; pág. 334)

El resultado combinado de estas innovaciones de índole principalmente organizacional junto a la utilización de la línea de montaje –que ya era aplicada en otros sectores- es fenomenal.

“Este sistema fue puesto en operación primero por varios sub-ensambladores, empezando más o menos al mismo tiempo en que fue lanzado el Modelo T y fue desarrollado a través de los siguientes seis años hasta culminar en enero de 1914 con la inauguración de la primera cadena sin fin para el ensamblaje final en la planta Ford de Highland Park. En los siguientes tres meses, el tiempo de ensamblaje del Modelo T había sido reducido a una décima parte del tiempo que se necesitaba antes y para 1925 había sido creada una organización que producía casi tantos carros en un solo día como los que habían sido producidos, al principio de la historia del Modelo T, en un año entero.” (Braverman, [1974] 1984; pág. 177)

Sobre esa superioridad técnica, las empresas alrededor del mundo se convierten al Fordismo como forma de producción.

“Así como Ford, por la ventaja competitiva que ganó, forzó la línea de ensamblaje sobre el resto de la industria automotriz, en el mismo grado los obreros fueron forzados a someterse a ella debido a la desaparición de otras formas de trabajo en dicha industria” (Braverman, [1974] 1984; pág. 180)

“Al asegurar su hegemonía en las distintas ramas -debido a su eficacia- “la economía” industrial sufre finalmente una mutación de conjunto, en su principio mismo. Se modifican a la vez la *escala de producción, la naturaleza de los productos y las condiciones de la formación de los costos de producción*” (Coriat, 1982; pág. 47, destacado en original)

Ahora bien, tanto como el Taylorismo implicaba avances y problemas sin resolver que explican las características propias del Fordismo, éste posee problemas que luego lo harán estallar. Como vimos, la forma de obtener las mayores ventajas de las economías de escala es

¹¹⁹ Las líneas principales del Fordismo no implican necesariamente la integración vertical de las empresas que organizan sus procesos productivos. Esas integraciones son resultado transitorio ante la ausencia en ese momento de fabricantes de insumos a la escala y calidad necesarias. Como señala Chandler (1994) “*En las industrias establecidas la necesidad de asegurarse insumos y clientes a través de la integración vertical decayó. Mientras las economías se expandían y los mercados se internacionalizaban, fuentes alternativas de suministros como un mayor número de clientes se volvían disponibles. Entonces las compañías tenían menos incentivos en reducir sus costos de transacción a través de las adquisiciones de proveedores y clientes. Es más, muchas compañías realizaron desintegraciones verticales autonomizando anteriores inversiones en proveedores y, a un nivel menor, clientes*” (pág. 613, traducción propia, destacado en original)

concentrar toda la producción en pocas variedades de productos finales de manera de que las máquinas, los trabajadores y los circuitos productivos sean lo más especializados posibles. El ejemplo extremo de esa situación fue la producción de un único producto (el Ford T) en un único color (negro). Es en esa falta de flexibilidad donde se encuentra la debilidad más clara del Fordismo. Sin embargo, hasta aquí esa debilidad es de carácter formal ya que aún no surgen diferenciaciones relevantes en las pautas de consumo, que sólo se vislumbran entre los “trabajadores de planta simples” y los “planificadores complejos”.

En el mismo sentido, hasta aquí los intentos por eliminar al trabajador calificado y su control sobre la producción no habían logrado quitarlo de la planta. Todavía la puesta en marcha de tales líneas de montaje requería de un obrero de oficio. De allí, surgirán los conflictos laborales que grafican el estallido de esta etapa, como expresión de un cambio de época.

7.3. La organización a favor de la polivalencia y diferenciación

Antes de poder explicar por qué el sistema de organización de producción Fordista llega a la crisis en los setenta debemos explicar cómo aquella debilidad formal -la falta de flexibilidad- se transforma en un problema real para la acumulación de esas empresas. Para ello, debemos entender las características de la organización laboral que viene a reemplazarlo y cuya introducción experimental tendió a exacerbar la incompatibilidad entre el Fordismo y el momento histórico particular que se abre con la década del setenta.

7.3.1. El Ohnismo y la producción de series cortas

La aplicación general de las prácticas organizacionales que constituyen el Ohnismo, implicó un cambio radical.

“...el ohnismo, constituye un conjunto de innovaciones en la organización cuya importancia es comparable a lo que en su época fueron las innovaciones en organización aportadas por el taylorismo y el fordismo” (Coriat, 1992B; pág. 13-14, destacado en original)

Comúnmente se señala que la organización japonesa de las empresas posee características diferentes a la Taylorista-Fordista, debido a su origen y aplicación inicial. Sin embargo, es claro que su éxito a escala mundial proviene de que sus prácticas no son incompatibles con la producción masiva. Si este hubiese sido el caso, nunca habría sido aplicado fuera de esas estrechas condiciones iniciales donde fue creado.

El Ohnismo nace en la posguerra japonesa de mano de la empresa Toyota, en una situación muy diferente a la experimentada por las empresas estadounidense a comienzo del siglo XX. En ese momento, la ausencia de mano de obra calificada, a causa de la guerra, junto con un mercado pequeño pero diverso, debido a que no se había homogeneizado la fuerza laboral, implicaron que la búsqueda de productividad en base a la escala, como implica el caso Fordista, fuera imposible. A ese contexto, se sumaba el hecho de que la baja productividad lograda a causa de la baja escala en el mercado interno impedía, a su vez, la posibilidad de ampliarlo a través de la exportación. En ese sentido, el sistema es diferente pero nace para enfrentar el mismo problema –la búsqueda de productividad– bajo un contexto diferente: deberá lograr producir eficientemente series cortas de productos diferenciados.

“Para Ohno, la esencia del sistema –determinado por su “intención” fundadora– consiste en concebir un sistema adaptado a la producción de volúmenes limitados de productos diferenciados y variados” (Coriat, 1992B; pág. 20-21, destacado en original)

“En efecto, si las cantidades (solicitadas y por tanto producidas) “no aumentaban”, aserto del que parte Ohno, esto significa sencillamente que todos los conocimientos prácticos que se han acumulado en torno a las economías de escala y de producción de grandes volúmenes, que la formidable logística del fordismo pronto convertida en patrimonio común de la industria en el mundo entero, han dejado de ser inmediata y directamente utilizables (...) Pensar, no en la producción de gran volumen sino de pequeño, no en la estandarización y la uniformidad del producto, sino en su diferencia, su variedad, éste es el “espíritu Toyota”. El resto, todo el resto depende de él. Los dos “pilares” propios del Método, por importantes que sean, sólo adquieren su significación verdadera a la luz y al imperativo propio del ohnismo: *buscar orígenes y naturalezas de ganancias de productividad inéditos, que no tengan que ver con los recursos de las economías de escala y de la estandarización tayloriana y fordiana*, por el lado de la producción de pequeña escala y de la producción simultánea de productos diferenciados y variados” (Coriat, 1992B; pág. 22, destacado en original)

“Al contrario de la escuela estadounidense, que se había propuesto modificar la organización del trabajo para adecuarla a las necesidades de un mercado en expansión rápida y que destinaba todo a la producción de enormes volúmenes, los empresas japoneses tuvieron que enfrentar una situación en la que su retraso técnico e industrial impedía cualquier perspectiva de exportación, y en la que el mercado interior –ridículamente restringido– para colmo estaba obstruido por una cantidad inverosímil de oferentes y modelos...” (Coriat, 1992B; pág. 33)

En esa línea de pensamiento y con esos condicionantes, la organización Ohnista implica la búsqueda de un establecimiento sumamente flexible de manera de no acumular ni trabajadores ni maquinaria ociosa así como tampoco existencias. Es decir, contra el crecimiento de la escala de producción con mayor número de asalariados, equipos especializados e inventarios, aquí se busca reducir al máximo todos los gastos.

“...detrás de las existencias está el “sobreefectivo”, el exceso de hombres empleados en relación con el nivel de la demanda solvente y efectivamente despachada. Asimismo, y necesariamente si las existencias son permanentes, *detrás de las existencias está el sobreequipo*” (Coriat, 1992B; pág. 23).

“Hay dos maneras de incrementar la productividad. Una es incrementar las cantidades producidas, la otra es reducir el personal de producción. La primera es evidentemente la más popular. También es la

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

más fácil. La otra, en efecto, es repensar la organización del trabajo en todos sus detalles” (Ohno, citado en Coriat, 1992B; pág. 24)

“Aquí se abre una vía particular de racionalización: *las economías y las ganancias de productividad se buscan constantemente “en el interior” más que en su extensión*, como sucede en la fábrica fordiana, en la que se sigue haciendo esfuerzos por movilizar los efectos de producción en serie y las economías de escala, aceptando como una fatalidad los problemas de funcionamiento y los sobrecostos que ésta también genera” (Coriat, 1992B; pág. 26)

Ahora bien, ¿cómo lograr productividad y flexibilidad con mínimas inversiones? El principal recurso será la polivalencia tanto de los trabajadores como de la maquinaria; una gran diferencia con el Fordismo. Sin embargo, este proceso de desespecialización es otra forma del mismo objetivo de racionalización tan presente en el Taylorismo-Fordismo; aquí para poder contar con menos trabajadores, éstos deben comandar varios puestos de trabajo a la vez dependiendo de las necesidades de la producción¹²⁰. Es decir, otra forma del aumento de la intensidad laboral y del ritmo de utilización de la maquinaria.

“El meollo y el núcleo de este proceso consisten, aquí como allá [métodos japoneses como estadounidenses, JMG] en la búsqueda de intensificación del trabajo, pero en vez de proceder por fragmentación y microtiempos impuestos, como hizo la vía estadounidense, la racionalización procede aquí por desesperación y “tiempo compartido”” (Coriat, 1992B; pág. 42)

“Al control del ritmo de los hombres, se añade la optimización de las intervenciones de las máquinas y de los consumos intermedios. En ese sentido, hay a la vez permanencia y mutación de los principios del ahorro tayloriano y fordiano” (Coriat, 1992A; pág. 64, destacado en original)

A esa polivalencia en los puestos productivos se suman ahorros importantes en el personal, primero, en base a reintroducir los controles de calidad al puesto de trabajo, debido a que los trabajadores son responsables del producto que pasan al siguiente puesto. Sin embargo, en base a él no se reconstruye el control obrero pre-Taylorista, ya que en esta individualización del puesto es fácilmente identificable a quién corresponde la falla. En segundo lugar, como la producción se establece en base a los pedidos del puesto siguiente en la línea, desaparece parte del trabajo de planificación, como de mantenimiento en tanto los trabajadores también son responsables de sus propias máquinas. En resumen, la reducción de personal buscada se logra mediante la polivalencia productiva y por la reintroducción al puesto de trabajo productivo del control de calidad, mantenimiento y cierta planificación.

Es decir, la reducción de los costos laborales que el Taylorismo buscaba simplificando los puestos y concentrando a los trabajadores más calificados fuera de la planta, el Ohnismo lo realiza incorporándole todas esas demandas al trabajador polivalente –que resulta ser individualmente más calificado–; de manera de reducir la cantidad de puestos de trabajo y,

¹²⁰ Este proceso, aunque no es tan relevante a nuestros fines, implica un rediseño de la planta de producción propiamente dicha y la distribución de maquinaria.

por ende, la masa salarial. El objetivo es el mismo, pero en este segundo caso no se optimizan los costos y tiempos del puesto de trabajo individual, sino el de la producción en general, tomando en cuenta también los tiempos y costos asociados al mantenimiento de las maquinarias, el cambio en las líneas de producción y el control de calidad.

Claro que las circunstancias que permiten que la destrucción del trabajador de oficio implique la reunificación de las tareas productivas y de planificación en un trabajador polivalente son muy particulares. En sí, la aplicación inicial de tal sistema enfrentó un conflicto sindical en que los trabajadores fueron derrotados. A pesar de ello, la implementación del empleo de por vida y el reconocimiento de esa antigüedad –dos condiciones de empleo sumamente favorables del Ohnismo- se convirtieron en piedra angular del sistema¹²¹.

“...nosotros hemos insistido mucho en la extraordinaria serie de innovaciones japonesas y su temible eficacia se habían basado primero y ante todo en una serie de derrotas obreras fundamentales, derrotas que habían socavado fuertemente la capacidad del movimiento de los asalariados para definir objetivos e intereses propios, no relacionables directamente con los de la empresa, derrotas también a partir de las que la vía japonesa de racionalización del trabajo había podido tener auge” (Coriat, 1992B; pág. 132)

De este modo, vemos que el nacimiento del Ohnismo responde a características específicas tanto en la esfera productiva (pequeño mercado y obsoleta tecnología) como laboral (derrota del sindicalismo y escasez de mano de obra calificada). Como vemos, entonces, su nacimiento se encuentra relativamente desvinculado de una matriz tecnológica particular.

Un segundo recurso del Ohnismo para lograr una empresa mínima es la búsqueda de subcontratar la mayor proporción posible de la producción. Aunque normalmente se señala esta desconcentración como expresión de una caída de las escalas de producción, la mayor ventaja del modelo japonés es lograr los beneficios de la integración (seguridad de entrega, calidad, etc.) para la empresa subcontratante sin tener que arriesgar capital en esas otras actividades. Ahora bien, aunque tampoco es cierto que las relaciones entre las empresas líderes y sus subcontratistas sean idílicas; éstas se establecen de tal manera que permiten cierta acumulación de capital por parte de los proveedores asegurando su estabilidad, de no ser así difícilmente podría producirse de manera desintegrada sin complicaciones. En ese esquema juega un rol central el Estado.

“...resulta perfectamente claro que en Japón –como en todo el mundo- las relaciones entre grandes y pequeñas empresas subcontratistas están marcadas por cierta asimetría que traduce bastante la

¹²¹ En este sentido, Coriat (1992B) sostiene que las relaciones laborales japonesas se caracterizan por una “implicación incitada” por las contrapartidas implícitas, mientras que los modelos suecos o alemanes se basan en acuerdos explícitos alcanzados por la negociación bipartita.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

desigualdad de hecho que se da en las relaciones de fuerza económicas entre entidades contratantes. Es decir, que en Japón como en otras partes, es frecuente que las grandes empresas se esfuercen por reducir sus inversiones en capital fijo, subcontratando algunas actividades con pequeñas y medianas empresas. Asimismo, se esfuercen por sacar partido de la diferencia del nivel de salarios entre ellas y las pequeñas empresas, para reducir el costo de abastecimientos en unidades elementales y componentes de todo tipo. Finalmente, no es raro que se esfuercen por utilizar a sus subcontratistas como "amortizadores", intentando hacer recaer en ellos las consecuencias de las fluctuaciones coyunturales" (Coriat, 1992B; pág. 99-100)

Ahora bien, debemos dar cuenta de cómo desde su origen en la producción a pequeña escala -y no necesariamente avanzada tecnológicamente- se convierte en el arquetipo de la empresa multinacional a la vanguardia de la robotización del proceso de producción. En este proceso la cuestión central se resuelve señalando que la flexibilidad propia de las estructuras organizativas ohnistas no es contraria a la producción en masa y que, en la convergencia entre ambas, la automatización cumple un rol fundamental.

"Sin duda, él [Ohno, JMG] fue uno de los primeros que supo distinguir en las recomendaciones fordianas lo que en su opinión consistía una aportación universal y siempre actual -y a la que Ohno designa "los métodos que permiten la producción de alto volumen y con alto rendimiento" - de la forma contingente y determinada en la que nacieron estos métodos: "la fabricación de productos uniformes". Ohno tuvo el tino de separar el "gran volumen" de la "uniformidad" de los productos fabricados. Y abrir así la vía a un conjunto de métodos que permiten la producción "de gran volumen" por "de productos diferenciados" (Coriat, 1992B; pág. 62)

De esta forma no se oponen las ganancias de productividad logradas por la flexibilidad en la utilización de los trabajadores a las logradas por la escala sino que ambas en definitiva se suman. Esa eficiencia es particularmente necesaria si la empresa debe enfrentar la heterogeneización de la demanda a través del crecimiento de su *mix* de producción.

"Precisemos aquí y de una vez por todas que el sistema, inicialmente concebido para producciones pequeñas de productos variados, podrá conservar sus propiedades cuando se trate de producir "en masa" productos diferentes" (Coriat, 1992B; pág. 21)

"...a diferencia del fordismo, las ganancias de productividad no se derivan de una dinámica centrada en la fragmentación del trabajo y su repetitividad, la producción de gran volumen y la búsqueda de economías de escala, sino en un tríptico: reasociación de las tareas, multifuncionalidad y construcción de economías de envergadura dentro de las economías de escala" (Coriat, 1992B; pág. 92)

"Al conjugar de manera común y corriente economías de escala y economías de variedad, la empresa japonesa es uno de los soportes que se han encontrado a las presiones de la producción flexible en serie y por esta misma razón, es una seria pretendiente a la sucesión de la empresa fordiana" (Coriat, 1992B; pág. 136-137)

Veamos, entonces, en el proceso histórico por qué esta flexibilidad inherente a la empresa ohnista, en conjunto con los adelantos tecnológicos, la convierte en la forma de organización de la producción típica.

7.4. *Tendencias de la acumulación de capital a nivel mundial y sus consecuencias*

7.4.1. La era dorada

Como es sabido, la acumulación de capital que siguió a la segunda guerra mundial fue una de las más prolongadas e intensas de la historia del capitalismo. Como vimos, el Fordismo implicó el incremento de la escala productiva para el pleno aprovechamiento de las economías que la tecnología permitía, profundizando al máximo la división al interior de la fábrica. A pesar de que las empresas líderes de cada sector se convirtieron en referentes mundiales, en virtud de la imposibilidad de gestionar y planificar un proceso mundial de producción, cada una de ellas abastecía los mercados internos de cada uno de los países a través de la instalación de una planta.

“Las transformaciones en las técnicas productivas se tradujeron también en una modificación en la dimensión y la fisonomía de las empresas de capital. Las enormes inversiones necesarias para montar los sistemas de producción en serie requerían un grado cada vez más elevado de concentración y centralización de la producción en diversas ramas. Para sacar pleno provecho a las nuevas tecnologías la escala productiva debía crecer, de manera que la producción destinada al mercado nacional fue abriendo paso a empresas cuya producción se dirigía a múltiples países” (Kicillof y Nahón, 2009; pág. 6)

En materia laboral, durante esta etapa confluyó un elevado nivel de empleo con una evolución positiva e importante de las remuneraciones reales de la fuerza de trabajo. Esto último es resultado de la fuerza política de los sindicatos para lograr reivindicaciones en un contexto de incremento en la intensidad, así como de la calificación media de la fuerza de trabajo resultado de una reproducción relativamente indiferenciada de los trabajadores complejos y simples. Ésta, a su vez, se vincula al rápido desarrollo tecnológico de la etapa que requiere trabajadores de niveles de calificación relativamente superior de manera de que puedan adaptarse a los cambiantes medios de producción. A esa homogeneidad entre calificaciones, se suma la reducción de diferencias entre ramas dado la elevada demanda laboral. En general, en esta etapa el desempleo se mantuvo a niveles reducidos y las remuneraciones crecieron de manera generalizada.

“Preparar y operar nuevas tecnologías normalmente requieren adquirir y procesar información. La calificación facilita el proceso de adopción. Por ello, épocas de rápido avance tecnológico deberían estar asociadas a un incremento en los retornos a la calificación” (Greenwood y Yorukoglu, citado en Acemoglu, 2002; pág. 7, traducción propia)

“De igual modo, estos obreros deben ser capaces de adaptarse a cualquier maquinaria que el cambio técnico constante les ponga delante. Por lo tanto, el capital necesita producirlos como obreros universales antes de que entren en producción...” (Iñigo Carrera, 2008; pág. 59)

“Durante la edad de oro, la transformación técnica del proceso de trabajo fue acompañada por una consecuente y notoria modificación -mejora- de las condiciones de vida de la clase trabajadora, debida al aumento de la producción laboral (y a la ausencia de un ejército industrial de reserva en los países centrales). En este marco, un vínculo material ligó el acelerado cambio técnico con los niveles salariales,

en la medida que el patrón de consumo fue condicionado por la mayor intensidad y calificación del trabajo” (Kicillof y Nahón, 2009; pág. 5)

“Al mismo tiempo, los nuevos requisitos para la mano de obra de las industrias masivas implicaron la necesidad de asegurar una provisión, también en masa, de fuerza de trabajo a escala nacional con atributos relativamente homogéneos” (Kicillof y Nahón, 2009; pág. 6)

De manera sintética, comúnmente se sostiene que el Fordismo logró combinar una elevada dinámica en la producción -y particularmente en la productividad- con una demanda solvente homogénea que crecía al ritmo necesario para realizar esa masa ampliada de mercancías indiferenciadas. En ese sentido, también jugaron un papel importante la universalización de los sistemas de seguridad social, los programas públicos de transferencias y la inversión directa por parte del Estado (Aglietta, 1976).

“En dicho período se desplegaron las potencialidades del denominado “fordismo”, esto es, un régimen de acumulación intensivo, basado en la existencia de un “circulo virtuoso” que vinculaba aumentos de productividad –obtenidos esencialmente por economías de escala a nivel de la producción- a crecimientos del salario. La elevación del salario provocaba un crecimiento sostenido del consumo –garantizando el nivel de demanda- que era requisito para el mantenimiento de una alta tasa de inversión; esta última venía a impulsar el ritmo de aumento en la productividad” (López, 2007; pág. 142)

A pesar de ello, hacia comienzos de la década del setenta las principales economías del mundo comienzan a experimentar dificultades crecientes para mantener tales tendencias. La productividad comienza a lentificarse lo que dificulta la posibilidad de mantener las pautas de incremento salarial, reduciendo las ganancias. Todo ello se debía, en primer lugar, al arribo de una crisis de sobreproducción en conjunto con un agotamiento de la base técnica que el Fordismo había generado.

“Hacia mediados de los 1970, en cambio, no se inició una etapa de sostenida recesión ni de contracción sino de desaceleración del crecimiento y agudas fluctuaciones económicas. Desde entonces la economía mundial exhibió tasas positivas –aunque menores- de crecimiento económico, crisis recurrentes y un descenso en la tasa de incremento de la producción, la productividad del trabajo y el stock bruto de capital...” (Kicillof y Nahón, 2009; pág. 10-11)

“El peso creciente de las remuneraciones, unido al incremento del peso relativo de la carga fiscal asociada a la expansión del sector público durante el período de crecimiento y, por el lado de la demanda, la “saturación” de los sectores que arrastraban al conjunto de la industria, comenzaban a presionar sobre la tasa de rentabilidad. Esa presión se intensificaba por la naturaleza del progreso técnico que, acompañado de una modificación de la estructura sectorial, se traducía en una disminución de la relación incremento de capacidad-inversión” (Fajnzylber, 1983; pág. 65)

“...hay que partir del hecho de que desde la década de los setenta en la mayoría de los sectores de la producción en serie de productos terminados (automóviles, electrodomésticos, bienes de equipo de los hogares...), pero también de productos intermedios (siderurgia, petroquímica, vidrio...), los mercados, que eran globalmente solicitantes (es decir que las empresas tenían los mercados garantizados, pues la demanda era sin cesar potencialmente superior a la oferta), se invirtieron para volverse globalmente oferentes: con frecuencia las capacidades instaladas se han vuelto superiores a las demandas solventes” (Coriat, 1992A; pág. 24)

“...hacia fines de los 60 comienza a quebrarse el régimen de acumulación fordista, a partir de la rápida declinación del ritmo de aumento de la productividad, que se traduce en significativas caídas en la tasa de ganancia en las principales economías capitalistas” (López, 2007; pág. 280)

Una de sus expresiones más importantes es que, dado el crecimiento económico logrado bajo el Fordismo, en los países europeos y Estados Unidos se había logrado ampliar a tal punto la escala de producción que la fuerza de trabajo se encontraba prácticamente empleada en su totalidad, inclusive siendo ampliada año a año por la inmigración. Sobre esa base de poder político fuera de la planta y su control sobre la puesta en marcha al interior de las fábricas, la clase trabajadora logró imponer un conjunto de reivindicaciones que deterioraron –aún más– la capacidad de valorización del capital bajo esta forma. A esa capacidad política directa se sumaban los problemas que el Fordismo nunca había podido resolver respecto a la rotación laboral y el malestar obrero que aparecían como resistencia abierta o larvada a los ritmos de trabajo y ausentismo (Gordon *et al*, [1982] 1986).

“En efecto fue desde fines de la década de los sesenta, como respuesta directa a la crisis del taylorismo, cuando por iniciativa de las empresas, se desarrolló un intenso movimiento de experimentación y de investigación, cuyo objetivo era disminuir la vulnerabilidad de la cadena de montaje al ausentismo, al *turn-over* y más generalmente a las diferentes formas, larvadas o abiertas, de resistencia obrera” (Coriat, 1992A, pág. 21)

En este contexto, los capitales medios comienzan, ya en los años sesenta, a experimentar formas de organización interna ajenas al Fordismo.

7.4.2. El proceso de transformación en las formas de acumulación

En ese proceso de innovación organizacional, los objetivos principales se vinculaban a reducir los costos asociados a una estructura productiva rígida –que en ese momento experimentaba una gran capacidad ociosa– y retomar el ritmo de crecimiento de la productividad. La crisis misma abre el camino para encarar tales reformas debilitando a los trabajadores a través del disciplinamiento creado por la desocupación que, luego de varias décadas, reaparece con una magnitud relevante.

Sin embargo, el principal rol en esa transformación productiva lo jugó la aparición contemporánea de un conjunto de desarrollos tecnológicos: las telecomunicaciones y la robotización. En términos muy simples, estos dos factores cumplieron un rol específico cada uno. La revolución de las telecomunicaciones permitió deslocalizar los procesos de producción, lo cual era imposible previamente. A partir del desarrollo de esas tecnologías, la complejidad y costos de tal proceso se reducen notablemente.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

“...el desarrollo de la tecnología de los transportes y comunicaciones hace posible, en muchos casos, realizar producciones completas o parciales en cualquier parte del mundo, sin que por ello aparezcan problemas de transporte o control, que técnicamente, organizativamente o por razones de costo pudieran hacer inviable la producción” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 17-18)

Este primer factor permitió a las empresas enviar las diferentes porciones del proceso productivo a aquellos lugares donde fuera más económico. Evidentemente, para la producción de bienes sencillos en series largas la simplificación de los puestos de trabajo de producción, ya alcanzados a través del Taylorismo y Fordismo, se conjugaría excelentemente bien con la existencia de países con grandes masas de población sobrante de muy reducidos salarios para ingresar en la industria. De esta manera, las porciones más descalificadas de la fuerza de trabajo de los países industrializados, hasta ese momento, tendieron a ser expulsadas de la producción.

“Gracias al desarrollo de las tecnologías del transporte y la comunicación y a la creciente fragmentación del proceso productivo (...), se ha desarrollado un ejército de reserva industrial a nivel mundial, ya que (y en la medida en que) toda esta fuerza de trabajo potencial crea (debe crear) una competencia “eficaz” a los trabajadores de los centros industriales tradicionales, dentro del mercado mundial de fuerza de trabajo” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 39)

Por su parte, la robótica y la automatización permiten a las empresas dar un salto importante en la productividad de la fuerza laboral. A su vez, en los países industrializados, se constituyó como el último paso en la búsqueda de eliminar el control de los trabajadores sobre la producción. Aquel proceso que comenzó con el estudio de tiempos y movimiento Taylorista, que siguió con la cadena de montaje en el Fordismo, culmina con el reemplazo del trabajador en la configuración y puesta en marcha de las líneas de montaje a través de su automatización.

Con impactos en ambos segmentos de la clase trabajadora, esta experimentación rompió uno de los resortes de poder político que había caracterizado a las movilizaciones obreras de fines de los sesentas, el “pleno empleo”.

“Uno de los puntos débiles del enfoque *politicista* de la crisis es que no incorpora en el análisis el papel de las condiciones materiales que hicieron posible la exitosa ofensiva del capital. El agotamiento del modelo de industrialización que había prevalecido hasta mediados de los años 70 y el desarrollo vertiginoso de las innovaciones tecnológicas aplicadas a la producción, pusieron en jaque las antiguas estrategias de negociación obrero-patronal y debilitaron el programa de reivindicaciones que les permitió a los sindicatos obtener importantes prestaciones y un nivel de salarios reales que llevaba cierta ventaja –o al menos acompañaba– el costo de los bienes y servicios que integran la canasta básica” (Candia, 2000; pág. 124, destacado en original)

“El impacto de esta reorganización sobre los países industrializados fue doble. Por un lado, buena parte de la producción industrial más intensiva en mano de obra fue remitida a ciertos países periféricos, lo que implicó el cierre parcial o total de numerosas fábricas y su posterior traslado a las filiales extranjeras de las mismas empresas. Adicionalmente, tuvo lugar un proceso de racionalización productiva destinado a profundizar la automatización de la producción en aquellas industrias y operaciones que permanecieron en los países centrales. Ambos procesos implicaron el despido de una

masa significativa de trabajadores y la consiguiente reducción del nivel de ocupación vinculado al sector industrial” (Kicillof y Nahón, 2009; pág. 12)

A su vez, el desarrollo de la robótica reduce los costos de las series cortas de productos, ya que disminuye radicalmente los tiempos y dificultad para adaptar la fabricación a diferentes productos. En conjunto, estas nuevas tecnologías en conjunto permiten darle impulso a la subcontratación dada la posibilidad de planificar el proceso general de producción, a pesar de realizarse en varias empresas diferentes, y reducir los costos asociados a producciones de escala más pequeña. En ese proceso se involucró particularmente a pequeños capitales, descargando en ellos parte importante de los elevados costos en inventarios -materias primas y productos- que la producción en masa genera. Así, como planteamos en el Capítulo 5, la valorización de los capitales medios gozó de otro camino para recuperarse.

“Esta situación [la posibilidad de adaptar maquinaria mediante la reprogramación, JMG] teóricamente beneficia a las series cortas como opuestas a la series largas o producciones únicas. Cuando las series de producción son largas, inclusive costos sustanciales de preparación (incurridos en el reemplazo de maquinaria) resultan sólo en pequeños aumentos de costos unitarios, entonces los costos de los sistemas basados en computadora no pueden competir con los costos de la producción en masa. Cuando las series de producción son muy cortas (cercanas a piezas únicas), *cualquier* adaptación al equipamiento – incluyendo la reprogramación- aumentan dramáticamente los costos unitarios; entonces, los costos de los sistemas basados en computadoras no pueden competir con los costos de la producción artesanal, que utiliza herramientas en el límite no deben ser modificadas en absoluto” (Piore y Sabel, 1984; pág. 260, traducción propia)

“Ello [la revolución de la electrónica, JMG] realineo las economías de escala y alcance, normalmente reduciendo la escala mínima eficiente y al mismo tiempo expandió las oportunidades para explotar economías de alcance” (Chandler, 1994; pág. 607, traducción propia)

Claramente, ese conjunto de estrategias concretas permitieron redinamizar la productividad y los beneficios (particularmente a través de la reducción de costos salariales), pero evidentemente trastocó el conjunto de relaciones industriales, provocando consecuencias sociales muy diferentes.

Ahora bien, fuera de que efectivamente se desarticula el poder político que los trabajadores habían logrado bajo el Fordismo, son principalmente las consecuencias de ese proceso las que retroalimentan la crisis de esa organización productiva. Lo que se quiebra, la raíz del poder político, es la relativa universalidad en la reproducción de la clase obrera lograda durante el Fordismo que se ve reemplazada por una fragmentación tripartita: las porciones de la clase obrera más calificada, la menos calificada y los “nuevos trabajadores industriales”. Los primeros ven ampliada su esfera de participación ante la mayor complejidad de los puestos de trabajo concentrados en el control, diseño y gestión de los procesos productivos, los segundos -en cambio- la ven reducida al tiempo que compiten

directamente con los trabajadores de los países receptores de inversiones. Las líneas de fractura entre los primeros tipos de trabajadores -y sus puestos- se habían vuelto crecientemente nítidas desde la década del cincuenta a través de la diferenciación de los esquemas de promoción, despido y remuneración que las empresas aplicaban (Doeringer y Piore, 1971; Gordon *et al*, [1982] 1986).

De este modo, al romper la unidad y homogeneidad de los trabajadores el capital puede también avanzar sobre la individualización del contrato laboral lo que conduce, a su vez, a una vinculación más directa y estrecha entre el tipo de trabajador y su acceso (o no) a ciertos consumos y servicios a los que antes adquirían indiferenciadamente.

“La crisis de superproducción general arroja a los obreros que trabajaban en las condiciones ahora obsoletas al ejército industrial de reserva. La magnitud que alcanza esta expulsión le permite a la burguesía quebrar la unidad de la clase obrera en el proceso de la determinación del valor de su fuerza de trabajo. La tendencia hacia la universalidad relativa con que se reproducían las fuerzas de trabajo de subjetividad y expandida deja lugar a una creciente diferenciación. Dicha tendencia tomaba necesariamente forma en el avance de la acción gremial y de la acción política de la clase obrera sobre la burguesía. Este avance se expresaba luego a través de la acción directa del estado nacional que alcanzaba a los portadores de distintas fuerzas de trabajo en tanto ciudadanos con iguales derechos. La reversión hacia la diferenciación relativa toma, con igual necesidad, las formas políticas y gremiales opuestas (Iñigo Carrera, 2008; pág. 72)

Y con el fin de esa reproducción indiferenciada concluye también la posibilidad de la generar productos indiferenciados en series largas. La fragmentación de la clase obrera hace aparecer demandas diferenciales que ya no se conjugan con la rigidez Fordista, pero si con la flexibilidad del Ohnismo.

“No es la producción en serie como tal la que está condenada, sino la producción en serie de productos *indiferenciados*. Volveremos a ello ampliamente: demasiadas ventajas económicas están ligadas a la producción de grandes o muy grandes volúmenes como para que pueda pensarse que sea abandonada. No obstante, en adelante debe aceptarse un nuevo desafío: conjugar grandes volúmenes y producción por lotes de mercancías especificadas” (Coriat, 1992A; pág. 24)

Es importante remarcar este punto. La superación del Fordismo no es resultado de la ineficiencia de la producción en masa en abstracto o la desaparición de las economías de escala. Su problema se centra en la rigidez y su incapacidad de adaptarse a una demanda diferenciada como la que surge a partir de la fragmentación interna y mundial de la fuerza de trabajo. En línea con esto es que normalmente se plantea que la integración vertical o concentración de la producción se ha reducido, o que las economías de escala ya no son fundamentales, debido a que una creciente porción de la producción industrial, comercial y de servicios se realiza en establecimientos más pequeños que antes, consecuencia empírica de los procesos de subcontratación y deslocalización. Sin embargo, el control de tal producción, aunque formalmente desconcentrada, sigue en manos del capital medio (Yoguel

y Gatto, 1989)¹²². Es más, la condición para ser contratante implica de por sí una masa de capital que continúa creciendo pero que se destina crecientemente a la innovación y relativamente menos a la producción directa. Es decir, las telecomunicaciones y la robotización han permitido desconcentrar la producción, sea fuera de la empresa y/o fuera del país, en establecimientos menores sin un incremento sustancial de costos. Sin embargo, las empresas medias continúan marcando el ritmo de acumulación, que las demás deben seguir. Esta es la razón detrás de la constitución de cadenas de valor o subsistemas que vinculan de manera permanente a empresas formalmente independientes pero que se encuentran controladas por otras que poseen atributos particulares como el control sobre las patentes, las marcas o los insumos necesarios para realizar las mercancías. Como vimos en el Capítulo 5, estas empresas requieren continuar concentrándose para mantener el control. De allí que podamos señalar que, a pesar de la desintegración vertical que se ha producido en las diversas ramas industriales que ya existían durante la vigencia del Fordismo, los capitales que hoy manejan tales cadenas de valor continúan siendo prácticamente los mismos y, particularmente, que la concentración que habían logrado fue la condición para acceder a tal lugar privilegiado^{123,124}.

“A pesar de los profundos cambios de escenario [luego de la crisis de 1970, JMG], la empresa industrial moderna continua dominando las industrias capital intensivas, sean las tradicionales o las nuevas (...). Como antes [con la implementación mundial del fordismo, JMG], los cambios en las empresas líderes en los tres países [Estados Unidos, Alemania e Inglaterra, JMG] resultaban o de innovaciones tecnológicas mayores -innovaciones que crearon nuevas industrias o transformaron las viejas- o por fusiones y adquisiciones que causó que algunas desaparecieran y otras crecieran (...)” (Chandler, 1994; pág. 609, traducción propia)

En conjunto, vemos que son las consecuencias sobre la clase trabajadora (su fragmentación) de las estrategias aplicadas por el capital para retomar su valorización (deslocalización, robotización y subcontratación) las que hicieron inviable al Fordismo. Sólo así, entonces, podemos entender el rol que la nueva organización industrial de base japonesa -el Ohnismo- en conjunto con la robotización -que le permite llegar a las escalas necesarias

¹²² De manera muy interesante, Yoguel y Gatto (1989) señalan que, a pesar de esa tendencia general, en América Latina esta nueva etapa puede implicar un crecimiento del tamaño medio dada la brecha productiva y de tamaño existente a la salida del Fordismo. “Este proceso, que es particularmente cierto en el mundo desarrollado, impactará también en América Latina aunque con características propias. En efecto, las diferencias entre estas estructuras industriales y las de los países desarrollados en relación a la escala y organización del proceso productivo determinará que el cambio tecnológico en los primeros pueda manifestarse **incluso en un aumento del tamaño medio de planta predominantes**” (Yoguel y Gatto, 1989; pág. 15, destacado en original)

¹²³ Si así no fuera, normalmente surgirían empresas que podrían competir en igualdad de condiciones con Ford, General Electric, Nestlé, Coca-Cola, Pfizer, Procter & Gamble, Exxon Mobil, etc, por nombrar algunos de los ejemplos más conocidos. A su vez, nuevamente, aunque nos dedicamos al sector industrial, idéntico argumento puede realizarse para las empresas comerciales y bancarias. Claramente, ese no es el caso.

¹²⁴ Para un análisis de las cadenas de valor desde la óptica de la relación entre capitales pequeños y medios, ver Starosta (2010)

para abastecer la demanda mundial de productos diferenciados- tomó en los capitales medios de la industria.

7.4.3. La etapa “neoliberal”

De este modo, a partir de esa crisis comienza a constituirse una nueva etapa en la acumulación de capital donde la estructura misma de la división internacional del trabajo se transforma, rompiendo la anterior separación entre países industriales y proveedores de materias primas.

“En otras palabras: nosotros interpretamos el desplazamiento mundial de la producción industrial que hoy se observa (tanto dentro de los países industrializados tradicionales como en los países en vías de desarrollo), y la creciente división a nivel mundial del proceso productivo en diferentes fabricaciones parciales, como el resultado de una modificación cualitativa de las condiciones de valorización y acumulación de capital, que hace forzosa una nueva división internacional del trabajo” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 52)

“No solamente las producciones de trabajo intensivo, sino también aquellas de alto consumo de materias primas, alto consumo de energía –y alta contaminación– y, en contra, y a pesar de todas las opiniones, aquellas que exigen un alto nivel de capital fijo, se desplazan a puntos donde la mano de obra es barata, si estos puntos presentan una favorable combinación de condiciones productivas. Al mismo tiempo no solamente crecen las inversiones, las capacidades productivas y la producción en los nuevos centros de producción, sino que simultáneamente se cierran las producciones existentes en puntos que han dejado de ser útiles para una producción rentable” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 19)

“Hasta ahora, el medio más importantes, con mucho, de asegurar la subsistencia de una empresa, eran las “racionalizaciones” de la producción mediante la incorporación de una maquinaria más eficiente y una reducción del número y cualificación de la mano de obra necesaria. Hoy estos medios (y con ellos otros medios “clásicos”) no bastan. La reorganización transnacional de la producción significa hoy, cada vez más, que la supervivencia de una empresa sólo puede garantizarse mediante el desplazamiento de la producción hacia otras zonas; hacia las zonas de una mano de obra más barata y disciplinada” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 19)

Como lo que atraen a las fábricas hacia otros países son las deterioradas condiciones laborales de los trabajadores –o los menores estándares medioambientales, etc.–, evidentemente las consecuencias de esta etapa serán diferentes a la anterior. En este sentido, el capital individual que migra a esos países subdesarrollados pone en movimiento la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como fuente de valorización general. En palabras de Fröbel *et al*:

“...al correr del tiempo se ha formado en los países en desarrollo un potencial casi inagotable de fuerza de trabajo. Esta fuerza de trabajo es muy barata; puede movilizarse prácticamente a cualquier hora del año para la producción (trabajo en turnos, trabajo nocturno, trabajo en festivos); tras un corto período de formación puede alcanzar una productividad similar a la de los países industrializados en producciones comparables; puede desgastarse más rápidamente, ya que se le puede encontrar sustituto fácilmente en cualquier momento, y, finalmente, y en razón del extraordinario excedente de personas obligadas a buscar trabajo, puede elegirse de forma muy específica (según la edad, sexo, cualificación, disciplina, etc.)” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 17)

“La estructura de empleo en las zonas francas y en las fábricas para la exportación es extraordinariamente desequilibrada. De una oferta prácticamente ilimitada de mano de obra desocupada, las fábricas para la exportación de las zonas francas y de otros emplazamientos eligen un tipo de trabajador muy específico: preferentemente mujeres de los grupos de edad más jóvenes. Los criterios selectivos son claros: se da empleo a la mano de obra a la que se puede pagar el salario más bajo; se elige a la mano de obra con mayor capacidad de trabajo (mano de obra no utilizada anteriormente, de la que puede esperarse una alta intensidad de trabajo), y se emplea preferentemente mano de obra no cualificada o poco cualificada” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 27)

“Si se examinan las condiciones de trabajo descritas anteriormente (bajo salario, jornada laboral larga, alta intensidad de trabajo, inseguridad social y, en muchos casos, otros agravantes, como el trabajo en turnos, trabajo nocturno y carencia de medidas de protección contra los accidentes de trabajo) resulta claro que el aprovechamiento industrial de la fuerza de trabajo en las zonas francas y fábricas para el mercado mundial es, realmente, una *sobreexplotación* de esta fuerza de trabajo” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 481, destacado en original)

Es decir que la llamada globalización se estructura, en realidad, sobre la exacerbación y aprovechamiento por parte de las empresas de las diferencias nacionales de condiciones laborales y salariales (Gordon *et al*, [1982] 1986; Iñigo Carrera, 2008).

“De ese modo, se pueden valorar las condiciones para la “tercerización” (*outsourcing*), la exportación del trabajo (*off-shoring*), las alianzas estratégicas y otras opciones, la estimación de las cualidades y costos de la ingeniería, la producción, el transporte y las transacciones “como si” el espacio económico fuese abierto y sin fronteras, pero tomando muy en cuenta las condiciones y políticas de cada país” (Pérez, 2010, pág. 126-127)

Sin embargo, el impacto de la deslocalización no es idéntico para el mercado laboral en su conjunto ya que reconoce diferenciales importantes según nivel de calificación. Las porciones del proceso industrial que se envían al exterior son aquellas más simples logrando minimizar la inversión inicial necesaria para la planta deslocalizada.

“...en las zonas francas y fábricas para el mercado mundial se emplea preferentemente una fuerza de trabajo poco o nada cualificada, en algunas (pocas) fases de un proceso de fabricación desglosado en elementos y para cuya realización, salvo excepciones, se precisa una reducida inversión de capital (maquinaria) por cada puesto de trabajo” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 469-470)

“Lo que hemos mostrado es que, incluso en los países del núcleo tecnológico, la producción de tecnología se mantiene fuertemente “doméstica” en dos sentidos. Primero, en la mayoría de los países que están en la frontera tecnológica, las actividades tecnológicas extranjeras de las empresas grandes siguen sin ser una característica central. Segundo, el desempeño tecnológico de las firmas grandes es fuertemente dependiente del desempeño en el país de origen, y no independiente de él” (Patel y Pavitt, 1991; pág. 17)

“En este sentido, si bien hay una tendencia a la descentralización de la I&D por parte de las ET [empresas transnacionales, JMG], la misma, según evidencias disponibles, para estar limitada esencialmente a los países desarrollados” (Chudnovsky, citado en López, 2007; pág. 41)

De esa manera, como vimos, en los países “desarrollados” se rompe la reproducción indiferenciada de la clase obrera. La competencia y eventual fuga hacia el tercer mundo de los puestos de trabajo menos calificados, vinculados a los trabajos manuales de planta, comienza a deteriorar las condiciones de empleo de la porción de la clase trabajadora que los ocupaba.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

“En los Estados Unidos se produjo una aceleración del proceso de informatización, como se refleja en los variados indicadores presentados más arriba. Investigaciones en diferentes países de Europa Occidental apuntan en la misma dirección. Lo significativo de estos eventos simultáneos es la demostración de que las actividades informales y las relacionadas con ellas no dependen exclusivamente de circunstancias domésticas sino que se encuentran en la raíz de un proceso económico global de reajuste. La descentralización productiva, los acuerdos laborales “flexibles” y la subcontratación hacia empresas pequeñas y de menores costos forman parte de circunstancias que se retroalimentan mutuamente y afectan países de muy diferente nivel de desarrollo. Así, el proceso de informatización se refuerza en el Tercer Mundo por los esfuerzos de productores y países para romper el estancamiento económico a través de una estrategia exportadora, pero eso promueve, a su vez, la reproducción de similares arreglos laborales en el mundo desarrollado en las industrias afectadas en su intento por sobrevivir. Simultáneamente, las mismas circunstancias de la crisis económica y los esfuerzos por superarla crean una abundante oferta laboral que promueve y facilita aún más la informatización” (Portes y Sassen Koob, 1987; pág. 55, traducción propia)

“La inequidad salarial global ha crecido marcadamente desde comienzos de los setenta. Incrementos en la inequidad al interior de los grupos -por ejemplo, incrementos en la inequidad entre trabajadores equivalentes en términos observables- explica la mayor parte. Los sueldos promedio se estancaron y los salarios de los trabajadores de baja calificación cayeron en términos reales desde 1970” (Acemoglu, 2002; pág. 10, traducción propia)

“La fuerza sindical retrocede, impotente ante las embestidas del capital sobre la duración de la jornada, la seguridad e higiene del trabajo, etc. Estas embestidas se centran en las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo de subjetividad degradada. Pero, por supuesto, el capital tampoco pierde la oportunidad que le da el aumento del ejército industrial de reserva para avanzar intensificando las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo de subjetividad expandida. Así, [particularmente en Estados Unidos, JMG] mientras el salario real promedio (directo más indirecto) frena su crecimiento, se profundiza la separación entre los salarios altos y bajos” (Iñigo Carrera, 2007, pág. 72-73)

“Mientras, en un extremo, una parte de las operaciones pasó a requerir formación científica o profesional y entrenamiento específico (como la investigación y desarrollo, el planeamiento estratégico, la gestión financiera y las tareas de programación y control de la producción fuertemente automatizada o robotizada), otra parte de las operaciones pasó a necesitar niveles de habilidad mínimos que pueden ser adquiridos rápidamente. Comenzó a producirse entonces una fuerte fragmentación al interior de la clase trabajadora, entre aquellos capaces de conducir procesos productivos de alta complejidad científica, por un lado, y aquellos preparados para realizar tareas de muy baja calificación, en el otro polo” (Kicillof y Nahón, 2009; pág. 11)

En el otro extremo, los trabajadores más calificados suelen quedar relativamente protegidos del proceso de deslocalización. Ello se debe a que, al requerir un extenso proceso de formación, no se encuentran disponibles en la cantidad necesaria en los países del tercer mundo por lo cuál los procesos más complejos se mantienen en los países “desarrollados”. Entre éstos, además, se encuentran aquellos que enfrentan la necesidad de planificar y gestionar un proceso de producción cada vez más complejo y aquellos encargados de desarrollar los procesos innovativos.

“Concluyo más abajo que es probable que el sesgo de calificación del cambio técnico se haya acelerado en las últimas décadas. Esta conclusión se basa en el marcado incremento de la desigualdad desde los años setentas y en el hecho de que los retornos a la educación subieron en los últimos treinta años a pesar del inusualmente rápido crecimiento en la oferta de trabajadores educados” (Acemoglu, 2002; pág. 11, traducción propia)

“Asimismo, se ha venido elevando el “piso” de conocimientos necesarios para estar ocupado en tareas productivas. Así, crecientemente se exige una base educativa equivalente a la escuela secundaria para manejar los nuevos “paquetes tecnológicos”” (López, 2007; pág. 283)

En conjunto las modificaciones en el proceso de acumulación desde la década del setenta fragmentan el universo laboral pero también el empresarial. Aunque las nuevas tecnologías pueden llegar a reducir las escalas mínimas –como vimos-, las empresas que sacan mayor partido de la fragmentación internacional del proceso productivo son las más concentradas. No sólo reduciendo sus costos laborales sino también por medio de la subcontratación a empresas pequeñas.

Es en este nuevo contexto, que ciertos países comienzan a participar activamente del mercado mundial “aprovechando” la elevada población sobrante que poseen y los reducidos salarios que imperaban en su interior, compensando a los capitales internacionales a través de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

“Algunas de las historias exitosas, por supuesto, se explican fácilmente: empresas en países en desarrollo o regiones atrasadas de países desarrollados aprovecharon los bajos salarios y la dócil fuerza laboral para capturar un porción de los mercados masivos metropolitanos” (Piore y Sabel, 1984; pág. 205, traducción propia)

“Los nuevos talleres [italianos pequeños, JMG] usaban tecnologías rudimentarias, evadían impuestos y pagos a la seguridad social, ignoraban disposiciones de seguridad e higiene; y, cuando el mercado lo demandaba, implementaban jornadas brutalmente extensas. Los sindicalistas no se equivocaban cuando comparaban estas plantas con los talleres de fin del siglo XIX” (Piore y Sabel, 1984; pág. 226, traducción propia)

“Podemos descubrir ciertamente que al principio la explotación de un trabajo barato es un elemento constitutivo del modelo [coreano, JMG]; no hay dudas sobre ello...” (Coriat, 1994; pág. 113)

Para otros, entre los que se encuentra Argentina como veremos en el próximo capítulo, esta transformación del modo de acumulación a nivel mundial y, particularmente, la incorporación de estos países que producen en tales condiciones cierra la posibilidad de continuar su acumulación centrada en su mercado interno.

Pasadas cuatro décadas desde el comienzo de esta transformación, se puede hacer un comentario adicional sobre las tendencias futuras. Primero, los propios procesos de acumulación de capital en el sudeste asiático han tendido, al lograr la constitución de capitales medios, a absorber la población sobrante y a elevar las remuneraciones reduciendo esta compensación (Li *et al*, 2012). Aunque el capital ha tendido a fugar en las producciones más simples hacia otros países para seguir disfrutando de tales compensaciones, también debemos dar cuenta de que la cantidad de países disponibles para formar parte de ese proceso se ha reducido marcadamente y, por ende, este proceso enfrenta un límite. Segundo, esos países se caracterizan por no poder autoabastecerse de mercancías que portan renta lo

cual generará un incremento del precio de ellas modificando la valorización en los países donde se producen¹²⁵.

7.5. *Resumen*

El desarrollo histórico que realizamos en este capítulo nos pone de manifiesto cómo, frente a la competencia, la necesidad constante de elevar la productividad y reducir costos ha conducido a las empresas a través de métodos diversos de producción. En todos ellos, lo esencial es desembarazar el proceso de producción de toda traba impuesta por las condiciones humanas. A su vez, se puede observar que la tendencia en su pureza es a la eliminación completa del trabajo manual, el cual la maquinaria puede cumplir más rápido y potentemente, concentrando al ser humano en su especificidad la organización del proceso de trabajo en sus múltiples facetas (diseño, implementación, etc.).

Sin embargo, hemos analizado dos procesos bien distintos. Por un lado, durante la vigencia del Fordismo la acumulación de capital se encontraba vinculada fuertemente a procesos nacionales donde el comercio internacional cumplía un rol subsidiario. En este contexto, la acelerada acumulación de capital junto con la intensificación de los ritmos de trabajo y proceso de cambio tecnológico acelerado tendieron a homogeneizar la reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, los límites que se fueron encontrando al aumento de la productividad junto con la recientemente lograda capacidad de deslocalizar partes del proceso de producción tendieron a “globalizarlo”, rompiendo la vinculación nacional de los procesos de producción y consumo. En ese marco, la fuerza de trabajo tendió a fragmentarse tanto nacional como internacionalmente en virtud de sus capacidades productivas y el tipo de capitales que imperaba en ese país. Algunos países donde los capitales eran en general medios mantuvieron sus procesos de producción más complejos junto con la planificación y gerencia. Otros, caracterizados por la posibilidad de desarrollar fuentes de compensación, particularmente la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, recibieron esas producciones simples.

Por último, aquellos que se encontraban a mitad de camino, es decir sin las posibilidades que brinda recibir tales producciones por sus relativamente elevados salarios –

¹²⁵ Vinculado a ello, los países que poseen esa población sobrante también se caracterizan por no poder autoabastecerse de alimentos. Lo cual, la incorporación al trabajo de esas poblaciones generará un aumento de los precios y renta de esas mercancías, modificando la valorización en los países donde se producen.

dada la venta por debajo del valor en otros- ni las que surgirían de haber desarrollado capitales medios -para comandar tales procesos-, quedaron a la deriva. Argentina es uno de ellos y nos concentramos en su estudio en el próximo capítulo.

8. LA EVOLUCIÓN DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ARGENTINA

Hasta aquí hemos recorrido el camino completo desde lo más abstracto de la teoría hasta las formas históricas que tomó la acumulación de capital a nivel mundial durante el siglo XX. Sólo queda avanzar sobre la historia argentina de manera de analizarla a través del desarrollo teórico realizado hasta aquí.

Para ello nos concentraremos primero en mostrar las características de las empresas que operan en la Argentina. Adelantando el argumento, se verá que en promedio son pequeñas empresas en comparación internacional a través de todo el siglo. Como tales, requieren de las fuentes de compensación que señalamos en la sección anterior, lo que conducirá los ciclos económicos argentinos al ritmo de la disponibilidad y redistribución de tales fuentes. A su vez, veremos cómo impactan en la industria nacional los cambios en la formas de acumulación de capital que reseñamos en el capítulo anterior.

Sobre esa base, recorreremos la historia argentina del siglo XX para encontrar las consecuencias que esa estructura productiva trajo a la evolución de las condiciones de vida de los trabajadores. Ahora bien, dada la extensión del período que analizamos, este recorrido no tiene como objetivo constituirse en un análisis histórico atento al detalle. Por el contrario, nos concentramos en las grandes tendencias de la economía argentina valiéndonos extensamente de investigaciones y datos de otros autores.

8.1. Caracterización de las empresas que operan en Argentina

En base al rol histórico y a la potencia económica que muestran, es claro que las empresas estadounidenses –en promedio– son aquellas que se encuentran a la vanguardia de la productividad del trabajo en la generalidad de las mercancías; y seguramente también en las industriales¹²⁶. Por ello, tomaremos los datos de la economía estadounidense como reflejo de las condiciones productivas necesarias para competir en el mercado mundial de manera normal.

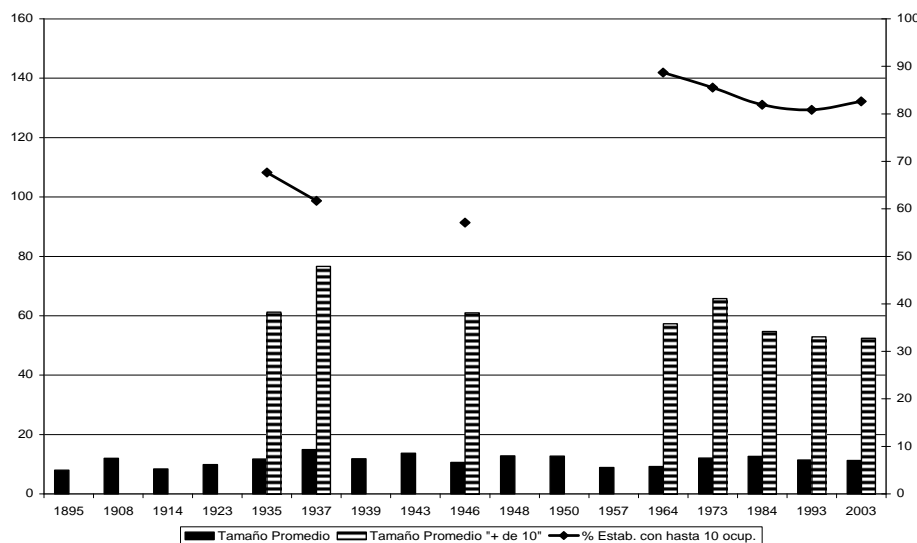
Para la caracterización de las empresas industriales argentinas y estadounidenses utilizaremos indicadores normalmente disponibles como ser el tamaño medio de

¹²⁶ En esta categoría también ingresarían, en la actualidad, la generalidad de empresas alemanas y japonesas. Sin embargo, la disponibilidad de información es más restringida en ambos casos.

establecimientos y la potencia instalada¹²⁷. A su vez, y a los efectos de complementar tal información, realizaremos una comparación entre los volúmenes de ventas de las empresas más grandes de cada país.

Como podemos ver en el Gráfico 6, los establecimientos industriales en la Argentina tienen un tamaño promedio cercano a los 10 ocupados a lo largo de todo el siglo. Ese valor asciende a cerca de 60 ocupados si tomamos únicamente los establecimientos de más de 10 ocupados. A su vez, observamos que el peso de los establecimientos de menos de 10 empleados en el total es muy importante, cercano -desde los años sesenta- al 80%.

Gráfico 6. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria. Argentina. 1895-2003.



Fuente: Censos Económicos, Dorfman (1940) y Díaz Alejandro (1975)

En la evolución de estas series no se observa el crecimiento de la escala media de los establecimientos que cabría esperar en el Fordismo, y sólo parcialmente se encuentra la posible reducción que acarrea el Ohnismo¹²⁸.

Ahora bien, si los analizamos en comparación con sus contrapartes estadounidenses, lo que podemos ver es que los establecimientos nacionales son de una envergadura más pequeña durante todo el siglo. Ya desde la década del veinte, si consideramos al conjunto de

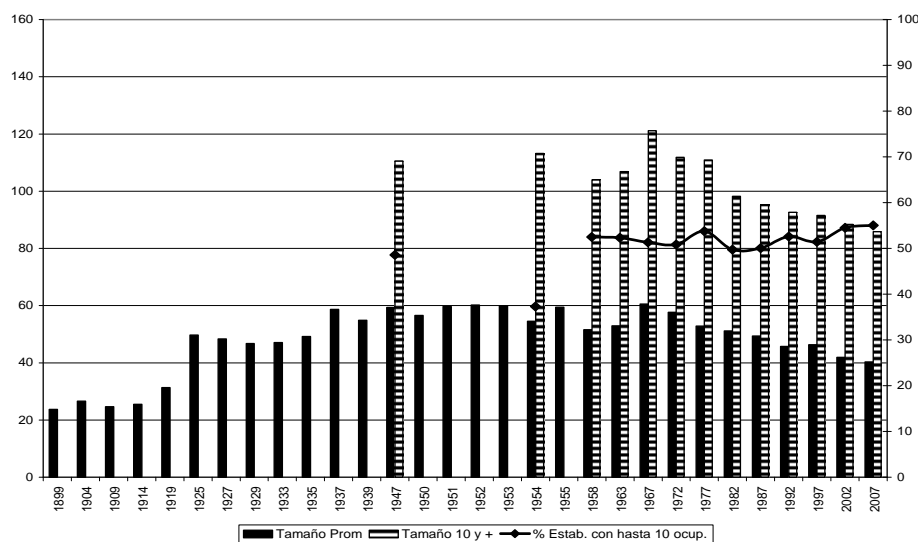
¹²⁷ Cabe aclarar que los datos refieren a los establecimientos industriales y no a las empresas en su conjunto. Sin embargo, el indicador es válido en tanto existe una estrecha relación entre ambas variables.

¹²⁸ Aunque claro, en la caída observada se mezclan muchos procesos que analizaremos luego.

establecimientos, veremos que alcanzan un tamaño promedio cercano a los 50 ocupados. Si los quitamos, ese nivel se aproxima a los 90 ocupados. En el mismo sentido, en Estados Unidos los establecimientos menores a 10 ocupados representan la mitad del total. Si se observa, en cambio, en los establecimientos estadounidenses la relación esperable entre las formas de organización de los procesos de producción (Fordismo y Ohnismo) y la evolución del tamaño de las plantas que se discutió en el capítulo anterior¹²⁹.

Sin entrar en comparaciones muy particulares dado el carácter agregado de los datos, es claro que a fines del siglo XIX la diferencia ya existía: los establecimientos nacionales eran un tercio de los estadounidenses.

Gráfico 7. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria Manufacturera. Estados Unidos. 1899-2007.



Fuente: Censos Económicos de Estados Unidos

Durante el reinado del Fordismo, la diferencia llega a sus máximos dado el fenomenal aumento del tamaño promedio en Estados Unidos y su estancamiento en Argentina. Allí la relación se aproxima a las cinco veces. En la etapa más reciente, vinculada al Ohnismo y la deslocalización, el tamaño promedio de los establecimientos en Argentina se mantiene estancado en cerca de 10 ocupados, mientras que en Estados Unidos se reduce de 60 ocupados -a fines de los años sesenta- a cerca de 40 en 2007. Si, en cambio, tomamos los datos

¹²⁹ Nuevamente, el proceso de deslocalización presentado en el capítulo anterior impide delimitar hasta qué punto la caída del tamaño de establecimientos se debe a la implementación de sistemas de producción similares al Toyotismo y no al cierre y traslado de establecimientos fabriles al exterior.

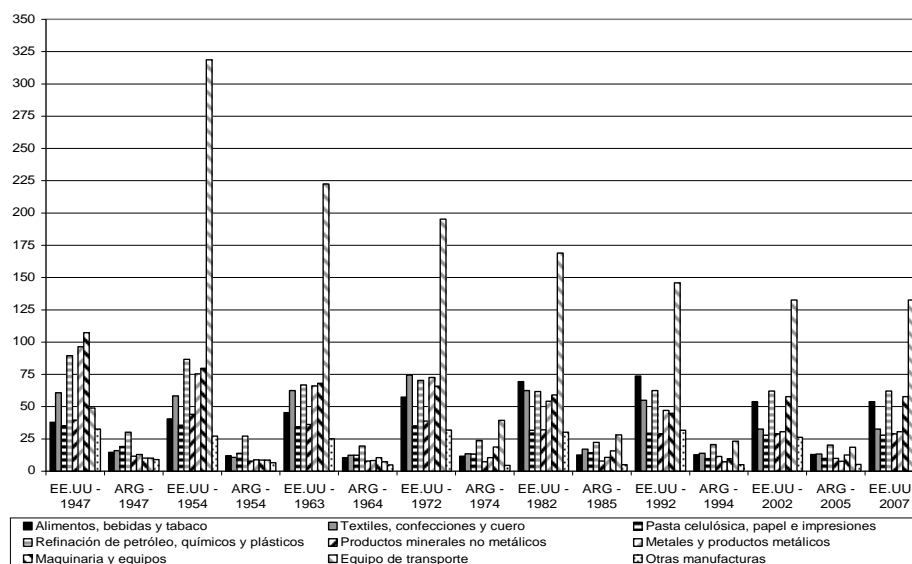
SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

únicamente para los establecimientos con más de 10 empleados, las diferencias se reducen, marcando un tamaño promedio argentino cercano a la mitad del estadounidense.

En conjunto, entonces, se observa que la industria argentina se caracteriza por la proliferación de establecimientos pequeños en la industria argentina.

Si analizamos las diferencias de tamaño por subrama industrial veremos que las diferencias son importantes y que se mantienen a lo largo de la segunda parte del siglo XX. Los establecimientos argentinos, durante los censos utilizados en el Gráfico 8, alcanzan un tamaño relativo apenas superior al 20%, mientras que las ramas más complejas como Metales y productos metálicos, Maquinaria y Equipo y Material de transporte se encuentran por debajo de ese nivel, con 13%, 19% y 13% respectivamente.

Gráfico 8. Cantidad promedio de ocupados por establecimiento según rama de actividad. Industria Manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1947-2007¹³⁰.

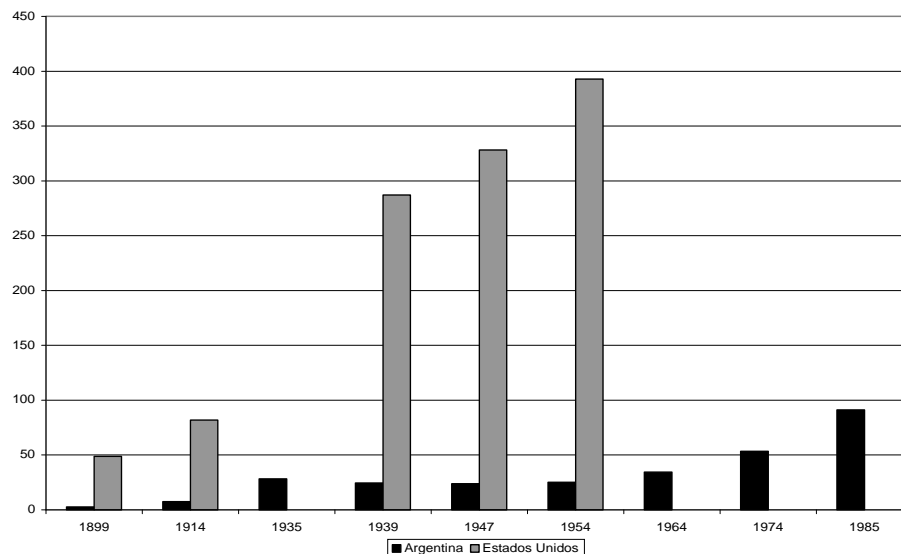


Fuente: Censos Económicos de Argentina y Estados Unidos.

Ahora bien, no sólo existe una diferencia de tamaño sino que también es muy disímil la potencia instalada en esos establecimientos. Como vemos en el Gráfico 9, la industria nacional no supera el 10% de capacidad de los establecimientos estadounidenses. A tal punto que recién en 1985 la potencia por establecimiento habría alcanzado la observada en Estados Unidos en 1914.

¹³⁰ En los Censos Económicos de 1947 y 1954 de Argentina, no es posible distinguir entre las ramas de Maquinaria y Equipo y la de Material de Transporte por lo que reproducimos el mismo valor en ambos.

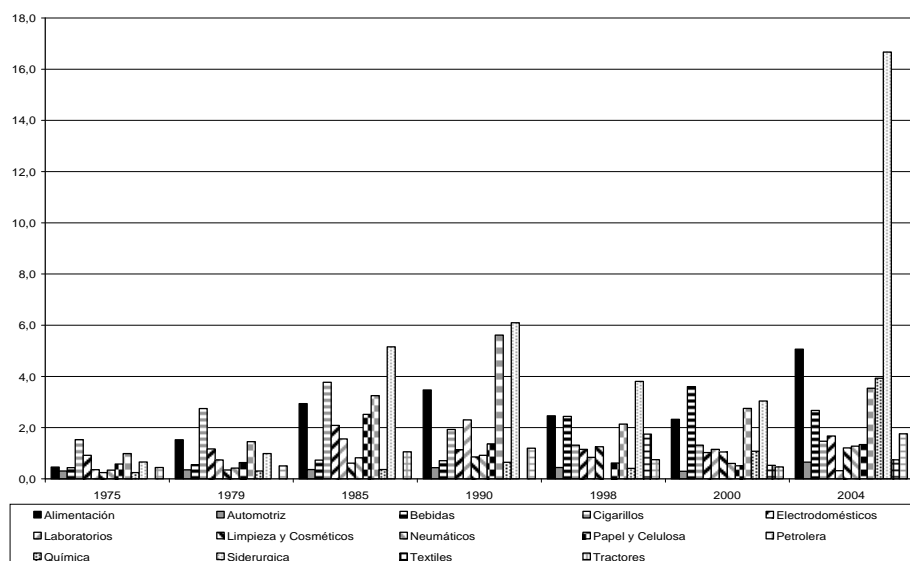
Gráfico 9. Capacidad promedio por establecimiento medida en caballos de fuerza. Argentina y Estados Unidos. 1899-1985.



Fuente: Elaboración propia en base a Vitelli (2012)

En definitiva, los establecimientos industriales argentinos se caracterizan por ser pequeños en comparación con los estadounidenses. A partir de ello, consideramos que esos establecimientos logran una productividad inferior a la que alcanzan los estadounidenses que comúnmente compiten en el mercado mundial.

Gráfico 10. Ventas totales relativas entre la mayor empresa argentina y estadounidense por rama. 1975-2004. En porcentaje¹³¹.



Fuente: Elaboración propia en base a Revista Mercado, Ranking Fortune e Iñigo Carrera.

¹³¹ En el Anexo se encuentran especificadas que empresas se utilizan en cada caso y sus ventas.

A su vez si analizamos el Gráfico 10, veremos que las empresas más grandes que operan en Argentina –sean nacionales o filiales de compañías extranjeras- son extremadamente pequeñas al compararlas con sus contrapartes estadounidenses. En 1975, por ejemplo, en ninguno de los sectores la empresa más grande de cada sector llegaba a representar el 2% de su contraparte estadounidense. Aunque con el paso del tiempo en algunos sectores se han desarrollado empresas de mayor envergadura relativa, con la excepción de Tenaris en 2004 que presenta datos combinados de sus empresas de diferentes sectores, ninguna alcanza un nivel cercano al 10%¹³².

En síntesis, nos enfrentamos a una economía nacional caracterizada por pequeños capitales. De este modo, para continuar en producción, deben percibir compensaciones lo que generará especificidades ineludibles al momento de analizar la historia de su proceso de acumulación de capital¹³³.

8.2. Historia económica argentina a la luz de los pequeños capitales

En función del desarrollo teórico realizado en las primeras secciones de la Tesis, podemos señalar que la presencia general de pequeños capitales modifica de manera esencial la forma en la que la acumulación de capital se realiza. Ya no se trata, entonces, de empresas que compiten entre sí a través del desarrollo de la productividad laboral, ampliando la escala e innovando, sino que éstas sólo existen a condición de que puedan apropiarse las fuentes extraordinarias de plusvalía que estén disponibles para compensar su rezago productivo.

Ahora bien, podría pensarse que si las fuentes de compensación se encontraran disponibles de manera permanente y en la magnitud requerida una economía caracterizada por pequeños capitales no podría distinguirse de otras que no las requiriesen. Sin embargo, su carácter “extraordinario” implica, primero, que su disponibilidad y magnitud lejos se encuentra de estar asegurada. En particular si del endeudamiento externo y la renta se trata. En segundo lugar, en el caso particular de la sustentada en el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, las consecuencias sociales que eso trae aparejado implican una

¹³² En el Anexo se presentan las empresas que fueron comparadas en cada año.

¹³³ Con esto no estamos olvidando la existencia de profundas diferencias de productividad al interior de Argentina (CEPAL, 2010). Sin embargo, la problemática que hace surgir la compensación por vía salarial es, recordemos, la imposibilidad de competir en condiciones normales por parte del conjunto del capital productivo y ésta se presenta como brecha respecto al mercado mundial.

diferencia esencial entre los “resultados sociales” de ese proceso de acumulación en condiciones normales o el que ocurre bajo la necesidad de la compensación.

Aboquémonos ahora sí al estudio del desarrollo histórico de la Argentina en este marco conceptual, analizando no sólo la evolución de las variables propias del sector industrial sino las de las fuentes de compensación¹³⁴.

8.2.1. Condiciones finales de “modelo agroexportador”

Las condiciones estructurales de la acumulación de capital en Argentina comienzan a definirse con la incorporación de nuestro país al comercio mundial de mercancías agrarias en la segunda mitad del siglo XIX. Hasta ese momento, el territorio nacional era irrelevante (Cardoso y Faletto, [1969] 2003). Lamentablemente no podemos enfocarnos directamente en esa etapa en función del objetivo de la presente Tesis por ausencia de información. Sin embargo, podemos delinear rápidamente las condiciones en las que el sector industrial comienza a desarrollarse, sus características hacia el final de la etapa, la existencia de fuentes de compensación y sus principales mecanismos de apropiación.

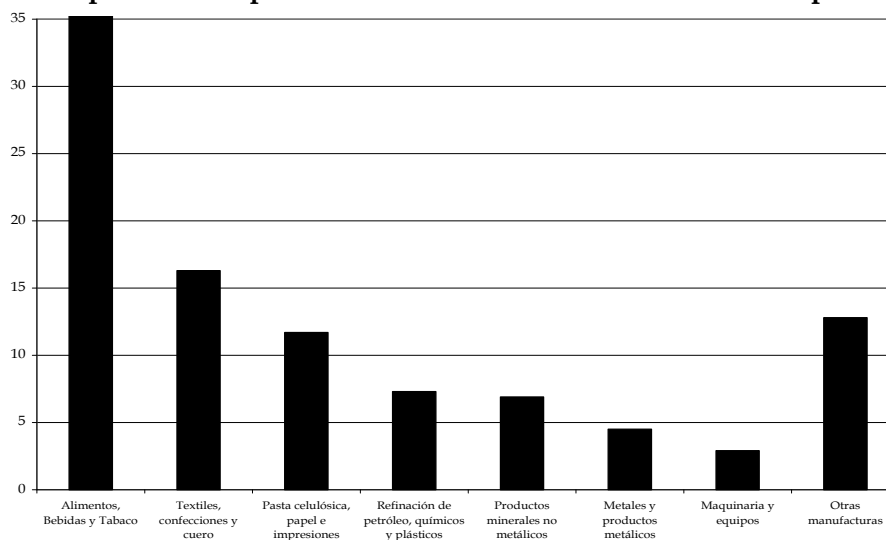
Hacia fines de la década del veinte, antes de la crisis mundial, la economía argentina había retomado el andar que exhibió antes de la primera guerra mundial, sin grandes modificaciones respecto a sus características. La reanudación del comercio internacional de mercancías agrarias permite un proceso de normalización de la economía argentina. A pesar de ello, la bibliografía marca que para ese momento un conjunto de capitales en el sector industrial habían comenzado a participar, de manera relevante, en la provisión de mercancías al mercado interno, particularmente en alimentos y textiles (Gráfico 11).

“La idea generalizada de que el crecimiento industrial de la Argentina, en su faz moderna, comienza en la década del treinta –es decir, durante la Depresión- es inaceptable sin sustanciales retoques. En rigor de verdad, la industria argentina, en términos generales comenzó muchos años antes. La industria “moderna” se inicia realmente en la década del veinte –especialmente en los últimos años de dicha década-, período en el que se observa un elevado nivel de inversión industrial y de importación de equipos para el mismo sector y la entrada de numerosas empresas extranjeras” (Villanueva, 1972; pág. 475-476)

“En la Argentina existía actividad industrial desde fines del siglo XIX, como una natural derivación de la producción exportadora y del crecimiento de los núcleos urbanos” (Canitrot, 1982; pág. 10)

¹³⁴ En el presente apartado no pretendemos dar una visión acabada de carácter histórico sino referirnos en general al desarrollo de la acumulación de capital en Argentina. Por ello, no se discutirá cada hito del período sino sus tendencias; lo que se da en llamar una “estilización”. En este sentido, en el presente apartado las citas toman un carácter diferente, como señalamos en la Presentación. Particularmente en el período que transcurre hasta el abandono de la ISI será necesario leerlas dado que cumplen la función de ilustrar las etapas que estamos analizando, en virtud de que no se encuentran disponibles tantas fuentes estadísticas.

Gráfico 11. Composición del producto industrial. Promedio 1925-1929. En porcentaje.



Fuente: Díaz Alejandro (1975).

También comienzan a instalarse plantas de producción de insumos de uso difundido como el petróleo, el cemento y el papel. Aunque novedosos para Argentina, estos subsectores no señalan un quiebre en la ligazón industrial respecto al procesamiento de materias primas.

La caracterización de esas empresas durante la etapa es disímil. Algunos autores sostienen que en la producción de alimentos y textiles se habían establecido plantas de considerable tamaño. En las ramas industriales más complejas, en cambio, las empresas operaban a una escala muy diferente a las de otros países.

“Las industrias mecánicas se van desarrollando con lentitud, al calor de la creciente industrialización general del país y del auge de transportes mecánicas (talleres en los cuales se repara material ferroviario y tranviario). La industria metalúrgica independiente casi no existe, abundando gran número de pequeños talleres de reparaciones y siendo reducidísimo el de los establecimientos grandes. Su mecanización es pobre y escaso el valor de lo producido...” (Dorfman, 1942; pág. 12)

“En las ramas que suelen instalar plantas técnicamente más complejas (como las industrias metalúrgicas), la mayor parte de la producción se llevó a cabo en pequeños establecimientos trabajo-intensivos” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 211)

“En tanto, en este período nace el sector industrial moderno en la Argentina, instalándose una buena cantidad de plantas que utilizaban tecnologías y escalas competitivas a nivel internacional, aunque dicho avance se limita en lo esencial a ramas tecnológicamente maduras y con procesos productivos relativamente simples” (López, 2002; pág. 240)

Sin embargo, y en términos generales, podríamos dudar de sus condiciones técnicas en virtud de los problemas que enfrentan en la exportación, la precariedad técnica y la ausencia innovativa.

“Los industriales de carne y hueso parecían satisfechos con su porción del mercado local. Para peor, tampoco se entusiasmaban con las alternativas de exportación industrial pues las experiencias de venta al exterior de materias primas procesadas exhibían antecedentes poco satisfactorios” (Schvarzer, 1996; pág. 145)

“La industria argentina tenía máquinas pero no ingenieros, contrataba obreros pero ignoraba a los técnicos. Los talleres mecánicos eran grandes galpones donde no existía nada parecido al taylorismo o la organización científica del trabajo” (Schvarzer, 1996; pág. 148)

A esas empresas nacionales, se adicionan durante la etapa, empresas extranjeras que se establecen en el país para abastecer el mercado interno. Tal oleada de inversiones, que se volverá a producir, se caracteriza por adquirir empresas ya existentes, por desembolsos reducidos y filiales que no poseen ninguna autonomía en su plan de negocios.

“Las elevadas barreras aduaneras gravaban el artículo importado en forma tal que hacía casi imposible su competencia con los similares fabricados en el país, a pesar de la técnica deficiente y de la insuficiencia de capitales. Las dificultades opuestas por los gobiernos para conseguir cambio monetario con que pagar las compras de artículos manufacturados hechas en el exterior, la desvalorización de la moneda (...), todos estos factores presionaron, en mayor o menor medida, para determinar una verdadera migración de industrias europeas y estadounidenses a territorios extraños” (Dorfman, 1942; pág. 291-292)

“Esta tendencia se inició a principios de la década de 1920 pero llegó a ser más notable a comienzos de la de 1930. Tales industrias fueron la esencia del futuro desarrollo del país, aunque el capital invertido en las mismas durante este período fue comparativamente pequeño” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 396)

“En algunos casos, y apenas instaladas, las empresas operaban más como importadoras de bienes finales que como productores industriales. Es decir, competían por las divisas disponibles –producto del intercambio con el Reino Unido- a los efectos de introducir al país bienes (entre ellos, equipos industriales) que no eran necesariamente los mismos que habitualmente proveía Inglaterra. Una vez en marcha las operaciones industriales, las empresas volvían a competir por las divisas, pero entonces, para solventar la importación de insumos. En general, en tanto el comercio tradicional importaba de Gran Bretaña bienes terminados, las nuevas empresas importaban equipos, partes, materias primas y patentes” (Villanueva, 1972; pág. 466)

“El ingreso en el país de las empresas norteamericanas se adelantó décadas a la ola de inversiones directas posterior a la Segunda Guerra Mundial. Ese prematuro arribo marcó tendencias semejantes a las posteriores, entre las que se destaca la supeditación de las filiales locales a los intereses de la matriz, la escasa dimensión de las inversiones realizadas y la preferencia por la compra de empresas existentes (que disminuía los riesgos del negocio al igual que en el caso de las grandes empresas locales). La importancia de esas filiales en el medio local era muy grande debido a su tamaño relativo; en curiosa oposición, su influencia en los negocios de la matriz era mínima debido a las enormes diferencias de tamaño de una y otra” (Schvarzer, 1996; pág. 126-127)

En este contexto, lo central es preguntarse por qué fueron esas las características (sólo algunos sectores y, sin importar su origen, de baja capacidad técnica) del desarrollo industrial en la etapa. Para ello debemos analizar qué ocurrió con las diferentes fuentes de compensación, en cuanto a su magnitud, pero también en relación a la forma en las que fueron captadas.

Siguiendo a Iñigo Carrera (1998 y 2007), podemos señalar que son los diferentes vehículos particulares elegidos en esta etapa para capturar la renta de la tierra, los factores

sobre los que se articula este conjunto de características del sector industrial. La combinación de impuestos a la exportación y sobrevaluación cambiaria explican lo observado.

La captación directa de la renta por parte del Estado a través de las “retenciones” permite hacer frente al pago de la deuda externa que se contrajo a los efectos de construir los ferrocarriles y demás infraestructura necesaria para poner en producción tales tierras. Por el otro, la sobrevaluación cambiaria abarata el envío al exterior de dinero denominado en divisas, sobre la base de pagarle en moneda local por debajo de su precio internacional la exportación al productor agropecuario.

A su vez, recordemos que esos vehículos de apropiación abaratan también el valor de la fuerza de trabajo al reducir el precio interno de las mercancías agrarias más no las importadas por la existencia de tarifas, y de los insumos industriales nacionales e importados exentos normalmente de impuestos. Ello sería, pues, un incentivo a la producción industrial. Ahora bien, esos potenciales incentivos sólo son tales para las empresas que producen para el restringido mercado interno ya que la misma sobrevaluación impide la exportación. De esta manera, no sólo podemos entender las dificultades de las empresas industriales nacionales ajenas a la elaboración de mercancías que portan renta sino que también se comprende el rol que venían a cumplir las inversiones extranjeras¹³⁵

“Mientras las empresas dedicadas a las labores extractivas, como frigoríficos, molinos harineros, etc., constituyen unidades grandes, con personal muy numeroso, mecanizadas, de proceso racionalizado, en el campo de las manufactureras hay apenas los brotes de una verdadera industria de este tipo. Abundan los pequeños establecimientos, con poco capital, y deficiente mecanización, que se ven compelidos a competir con los productos manufactureros extranjeros, producidos en fábricas modernísimas, que pueden venderse a precio menor sin descalabro económico para los productores...” (Dorfman, 1942; pág. 17-18)

“La crisis mundial de 1929-32, había marcado un límite al llamado “desarrollo hacia afuera”, es decir a aquél que en la Argentina estuvo basado en la producción agropecuaria de exportación, desarrollándose sólo las industrias ligadas a la transformación y transporte de los correspondientes productos, así como otras elaboradoras de artículos que resultaba antieconómico importar, talleres de reparaciones requeridos por el sistema de transporte, etc.” (Cimillo *et al*, 1973; pág. 65)

“Gran parte del crecimiento de la Industria Manufacturera anterior a 1930 puede atribuirse a la expansión de las exportaciones. Las plantas frigoríficas, las fábricas elaboradoras de productos lácteos, los molinos harineros, los establecimientos de lavado de lana, las plantas productoras de extracto de quebracho, etc., enviaban al exterior una parte considerable de su producción. La construcción y mantenimiento de la gran red ferroviaria y de otras infraestructuras orientadas hacia las exportaciones, así como la de viviendas y servicios urbanos para los inmigrantes, estimularon también el sector manufacturero. (...) A diferencia de períodos anteriores, la expansión de las manufacturas en el lapso que va de 1900 a 1929 puede explicarse, sobre todo, por el crecimiento de las exportaciones y la

¹³⁵ Neffa (1998) realiza una separación al interior de la industria en idéntico sentido. Por un lado, ubica a las “agroindustrias” capacitadas de participar en la apropiación de la renta agraria y, por el otro, las demás que producían para el mercado interno sin capacidad de exportar por sus precios y calidad.

demanda interna, con una contribución relativamente pequeña de la sustitución de importaciones” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 209-210)

“Sobre esta doble base específica [la renta de la tierra y la sobrevaluación cambiaria, JMG] el ámbito argentino de acumulación de capital apenas alcanza a abarcar, más allá de a los capitales agrarios, a los capitales industriales en general necesarios para la circulación y preparación de las mercancías agrarias de exportación, a los necesarios para apoyar *in situ* a los agrarios, a los necesarios para proveer de servicios a los conglomerados urbanos generados por todo lo anterior, y a los que por sus condiciones específicas de operación pueden competir con el precio de producción de sus iguales importados pese al tamaño específicamente restringido del mercado local. Esta imposibilidad para que el capital alcance en la Argentina su magnitud necesaria para la producción de mercancías en general con destino al mercado mundial es, de por sí, una traba específica al desarrollo de las fuerzas productivas materiales de la sociedad” (Iñigo Carrera, 1998; pág. 4)

En esta conjunción de sobrevaluación y apropiación de renta también se encuentra la explicación del importante proceso inversor en la industria en la década de 1920. Dado el origen importado de tales medios de producción, la sobrevaluación cambiaria unida a la ausencia de impuestos para esos productos, genera su abaratamiento. Tanto Di Tella y Zymelman como Villanueva reivindican tal proceso:

“Pero uno de los hechos más interesantes está reflejado en las series de importaciones de maquinaria industrial, cuyo promedio, desde 1920 a 1930, es el más alto jamás registrado en la historia argentina para un período de diez años, así como el que va entre 1925 y 1930 es también más alto que el de cualquier otro período de 5 años” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 87)

“Un examen de la inversión en equipo y maquinaria industrial contribuye a reafirmar lo expuesto en los párrafos anteriores. Entre los años 1924 y 1930 se produce la más amplia inversión en el sector industrial hasta la Segunda Guerra Mundial. Los picos alcanzados en materia de inversión en construcciones para uso industrial alcanzan también una elevación en 1930, cuyo nivel no vuelve a reproducirse hasta aproximadamente el año 1946” (Villanueva, 1972; pág. 458)

Recordemos que, sin embargo, la apropiación de la renta por esos mecanismos deja de lado a una parte de los productores agrarios cuya productividad sitúa su precio de producción individual por debajo del precio internacional pero por encima del interno reducido por retenciones.

“Este menor precio implica la imposibilidad de valorizar normalmente el capital agrario sobre tierras capaces de sostener una capacidad productiva del trabajo mayor que la correspondiente a la determinación del precio de producción en el mercado mundial, pero que se torna insuficiente respecto al precio comercial interno. Y hace otro tanto respecto del desembolso intensivo de porciones sucesivas de capital sobre la misma tierra, capaces de sostener fuerza productiva del trabajo progresivamente decrecientes. En otras palabras, las formas de apropiación de la renta en cuestión, llevan consigo la exclusión de capitales agrarios dentro del ámbito nacional, aún cuando podrían generar la apropiación de rentas diferenciales de tipo extensivo e intensivo de circular internamente las mercancías a sus precios de producción íntegros” (Iñigo Carrera, 1998; pág. 4)

“Si bien la combinación “ventajas naturales” + “sector privado capaz de resolver los problemas que se le presentaban” permitió un desarrollo exitoso del sector agropecuario pese a la ausencia del Estado en el área tecnológica, dicha ausencia generó problemas de productividad y calidad, que afectaron principalmente a los productores pequeños” (López, 2002; pág. 250)

Por lo visto hasta aquí, y retomando la discusión conceptual, podríamos señalar que la única fuente de compensación relevante es la renta de la tierra. La deuda externa no presenta

un flujo neto positivo hacia la Argentina sino que en general, dado el cumplimiento del pago de intereses y capital por parte de nuestro país, esa fuente es negativa para Argentina, absorbiendo una porción importante de la renta.

En el caso del valor de la fuerza de trabajo también debemos señalar que no cumple un rol. Claramente la información estadística sobre la temática es acotada pero los procesos históricos que se observan dan cuenta de una situación relativamente normal respecto a las remuneraciones, siempre tomando en cuenta el ciclo económico general. La primera de tales evidencias es el flujo inmigratorio, el elevado número de arribados permanentes, y los “transitorios”, a nuestro país en esta etapa da cuenta de un nivel salarial elevado en términos internacionales que hacia fines del período que analizamos tiende a desaparecer.

“La antigua situación de relativa desventaja para los fabricantes nacionales, debido al superior costo de la mano de obra argentina con respecto a la europea unida a la ausencia de obreros calificados en muchas ramas industriales, había pasado desde hacía años. Los salarios que se pagaban aquí a los obreros, en particular después de la época de la última crisis, eran inferiores a los correspondientes en Europa y EE.UU., conservando casi el mismo grado de pericia y rendimiento” (Dorfman, 1942; pág. 291)

“Si hemos de atenernos a los juicios contemporáneos, los salarios que prevalecían al estallar la guerra [Primera Guerra Mundial, JMG] eran muy favorables en comparación con los de los países europeos. El hecho de que gran parte de la corriente migratoria tuviese lugar en el período inmediato que la precedió, tiende al apoyo de esta opinión. Además parecería que la discrepancia del nivel de salarios con el que prevalecía en los Estados Unidos y en Inglaterra era sustancialmente menor al que existe actualmente” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 316)

“Poco a poco, los inmigrantes transitorios (golondrinas) desaparecieron y dieron lugar a inmigrantes permanentes. La explicación de este cambio es que los salarios eran relativamente más bajos en la Argentina que en Europa...” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 370)

“Un punto adicional a considerar, poco tratado en la literatura recibida hasta donde la conocemos nosotros, es el impacto sobre la competitividad del sector manufacturero derivado del hecho de que la Argentina era, en comparación internacional, un país de salarios relativamente elevados” (López, 2007; pág. 87)

“Estas relativamente altas retribuciones al trabajo eran necesarias para atraer a los migrantes de ultramar (provenientes especialmente de España e Italia) ante los requerimientos de la expansión agrícola en una zona escasamente poblada como el litoral. La mayor demanda de trabajo también se hizo sentir en las áreas urbanas para incrementar la infraestructura que necesitaba la exportación de la producción rural y ante el dinamismo de algunas actividades industriales que abastecían al mercado interno. Aun cuando el desempleo y la subocupación pudieron registrar valores elevados en ciertas coyunturas recesivas (por ejemplo, durante la primera guerra), el mercado laboral argentino de esos años se caracterizó por un reducido nivel de subutilización de la fuerza de trabajo” (Beccaria, 2007; pág. 543)

En este sentido, es posible señalar que las remuneraciones no eran un vehículo de compensación del rezago productivo que, desde el inicio mismo de la industrialización, se perfilaba como rasgo general.

En apretada síntesis diríamos que el nacimiento del sector industrial nacional se vincula, principalmente, a actividades necesarias para la apropiación de la renta agraria, en virtud del aprestamiento de tales mercancías para el mercado mundial. Fuera de esas actividades, el tipo de cambio sobrevaluado como mecanismo de apropiación de la renta, impide el desarrollo industrial de manera general y restringe la demanda potencial que abastecen dado el reducido mercado interno al que están limitados.

8.2.2. La segunda etapa, la llamada Industrialización Sustitutiva

Con la explosión de la crisis de sobreproducción en 1929 llega a su fin la etapa agroexportadora. En particular porque se desploman los precios internacionales de las materias primas sobre las que, como vimos, se estructuraba todo el esquema de crecimiento. En ese contexto, comienza la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) que con sus diferentes características particulares en relación a la política cambiaria, impositiva, etc. estaría vigente hasta mediados de los años setenta¹³⁶.

En términos bien generales, la ISI normalmente se presenta como un esquema donde se redistribuye el ingreso agropecuario hacia el sector industrial mientras se fortalece y protege el mercado interno al que se volcaba esa producción.

Es sabido que las periodizaciones sobre esta etapa abundan y no son todas congruentes¹³⁷, pero a simple vista podría tomarse tres grandes períodos, al único efecto de facilitar la lectura del texto. La primera etapa transcurre desde la implementación de la ISI hasta fines de la segunda guerra mundial, la segunda desde ese momento hasta los primeros años sesenta y, por último, desde allí hasta su abandono a mediados de los años setenta. Analicemos cada una por separado para luego volver la mirada al período en su conjunto.

8.2.2.1. La consolidación del sector industrial

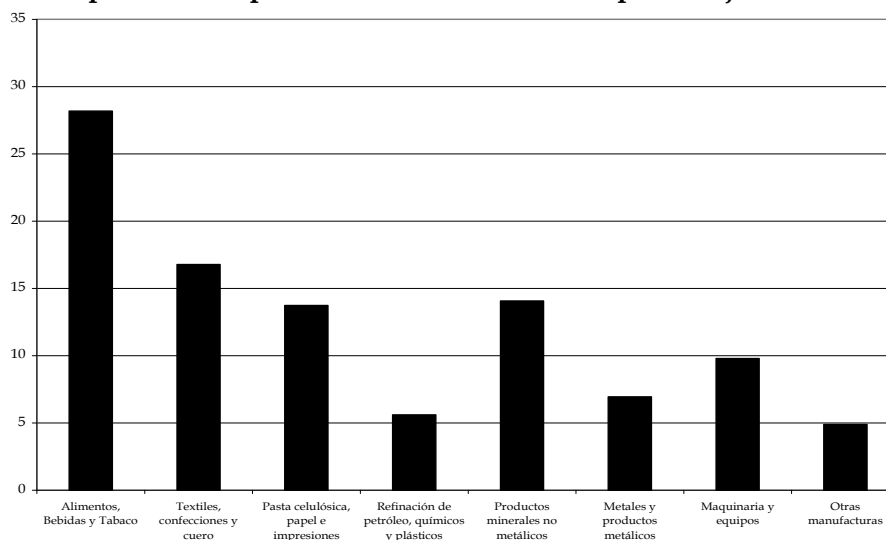
La primera subetapa se caracteriza por un conjunto de políticas no necesariamente coherentes entre sí que permiten un espacio de acumulación ampliado para la Industria

¹³⁶ Más adelante discutiremos sobre las condiciones que llevaron a su abandono. En cualquier caso, sea por la razón que sea, la ISI efectivamente concluyó a mediados de esa década.

¹³⁷ En Katz y Kosacoff (1989), se realiza una discusión entre las diferentes propuestas de periodización concluyendo que todas, aún incluyendo un grado de subjetividad, alcanzan un resultado similar al utilizado aquí.

Manufacturera, aún sin observarse un impulso decidido ni mucho menos planificado. A esto se suma, como contexto del devenir industrial, la complejidad del momento económico enmarcado por la crisis y luego las complicaciones derivadas de la segunda guerra mundial.

Gráfico 12. Composición del producto industrial. 1935. En porcentaje.



Fuente: Dorfman (1942).

La brutal caída de las exportaciones causa la imposibilidad de hacer frente a la deuda externa y las importaciones, lo que conduce -a su vez- a una devaluación de la moneda nacional. Sobre esa base, y ante la invariabilidad de las tasas aduaneras, el sector industrial comienza a expandirse a ramas antes inexistentes, comenzando a abastecer todo tipo de productos (Gráfico 12). Durante el período 1929-1945, la industria se expande a una tasa anual del 3,2% y su ocupación -entre puntas- crece un 97%.

“Las importaciones de mercaderías de consumo durable y no durable se contrajeron a una fracción similar a la que tenían antes de la década del 30. La primera en contraerse fue la importación de productos no durables, ya que la industria nacional abordó antes su manufactura, facilitada por la circunstancia de que los problemas tecnológicos que presentaba eran menos complejos. Además se contaba con la inmediata disponibilidad de los mercados” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 131)

“En el período 1933 a 1938, la industria se desarrolló rápidamente, en parte, a consecuencia de la contracción de las importaciones durante la crisis precedente y, en parte, también por efecto de medidas políticas incidentales como la desvalorización del peso, las restricciones a los cambios y los recargos sobre el cambio libre. Todas estas medidas actuaron como aranceles proteccionistas” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 433)

“La rapidez con que se aprovecharon las oportunidades de sustituir importaciones se debió no sólo a los incentivos suministrados por los cambios en los precios y a la política oficial, sino también a la relativa simplicidad de las nuevas actividades y a las condiciones favorables para la industria que se daban en la Argentina” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 106)

Ahora bien, las condiciones productivas en que se producían tales mercancías distaban de ser competitivas en términos internacionales, es decir, sólo se mantenían en producción a

condición de operar en un mercado interno cerrado. Incluso las grandes empresas nacionales destacadas en todos los textos como paradigmas del desarrollo industrial exhibían la misma incapacidad productiva. En palabras de Schvarzer:

“Numerosas plantas locales se encargaban de abastecer el mercado aunque no siempre alcanzaran a satisfacerlo con la cantidad, la calidad y el precio deseables” (Schvarzer, 1996; pág. 168)

“Igual que la mayoría de las otras grandes empresas del país, SIAM operaba bajo las formas tradicionales trazadas por su fundador y no dio paso a una gerencia tecnocrática. Di Tella se sentía el Henry Ford argentino y manejaba la planta a su voluntad; un experto llegado al país en 1940 se asombró del ineficiente funcionamiento de ese enorme taller, que no tenía planificación técnica ni normas adecuadas a su dimensión y cuya tarea podía paralizarse por decisión de los capataces” (Schvarzer, 1996; pág. 167)

Al mismo tiempo, ese auge del sector industrial se vio impulsado por un nuevo ingreso de empresas extranjeras. La principal diferencia con la etapa anterior es que ahora comienzan a instalarse en sectores productores de bienes de consumo durables antes importados. Para ello construyeron plantas que reproducían las características de la etapa anterior, la actividad se reducía al armado de los bienes finales en base a las partes que se continuaban importando. Sobre esta sustitución de importaciones extremadamente parcial se agrega el hecho de que la precariedad técnica continuaba siendo la norma.

“En el período entre ambas guerras mundiales, las inversiones extranjeras se orientaron hacia el sector secundario, particularmente hacia la manufactura que servía al mercado local. Ese movimiento se acentuó después del colapso del mundo financiero en 1930, debido al crecimiento de los mercados locales, al deterioro de los términos del intercambio de los productos primarios y a las restricciones en las importaciones que obligaron a compañías extranjeras a buscar oportunidades de inversión locales” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 21-22)

“Esos inversores tendieron, en general, a instalar plantas de armado final que exigían un flujo continuo de partes y piezas del exterior; de ese modo, obligaban al gobierno a concederles permisos de importación (o divisas) para que dichas plantas pudieran funcionar. (...) Las plantas originales eran simples, apenas de montaje, y muy dependientes de importaciones de partes e insumos críticos” (Schvarzer, 1996; pág. 169)

En conjunto, entonces, el sector industrial -ahora ampliado hacia otros sectores- exhibió un desarrollo técnico y productivo aún peor que el mostrado en la etapa anterior (Katz y Kosacoff, 1989). De modo que, como presentamos en el Gráfico 13, la productividad del sector industrial decayó en la etapa, vinculada a su escasa capacidad técnica y reducidas escalas.

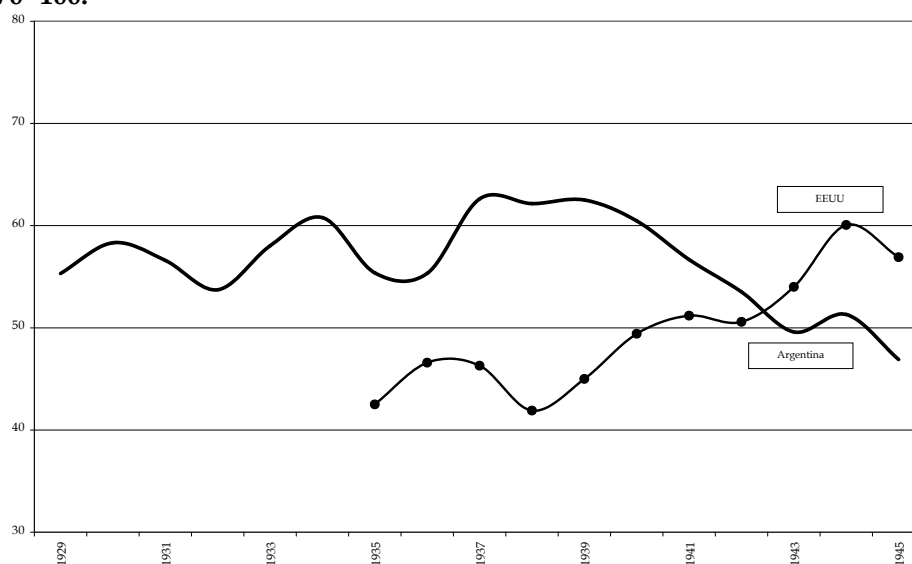
“Después de 1939 se produjo una caída brusca en la productividad media de la mano de obra, tal vez porque la guerra determinó un incremento en la razón trabajo/capital. De 1939 a 1943 la productividad disminuyó en alrededor de un 20%” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 236)

“Algo equivalente sucedió con la dimensión de los establecimientos. En Estados Unidos, el tamaño promedio [entendida como trabajadores por establecimiento, JMG] se elevó aproximadamente 21% durante el período 1935-1947, mientras que en la Argentina, aun partiendo de una base mucho más baja, aumentó sólo un 6% entre 1935-1946” (Goetz, 1976; pág. 508)

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

“Estos estudios ponen de manifiesto diversos rasgos estructurales de la industrialización de los años 1930-1943 que parece útil destacar. Entre ellos, los siguientes: 1) no es infrecuente que los productos con que se inicia la sustitución de importaciones hayan sido copia de un diseño largamente rezagado con respecto al “estado del arte” internacional vigente al momento de la copia; 2) el equipamiento físico de la planta fabril estaba compuesto por máquinas usadas y autofabricadas, de un alto grado de obsolescencia física y tecnológica; 3) el *lay-out* fabril era sumamente primitivo, más producto de la casualidad que del planeamiento ingenieril; 4) el grado de integración vertical de los establecimientos fabriles era poco menos que total, ante la falta de subcontratistas y abastecedores de insumos, partes y componentes; 5) abundaban los criterios extraeconómicos en la búsqueda y contratación de personal calificado, en la compra de maquinaria, etc., así como el autofinanciamiento empresario frente a la falta de un mercado de capitales medianamente organizado, etcétera.” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 49, destacado en original)

Gráfico 13. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1929-1945. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Claro que si el crecimiento del sector industrial se produjo a esa velocidad acelerada, a pesar de los inmensos problemas técnicos y en contexto signado por una crisis mundial y la Segunda Guerra Mundial, significa que las ganancias que se realizaban allí eran “tentadoras”. Para ello, aunque la literatura habla abstractamente de precios relativos, las grandes complicaciones técnicas que se enfrentaban sólo podían ser sorteadas en base a precios internos elevados en comparación internacional.

“El último año de guerra registra un marcado retardo en la tasa del crecimiento industrial, provocada por el desajuste estructural que se originó en la forma improvisada en que se desarrolló la industria durante el conflicto bélico; esta circunstancia arroja ciertas dudas sobre la capacidad de la industria para resistir mucho tiempo más en condiciones tan precarias a pesar de la protección que, sin haber sido pedida, se recibió y produjo grandes beneficios” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 475-476)

“La prosperidad posterior a la depresión y las restricciones a las importaciones ayudaron a mantener en un nivel elevado los beneficios industriales, y probablemente obligaron en muchos mercados a las empresas ya establecidas a operar con costos crecientes” (Goetz, 1976; pág. 518)

“La producción de 13.000 toneladas de acero de 1944 fue el monto máximo permitido por esos equipos, cuya puesta en marcha dio ganancias del 20% sobre el patrimonio de la empresa. Esos excelentes resultados se repitieron los años siguientes; la precaria fábrica de Rosario amortizó el 75% de su inversión antes de que finalizara la Segunda Guerra y retornaran las importaciones de acero que impulsaron los precios a la baja” (Schvarzer, 1996; pág. 177)

“Las condiciones de la guerra forjaron un sistema de precios relativos que orientaba el desarrollo industrial. Ese mismo contexto contribuyó a crear empresarios que descubrían las ventajas del implante fabril en ramas consideradas como “impropias” de la Argentina. Los costos eran elevados pero los precios también lo eran, y dejaban un margen de beneficios que amparaba la ineficiencia original de esos ensayos” (Schvarzer, 1996; pág. 177)

“Dentro del sector industrial tomado en su conjunto, la productividad del trabajo crecía lentamente debido a la insuficiencia de capitales y a la organización del trabajo predominante, lo cual obligaba a emplear un número creciente de trabajadores cuyos salarios se incrementaron en términos reales por causa de su escasez relativa y de las presiones interempresarias para apropiarse de la mano de obra disponible en el mercado. Los empresarios asumían y transferían a los precios estos mayores costos, pues la existencia de una demanda interna solvente, la estructura poco competitiva del mercado y el proteccionismo industrial, les permitía fijar con mucha libertad los precios de venta y los márgenes de ganancia, sin tener mucho en cuenta los valores internacionales” (Neffa, 1998; pág. 127)

La superación del momento extraordinario de la guerra puso claramente de manifiesto las condiciones reales en las que, en perspectiva mundial, acumulaba capital el sector industrial argentino.

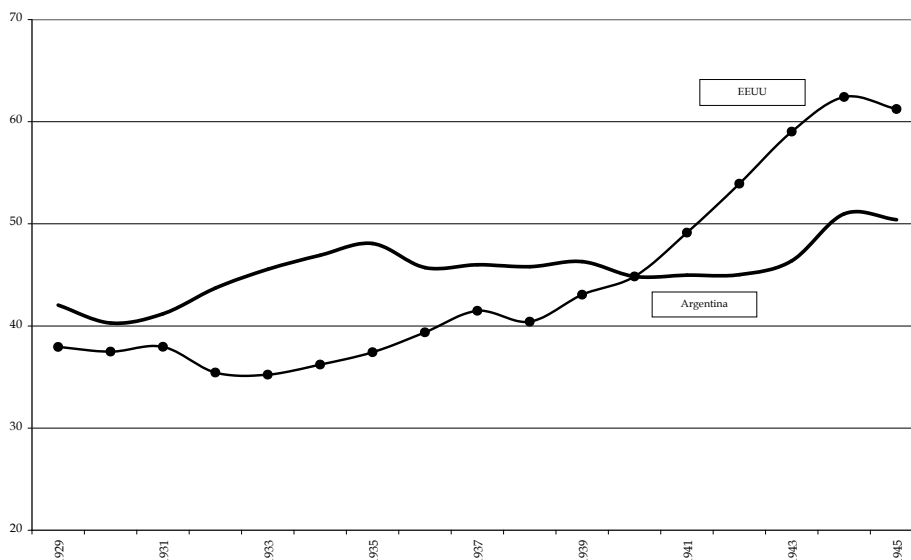
“Las exportaciones de bienes manufacturados, que se habían expandido durante la guerra y en los primeros años de posguerra, cayeron a niveles insignificantes después de 1946” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 117)

“Esta significativa conquista de mercados para los productos manufacturados argentinos se perderá luego de finalizada la guerra, primero por la aparición de restricciones a las exportaciones industriales desde 1944 -motivadas por el temor a la inflación- y luego por el fuerte deterioro de la relación tipo de cambio exportador/costo laboral” (López, 2007; pág. 168)

Antes de ello, las condiciones particulares del mercado mundial luego de la crisis y durante la guerra implicaron que la Argentina se encontraba relativamente aislada, dado que no enfrentaba competencia significativa, por lo cual no enfrentaba la necesidad de poner en movimiento fuentes de compensación. En este contexto, la renta de la tierra se contrajo marcadamente dada la caída de precios internacionales.

Como vemos en el Gráfico 14, la evolución del salario real estuvo más vinculada al ciclo económico -sufrió una caída importante en los años posteriores a la crisis- que a la compensación del rezago.

Gráfico 14. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1929-1945. 1970=100¹³⁸.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

8.2.2.2. La industria fácil

La segunda etapa, a veces denominada “ISI fácil”, se caracterizó por un conjunto de políticas tendientes a reducir el coeficiente de importaciones por medio de la promoción de “industrias livianas”, o sea, de bienes de consumo no durables. En este caso, los ejes principales de acción se caracterizaron principalmente por el cierre del mercado interno para esos productos con elevadas tarifas aduaneras o inclusive la prohibición de importación.

“Durante el ciclo 1946-1952, la industria se desarrolló rápidamente. La imposibilidad de importar mercaderías del extranjero actuó como un incentivo para la formación de nuevas industrias. Tanto la experiencia así lograda, como la política proteccionista del Gobierno, jugaron importante papel en el impulso dado al proceso de la industrialización” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 506)

“Hacia el final de la guerra y durante los primeros años de posguerra, la principal preocupación se centraba en la defensa de las industrias que habían surgido y se habían expandido durante el conflicto, sin tomar en cuenta su eficiencia o utilidad” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 117)

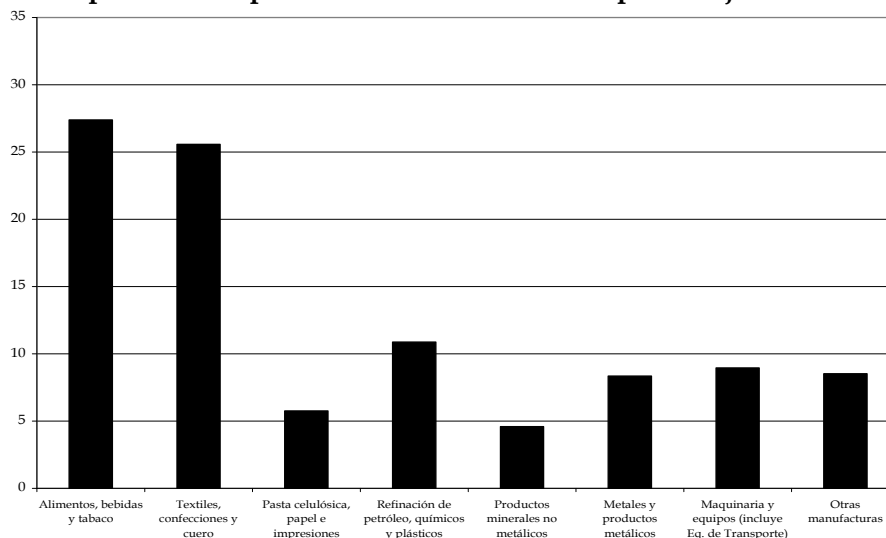
En este contexto, la Industria Manufacturera continuaría avanzando en línea con las tendencias observadas en la subetapa anterior (Gráficos 15 y 16). Mientras continúa cayendo la importancia de la producción de alimentos y bebidas, el primer sector industrial históricamente relevante, y se estanca la producción textil, expresión máxima de los años

¹³⁸ La serie de salario industrial real se condice con los alcanzados en otros trabajos como Félix y Pérez, 2004; González, 2004; Beccaria *et al*, 2005 e Iñigo Carrera, 2007.

anteriores, comienza a mostrar dinamismo importante el sector metalúrgico, de maquinaria y vehículos. En esta etapa, la tasa de crecimiento anual sube al 4% mientras que los ocupados industriales crecen un 55%.

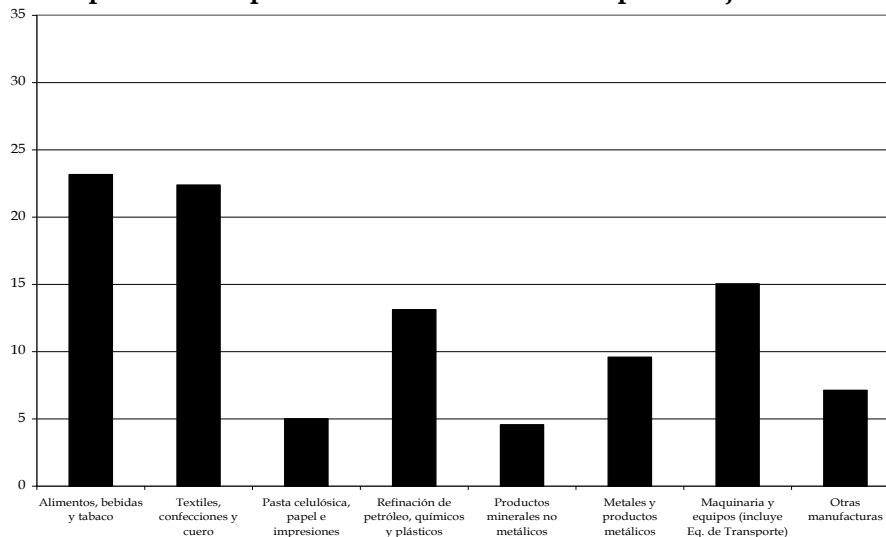
“La industria de bienes de consumo durables, la fabricación de equipos de capital para la industria textil, la producción de maquinaria agrícola y de máquinas-herramienta sencillas, y en general, todo el complejo de industrias eléctricas de consumo final, son las que en esos años toman la delantera, en tanto que los sectores de indumentaria y de cueros y calzados pierden parte del dinamismo que vieran en la década anterior” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 51)

Gráfico 15. Composición del producto industrial. 1946. En porcentaje.



Fuente: Censo Económico 1947.

Gráfico 16. Composición del producto industrial. 1953. En porcentaje.



Fuente: Censo Económico de 1954.

Luego de la bonanza de la inmediata posguerra, basada en elevados precios internacionales, la sequía de 1951-52 -y su consecuente crisis- provocó modificaciones en la estrategia económica. Los problemas productivos de la industria argentina, sus dificultades

para avanzar hacia ramas más complejas, etc., son vinculados crecientemente con la imposibilidad de adquirir medios de producción en el exterior debido a las reducidas divisas que generan las exportaciones agropecuarias, y la inexistencia de las industriales¹³⁹.

“...lo cierto es que a partir de 1951-1952 se suceden cambios profundos. En cuanto al escenario macroeconómico, estos cambios afectan la política de ingresos –congelamiento de salarios, elevación de precios agropecuarios, etc.- la política cambiaria y de control de importaciones, el manejo del capital extranjero, etc. Más específicamente en el plano industrial, la creciente incapacidad del gobierno para contener el déficit fiscal –lo que empeora el problema inflacionario- lleva a que se decida recurrir a la ayuda del capital extranjero como fuente de financiación del proceso de acumulación industrial...” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 51)

Volvemos, entonces, a encontrarnos con el carácter de “pequeño capital” de las empresas industriales; su productividad no alcanza para competir en el mercado mundial ni tiende a acercarse a tal situación. Como vemos en el Gráfico 16, la Industria Manufacturera no recupera los niveles de productividad de mediados de la década del cuarenta hasta bien entrada la década siguiente; mientras que Estados Unidos la eleva un 25% en el mismo período. A pesar de todo, el sector continúa creciendo en número de establecimientos y ocupados y ampliándose a nuevos sectores.

“Pero en la Argentina el *precio de los productos industriales está demasiado alejado del nivel internacional* para que una devaluación provoque un aumento importante de las exportaciones de manufacturas” (Diamand, 1972; pág. 4, destacado en original)

“...la recuperación de la productividad después de la guerra fue lenta; en 1950 la mayoría de los índices de productividad de las actividades tradicionales estaban aún por debajo de los alcanzados en 1939. La proliferación de pequeños establecimientos y la nueva legislación laboral introducida por el régimen peronista hicieron que en la práctica el empleador no pudiera, no solo despedir a los trabajadores excesivos o ineficientes, sino tampoco trasladarlos de una sección a otra dentro de su fábrica” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 236-237)

“Estos resultados tienden a apoyar nuestras hipótesis previas en la medida en que parece que las disminuciones sustanciales del grado de concentración (además de disminuciones en el tamaño de las plantas e incrementos en el porcentaje de propietarios dedicados a la producción) ejercieron durante el segundo período [1941-1954, JMG] un efecto negativo sobre la productividad” (Goetz, 1976; pág. 531)

“Asimismo, la industrialización sustitutiva basada en el desarrollo de industrias livianas se caracterizó por la utilización intensiva de mano de obra que, asociada a las dificultades de aprovisionamiento de bienes de capital del extranjero y a un escaso desarrollo de estas industrias a nivel local, dio por resultado un fuerte crecimiento de la producción con caídas de la productividad laboral...” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 50)

“Dicha etapa [1946-1954, JMG] representa un momento en el que el país ve crecer significativamente la brecha tecnológica relativa que lo separa de la frontera tecnológica internacional en muchos de los sectores industriales en los que intenta sustituir importaciones al amparo de un alto nivel de protección interna” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 75)

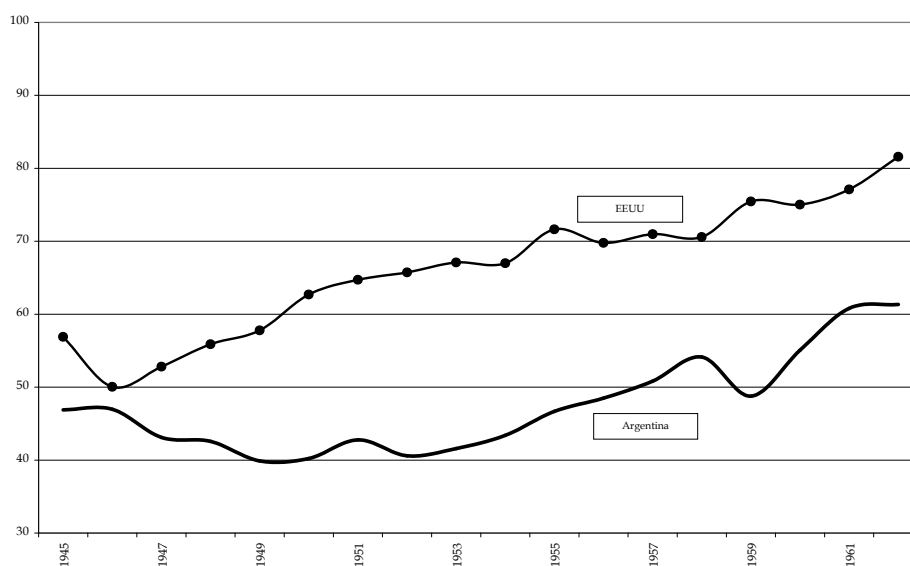
¹³⁹ Braun y Joy (1968) incluso señalan que las perspectivas de aumento de las exportaciones agrícolas, a pesar del marcado estancamiento que presentaban y que su modelo se asentaba en la inflexibilidad de ellas, eran mayores al de las industriales.

“La salida fabril al exterior hacía posible ampliar la escala productiva y las dimensiones económicas de la producción, en un proceso que fue efímero. No bien terminó la guerra, esos mercados se perdieron. (...) Ese repliegue sobre el mercado interno generaba dos trabas: forjaba posiciones monopólicas que reducían incentivos para el desarrollo técnico, y limitaba la demanda a dimensiones que no permitían aprovechar las economías de escala latentes en la industria moderna” (Schvarzer, 1996; pág. 190-191)

“Asimismo, el estancamiento de los obreros ocupados por establecimiento es otro indicador de que la incorporación de empresas locales fue significativa, porque expresa una incorporación masiva que logró neutralizar la mayor intensidad de capital de las nuevas subsidiarias extranjeras” (Basualdo, 2006; pág. 29)

“Entre 1945 y 1952 se verifica un ciclo expansivo al calor de estas políticas (...) Sin embargo, también es un período de aumento de la brecha tecnológica y de estancamiento o incluso disminución de los índices de productividad en el sector manufacturero” (López, 2007; pág. 170)

Gráfico 17. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1945-1962. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Por esta insuficiencia productiva de la industria es que el sector agropecuario es la clave del modelo “*stop & go*” no sólo como proveedor de divisas, sino también como valor que se redistribuye. Es sólo comprendiendo estos mecanismos que podemos precisar la importancia del ciclo agropecuario en esta etapa.

“La expansión de la industria fabril se vio sostenida por el Gobierno a través de una transferencia artificial de los términos de intercambio interno a favor de la industria. Esto se logró mediante la fijación a bajos niveles de los precios de los productos agrícolas. La industria se vio también favorecida por la restricción a las importaciones de mercaderías terminadas y por el generoso otorgamiento de créditos para propósitos industriales” (Di Tella y Zymelman, 1967; pág. 508)

“Este índice [los términos de intercambio internos, JMG] señala con claridad que desde 1929 la política económica ha acusado una tendencia adversa al sector rural, con distintos grados de intensidad” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 97)

El mecanismo por excelencia de captura y utilización de la renta es el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), que se erigía como comprador exclusivo de la producción agropecuaria al interior y monopolizaba las exportaciones. La apropiación de renta surgía de la diferencia entre el precio que pagaba internamente y el que embolsaba en el mercado mundial. Sobre esa base en los primeros años, el IAPI fue un mecanismo importante para el desarrollo industrial no sólo reduciendo el precio interno de las mercancías agropecuarias sino también importando maquinaria y demás medios de producción¹⁴⁰ (Novick, 2004).

Otro de tales mecanismos de redistribución es el crédito al sector industrial a tasas de interés negativas, dada la elevada inflación en la Argentina¹⁴¹. Normalmente se plantea que son los “ahorristas” los que están financiando involuntariamente a la industria al perder valor con la inflación pero si nos preguntamos de dónde surgen esos fondos está claro que, de manera general, sólo pueden surgir, en ese momento histórico en la Argentina, de la porción de la renta de la tierra apropiada por los terratenientes.

“Puede decirse que sin tasa de interés negativa no habría habido inversión en la Argentina” (Canitrot, 1982; pág. 11)

“Sobre esta base [la emisión monetaria, JMG], y con la mediación de la regulación directa de la tasa de interés, ésta se torna negativa en términos reales. Los terratenientes, como buenos parásitos sociales, son colocadores netos de su renta convertida en capital prestado a interés. Por el contrario, los capitales industriales son tomadores netos de este capital. A la tasa de interés real negativa, parte de la renta de la tierra apropiada primariamente por aquéllos fluye constantemente a manos de éstos” (Iñigo Carrera, 1998; pág. 8)

A su vez, las expresiones vinculadas a la imposibilidad de exportar así como la necesidad de apropiar renta, volverían a estar relacionadas con un tipo de cambio sobrevaluado.

“La sobrevaluación del peso fue uno de los factores decisivos que explican el desalentador comportamiento de las exportaciones manufactureras después de 1946, pero el sistema proteccionista también fue responsable” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 260)

La importancia de la redistribución de la renta mediante esos mecanismos se vuelve fundamental en tanto las otras dos fuentes no cumplen un papel relevante: por un lado, la deuda externa no jugó ningún rol compensador ya que finalizada la Segunda Guerra mundial se cancela íntegramente (Basualdo, 2006). En sentido contrario, por el otro,

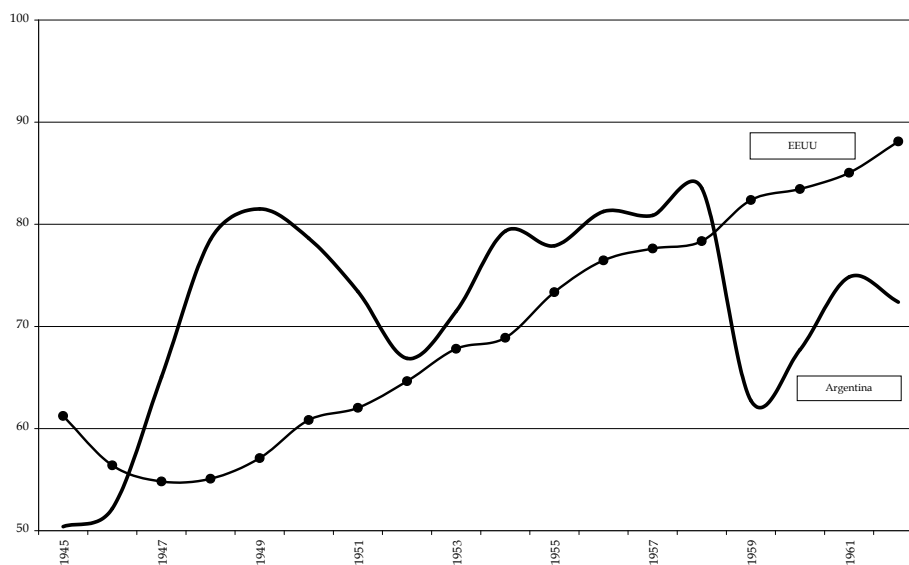
¹⁴⁰ Sin embargo, en sus últimos años, ante la caída de los precios internacionales, cumplió un rol completamente inverso abonando un precio interno superior al internacional.

¹⁴¹ Trataremos sobre este tópico más adelante, al analizar la ISI en su unidad.

comienza a surgir la evasión impositiva por parte de las empresas como mecanismo compensador particularmente de las empresas más pequeñas como señala Goetz¹⁴²:

“Más tarde, en 1949, cuando el crédito se tornó escaso, todas las evidencias señalaban la posibilidad de que las empresas pequeñas hubieran comenzado a financiarse a través de la evasión impositiva y del pago diferido de las obligaciones en materia de seguridad social. En 1952, la evasión correspondiente al impuesto a los réditos alcanzó al 31%, elevándose en 1957 al 43%. Las obligaciones sociales impagas alcanzaban el 10% en 1950 y el 36 en 1952. Y existen evidencias que sugieren que la tasa de evasión era significativamente menor entre las empresas grandes” (Goetz, 1976; pág. 525-526)

Gráfico 18. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1945-1962. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Al mismo tiempo, los salarios no eran un vínculo de compensación del rezago productivo en esta etapa. Esto se debe a que, durante el gobierno peronista, las remuneraciones reales se elevan un 54% entre 1945 y 1955. A pesar de la contracción importante que sufrieron producto del plan de ajuste de 1959, este período concluye con un salario superior al de 1945.

“Las tasas de salarios reales mostraron poco cambio de 1935 a 1945-46, y la participación salarial global mostró incluso cierta leve tendencia descendente. Sin embargo, el auge de 1946-48 ejerció presiones sobre la oferta de mano de obra, y el remanente de trabajadores creado por el estancamiento rural y la expansión demográfica se absorbió con rapidez. En realidad, aquella demanda de mano de obra atrajo de nuevo una inmigración masiva...” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 127-128)

“Una de dichas críticas [a la política del peronismo, JMG] es que, al elevar los costos y las regulaciones laborales en el contexto de un retraso significativo de la mayor parte del aparato industrial en términos de productividad y niveles tecnológicos, se impidió la formación de un sector manufacturero competitivo internacionalmente (considerando, además, que, como vimos en el capítulo previo, los salarios argentinos no eran bajos en comparación internacional)” (López, 2007; pág. 152-153)

¹⁴² Idéntico proceso es señalado por Altimir (1986) con datos de 1959 y por Iñigo Carrera (2007).

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

Al mismo tiempo, la creciente homogeneidad de la industria - un nivel alejado de la frontera y su baja tecnificación- generan una demanda laboral muy importante, particularmente de trabajadores no calificados que, en virtud de que el proceso de urbanización ya se había producido y comenzaba a agotarse, tiende a elevar relativamente sus remuneraciones en relación a la de los calificados (Díaz Alejandro, 1975; Goetz, 1976)

“Este incremento real de las remuneraciones fue acompañado por una disminución de las diferencias existentes entre las que cobraban trabajadores de diferentes niveles de calificación y de distintas ramas” (Beccaria, 2007, pág. 551)

Retomando, dadas estas expresiones vinculadas a las deficiencias productivas la política económica nacional se lanza a resolver el “principal” problema: la “escasez de divisas”¹⁴³. Su solución quedaría atada a la llegada de inversiones extranjeras.

“El país carece actualmente de recursos exteriores para importar no sólo los bienes de capital más indispensables, sino también para traer las materias primas y productos intermedios que con creciente amplitud requiere el desenvolvimiento de su industria” (CEPAL, 1958; pág. 4)

“Sus sostenedores [de la legislación de inversiones extranjeras, JMG] fincan la posibilidad de una industrialización más veloz, así como la corrección del desequilibrio del balance de pagos, en el ingreso masivo del capital extranjero al país. Pues, según ellos, el bajo nivel del ahorro interno no permitiría realizar este proceso en base al capital nacional” (Cimillo *et al*, 1973; pág. 75)

“La característica más notable de la historia económica argentina de 1930 en adelante ha sido la persistente escasez de divisas, pues, con excepción del período de la guerra y los primeros años de la posguerra, la capacidad de importación no alcanzó la cifra necesaria para lograr una tasa sostenida de crecimiento del 5% anual” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 86-87)

“A comienzos de la década del cincuenta se replanteó el proceso industrial. La producción no crecía por falta de máquinas; éstas sólo podían venir del exterior pero el país no generaba las divisas para comprarlas (o no había disposición a mayores sacrificios en el reparto de las disponibles). Tampoco se veían posibilidades del agro para aumentar la oferta exportable. El bloqueo se consolidaba por la escasez de crédito externo. La única fuente visible eran las empresas transnacionales, en la medida en que estuvieran dispuestas a aportar esos equipos bajo la forma de inversiones directas. Si ellas se instalaban en el país, podrían contribuir a resolver el cuello de botella generado por la falta de divisas” (Schvarzer, 1996; pág. 221)

En este contexto, se dan los primeros pasos para recibir inversiones en las ramas industriales relativamente ausentes en nuestro país (metalmecánica y químicas). Sin embargo, el impacto industrial de esas medidas iniciales es limitado en virtud de la reducida cantidad de proyectos presentados. Claro que, ante tan claro diagnóstico (la escasez de

¹⁴³ Aunque el problema nace con las características rezagadas del sector industrial desde su inicio, la imposibilidad de importar por condiciones mundiales (como la crisis y la Segunda Guerra) impedían que se presente el problema. Aquí, luego del fin del conflicto, la normalización de los intercambios comerciales permite que tal déficit se expresa directamente.

divisas), no podía esperarse más que una profundización de esas medidas. Ellas, al momento de implementarse en la próxima etapa de la ISI, harán fluir en gran número las inversiones y darán un carácter aparentemente nuevo a la industria argentina. Las consecuencias de ese proceso, las discutiremos a continuación.

8.2.2.3. La industria difícil

La última etapa de la ISI tiende a ser la más explícita respecto al impulso al sector industrial. Por un lado, se alienta una nueva oleada de inversiones extranjeras directas en sectores no desarrollados en la Argentina, particularmente en los bienes de consumo durables. Por el otro, el Estado Nacional ejecuta planes de promoción a la instalación de grandes plantas productoras de insumos difundidos. En este período, el sector se expandiría a una tasa anual promedio del 5% con un incremento en la ocupación del 23%.

La atracción de empresas industriales extranjeras a comienzos de la década del sesenta se enfoca a dos grandes grupos: la extracción petrolera (que no analizaremos aquí) y el sector metalmecánico, petroquímico y siderúrgico.

“Sobre estas bases [las leyes sancionadas para atraer al capital extranjero, JMG] se puso en marcha la segunda etapa de sustitución de importaciones, que reconocía un claro predominio de las firmas extranjeras industriales, sustentado en las actividades que se incorporaron durante esos años (automotriz, químico-petroquímicas, siderurgia, etc.) y que de ahí en más fueron los sectores más dinámicos del espectro manufacturero” (Basualdo, 2006; pág. 57)

En función de la magnitud de ventajas que se les otorgaron a las empresas extranjeras sus filiales se asentaron en la Argentina. Entre esos beneficios figuran los subsidios directos y financiamiento bancario a tasas negativas, la posibilidad de adquirir insumos a precios reducidos y la protección del mercado interno.

“Cuando se abrieron de nuevo las puertas a la inversión extranjera, se agregaron incentivos especiales para borrar los recuerdos de las hostilidades anteriores. Paradójicamente, el sistema proteccionista desplegado por consideraciones nacionalistas se ha empleado a menudo para proteger a poderosas empresas extranjeras, al punto de que hay serias dudas acerca de si esa combinación de alta protección junto con inversiones extranjeras coloca al país en una situación mejor o peor que la combinación de menor protección y menor inversión extranjera dedicada a la sustitución de importaciones” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 262)

“La protección al mercado interno se basaba en el argumento de la “industria naciente”. Podía entenderse como una forma de contribuir al desarrollo de empresarios medianos locales hasta que alcanzaran cierta capacidad competitiva, pero se desvirtuó desde que fue aplicada para servir a los intereses de las transnacionales. (...) Las plantas de las transnacionales no eran las industrias nacientes previstas por la teoría sino productos maduros con baja capacidad de progresar al calor de la protección” (Schvarzer, 1996; pág. 260)

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

Sobre esa base, además, no debían siquiera invertir en maquinaria moderna ya que podían radicar los medios de producción ya desactivados en sus países e imputarlos frente a los organismos públicos como nuevos.

“Además, y en medida creciente, la exportación de capital da salida a equipos industriales obsoletos en la metrópolis, y en general abre mercados para ciertas industrias que se encuentran trabadas, por la falta de ellos, en su crecimiento” (Cimillo *et al*, 1973; pág. 28)

“La incorporación de equipos no siempre adecuados se vio acompañada por el ingreso de muchos que eran obsoletos. La utilización de esos equipos ofrecía ventajas a las transnacionales pues podían registrarlos como inversión a un valor muy superior al de mercado (en realidad cercano a cero), convertidos así en una fuente de beneficios adicionales” (Schvarzer, 1996; pág. 258-259)

Fuera de la discusión sobre las posibles tramas de corrupción, lo fundamental es reconocer que la Argentina continuó brindándoles posibilidades de valorizarse casi sin poner en movimiento capital a las empresas extranjeras. Esto es particularmente visible en la reducida escala individual de la gran cantidad de empresas que se establecían en sectores que, a su vez, se caracterizan por fuertes economías de escala.

“Acaban así [las plantas automotrices, JMG] juntando lo peor de varios mundos: una tecnología “subóptima” de producción y una ingeniería doméstica dedicada, en buena medida, a resolver los problemas intrínsecos de una escala inadecuada y de una organización industrial y división social del trabajo inmaduras. Suman entonces deseconomías estáticas y dinámicas de escala y de organización industrial que son las que, en última instancia, impiden salir del estrecho círculo del mercado doméstico o regional” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 55)

“Todas las ramas alentadas planteaban problemas de economías de escala. La dimensión productiva más económica era, en general, superior a la demanda esperada del mercado interno, de modo que una sola planta eficiente podía cubrir toda la demanda local, y hasta excederla. (...) La opción adoptada fue la más amplia de todas. En la rama automotriz se presentaron veintiséis proyectos que fueron automáticamente aprobados, aunque pocos hubieran pasado un mínimo tamiz” (Schvarzer, 1996; pág. 225-226)

“La facturación de una filial en la Argentina no alcanzó nunca al 1% de las ventas totales de las transnacionales de origen norteamericano, y sus plantas locales no excedían en ningún caso la décima parte del tamaño de una planta fabril moderna. En consecuencia, el diseño de las plantas que se instalaban en el país era un híbrido diferente del original, cuya eficiencia técnica y económica quedaba muy lejos del óptimo internacional” (Schvarzer, 1996; pág. 258)

“La IED fue uno de los canales clave de transferencia de tecnología durante la ISI, en particular en sectores como la petroquímica, la industria automotriz y en buena parte de los complejos metalmeccánica y químico, así como en la industria eléctrica y electrónica. Sin embargo, varios estudios mostraban que las filiales de ET raramente realizaban actividades innovativas –más allá de las de tipo adaptativo- y que habitualmente empleaban tecnologías de producto y proceso obsoletas o abandonadas en sus países de origen...” (López, 2007; pág. 203)

“En la generalidad de los casos, la inversión –principalmente en maquinaria y equipo- era financiada con fondos propios de las casas matrices y se empleaba para desarrollar una empresa subsidiaria cuya producción se destinaba, esencialmente, al mercado interno. La tecnología se encontraba, por lo general, distante de la frontera tecnológica internacional pero su escala era adecuada al menor tamaño de los países de destino. La localización fronteras adentro permitía saltar las barreras arancelarias vigentes y explotar los mercados locales de los países periféricos” (Kicillof y Nahón, 2009; pág. 7)

Para peor, inclusive en estas condiciones las empresas extranjeras recién instaladas mostraban una superioridad técnica tan marcada que se convierte en la principal expresión de las escasísimas potencialidades productivas del aparato industrial nacional¹⁴⁴ (Azpiazu y Kosacoff, 1985; Neffa, 1998).

“Los mismos incentivos condujeron a la inversión directa en el exterior. Adicionalmente las tarifas aduaneras y otras legislaciones discriminadoras, mediante la elevación de los costos de los bienes enviados a través de fronteras nacionales, fueron las mayores razones para construir distantes fábricas. A veces las fábricas se construían para evitar la competencia en un nuevo mercado, o para explotar el potencial crecimiento del mercado, o para producir alguna variante del bien que se adaptara a las necesidades locales. En casi todos los casos, sin embargo, esa inversión se realizaba bajo el supuesto de que la empresa tenía una ventaja competitiva sobre los productores locales” (Chandler, 1994; pág. 39, traducción propia)

“Las restricciones tecnológicas del pasado habían contribuido a tender un manto de sombra sobre las carencias organizativas de la producción local, en la mayoría de las empresas tradicionales (y no sólo en ellas), en la actitud de patrones con escaso interés productivo que dejaban un rol secundario a los técnicos” (Schvarzer, 1996; pág. 239)

“En comparación con las firmas locales, las filiales de las ET se caracterizaban por: i) mayores tamaño de planta, niveles de productividad, coeficiente de importación y dotación de capital por hombre ocupado; ii) incorporación de tecnologías que no era de frontera, pero que resultaban novedosas para el mercado local” (López, 2007; pág. 174)

“Claro está que si estos capitales se presentan dentro del país como portadores de la vanguardia técnica y, en consecuencia, como portadores del alto grado de concentración correspondiente, es porque se encuentran inmersos en una masa de capitales industriales que utilizan técnicas aún más obsoletas y escalas de concentración aún más restringidas” (Iñigo Carrera, 2007; pág. 66)

En ese contexto, no llaman la atención que los dos destinos más comunes de las empresas de propiedad local fuera la quiebra –comúnmente luego de un proceso vaciamiento-, la venta a inversionistas extranjeros o la participación subordinada en la cadena de valor de la empresa extranjera¹⁴⁵. En conjunto, ese proceso se expresó en una pérdida de relevancia de las empresas nacionales en el conjunto industrial (Basualdo, 2006).

“En contraste, uno de los aspectos notables de la experiencia argentina fue la extensión del proceso de “vaciamientos” y cierres, tanto por la cantidad como por la dimensión de las empresas afectadas, fenómeno que prosiguió hasta el presente. La salida del mercado de esas empresas fue acompañada por la venta de otras al capital extranjero. Diversos empresarios decidieron que era mejor ceder la propiedad, o el control, de su negocio que enfrentar a los grandes intereses externos que hacían sentir su influencia en el país” (Schvarzer, 1996; pág. 235)

El otro eje de transformación del sector industrial nacional en el período se vincula a los programas públicos de construcción de plantas de producción de insumos difundidos ausentes en la Argentina. En este caso, el Estado concebía el proyecto de manera integral, seleccionando la localización y en algunos casos inclusive determinando el diseño de la

¹⁴⁴ Burachik (2009) señala que una de las principales limitaciones que enfrentaban los capitales nacionales para expandir sus operaciones y productividad de manera de competir con las empresas multinacionales fue el reducido acceso al crédito. Esto es, a pesar de las políticas estatales en la materia.

¹⁴⁵ Otro de los procesos que volverán a observarse en la Argentina.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

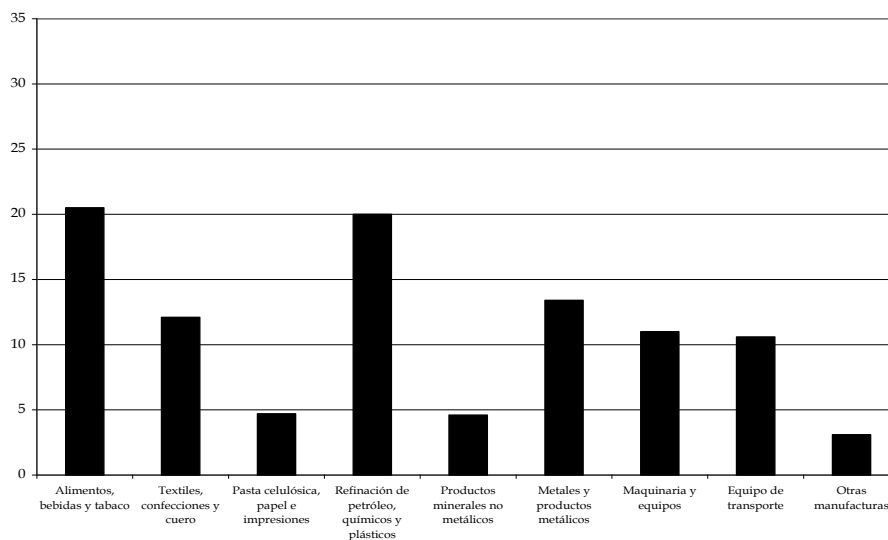
planta, pudiendo terminar operándola o licitándola a empresas nacionales o extranjeras. Bajo esta modalidad se establecieron fábricas de hierro, acero, aluminio y petroquímica. Por sus características técnicas, las economías de escala juegan un rol relevante en esos sectores por lo que el “generoso” aporte estatal permitió construirlas relativamente más cerca de las condiciones internacionales.

“Las inversiones eran grandes y las apuestas difíciles pero realizables. Los presuntos escollos de divisas, capital y tecnología fueron superados con más facilidad que las trabas de orden político y las presiones de los posibles perdedores. El país no solo instaló un conjunto de industrias básicas sino que logró otros objetivos. Uno fue lograr ciertas economías de escala y cierto grado de eficiencia que modificó el contexto productivo; las nuevas plantas aportan su oferta en el mercado interno y son hoy las mayores exportadoras de bienes industriales” (Schvarzer, 1996; pág. 279-280)

Como resultado de todos estos procesos el sector industrial a mediados de la década del setenta poseía características de distribución sectorial diferentes respecto a aquel de fines de los años cincuenta. Su composición muestra un incremento importante en la participación de los sectores metalmeccánico, automotriz y químico. Tanto por la implantación de las plantas mencionadas como por las demandas derivadas de ellas sobre los proveedores (Gráfico 19).

“Estas plantas [los proyectos promocionados, JMG], sumadas a la expansión siderúrgica que estaba en marcha, impulsaron el surgimiento de una serie de empresas a lo largo de la cadena fabril: proveedores de partes y piezas (para automóviles y tractores) y usuarias de los insumos ofrecidos (por petroquímica y acero). Estos nexos, o eslabonamientos, con otras actividades modificaron vastos sectores de la industria local, con un impacto resonante sobre su estructura productiva” (Schvarzer, 1996; pág. 227)

Gráfico 19. Composición del producto industrial. 1973. En porcentaje.



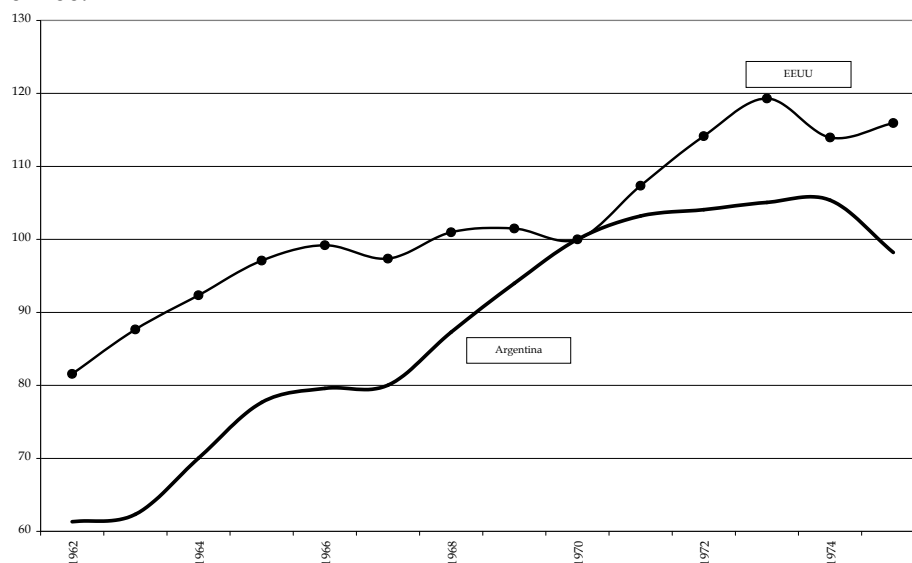
Fuente: Censo Económico 1974.

Asimismo, la incorporación de estas plantas de productividad relativamente elevada crea una dinámica diferente. En esta subetapa, el rendimiento de la fuerza laboral crece un 38% entre 1962 y 1970 -contra un 18% en Estados Unidos- como se observa en el Gráfico 20.

“Desde principios de la década del 50 se observa en nuestro país un rápido proceso de “progreso técnico” -entendiendo por esto un aumento en la productividad de todos los factores de la producción- y simultáneamente, un fortalecimiento en la intensidad de capital usado en el sector manufacturero; con el consiguiente aumento de la productividad por hombre ocupado” (Braun, 1970; pág. 39)

“Las graves recesiones que se originaron de 1959 en adelante eliminaron muchos establecimientos ineficientes y pequeños que habían ocupado a gran cantidad de trabajadores” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 238)

Gráfico 20. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1962-1975. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Sin embargo, esas tendencias tendrían un corto alcance en virtud de la reproducción de las características productivas de la industria nacional. Rápidamente esos sectores “dinámicos” chocaron contra la acotada demanda interna y, al no poder exportar, en virtud de su rezago productivo, tendieron a estancarse como los demás.

“En otros términos: tras los años de ingreso al mercado, muchas de las industrias “nuevas” registran un proceso de expansión más moderado por la creciente saturación de la demanda doméstica” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 58)

En este sentido, el sector industrial reproducía sus problemáticas agregando ahora una mayor demanda de compensaciones -dado su crecimiento cuantitativo- así como profundizando el problema que originalmente venía a resolver: la escasez de divisas. A tal punto que la “nueva” solución encontrada en este contexto se vinculaba con la generación de un flujo aún mayor de compensaciones para incentivar las exportaciones industriales y con

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

una “recalibración” de las condiciones en las que operaba, o se instalaba, el conjunto de empresas extranjeras.

“Los primeros ensayos exitosos en ese camino [las exportaciones de mercancías industriales, JMG] dieron lugar a una consolidación del proceso, que fue acompañado por subsidios oficiales; estos últimos fueron crecientes, aunque los análisis de dicha evolución indican que la causa mayor fue la necesidad de exportar de las mismas empresas” (Schvarzer, 1996; pág. 237)

En términos generales, la inexistencia de ciclos acentuados, el incremento de la productividad y las remuneraciones y la diversificación industrial parecen mostrar a esta subetapa como un proceso “normal” de desarrollo. Sin embargo, las demás expresiones reseñadas muestran que no lo es tanto.

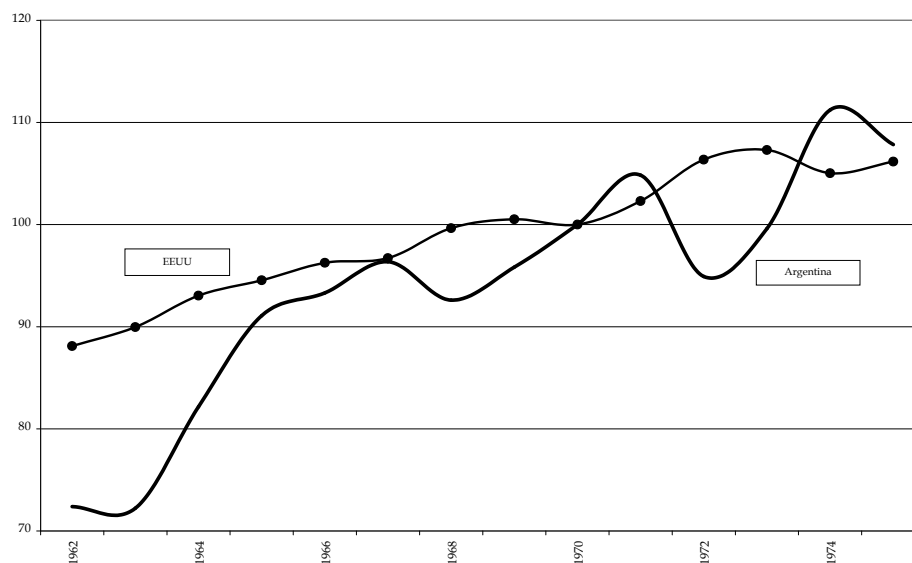
La renta de la tierra apropiada por el Estado y las empresas privadas, aunque menor en relación a los picos de la etapa anterior, continúa siendo importante en virtud de los múltiples mecanismos aún vigentes como ser las tasas de interés negativas, los déficit de las empresas públicas que les proveen insumos, etc.

“Durante esos años [segunda ISI, JMG] el Estado fue uno de los sustentos fundamentales para el fortalecimiento de las empresas oligopólicas industriales a través de múltiples mecanismos redistributivos (sobrepuestos en las compras estatales, líneas de crédito a tasas de interés negativa, regímenes de promoción industrial, subvaluación de los insumos industriales producidos por las empresas del Estado, excepciones arancelarias para sus insumos, etcétera)” (Basualdo, 2006; pág. 76-77)

Un factor que comienza a adquirir importancia en esta etapa es el endeudamiento externo del Estado nacional y de las empresas que permite sortear los puntos más críticos del ciclo industrial (Basualdo, 2006).

A su vez, las remuneraciones reales -a pesar de crecer durante esta etapa- evolucionan bastante por debajo de la productividad industrial y comienzan -desde la irrupción de la dictadura en 1966- a rezagarse en relación a sus contrapartes en el mundo “desarrollado”. En ese sentido, Lindenboim (1992) señala que la década del sesenta presenta una menor dinámica laboral de lo que el crecimiento industrial nos llevaría a pensar.

Gráfico 21. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1962-1975. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Sin embargo, las tendencias distributivas durante la década del sesenta, a pesar de comenzar a exhibir tendencias diferentes, no mostraron modificaciones relevantes y la homogeneidad general del mercado laboral se mantuvo (Altimir, 1986; Altimir y Beccaria, 1999B). En ese proceso, Díaz Alejandro (1975) señala que los convenios colectivos de la primera parte de la década otorgaron incrementos salariales mayores a los trabajadores no calificados. En cambio, ya durante los primeros años setenta, Altimir (1986) señala que existen evidencias de un moderado incremento de la desigualdad.

8.2.2.4. El período en conjunto

A mediados de los setenta, la ISI parecía haber logrado superar la restricción externa a través de las exportaciones industriales que se constituían también en expresión de la madurez del sector industrial.

“El shock coincidió con una brusca suba de los precios de todas las materias primas que favoreció a los bienes pampeanos. Ese aumento logró que el valor de las exportaciones argentina trepara a montos inesperados en 1974. Por primera vez en varias décadas, el país registraba un saldo positivo en su balanza comercial; proyectando ese dato se podía imaginar una posible superación de la clásica restricción externa” (Schvarzer, 1996; pág. 285)

Fuera de las diferencias entre las etapas y la evolución de la acumulación de capital en cada una, todos los autores –estén a favor o en contra de los éxitos de la ISI– señalan la importante brecha productiva que separaba a las empresas industriales que operaban en la

Argentina respecto a los estándares mundiales de la época. Entonces ¿cómo había sido posible que nuestro país hubiera alcanzado el “desarrollo económico”? Nuestra respuesta es clara: no lo había alcanzado. La coyuntura de crisis mundial en 1973 y su antesala -la elevación de los precios de las materias primas- creaban la apariencia de que las compensaciones que requería el sector industrial eran inferiores a lo que sus fuentes podían generar.

Más aún, nuestra posición es que la ISI no tenía la potencia de lograr tal “desarrollo económico”¹⁴⁶. Para argumentar en tal sentido, retomaremos lo discutimos en el capítulo anterior respecto a la forma que tomó el proceso de acumulación mundial durante esta etapa. Allí encontremos los indicios para poder explicar la causa de dos de los problemas más discutidos sobre la ISI, en los cuales normalmente la literatura se basa para sentenciar el “agotamiento” o no de ese modelo.

Como vimos, el Fordismo como sistema de organización productiva tenía como principal fortaleza la producción en masa de productos estandarizados, para ello avanzaba constantemente sobre la simplificación y mecanización de los procesos industriales. En este contexto simplemente no es posible competir en el mercado mundial con un aparato productivo de baja escala que es el reverso de tal característica. Así, con un rezago productivo inicial en la industria, lo cual es la norma para todos los países que inician su industrialización, existen dos caminos: o se reduce la brecha a través del logro de mayores escalas o las compensaciones requeridas crecerán a un nivel insostenible.

Como tal, la única posibilidad para lograr las escalas necesarias para acumular capital en condiciones normales era exportar, ya que el mercado interno era demasiado pequeño inclusive tomando en cuenta los niveles salariales relativamente elevados de aquella época¹⁴⁷.

“A priori puede pensarse que países como la Argentina requerirán una alta tasa de crecimiento de sus exportaciones para mantener en equilibrio sus cuentas externas, salvo que, mediante una política proteccionista a ultranza, se lograra alcanzar un estado próximo al autoabastecimiento en un considerable número de ramas industriales. Pero justamente en países como el nuestro esta política sería extremadamente ineficiente, dado que, por ser nuestros mercados relativamente reducidos, se perderían las economías de escala que pareciera existen hoy en día en casi todas las ramas de la producción industrial” (Braun, 1970; pág. 33)

¹⁴⁶ Para una excelente reseña del debate al respecto del “agotamiento” de la ISI, ver Müller (2002).

¹⁴⁷ Tomemos en consideración que Estados Unidos tenía casi nueve veces más ocupados que Argentina en 1970. Francia, uno de los países más activos en la conformación del Mercado Común -como forma de generar economías de escala para sus empresas-, más del doble.

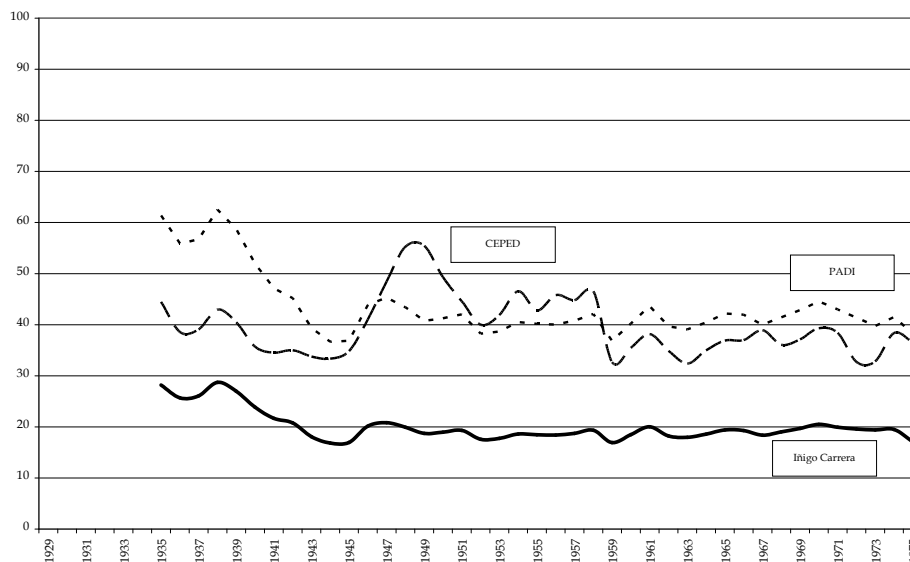
“En América Latina, en cambio, la protección amparaba una reproducción indiscriminada pero a escala pequeña, de la industria de los países avanzados, trunca en su componente de bienes de capital, liderada por empresas cuya perspectiva a largo plazo era ajena a las condiciones locales y cuya innovación no sólo se efectuaba principalmente en los países de origen sino que, además, era estrictamente funcional a sus requerimientos. Este sería un proteccionismo “frívolo”” (Fajnzylber, 1983; pág. 144-145)

“En contraposición, fuera de los Estados Unidos, la conversión a la producción en masa requería la conquista de mercados externos” (Piore y Sabel, 1984; pág. 134, traducción propia)

“Luego de algunos éxitos iniciales, esta estrategia encuentra fuertes dificultades en los años sesenta. Ese modelo de industrialización de la periferia, por adopción parcial y a menudo ilusoria del modelo central de producción y de consumo, pero sin la adopción de las relaciones sociales correspondientes, falla en efecto al insertarse en el “circulo virtuoso” del fordismo central por tres razones importantes [diferente proceso de trabajo, limitados mercados, déficit externo crónico, JMG] (...) Se puede hablar a ese respecto de un “subfordismo”, es decir de una caricatura de fordismo, una tentativa de industrialización según tecnología y el modelo de consumo fordista, pero sin las condiciones sociales, ni del lado del proceso de trabajo ni del lado de la norma del consumo de masas” (Lipietz, 1992; pág. 74-75)

“En tanto, se asiste a la consolidación y difusión internacional de las técnicas fordistas, que son adoptadas tanto en los países europeos como en los latinoamericanos, e incluso en Europa Oriental. Sin embargo, en el caso de los PED [Países en Desarrollo, JMG], considerando las limitaciones provenientes del tamaño general pequeño de sus mercados internos, la adopción del fordismo supondrá habitualmente trabajar con escalas inferiores a las económicamente eficientes, con obvias consecuencias negativas en el plano de la competitividad y la productividad” (López, 2007; pág. 143-144)

Gráfico 22. Productividad relativa industrial Argentina/Estados Unidos. 1929-1975.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A), Íñigo Carrera (2007) y PADI-CEPAL.

Claramente, el sector industrial argentino no siguió ese camino y sus consecuencias fueron evidentes (Neffa, 1998). Como vemos en el Gráfico 22, la brecha de productividad respecto a Estados Unidos creció de manera relevante.

“En un trabajo reciente, Katz (...) señala algunos rasgos estructurales de la actividad manufacturera relacionados con el tamaño de las plantas, el grado de diversificación, el nivel de subcontratación y la capacidad tecnológica local dentro de un escenario industrial orientado hacia un reducido mercado interno. En relación al tamaño, destaca lo reducido de las plantas locales, que suelen ser por lo menos

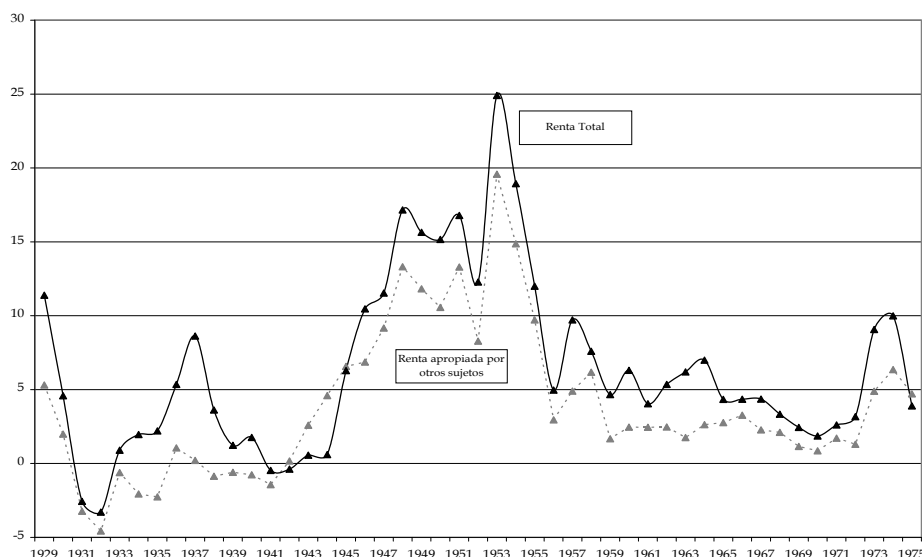
SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

diez veces menores que las equivalentes a nivel internacional. Ello implica la producción de “series chicas”, con menor automatización y una organización de la producción discontinua, es decir, con excesiva fragmentación en talleres y la existencia de excesivos tiempos muertos. Tal organización produce un impacto negativo sobre la productividad de la mano de obra. Esta situación se agrava por el segundo rasgo estructural señalado: el alto grado de apertura del *mix* de producción. Con frecuencia, las firmas fabrican gran cantidad de modelos y tamaños de un producto dado, lo que, en un mercado limitado y con escasa inserción internacional como el argentino, hace que la escala de producción sea aún más reducida” (Kosacoff y Azpiazu, 1989; pág. 11, destacado en original)

“El primer rasgo a ser tenido en cuenta es el del tamaño de las plantas industriales. Por lo general, éstas eran no mayores a, digamos, un 10% del tamaño “prototípico” de las de un país desarrollado, produciendo bienes relativamente semejantes. Los *lay-out* de fábrica y la organización del trabajo fabril eran mucho menos sofisticados, más artesanales, no sólo por adaptación a distintos precios relativos de factores sino, primordialmente, por falta de información, equipos y conocimientos organizacionales, más adecuados. De haber habido “capital tecnológico” mayor en el seno de la sociedad sin duda éste se hubiera empleado. Tal como dijéramos antes, los bienes de capital utilizados eran con frecuencia de segunda mano o autofabricados, el grado de integración vertical de los establecimientos industriales era sumamente elevado ante la inmadurez del tejido productivo local y la ausencia de proveedores independientes de partes, piezas o subconjuntos, etcétera.” (Katz y Kosacoff 1998, pág. 492, destacado en original)

En ese marco, comúnmente la literatura plantea que la compensación más directa es la que realizan los trabajadores por medio de sus remuneraciones. Sin embargo, en esta etapa eso no es lo que sucedió.

Gráfico 23. Renta de la tierra total y apropiada por otros sujetos no terratenientes. 1929-1975. En millones de pesos de 2004. Porcentaje del PBI.



Fuente: Iñigo Carrera (2007)

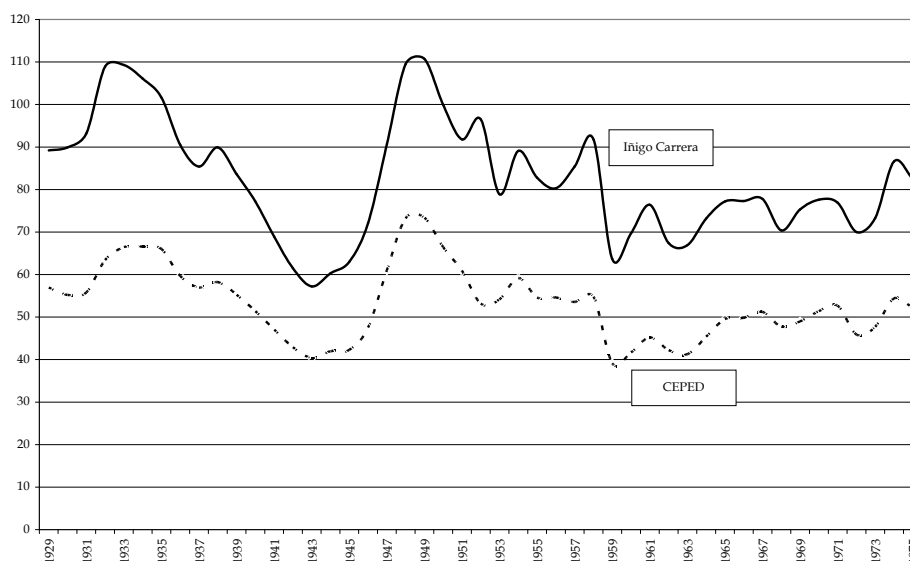
Prácticamente todo el peso de las compensaciones recayó sobre la renta de la tierra que fue apropiada y redistribuida bajo los diferentes mecanismos ya analizados. Siguiendo a Iñigo Carrera (2007) vemos que durante toda esta etapa ingresó a nuestro país renta agropecuaria en una magnitud cercana al 6% del producto, siendo la apropiada por otros

sujetos sociales distintos a los terratenientes cercana al 4% del producto (es decir un 75% de la renta recibida se redirigió a otros) (Gráfico 23). Evidentemente, los puntos más elevados de la serie se ubican en la década posterior a la Segunda Guerra Mundial (11% y 15%, respectivamente) y durante la Crisis del Petróleo en 1973 (6% y 10% respectivamente).

De este modo, en el marco de cierta independencia de los procesos nacionales de acumulación que caracterizó a esta etapa mundo, tal fue la magnitud de la compensación de la baja escala de la industria argentina por medio de la renta de la tierra que las compensaciones por medio de las demás fuentes fueron innecesarias.

La disponibilidad del endeudamiento externo no fue constante a lo largo del período pero, en cualquier caso, fue extremadamente secundario su rol. A su vez, en el marco de lo discutido en el Capítulo 6, la posibilidad de mantener una acumulación de capital relativamente normal en base a la renta hace imposible que surja la compensación por vía del salario en tanto no se produce la desocupación ni crisis de la magnitud necesaria.

Gráfico 24. Remuneraciones industriales relativas Argentina/Estados Unidos. 1929-1975.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A) e Iñigo Carrera (2007)

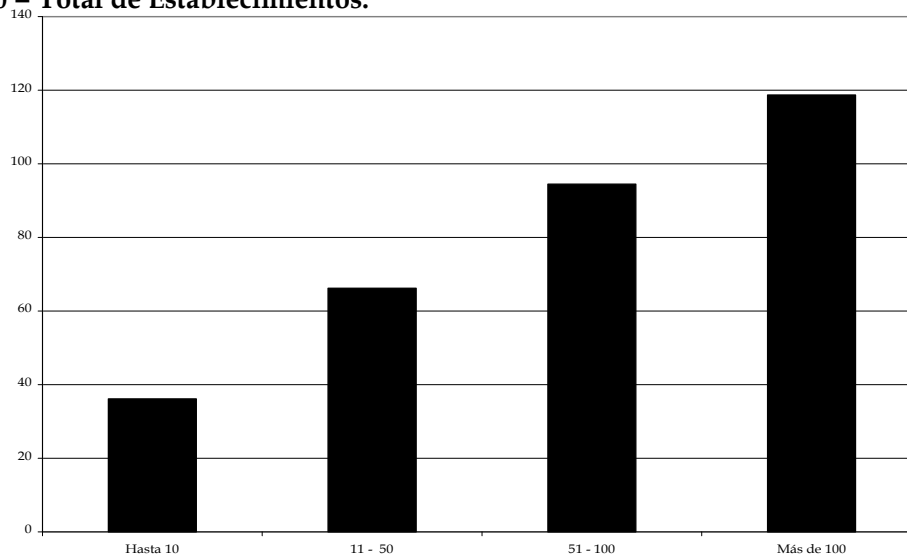
Durante este período, entonces, no es posible señalar que en Argentina la fuerza de trabajo haya compensado principalmente ni de manera relevante el rezago productivo. En el Gráfico 24, vemos que los salarios reales pagados en Argentina eran aproximadamente entre un 60% y un 80% de los estadounidenses cuando la productividad media alcanzaba sólo entre el 20% y 40% (Gráfico 22). Sólo en este sentido, se puede comprender que esa brecha internacional e interna de productividad (entre los establecimientos más y menos

productivos -Gráfico 25) no se expresara en diferencias salariales marcadas entre nuestro país y el resto del mundo, ni al interior¹⁴⁸.

Por esa misma razón, los indicadores sociales de nuestro país, en perspectiva internacional, eran favorables. La tasa de desocupación y la incidencia de la pobreza eran inferiores al 5% (Altimir, 2001; Beccaria, 2007). ¿Cómo podría haberse alcanzado tal nivel si las remuneraciones fueran el vehículo de la compensación? Es más, ¿cómo podría haberse planteado en su momento que Argentina se desarrollaba económicamente si las condiciones sociales no hubieran sido tan buenas?

“Parece desprenderse de la discusión encarada en este apartado que el mercado de trabajo urbano argentino registraba, antes de mediados de los setenta, niveles de subocupación encubiertos de una magnitud no despreciable pero menores que en la mayoría de los países en desarrollo. Se advertían evidentes signos de segmentación pero también se encontraba más integrado que lo que resulta usual en América Latina. Se ha sostenido incluso que se enfrentaba -o podría enfrentarse en caso de verificarse un crecimiento rápido y duradero con insuficiencias en la oferta de trabajo poco calificado, hipótesis que se apoyaba en la importante -y ya mencionada- entrada de trabajadores con esa característica procedente de países limítrofes. Por tanto, hacia mediados de los setenta los problemas ocupacionales eran ciertamente de una entidad menor que en el conjunto de la región. Parecía que en una economía con un escaso subempleo rural, un proceso de expansión sostenida llevaría a reducir los desajustes más agudos del mercado laboral. El problema se ubicaba, precisamente, en cómo hacer para transitar por ese sendero de crecimiento productivo continuo” (Altimir y Beccaria, 1999A; pág. 11)

Gráfico 25. Productividad relativa por estratos de tamaño de establecimiento. Argentina, 1974. 100 = Total de Establecimientos.



Fuente: Censo Económico 1974.

¹⁴⁸ Cuán distinto es este panorama de rezagos y compensaciones cruzadas a la “normalidad” del proceso de desarrollo que señala Di Tella y Zymelman (1967): “El análisis objetivo de los hechos sugiere que, en realidad el proceso de desarrollo argentino, aunque con altibajos, es perfectamente “normal”, dada la particular forma que adquirió desde su iniciación y dadas las circunstancias especiales en las cuales se desarrolló” (pág. 138)

Al reconocer la necesidad de compensaciones, así como que su fuente principal fue la renta de la tierra, se vuelve “sencillo” dar cuenta de los problemas que la literatura normalmente critica de la ISI: la inflación, las crisis del balance de pagos y la escasa importancia de las actividades innovativas.

La reducida escala de la producción industrial acarrea grandes ineficiencias que obligan a la protección de la competencia mundial. Sin embargo, el cerrar el mercado interno simplemente permite a los capitales nacionales determinar los precios al nivel que se condice con su reducida productividad. Sólo en ese nuevo contexto de reducida competencia se puede comprender que la “puja distributiva” sea esgrimida como explicación. La inflación resultado de la economía cerrada impulsa la reivindicación salarial que puede, luego, ser traspasada a precios mientras exista una protección excedente.

“Acordado el nivel de los salarios en las negociaciones colectivas, las empresas se limitaban a transferir los nuevos costos a nuevos precios conservando sus márgenes de beneficio. Las empresas sólo podían comportarse de ese modo porque el margen de protección excedente las cubría de toda eventual competencia externa” (Canitrot, 1982; pág. 13)

Sin embargo, ese proceso de traspaso a precios no es planificable de manera de impedir que resulte en problemas competitivos, por lo que puede ocurrir que la inflación –o directamente el mismo incremento de la brecha de productividad- provoque la necesidad de crecientes protecciones o devaluaciones que los corrijan.

“Una adecuada devaluación podría hacer competitivas internacionalmente ciertas industrias a pesar de este mayor nivel de costos, pero a costa de un mayor deterioro en el salario real –deterioro producido justamente por la devaluación...” (Braun, 1970; pág. 36)

En este sentido normalmente se señalan dos culpables: o los trabajadores por luchar por el salario o los “oligopolios”. El primero es una aberración conceptual en todo sentido, no son ellos los que fijan los precios, ni es posible plantear que los trabajadores percibían un salario por encima de su valor, etc., lo que nos deposita en el segundo argumento. Nuevamente es la reducida escala y competitividad de tales “oligopolios” lo que obliga a cerrar la economía haciéndoles aparecer tal capacidad, no su supremacía productiva en términos internacional. Por lo cual desarticular tal poder de mercado simplemente implicaría abrir la economía, teniendo como resultado la quiebra de todas esas empresas. Es decir, la reducida escala genera lo peor de ambos mundos posibles, una concentración de mercado sin capacidad productiva¹⁴⁹.

¹⁴⁹ En ese caso podríamos hablar de un proceso de “concentración de mercado diferencial” donde coexisten empresas concentradas a nivel mundial, otras concentradas en relación al restringido mercado nacional a las que se suman múltiples pequeñas y medianas empresas las cuales compiten por los mismos mercados. En ese contexto las empresas más concentradas nacionales ejercerán su poder de mercado, mientras que la

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

En ambos casos, la devaluación requerida para corregir la competitividad perdida, tiene efectos directos sobre las remuneraciones de los trabajadores. Es justamente tal transferencia de ingresos que permite recuperar “competitividad”, el tipo de cambio por si mismo no logra nada. Luego de su caída inicial, la lucha por recuperar los niveles perdidos de poder adquisitivo lleva a reducir la capacidad de acumulación de todas las empresas, llegando incluso a empujar a la quiebra a las más rezagadas.

A pesar de todo, también existen en la literatura argumentos que vinculan los salarios con las crisis del balance de pagos, que ya reconocimos como otra expresión del rezago productivo. El argumento normalmente señala que los aumentos salariales causan el estrangulamiento externo al: 1) reducir los saldos exportables de bienes salario y 2) aumentar la demanda de bienes industriales que se vinculan a insumos importados.

“En particular, como los bienes exportables son de consumo muy difundido entre los asalariados argentinos, cabría esperar que los aumentos en los salarios reales provocaran *ceteris paribus* un menor nivel de exportaciones (a menos que los bienes exportables se conviertan en bienes de calidad inferior” (Díaz Alejandro, 1975; pág. 350)

“Se esgrime, a veces abiertamente, a veces en forma velada, que elevar el nivel del salario real constituiría un obstáculo para la reactivación económica, ya que existiría un nivel de salario real “de equilibrio”, compatible con un excedente de balanza comercial. El argumento es que si el salario real supera dicho nivel induciría un aumento en el consumo de bienes exportables y de bienes manufacturados que requieren insumos importados, con el consiguiente deterioro de la balanza comercial” (Cortés y Marshall, 1986; pág. 71)

Sin embargo, inclusive en esos términos, Cortés y Marshall (1986) demuestran que el argumento es erróneo al dejar de lado la excluyente importancia del consumo de bienes durables realizado por no asalariados, y asumir que la oferta agropecuaria no puede crecer.

Por otro lado, suele plantearse que los problemas competitivos de las empresas en la ISI se debieron a la ausencia de actividades innovativas, las inadecuadas políticas estatales en la materia o la falta de espíritu innovador de los empresarios. Claramente, la escasa actividad de investigación y desarrollo es un rasgo real de la economía argentina, ahora bien ¿es causa u otra expresión más del dominio de los pequeños capitales en el aparato productivo nacional? Evidentemente, nuestra posición es que las empresas (de cualquier origen, nacional o extranjeras) que existen únicamente bajo la condición de recibir compensaciones, lejos están, económicamente hablando, de poder encarar un proceso innovador que, por un lado, requiere una escala importante para realizar esas actividades y,

importación tenderá a eliminar de producción primero a las PyMEs y luego al conjunto. Por oposición podríamos hablar de “concentración de mercado homogénea”, donde empresas nacionales funcionan a niveles de productividad similar a los internacionales de manera de que los mecanismos de la competencia continúen funcionando tanto para el mercado doméstico como respecto al comercio mundial.

por el otro, que desembocará en una ampliación de la escala de producción, como ya vimos en el Capítulo 5.

“La actividad técnica en esas plantas [de empresas transnacionales, JMG] se limitaba a la búsqueda del cambio adaptativo, proceso que encuentra muy pronto sus propios límites. Por eso, una vez que impactaron sobre el mercado local, esas filiales tendieron a acomodarse a la demanda sin presentar actitudes dinámicas y expansivas que sólo las exigencias oficiales o la presión de la competencia podrían crear. Esa tarea adaptativa, objeto de numerosos estudios, requería muchas veces un esfuerzo enorme sólo para sostener las condiciones de atraso fabril u no se limitaba a las filiales de las transnacionales” (Schvarzer, 1996; pág. 261)

“El esfuerzo del sector privado en materia de I&D siempre fue reducido. Así, a fines de los años sesenta los gastos en I&D en el sector industrial estaban, en promedio, en torno del 20% de su similar estadounidense” (López, 2004; pág. 360)

A modo de síntesis, podríamos decir que la ISI y sus problemas son la expresión del rezago productivo que, como vimos, ya se perfilaba en las características iniciales del sector industrial de la etapa previa. En algún momento el esquema mostraría su necesidad creciente frente a una limitada disponibilidad de compensaciones¹⁵⁰.

Entonces, llegada la década del setenta y la caída de los precios de las materias primas luego del auge de 1973-1974, las diferencias productivas eran de tal magnitud que, frente al cambio de época en la acumulación de capital a nivel mundial, Argentina no podía mantenerse al margen. ¿Qué podía ofrecer nuestro país en la era de la deslocalización y robotización? En primer lugar, no poseía un mercado interno extenso, que justificara mantener la producción de la generalidad de mercancías en su interior. En segundo lugar, tampoco podía proveer fuerza de trabajo barata a los efectos de convertirse en plataforma de exportación, tanto por los elevados salarios en términos internacionales que se pagaban como por la escasa población sobrante que permitiría reducirlos. Pero, en tercer lugar, tampoco operaban al interior capitales que se encontraran desarrollando ni aplicando las últimas tecnologías lo cuál impedía convertirse en un espacio articulador de tales procesos. Sin capacidad de continuar el mismo camino ni personificar ninguno de los nuevos papeles que se abrían, la Argentina entra en una crisis fenomenal en todos los ámbitos.

¹⁵⁰ Otra de las explicaciones del pobre desempeño productivo industrial en la ISI se basa en la ausencia de producción nacional de algunos recursos naturales como el hierro o carbón. En primer lugar, eso es el resultado de la ausencia de capitales medios que encararan la exploración (dado que la historia mostró que esos yacimientos existían y son de gran calidad) y por ende es otra expresión de la proliferación de pequeños capitales en nuestro país. En segundo lugar, podría preguntarse ¿cómo explicar el desarrollo japonés que debía importar prácticamente todos sus insumos? ¿por qué la Argentina no podía seguir ese mismo camino? La respuesta nos reconduce al rezago productivo.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

“Al no ser competitiva en el mercado mundial, cayó en la posguerra generalmente en el estancamiento o la agonía (ejemplo: Argentina)” (Fröbel *et al*, 1980; pág. 16)

Esa crisis de la Industrialización Sustitutiva se basa primero en el crecimiento de la necesidad de compensaciones en un marco de caída la renta de la tierra, y segundo en la puesta en marcha a nivel global de la compra de la fuerza de trabajo por debajo del valor en el sudeste asiático¹⁵¹. Si Argentina ya enfrentaba graves problemas de “competitividad” en condiciones normales, cuando los capitales que operan en el mercado mundial comienzan a absorber esta fuente de compensación, la necesidad de compensaciones internas se dispara y cierra la posibilidad de continuar la ISI.

De esta manera, la continuidad de la acumulación de capital en nuestro país implicaba la necesidad del surgimiento de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como forma general de compensación. Sin embargo, para que ella apareciera se requería de una caída importante de las remuneraciones. Evidentemente, el primer paso lo daría la represión militar y ese “logro” terminaría de liquidar las posibilidades de industrializarse a través del mercado interno.

8.2.3. La segunda etapa, la apertura comercial y financiera

Con el golpe de Estado de 1976, o su preanuncio del “Rodrigazo”, se abre una nueva etapa en la organización económica argentina. Durante este período nuestro país sufrió avatares de magnitud y consecuencias lamentables sobre las condiciones de vida de los trabajadores. Esas consecuencias deben ser la principal característica compartida por las tres décadas que analizaremos en este apartado.

Sin embargo, de manera más marcada que en el caso anterior, las diferencias entre las políticas económicas -o sus intenciones manifiestas- de las tres subetapas distinguibles en este período son importantes. La política económica aplicada durante la dictadura es diferente a la aplicada durante el gobierno alfonsinista, pero se asemeja a la de la Convertibilidad¹⁵². A pesar de ello, existen rasgos en común para lo cual nos concentraremos en cada una para luego analizar la etapa en su conjunto.

¹⁵¹ Recordemos que, en capítulo anterior, observamos que para esa década las nuevas tecnologías permitieron deslocalizar las porciones más simples del proceso de trabajo hacia esos países con grandes poblaciones sobrantes y muy reducidos salarios.

¹⁵² Quizá por ello sea difícil encontrar consenso respecto a cómo denominar a la etapa.

8.2.3.1. La primera desarticulación

En términos generales, la política económica de la dictadura militar intentó -tomada en conjunto- lograr una reversión de los procesos observados hasta ese momento. Sin embargo, ésta reconoce diferencias, particularmente, entre sus efectos en el bienio 1976-1978 y los restantes años, siendo el punto de quiebre consensual la aplicación de la recetas del “enfoque monetarista”¹⁵³. En este sentido, aunque desde el comienzo se instrumenta una reducción de los aranceles externos, se tiende a eliminar los principales mecanismos que transferían al sector industrial la renta de la tierra, sus efectos recién comienzan a exhibirse de manera clara en la segunda etapa, principalmente dado que -desde el comienzo- hacen fluir la compensación salarial hacia las empresas. Sólo cuando a esas modificaciones se le agrega la desregulación financiera y la sobrevaluación cambiaria es que aparece con toda su pureza la brecha productiva de la Argentina.

“En relación con la política industrial, se pueden señalar dos subperíodos que tienen su corte hacia fines de 1978. El primero de ellos se caracteriza por la recuperación de la producción de bienes de consumo durables y de capital, asociada con la creciente inversión y la redistribución regresiva de los ingresos. En este período de “sinceramiento” de la economía se comienza con la reducción de los aranceles de importación. A pesar de su fuerte baja -en promedio descienden 40 puntos, del 90 al 50%- en estos tres primeros años no aumenta significativamente la competencia externa. Este fenómeno sólo tiene su explicación en los incrementos de competitividad durante la última década, que determinaron la existencia de una fuerte redundancia en las tarifas y en el mantenimiento de un tipo de cambio elevado. Por otro lado, la sanción de la reforma financiera en 1977, libera la tasa de interés y crea un mecanismo totalmente distinto para la asignación de los créditos. La segunda etapa se inicia hacia fines de 1978, al instrumentarse la versión de economía abierta de la escuela monetarista (enfoque monetario del balance de pagos). La aplicación de esta política tenía como objetivo igualar la tasa inflacionaria interna con la externa, la que se ajustaría según la tasa de devaluación del tipo de cambio. (...) Sin embargo, la “convergencia” no se logró. En los bienes transables con el exterior el ajuste fue lento e imperfecto, mientras que en los bienes no transables los mecanismos previstos no tuvieron los efectos esperados. La evolución de la tasa de interés interna fue altamente afectada por una sobretasa creciente motivada por la incertidumbre y los elevados costos de la intermediación financiera. Por su parte, el tipo de cambio, que estaba prefijado con una previsión inflacionaria menor, se caracterizó por una permanente subvaluación de las divisas. Esta sobrevaloración del peso en conjunción con la rebajas arancelarias afectó la balanza comercial y permitió la entrada masiva de productos importados” (Kosacoff y Azpiazu, 1989, pág. 13-14)

“En resumen, es importante insistir en el hecho de que el manejo de la política arancelaria en nuestro medio fue errático, escasamente racional y cargado de complejidades burocráticas. El arancel se utilizó más como instrumento de recaudación fiscal que como herramienta de promoción industrial de largo plazo, capaz de priorizar sectores, de otorgarles la protección diferencial necesaria en función de la brecha tecnológica relativa que los separa del estado del arte internacional y de ir retirando paulatinamente la redundancia tarifaria emergente del aprendizaje tecnológico doméstico y del gradual acercamiento a la frontera técnica mundial. Cuando efectivamente se intentó actuar en esta dirección, recortando el “agua” acumulada en el sistema tarifario, se lo hizo sin la información macroeconómica necesaria, con notoria ausencia de ideas acerca de la estrategia industrial de largo plazo que se perseguía y, mucho más grave aún, mezclando el impacto de este cambio de política económica con el

¹⁵³ Existe una discusión respecto a si la política económica de la dictadura poseía un carácter planificado o fue una consecución de medidas de índole coyuntural. Ver, por ejemplo, Müller (2012)

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

de otros cambios simultáneamente introducidos en el manejo cambiario y monetario” (Katz y Kosacoff, 1989; pág. 26)

“El péndulo se detuvo en un extremo; la persistencia de las elevadas tasas de interés sufridas desde 1975, la tendencia al atraso cambiario (verificada ya a mediados de 1977 y agudizada desde fines de 1978) y la apertura indiscriminada a las importaciones fueron cambiando la economía argentina. Esos factores, junto con los cambios en la demanda local, sorprendieron a la industria y, lentamente, cobraron su precio” (Schvarzer, 1996; pág. 289)

En ese sentido, y en pocos años, el sector industrial experimenta una transformación regresiva importante que da por tierra con la evolución observada en la etapa anterior (Nochteff, 1991). La conjunción de esos factores y las características propias del sector industrial argentino llevaron a una fuerte desarticulación.

“El desenlace era previsible. Una larga historia de propietarios ausentistas y tecnología perimida en las condiciones de un mercado oligopólico habían llevado a una situación sin salida cuando se modificaron las reglas de juego. La respuesta de la empresa no podía ser dinámica y expansiva; resultaba obvio que la especulación, los juicios contra el Estado y, en última instancia, el cierre, resultaban más fáciles y ventajosos para sus directivos que la apuesta de producir eficientemente” (Schvarzer, 1996; pág. 302)

En ese contexto tienden a desaparecer las exportaciones del sector logradas en la etapa anterior con un par de excepciones. La primera se vincula a las realizadas por las plantas promocionadas de insumos industriales. La segunda con el desarrollo de la industria aceitera impulsada por la expansión de la producción de soja en virtud de la demanda internacional creada por el cambio en las políticas agrarias europeas. La simplicidad técnica de la rama junto con la posibilidad de capturar renta sin mediaciones fueron las condiciones de tal despegue. Fuera de ellas, sólo algunas empresas se encontraron en condiciones de, dado el nuevo contexto, aplicar las normas de producción que les permitirían sobrevivir a la competencia internacional (Kosacoff y Azpiazu, 1989).

“La caída de las exportaciones fabriles quedó disimulada en las estadísticas globales debido al ingreso de la oferta de las plantas promocionadas en el período anterior. Estas nuevas plantas entraban en producción en un mercado local contraído y debían salir al exterior para sostener su actividad” (Schvarzer, 1996; pág. 291)

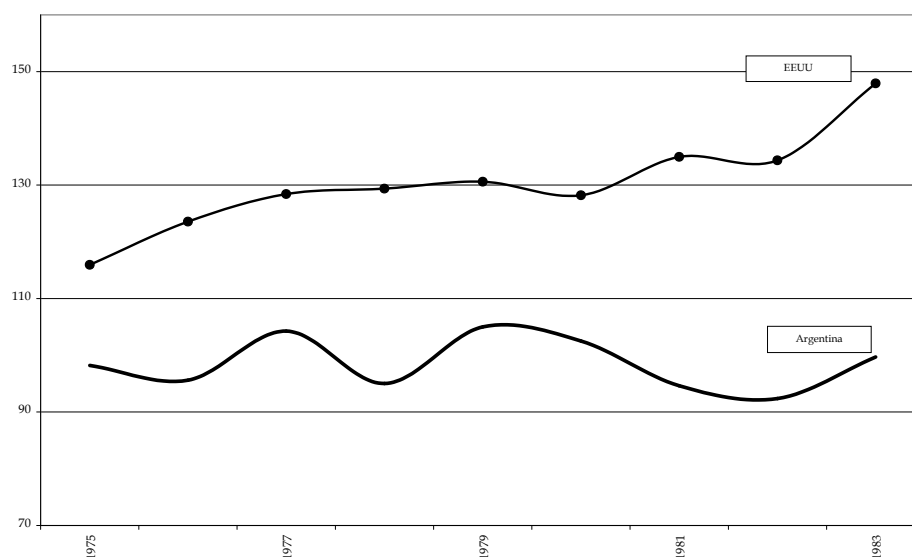
En términos generales podríamos señalar que la apertura comercial, la sobrevaluación y la liberalización financiera tendieron a eliminar el conjunto de instrumentos que, en la etapa previa, aseguraban la apropiación de renta por parte de los capitales del sector industrial, determinando una mayor valorización en el sector financiero (Nochteff, 1991). En este nuevo contexto, el sector industrial se contrajo (cayendo al 1% anual promedio)

sufriendo una pérdida de casi 20 mil establecimientos y 200 mil ocupados (entre los censos de 1974 y 1985)¹⁵⁴, con una caída en su productividad del 6% entre 1975 y 1982 (Gráfico 26).

“En este contexto, el sector industrial sufrió la crisis más profunda de su historia por la superposición de varios factores negativos. Entre ellos sobresale la contracción de los mercados, debida a los bajos niveles de demanda de productos industriales locales, tanto interna –por la competencia de productos importados- como externa –por el fuerte atraso del tipo de cambio. A su vez, el constante crecimiento de las altas tasas de interés que superaban cualquier posibilidad de rentabilidad productiva, llevó a las empresas a niveles de endeudamiento que en muchos casos superaban el valor de sus activos” (Kosacoff y Azpiazu, 1989; pág. 15)

“De esta manera, amplios sectores del empresariado se endeudaron enfrentando una elevada tasa de interés real y, al mismo tiempo, perdieron la capacidad de fijación de sus precios frente a la competencia importada, porque la conjunción de la reforma arancelaria con la revaluación del peso y el leve incremento de los salarios, determinó una acentuada reducción de su rentabilidad y la imposibilidad de enfrentar sus obligaciones financieras” (Basualdo, 2006; pág. 138-139)

Gráfico 26. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1975-1983. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

A tal punto llegó esa modificación que inclusive las empresas extranjeras que lograron –en la etapa anterior- ganancias sin realizar inversiones comienzan a retirarse del país.

“...las empresas transnacionales no se expandieron durante este período en la industria argentina. No se registró la entrada de casi ninguna nueva firma extranjera de importancia y las inversiones, tanto en ampliación como en modernización de las firmas ya radicadas, fueron de escasa magnitud” (Kosacoff y Azpiazu, 1989; pág. 19)

“La salida de General Motors refleja la actitud de las transnacionales hacia un mercado como el argentino cuando se les reducen las ventajas ofrecidas y no hay otras compensatorias como la expansión de la demanda local. Esa empresa se retiró para no afrontar su reestructuración frente al

¹⁵⁴ Siguiendo a Lindenboim (1992) debemos tomar estos datos con cautela. Katz (2000B) estima en 15.000 la cantidad de empresas industriales desaparecidas en el período.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

escaso dinamismo de la demanda; el momento resultó oportuno debido al atraso cambiario, que le permitió liquidar sus activos a buen precio” (Schvarzer, 1996; pág. 300)

“Paralelamente al proceso de desindustrialización se fractura el bloque industrial extranjera, registrándose, por un lado, una acentuada e inédita repatriación de capital industrial –durante la década del ochenta- y, por otro, una modificación sustantiva del comportamiento de varios de los conglomerados extranjeros que asumieron los parámetros vinculados al nuevo patrón de acumulación de capital” (Basualdo, 2006; pág. 119)

La eliminación de las compensaciones sin planificación termina mostrando a las plantas industriales argentinas como lo que son: establecimientos pequeños y obsoletos que no puede valorizarse sin compensaciones y que se encuentran permanentemente a la espera del mejor momento para liquidarse y convertirse en capital prestado a interés. La particularidad es que en Argentina se demoraron largamente en alcanzar tal momento. La vuelta a un contexto de marcada sobrevaluación cambiaria en conjunto con la libertad para enviarlo al extranjero fue un gran incentivo en ese sentido.

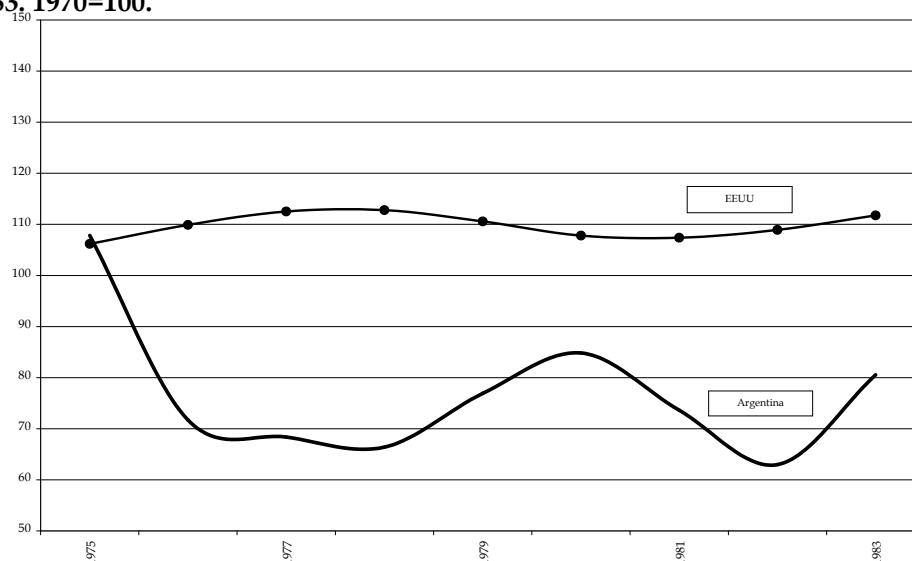
“Esas empresas se transformaron, objetivamente, en agentes financieros que tenían una fábrica. La fábrica era un activo valioso en ese juego pues servía como garantía para tomar nuevos créditos; su utilidad como instrumento financiero era mayor que como herramienta productiva” (Schvarzer, 1996; pág. 290)

Pero la reducción –o eliminación- de las formas de distribución de la compensación no debería desviar nuestra atención de las modificaciones sustanciales que se producen en la disponibilidad de éstas.

La renta de la tierra, luego del auge fenomenal vinculado a la crisis del petróleo, cae vertiginosamente para recuperarse reciente en los años ochenta, con la reiteración de un proceso similar donde se reproduce parcialmente el auge de la economía argentina. Sin embargo, como el principal mecanismo de apropiación es la sobrevaluación cambiaria se rompe el vínculo entre ambos, lo que impide la puesta en producción de los capitales industriales a pesar de esos auges temporales en la magnitud de la renta. Ahora bien, dada esa situación respecto a la renta, durante estos años hacen su aparición con fuerza las otras dos fuentes de compensación: la deuda externa y la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor.

En el caso de la deuda externa no sólo el Estado accedió a crecientes préstamos, en virtud de su alineamiento político con Estados Unidos, en un contexto de bajas tasas de interés internacionales sino que además, para el final del período, absorbió la deuda externa privada –ampliada varias veces bajo la “bicicleta financiera”- a partir de seguros de cambio (Basualdo, 2006).

Gráfico 27. Evolución del salario real industrial promedio. Argentina y Estados Unidos. 1975-1983, 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

En relación a la tercera fuente es historia conocida que la dictadura emprende un guerra para “construirla”¹⁵⁵. Las medidas tomadas desde los primeros días de la dictadura generan una caída del salario real de magnitudes no conocidas hasta allí. Entre 1975 y 1978, el mínimo del período, las remuneraciones se desploman un 38% y “sólo” un 21% entre aquel año y 1980, el máximo de la etapa (Gráfico 27)¹⁵⁶.

“...en un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%” (Walsh, 1977).

“Todo lo hecho [por la política económica, JMG] hasta entonces puede resumirse en la baja de salarios” (Canitrot, 1981; pág. 150)

¹⁵⁵ Fuera de que a nivel conceptual es fácilmente comprensible qué significa la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, detengámonos un segundo en cómo podemos -en lo concreto- reconocer tal proceso. En primer lugar, bien podría plantearse que el deterioro del salario real refleja una caída del valor de la fuerza de trabajo. Ahora bien, este argumento sólo es sostenible sobre la base de considerar un proceso de descalificación masiva de la fuerza de trabajo. Si bien es cierto que un sector de la misma ha sido víctima del despojo de sus capacidades productivas, otra porción ha continuado adquiriendo los atributos de la población trabajadora a nivel mundial. Dadas estas dos tendencias contrapuestas, difícilmente el promedio de ellas explique tamaña reducción en el poder de compra asalariado. En segundo lugar, podría pensarse que el nivel del salario real a inicios de la década del setenta se encontraba marcadamente por encima de su valor, de modo que la reducción observada desde mediados de la misma en realidad responde a un “ajuste” del salario al verdadero valor de la fuerza de trabajo. Ahora bien, hasta comienzos de los años setenta el salario real muestra una evolución compatible con el proceso económico de nuestro país, donde la creciente industrialización y tecnificación requerían un obrero colectivo más calificado y, por tanto, con una necesaria mayor capacidad de consumo, al tiempo que ya se encontraba rezagada respecto a la de Estados Unidos. En ese marco, si la marcada caída del salario real no está reflejando ni una caída del valor de la fuerza de trabajo ni un “ajuste” del salario a su verdadero valor, entonces tal deterioro del poder adquisitivo de las remuneraciones representa el pago a una fuerza de trabajo que se vende por debajo de su valor (ver también Iñigo Carrera, 2007, pág. 54-55).

¹⁵⁶ A tal punto caen las remuneraciones que Kosacoff y Aspiazu (1989) señalan que los salarios pagados en 1977 por empresas extranjeras en la argentina (tanto industriales como en el conjunto de sectores) es en promedio menor al que pagan las empresas extranjeras en el conjunto de países de América Latina y en el conjunto de países subdesarrollados (pág. 178)

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

“En particular, toma la forma sanguinaria del terrorismo a cargo del estado sobre quienes personifican la resistencia de los obreros a la caída del salario. A través de esta forma, los fragmentos del capital medio y los pequeños capitales de magnitud equivalente se resarcen en parte de la disminución de la renta, llevando al salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo” (Iñigo Carrera, 1998; pág. 18)

A tal punto el deterioro del salario real se convierte en una nueva característica de la acumulación de capital en Argentina que se desvanecen en el aire las expresiones de los economistas sobre la necesidad de un mercado interno amplio sustentado en el consumo de los trabajadores como era la norma en la ISI. El salario real de ahora en más será comprendido exclusivamente como un costo¹⁵⁷.

“Las organizaciones de trabajadores, que se habían visto fortalecidas mientras los requerimientos de mano de obra continuaban creciendo, fueron perdiendo su poder de negociación, más abruptamente desde mediados de los '70, por la combinación de excedente de fuerza de trabajo y represión. Además, con la crisis del modelo de crecimiento centrado en el mercado interno, el consumo de los asalariados fue perdiendo relevancia económica” (Cortés y Marshall, 1991; pág. 42)

“En tanto la *valorización financiera* desplazó a la producción de bienes industriales como el eje del proceso económico y de la expansión del capital oligopólico, el salario perdió el atributo de ser un factor indispensable para asegurar el nivel de la demanda y la realización del excedente: de allí en más, contó como un costo de producción que debía ser reducido a su mínima expresión para asegurar la mayor ganancia del empresario” (Basualdo, 2006; pág. 117, destacado en original)

A pesar de ello, siguiendo a Marshall (1995), podemos sostener que durante este período a pesar de las violentas modificaciones al contexto económico y político de determinación salarial, la menor demanda laboral y la prohibición de la actividad sindical preservaron la homogeneidad salarial, aunque claro a un nivel reducido de poder adquisitivo.

En este nuevo contexto, y como vimos en el Capítulo 1, el mercado laboral comienza a transformarse. Las tasas del Gran Buenos Aires (GBA)¹⁵⁸, entre octubre 1974 y el mismo mes de 1982, muestran tendencias muy negativas aunque a un nivel para nada alarmante aún: la tasa de empleo cae un 3% pero la desocupación y subocupación crecen –en un contexto de caída en la tasa de actividad- un 58% (hasta 4,2% y 5,8% respectivamente). A su vez, debemos considerar el crecimiento del cuentapropismo como otra expresión de las dificultades del mercado laboral (Beccaria, 1991).

“En ese decenio [la década del setenta, JMG], el ajuste en el mercado de trabajo se efectuó por medio de la disminución del salario real más que por la expulsión neta de trabajadores” (Lindenboim, 2008; pág. 44).

¹⁵⁷ Esta transformación del rol desempeñado por la masa salarial retroalimenta la crisis del sector industrial en tanto no sólo ya no percibe renta sino que tampoco puede acceder a la demanda internacional (en virtud de su productividad y la sobrevaluación cambiaria) mientras que la demanda interna se derrumba.

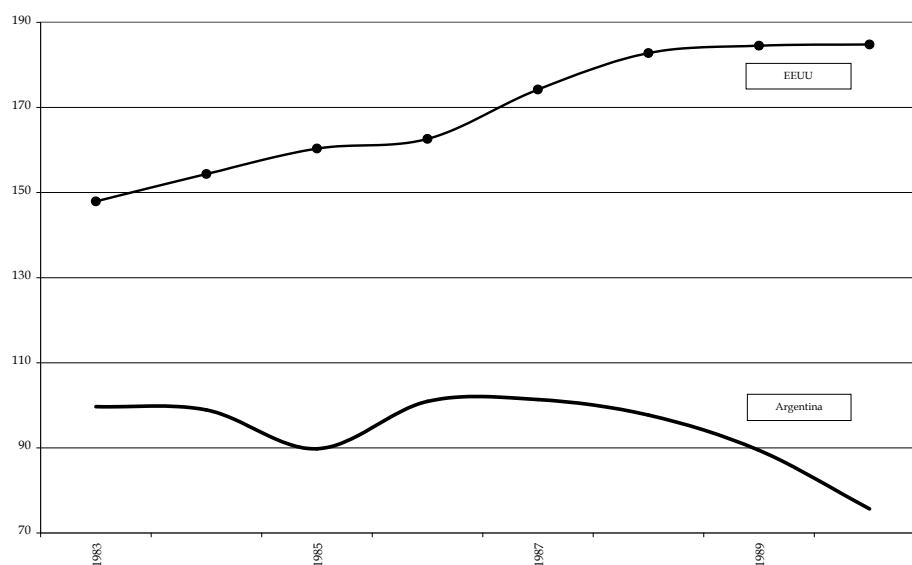
¹⁵⁸ Recordemos que decidimos trabajar con datos del GBA para lograr la mayor comparabilidad y serie más extensa posible.

Por sobre esas evoluciones, los indicadores sociales sufren un deterioro notable. Entre octubre 1974 y el mismo mes de 1982, la apropiación del ingreso de la ocupación principal por parte del decil más rico crece un 20% (de 25,4% a 31,3% entre octubre 1974 y octubre 1982), la brecha de ingresos respecto a los más pobres crece un 28% (a 14,2 veces) y el índice de Gini un 19,2% (hasta 0,43) (Altimir, 1986; Beccaria, 1991). En conjunto, la incidencia de la pobreza en el mismo período se quintuplica, desde el 4,7% al 21,5% de los hogares (Beccaria, 2007).

8.2.3.2. El precario estancamiento

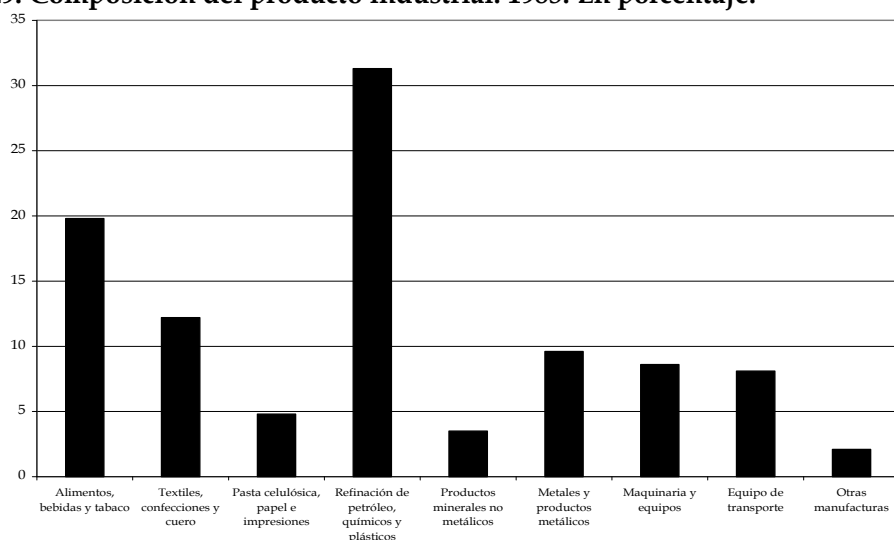
Como en otros aspectos la década del ochenta es difícil de catalogar. Por un lado, se intenta un tímido regreso a las políticas anteriores a la dictadura pero sus resultados son magros. En otros campos, en cambio, se adelanta a las políticas de profundización que se adoptarían en los noventa, siendo sus resultados igual de escasos. Normalmente se la caracteriza por una década inestable donde la deuda externa, la inflación y la crisis impidieron cualquier política económica integral más allá de la coyuntura.

Gráfico 28. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1983-1990. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Gráfico 29. Composición del producto industrial. 1985. En porcentaje.



Fuente: Censo Industrial 1985.

En ese marco el desempeño industrial, siendo un sector que venía de fuertes impactos durante la etapa anterior y que estructuralmente requería de apoyo para desarrollarse, es negativo en términos generales. La producción y la productividad se estancan al ritmo de fuentes de compensación que tocan mínimos históricos, alcanzando una tasa anual de decrecimiento del 1,5% aunque su ocupación se recupera un 16% (Gráfico 28). A su vez, la composición del producto muestra un peso creciente de las actividades promocionadas en la etapa anterior y la caída en las actividades más complejas (Gráfico 29).

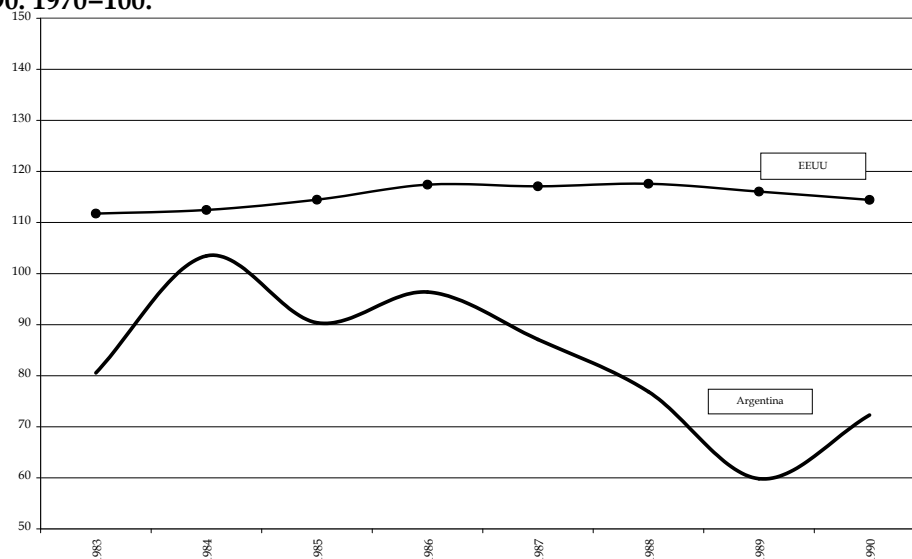
La renta de la tierra no sólo presenta un nivel reducido durante toda la década (una magnitud inferior al 5% del producto) sino que además es apropiada por otros sujetos sociales de manera insignificante. Lo cual implica que, más allá del intento de recrear las vinculaciones entre ésta y el sector industrial, escaso fue el aporte real.

En el mismo sentido opera la desaparición de la deuda externa como compensador, pasando a desempeñar un rol negativo. El proceso de alza de las tasas de interés internacionales, que desembocan en la crisis de la deuda mexicana, las cesaciones de pago y renegociaciones diversas generan que la deuda externa haya tenido tal rol (Basualdo, 2006).

En relación al salario real, la década del ochenta es particularmente dispar. Por un lado, luego de la recuperación de la democracia, las políticas oficiales tendieron a privilegiar el aumento salarial como mecanismo de superación de la crisis económica. En ese contexto, durante esos primeros años el sector industrial no disfrutó compensaciones significativas de ninguna de las tres fuentes. A partir de allí, sin embargo, el estancamiento económico

general, y el crecimiento en las tasas de inflación comenzaron a deteriorar el poder adquisitivo al punto de que en 1989, alcanzaba a representar apenas el 60% del nivel de 1970, un 10% por debajo del nivel alcanzado en 1978 (Gráfico 30).

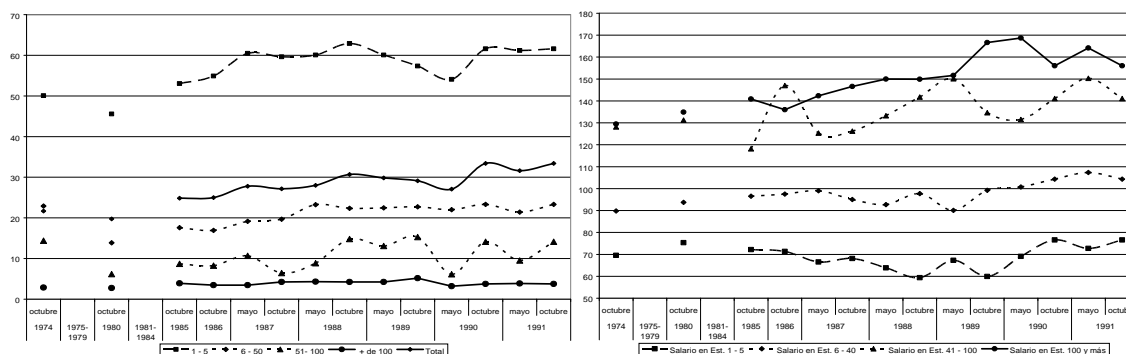
Gráfico 30. Evolución del salario real industrial promedio. Argentina y Estados Unidos. 1983-1990. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Uno de los resultados de tal ajuste fue el crecimiento de las diferencias de precariedad y salario por tamaño de establecimientos (Gráfico 31) (Beccaria, 1991). En este contexto, la desigualdad salarial comienza a crecer debido al resurgimiento de la actividad sindical que permitió a los sectores de trabajadores de mayores ingresos -y sectores no afectados por la crisis como el bancario- negociar incrementos superiores a la media (Marshall, 1995).

Gráfico 31. A) Precariedad por tamaño de establecimiento y B) salario relativo por tamaño de establecimiento (100%=Total de Establecimientos). GBA 1974-1991¹⁵⁹.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

¹⁵⁹ Lamentablemente, la muestra para el sector industrial del GBA es demasiado pequeña para presentar datos, por lo que utilizamos los del total de los sectores que muestran similares tendencias.

A pesar de ello, el escaso dinamismo económico se expresa en una lenta creación de empleo, y el mercado laboral continúa deteriorándose. Entre los meses de octubre de 1982 y 1989, y a pesar del aumento de la tasa de empleo, el crecimiento de la actividad elevó la tasa de desempleo al 7,8% (un 85% por encima del nivel de 1982). Casi exclusivamente los empleos que se generan son en el sector informal (Beccaria, 2006). En medio de la crisis, la desigualdad del ingreso se dispara a niveles no vistos hasta allí, mientras que la pobreza alcanza al 38% de los hogares. Lo “novedoso” de este proceso es que crecientemente se incorporan hogares que incluyen ocupados, quebrando la vinculación entre pobreza y desocupación (Minujin, 1992).

8.2.3.3. El ajuste estructural

Con la crisis de hiperinflación como apertura, la década del noventa vio a la política económica concentrándose en concluir lo que la dictadura no pudo realizar o incluso ni imaginó posible. Un nuevo contexto financiero internacional permitió recurrir nuevamente al endeudamiento externo y facilitó la implementación de la Convertibilidad. De ese modo, la combinación entre fijación cambiaria a un nivel claramente sobrevaluado y la apertura comercial lograron eliminar la inflación y la industria en un mismo movimiento¹⁶⁰. A su vez, se concluyó la tarea de eliminar los mecanismos de redistribución de la renta hacia la industria. Como consecuencia, durante la etapa la industria apenas crece a una tasa del 1% anual mientras que pierde un 42% de ocupados.

“Las rebajas de aranceles destrozaron implacablemente el antiguo sistema proteccionista. Las tarifas bajas se combinaron con el nuevo valor del tipo de cambio para dar lugar a una avalancha de bienes importados que afectó las posiciones de una amplia fracción del espectro fabril; el impacto resultó mayor que a fines de la década del ochenta debido a que esta vez fueron suprimidas las regulaciones que interferían el ingreso de bienes importados” (Schvarzer, 1996; 320)

“Todo ese proceso llevó a que la industria quedara huérfana de sus antiguos soportes; ya no cuenta con la protección del mercado interno, ni con la promoción oficial, ni con el sistema global de incentivos a sus proyectos y actividades” (Schvarzer, 1996; pág. 321)

“En definitiva, la política de subsidiar a la industria mediante las llamadas tarifas “políticas” se extinguió” (Schvarzer, 1996; pág. 319)

El conjunto de políticas aplicadas tendió a organizarse bajo la visión, similar a la de la dictadura, de que la competencia internacional por si sola tendería a modernizar al sector

¹⁶⁰ No es posible escindir -como realizan algunos autores- el nivel “inicial” de la fijación cambiaria de su posterior sobrevaluación como si fuera un incidente que se podría haber evitado. Todo lo contrario, si el tipo de cambio no tendía a la sobrevaluación no podría haber eliminado la inflación (Félix y Pérez, 2004).

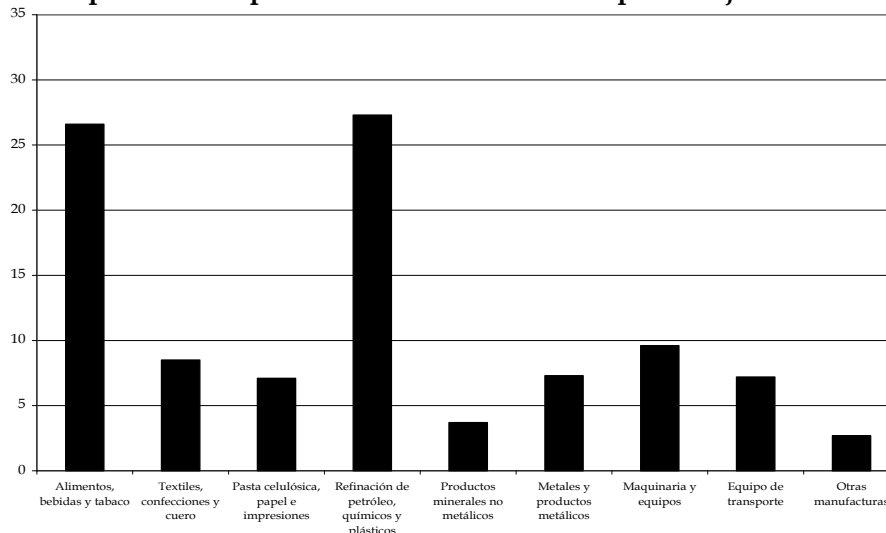
industrial. El único aliciente a tal modernización sería, nuevamente, la posibilidad de adquirir medios de producción bajo un tipo de cambio sobrevaluado.

“El cambio en las reglas de juego y en particular la mayor competencia en el mercado doméstico producto de la apertura importadora operaron como “garrote”, forzando a las firmas a modernizarse, pero también como facilitadoras de dicha modernización. Así, en función de la liberalización comercial se abarató el acceso a partes, piezas, subconjuntos y materias primas importadas, lo cual permitió avanzar notablemente en el área de tecnología de producto, a la vez que las tecnologías de proceso se mejoraron, entre otras vías, por la incorporación de bienes de capital de origen extranjero” (López, 2007; pág. 331-332)

En ese sentido, la evolución del sector industrial estuvo marcada por la supervivencia y ascenso de las ramas vinculadas a la posibilidad de captación directa de renta de la tierra (como aceites y alimentos en general), bajo esquemas específicos (como el automotriz) o directamente aislados de la competencia. En términos generales, sin embargo, la mayor parte de la estructura industrial fue desarticulada, particularmente las ramas “trabajo intensivas” o “mecánicas” sometidas a la competencia internacional directa (Gráfico 32) (Katz, 2000A; Azpiazu y Schorr, 2011).

“Hay evidencia de que los sectores más afectados por la reciente liberalización y desregulación comercial son aquellos produciendo bienes y servicios intensivos en conocimiento, por un lado, y aquellos trabajo intensivos de bienes de consumo no durables como calzados, textiles y muebles, por el otro. Los primeros mostraron dificultades para competir con proveedores de países industriales más desarrollados que incorporaron nuevos avances tecnológicos en microelectrónica, biotecnología y genética. Los segundos no pudieron soportar la competencia de bienes de capital simples, calzado y confecciones de China y Vietnam. En cambio, las actividades que lograron avanzar durante las últimas dos décadas son: 1) la producción de servicios no transables, como telecomunicaciones, energía y finanzas, 2) industrias procesadoras de recursos naturales que producen ‘commodities’ (como pulpa y papel, hierro y acero, aceite vegetal); 3) industrias ensambladoras de equipamiento electrónico, televisores y cámaras, confecciones, y finalmente 4) la industria de vehículos, que recibió un tratamiento especial durante el curso de la liberalización” (Cimoli y Katz, 2003; pág. 396, traducción propia)

Gráfico 32. Composición del producto industrial. 1993. En porcentaje.



Fuente: Censo Industrial 1994.

Claro que la posibilidad de adaptarse o insertarse en otras ramas reconoce un componente diferencial por tamaño a escala internacional, que ni siquiera los conglomerados económicos nacionales poseían (Bisang, 1998). En el mismo sentido, aunque la sobrevaluación impulsa la capacidad de internacionalizarse, ese proceso reconoce escalas mínimas de capital elevadas.

“Las firmas que protagonizaron estos procesos [de “reestructuración ofensiva”, JMG] fueron, en todos los casos, de gran tamaño y, la mayoría de ellas, de origen extranjero. (...) A su vez, las ET [empresas transnacionales, JMG] superaban a las firmas locales en términos de productividad laboral, con las consiguientes ventajas en el plano de competitividad” (López, 2007; pág. 333-334)

“...los grupos nacionales argentinos enfrentan serios limitantes para su supervivencia en un mundo global, considerando las deficiencias propias del entorno –en particular, pero no únicamente, en el plano de acceso al financiamiento- y su tamaño pequeño *vis à vis* los líderes internacionales en sus respectivos mercados” (López, 2007; pág. 338, destacado en original)

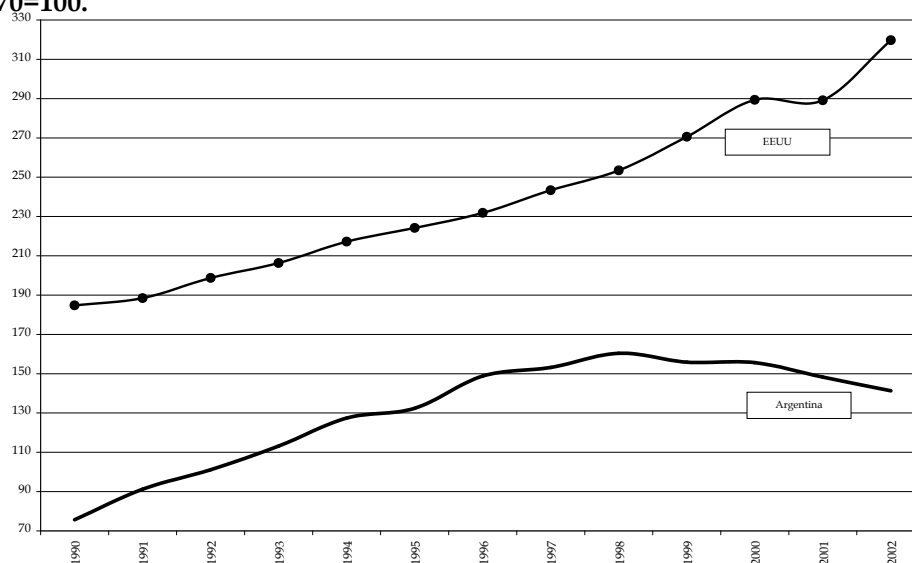
Sin embargo, a tal punto los capitales del sector industrial sufrieron la apertura, dado su rezago e imposibilidad de compensarlo, que no les quedó otro camino que –nuevamente- quebrar, vender sus activos a empresas extranjeras o refugiarse en sectores protegidos (como el recientemente abierto sector de servicios públicos) o vinculados directamente a la renta de la tierra (Kulfas y Schorr, 2000).

“En rigor, la evolución de los grandes grupos económicos hacia los servicios comenzó a mediados de la década del setenta, acorde con los cambios en la política económica nacional, y se fortaleció con la experiencia de los años siguientes. Ya a comienzos de la década del ochenta se podía apreciar que varios de los grandes grupos locales estaban ubicados en las actividades de servicios “periféricos” a las empresas del Estado, como primer paso de sus avances posteriores hacia el control de las mismas para cuando se lanzara el cada vez más previsible, y demandado, programa de privatizaciones. Esas actividades ofrecen la ventaja de que no deben enfrentar la competencia, sea porque operan como monopolios naturales o por las características de sus mercados, factor que las diferencia netamente de las expectativas que ofrecen las áreas productivas” (Schvarzer, 1996; pág. 331-332)

“Tienen [las estrategias de los conglomerados económicos, JMG], sin embargo, algunos elementos comunes: i) la tendencia a la especialización en “núcleos” de actividades organizadas bajo la forma de centros de negocios, ii) una clara expansión hacia terceros mercados en su proceso de acumulación, iii) la especialización en sectores con ventajas naturales, menor transabilidad por sus características intrínsecas, con regímenes específicos de regulación o con ventajas competitivas generadas previamente” (Bisang, 1998; pág. 174)

“Así, no sorprende que en un número de casos, pese a las acciones adoptadas, las PyMEs continuaban operando lejos de la mejor práctica internacional, lo cual complicó sus posibilidades de competir en una economía abierta. Estas dificultades eran mayores cuando las empresas actuaban en actividades en las que se había producido un gran salto tecnológico en el escenario internacional (lo cual implicaba la necesidad de altos niveles de inversión para mantener competitividad en el mercado) –productos de consumo durable, ciertos bienes de capital, electrónica, etc.- o en las que habían ingresado nuevos competidores con precios altamente competitivos y condiciones no siempre leales de comercio internacional –textiles y confecciones, juguetes, etc.-” (López, 2007; pág. 340).

Gráfico 33. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 1990-2002. 1970=100.



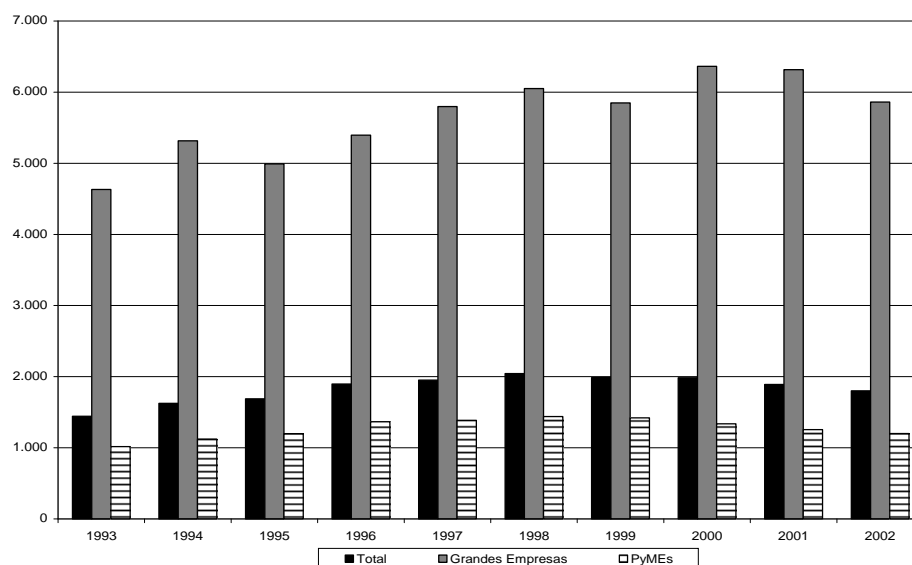
Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

En conjunto, el cierre de establecimientos menos productivos junto con el despido masivo en empresas públicas -luego privatizadas- y la incorporación de maquinaria a partir de la sobrevaluación cambiaria hicieron crecer la productividad de manera marcada (Gráfico 33 y 34).

En este contexto negativo para la industria en general, comienza a aparecer el problema macroeconómico principal de la etapa: la sobrevaluación vuelve insostenible el esquema cambiario dado el déficit comercial al que se agregan, luego de la etapa inicial, los pagos por servicios de la deuda y remisión de utilidades. La desarticulación industrial y la imposibilidad de competir explican, nuevamente, tanto el lento crecimiento de las exportaciones como el bajo valor individual de las mismas.

“A su vez, la persistencia de los déficit también expresa un problema de competitividad estructural de la economía, y en particular de su sector industrial, que reconoce tanto causas macroeconómicas como macroeconómicas e institucionales” (López, 2007; pág. 306)

Gráfico 34. Productividad industrial promedio, de las Grandes empresas y de las PyMEs a precios constantes de 1993. Argentina 1993-2002¹⁶¹.



Fuente: Elaboración propia en base a ENGE - INDEC y Graña y Kennedy (2008A).

Durante la Convertibilidad tiende a observarse un flujo importante de renta de la tierra como fuente de compensación que queda atrapada en la sobrevaluación cambiaria financiando tanto la importación de medios de producción como, particularmente, la remisión de utilidades del creciente número de empresas extranjeras, la fuga de capitales vinculada a la deuda pública y a la venta de empresas privadas. Este incremento en la renta de la tierra tiene una vinculación directa con la aplicación masiva del paquete tecnológico de transgénicos y siembra directa. Éste, a su vez, eleva la escala mínima promoviendo un proceso de concentración de la producción agropecuaria que amplía la posibilidad liberar crecientes porciones de renta (Bisang, 2003).

¹⁶¹ Para tal distinción recurrimos a la información provista por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE). De esta forma, contamos con las variables relevantes para las Grandes Empresas (GE), en tanto que los valores correspondientes al Resto de Empresas (RE) se obtienen por diferencia. En este marco, debemos señalar algunos comentarios metodológicos en relación a la ENGE. Para la ENGE los puestos de trabajo asalariados precarios constituyen un consumo intermedio, de modo que no están identificados como asalariados, a la vez que no se dispone de una estimación de su magnitud. De esta forma, para las GE se encuentra sobreestimado el nivel salarial promedio –en tanto los precarios no solo tienen un salario neto menor, sino que no perciben todos los beneficios indirectos ni el aguinaldo- y subestimado el número de puestos de trabajo asalariados, lo que implica una productividad mayor para estas empresas (en cualquier caso, según la EPH la proporción de asalariados precarios en los grandes establecimientos ronda el 10%. Finalmente, cabe destacar que la ENGE realizó un tratamiento especial para 2002 del VABpp (“Tratamiento de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas en un año de inflación”), a pesar de lo cual el resultado muestra una variación respecto de 2001 marcadamente diferente a la del conjunto de la economía, cuando para todo el resto de los años de la serie la diferencia no es tan significativa. Por estas razones, hemos optado por aplicarle al VABpp de las GE la variación del VABpp total para 2002, obteniéndose así un valor menor, al que luego se le aplicó la evolución arrojada por la ENGE para los dos años restantes de la serie.

“Si bien se trata de un proceso inducido en gran medida por la introducción de un conjunto de cambios tecnológicos que ha tendido a elevar la escala mínima eficiente de explotación –y que han llevado a que también en los EE.UU. se observe un proceso de aumento del tamaño medio de la unidad agrícola- no puede dejar de resaltarse lo rápido que ocurrieron esas transformaciones en la Argentina...” (López, 2007; pág. 317)

La deuda externa en la etapa recupera, en los primeros años de la década, su rol como compensador en tanto la emisión de nuevo endeudamiento como las privatizaciones generan un flujo de ingresos hacia el Estado de importante significación¹⁶² (Basualdo, 2006).

“Desde esta perspectiva se percibe que la deuda externa pública, en particular, no sólo ha tenido un papel de primera importancia en el financiamiento de los desequilibrios fiscales. También ha sido un canal importante, bajo la presente configuración del sector externo, para hacer viable el crecimiento mediante su contribución a la disponibilidad de las divisas requeridas por el normal funcionamiento de las actividades internas de producción y consumo” (Damill, 2000, pág. 18)

“En primer lugar, de la ingente cantidad de recursos que ingresó desde el exterior durante la década de 1990 bajo la forma de inversión extranjera directa (privatizaciones de comienzos de la década y compras de grandes empresas privadas argentinas por parte del capital extranjero desde mediados de los noventa), inversión de cartera y préstamos externos (tomados tanto por el sector público como por el sector privado). Los flujos financieros totales ingresados al país por estos conceptos acumularon un volumen de 185.000 millones de dólares en la etapa 1992-2001, siendo el 59% de los mismos originado en el endeudamiento externo y el 41% restante en la denominada inversión extranjera directa”. (CENDA, 2004, pág. 4)

“En esencia, hasta el momento, dichos éxitos se habían fundado en buena medida en tres circunstancias no reproducibles indefinidamente en el tiempo: la combinación de un fuerte consumo reprimido y de una alta capacidad ociosa en el momento de iniciarse el proceso de estabilización, la disponibilidad de recursos extraordinarios vía venta de activos estatales y de mantenimiento de condiciones externas favorable en términos de acceso y costo del crédito –traducidas en un fuerte ingreso de capitales extranjeros voluntarios-” (López, 2007; pág. 302)

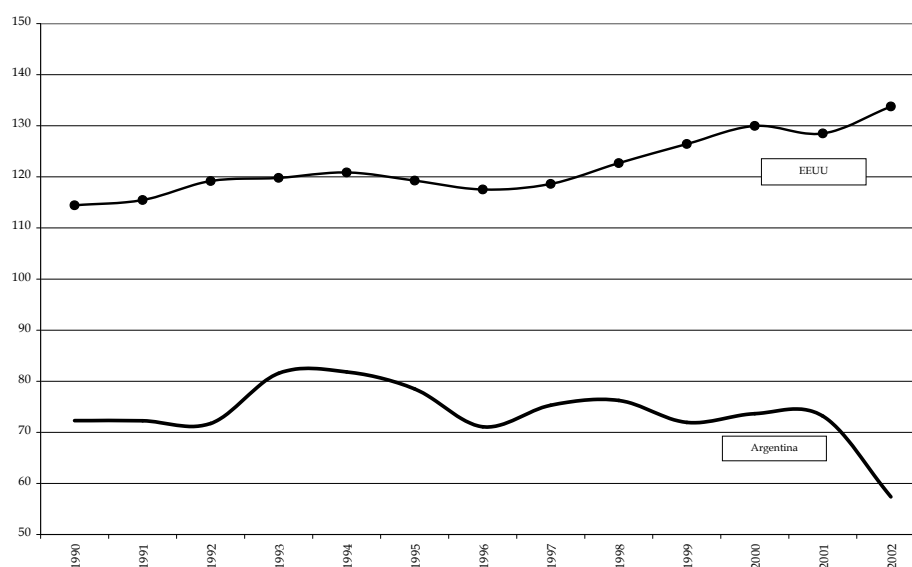
En relación a la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor lo que podemos observar es que el salario promedio tendió a estancarse en los niveles de comienzos de la década hasta que la crisis de final de la década causó su caída acelerada (Gráfico 35). En ese proceso jugaron un rol importante la elevada desocupación y los procesos de flexibilización laboral que la primera permitió impulsar. Como venimos señalando, aunque el salario promedio real tendió a estancarse ello no significa, ni remotamente, que esa fue la situación del conjunto de trabajadores. En este sentido, y como nunca antes, la década del noventa es una etapa de heterogeneización y polarización de la fuerza de trabajo. Las evidencias en este sentido son amplias. Beccaria y Maurizio (2008) señalan que los trabajadores más calificados han evadido relativamente mejor el deterioro del mercado laboral mientras que los menos fueron, siguiendo a Maurizio (2010), particularmente afectados por la inestabilidad laboral. Por el otro, Beccaria y Groisman (2008) remarcan que las diferencias de ingreso surgen de

¹⁶² Esta necesidad de financiamiento externo se dispara con la privatización parcial del sistema jubilatorio a manos de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (Damill, 2000).

una segmentación importante entre el segmento formal e informal del mercado laboral. En palabras de Salvia:

“De esta manera la sociedad argentina asiste no sólo a una grave fragmentación de la estructura productiva y socio-ocupacional que se manifiesta en una elevada participación del sector informal en el sistema económico, en la heterogénea distribución regional y sus efectos de diferenciación social, sino también en un deterioro masivo y persistente de las oportunidades de trabajo decente, lo cual se manifiesta no sólo en los elevados índices de desempleo sino también la baja calidad de empleos que es capaz de generar el sistema económico e institucional vinculado al mundo laboral” (Salvia, 2003; pág. 25).

Gráfico 35. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 1990-2002. 1970=100.



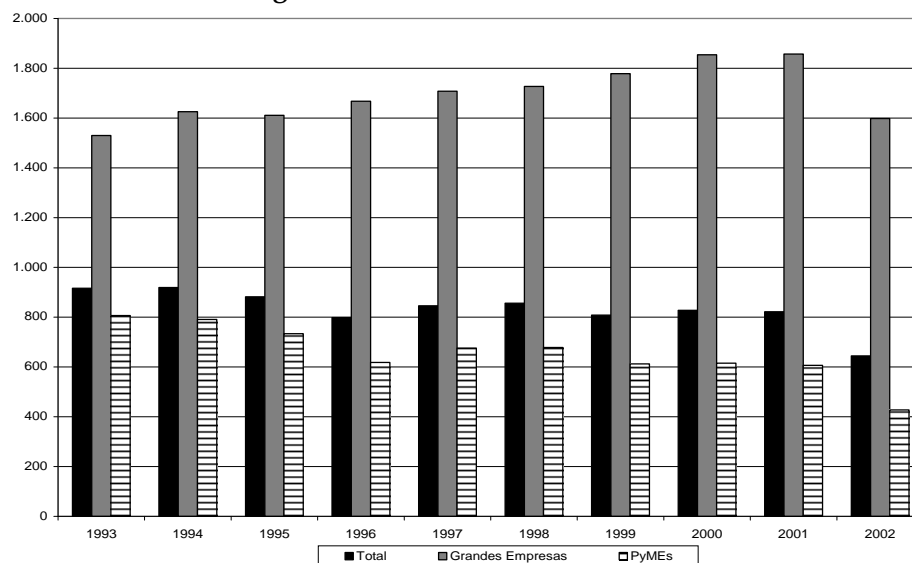
Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Si observamos el Gráfico 36, veremos que la década del noventa muestra dos comportamientos bien diferentes entre los asalariados de las empresas más grandes que operan en la Argentina y del resto de empresas industriales. Mientras que en las primeras las remuneraciones crecen un 21% en términos reales hasta 2001 (un 4,5% si tomamos 2002); las del resto de los asalariados caen un 24,8% en el mismo período y un 47% hasta 2002.

Desde otra fuente, la EPH, podemos ver que las diferencias de calidad y salarios entre ocupados por tamaño de establecimiento crecieron durante toda la década, en particular respecto a los establecimientos grandes (Gráfico 37). En idéntico sentido, Marshall (2001) muestra que los salarios relativos de los micro (1 a 5 empleados) y medianos establecimientos (6 a 100) se alejan de los abonados en las grandes (más de 100 empleados). Mientras que Marshall (2002) agrega que la creciente desigualdad salarial industrial se debió,

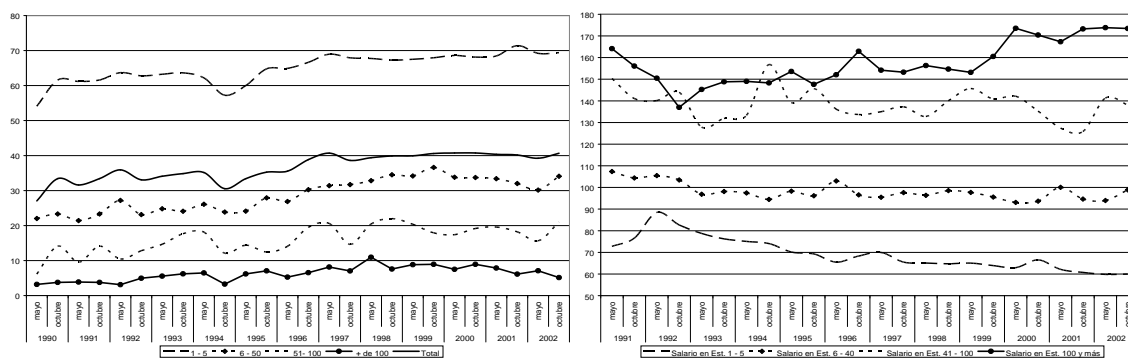
principalmente, a la creciente heterogeneidad vinculada a la evolución de la productividad entre subramas.

Gráfico 36. Salario real industrial promedio, de las Grandes empresas y de las PyMEs a precios constantes de 1993. Argentina 1993-2002.



Fuente: Elaboración propia en base a ENGE - INDEC y Graña y Kennedy (2008A)

Gráfico 37. A) Precariedad por tamaño de establecimiento y B) salario relativo por tamaño de establecimiento (100%=Total de Establecimientos). GBA 1991-2002.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

En conjunto, el mercado laboral enfrentó, durante la década de la Convertibilidad, debacle en todo sentido. Entre puntas, la tasa de empleo se mantuvo constante mientras que la tasa de actividad creció 4pp. (hasta 47,7%), a su vez, la tasa de desempleo y subocupación alcanza niveles inéditos (25% y 17,7% en mayo de 2003) (Lindenboim, 2008).

En la misma línea, entre 1990 y 2002, la distribución del ingreso de la ocupación principal –en el GBA- se volvió marcadamente inequitativa. Mientras que el primer decil redujo su apropiación (1,7% al 1,2%), el décimo tendió a ampliarla (34,6% al 37,3%)

incrementándose la brecha hasta las 31 veces y el índice de Gini alcanzó un valor de 0,532. La incidencia de la pobreza se elevó marcadamente hasta alcanzar, en mayo del 2002, al 37,6% de los hogares. Para peor, el incremento de la pobreza incluye, proceso que comienza como vimos en la década del ochenta, a una porción importante de los ocupados (Pérez *et al*, 2003).

8.2.3.4. Crisis y síntesis de la etapa

La evolución de la Industria Manufacturera en Argentina desde la irrupción de la dictadura es conocida y aquí simplemente realizamos un repaso de sus tendencias. La desarticulación de los vínculos con lo que fue la principal fuente de compensación, la renta de la tierra, fue intensificándose al punto de provocar la pérdida del mercado interno por su falta de competitividad.

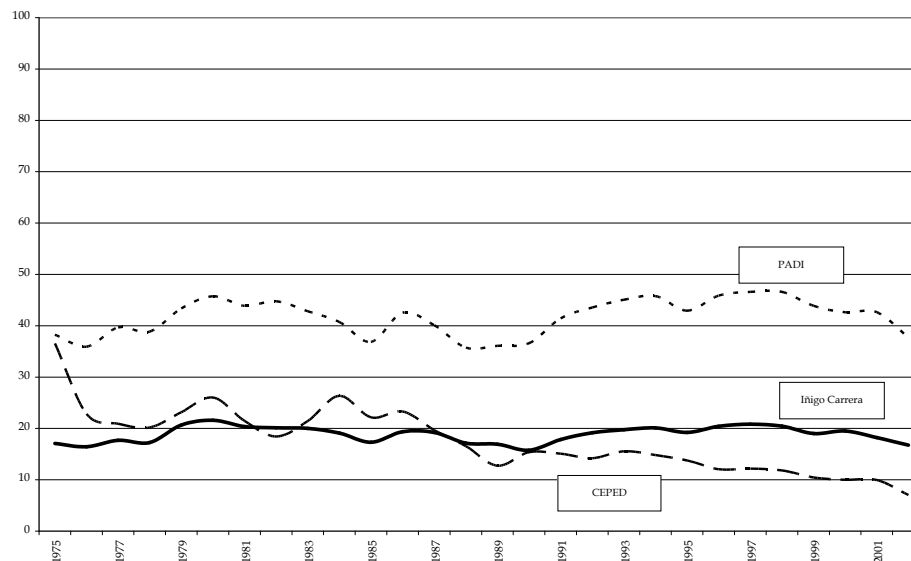
Los sectores más complejos, aquellos a los que la ISI había alcanzado último -como los de maquinaria y equipo y la electrónica-, fueron los primeros en sucumbir. Luego comenzaron a derrumbarse aquellos que abastecían al mercado interno ante la pérdida de porciones del mercado a favor de la importación desde países que competían justamente a partir de bajos salarios, primero, y por la reducción del mismo mercado interno, después.

En términos generales, entonces, lo que sobrevive es la porción más competitiva del sector industrial por un triple proceso. Por un lado, eliminó a las empresas menos productivas, particularmente PyMEs. Por el otro, en base a la sobrevaluación cambiaria, permitió el acercamiento de las empresas sobrevivientes a las prácticas internacionales a través de la importación de maquinaria moderna. Por último, la privatización de las empresas públicas tendió a eliminar muchísimos puestos de trabajo. Como resultado de ese proceso poco quedó en pie, aunque los sobrevivientes no fueron aleatorios: normalmente fueron las empresas de mayor tamaño. Las “historias exitosas” encuentran denominadores comunes en sectores que directamente apropiaron renta de la tierra (procesamiento de recursos naturales), las empresas extranjeras, las que lograron escapar hacia sectores no transables y las beneficiadas por esquemas de promoción específicos (particularmente las automotrices).

“El agotamiento económico, social y político de la industrialización de posguerra en la Argentina junto con las nuevas condiciones y tendencias de la economía mundial forzaron a la burguesía a un arduo proceso de reconversión de sí misma y del Estado cuyo primer paso fue dado por la dictadura militar de 1976-1983. La dinámica de tal reconversión fue, en lo esencial, contractiva; reposó sobre la aceleración relativa del crecimiento de los sectores con más amplias perspectivas mucho menos que sobre la contracción absoluta y desaparición de aquellos que resultaron redundantes. Junto con los capitales destruidos, desaparecieron miles de puestos de trabajo y el correspondiente gasto de consumo. Esto último generó, a su turno, una declinación del mercado interno como espacio de

realización para las empresas. El capital se concentró en compañías relativamente grandes (aunque diminutas en términos internacionales), se centralizó (vía absorciones), tendió a orientarse a los negocios con salida exportadora y aumentó su propensión a abastecerse de bienes intermedios y finales importados" (Burachik, 2012; pág. 160)

Gráfico 38. Productividad industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 1975-2002.

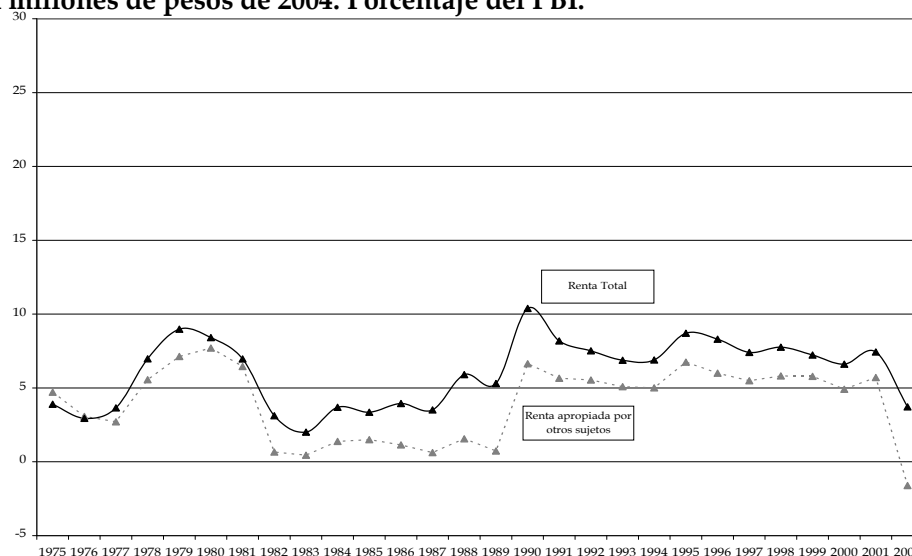


Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A), Iñigo Carrera (2007) y PADI-CEPAL.

Sin embargo, y a pesar de todo, durante el período la productividad de la industria argentina no tendió a acercarse, en promedio, a los niveles internacionales. De modo que su productividad siguió representando entre un 15% y un 40% de la estadounidense (Gráfico 38). En otras palabras, su rezago se mantiene como rasgo estructural.

Durante toda esta etapa la renta de la tierra tuvo una magnitud reducida (6% del producto sin picos importantes) que, en promedio, fue similar a la de la ISI (Gráfico 39). Sin embargo, durante la dictadura militar y los años noventa la incidencia de la apropiación por medio de la sobrevaluación cambiaria fue marcadamente mayor (39% y 72%, respectivamente). De modo que no sería el sector industrial el que percibiera esas compensaciones. En este sentido, no pueden quedar dudas respecto a que fueron los sectores directamente vinculados al procesamiento de mercancías que portan renta los máximos beneficiarios de la etapa en tanto podían continuar exportando e incorporar medios de producción abarataados. De allí, la tendencia a la reprimarización de la economía argentina que comúnmente se señala.

Gráfico 39. Renta de la tierra total y apropiada por otros sujetos no terratenientes. 1975-2002. En millones de pesos de 2004. Porcentaje del PBI.



Fuente: Iñigo Carrera (2007)

A su vez, esta etapa es en la que el endeudamiento externo juega un rol central. No sólo por el exponencial crecimiento de la deuda externa pública sino por la relevancia que tomaron los organismos internacionales vinculados a ella en la política económica nacional.

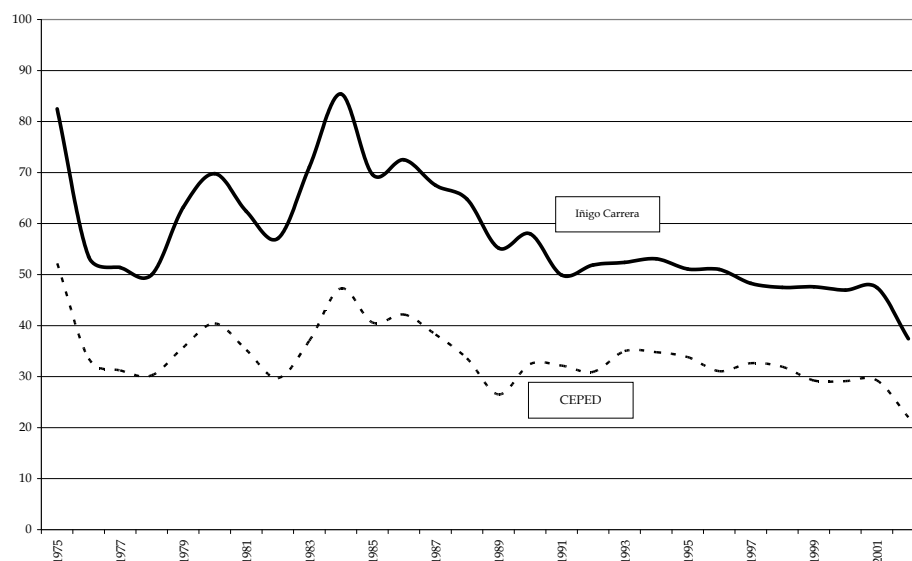
En conjunto, entonces, las magnitudes y las formas de captación y aplicación de las compensaciones resultaron insuficientes, durante la etapa, para impulsar la acumulación de capital en el sector industrial. El rezago productivo que acarreaba, y que la ISI nunca pudo resolver, se enfrentó a la sobrevaluación provocando la destrucción del sector industrial.

Sin embargo, y antes de llegar a ese punto, las sucesivas crisis económicas -resultado de la ausencia de otras fuentes para compensar el rezago- empujaron a la fuerza de trabajo a venderse crecientemente por debajo de su valor. Primero, como resultado de la represión política, luego por la circunstancial la fase recesiva del ciclo, y finalmente como condición misma de empleabilidad. Es decir, luego de este largo periplo las condiciones de empleo fueron mostrando de manera crecientemente cristalina los límites estructurales que enfrentan al haberse convertido en fuentes de compensación¹⁶³. Debido a ello, el salario real promedió -durante todo el período- un poder adquisitivo un 23% más bajo que el de 1970. No por nada, durante el período 1975-2001, el salario industrial relativo con Estados Unidos se ubica entre

¹⁶³ No podemos dejar de destacar la similitud de este proceso con el que está ocurriendo mientras escribimos esta Tesis en Europa. Allí planificadamente se induce una deflación (en términos más crudos, una caída del salario) en los países europeos menos productivos a los fines de lograr compensar el rezago que poseen respecto a la industria alemana.

un 35% y 57% (Gráfico 40). La cuestión se muestra aún más preocupante dado que esta etapa tampoco se caracterizó por ser particularmente benévola con los trabajadores en Estados Unidos.

Gráfico 40. Remuneración industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 1975-2002.



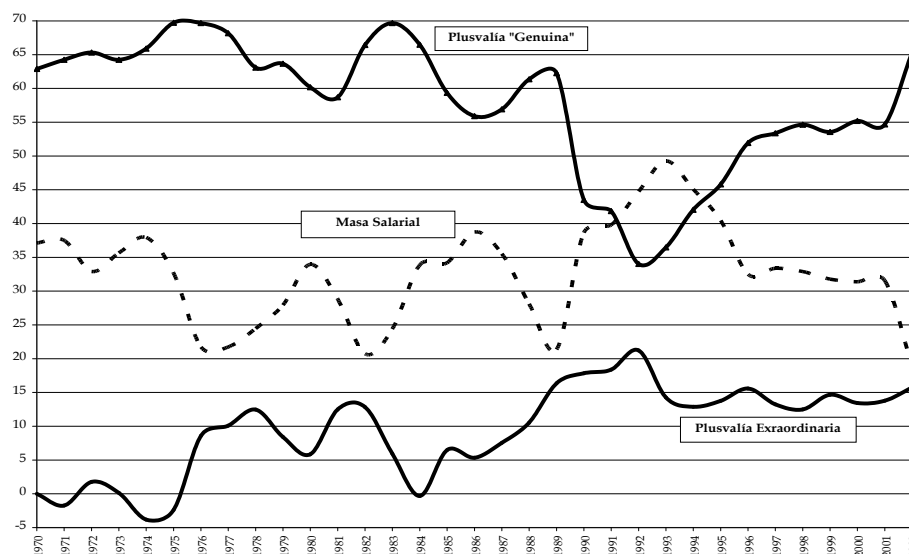
Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A) e Iñigo Carrera (2007)

En este marco de imposibilidad de la acumulación de capital en el sector industrial, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor amplió el espacio de valorización de esos capitales sin capacidad competitiva, elevando la ganancia que podrían haber alcanzado en algunos casos y/o permitiendo su supervivencia en otros. Una forma posible de estimar cómo evolucionó la producción de plusvalía con esa fuente en nuestro país es calcular cuál hubiera sido la masa salarial en cada año si el salario real hubiera mantenido su nivel de 1970, de modo que la diferencia entre tal masa hipotética y la masa salarial real constituye la plusvalía extraordinaria con fuente en el deterioro del salario real¹⁶⁴. En la industria, en promedio, la plusvalía se mantiene constante como porcentaje del valor agregado entorno al 65%. Sin embargo, durante el período la plusvalía “genuina” tiende a caer mientras que la obtenida de la caída del salario tiende a expandirse hasta representar un 15% promedio del producto en la década del noventa (Gráfico 41). Así, la plusvalía tiene su base no en el desarrollo de las fuerzas productivas sino en el deterioro del salario real¹⁶⁵.

¹⁶⁴ Nótese que estamos trabajando con la hipótesis de mínima, en tanto no estamos considerando ningún aumento en el salario real.

¹⁶⁵ Para limitar la arbitrariedad de dejar constante el salario real en el nivel de 1970, en Kennedy y Graña (2012) hemos aplicado la relación que se establece entre la productividad y el salario real en los Estados Unidos; el resultado es muy similar. A su vez, Iñigo Carrera (2007) lo calcula aplicando la evolución salarial del obrero de

Gráfico 41. Masa Salarial, Plusvalía genuina y extraordinaria en la Industria. 1970-2002. En % del VAB pp.



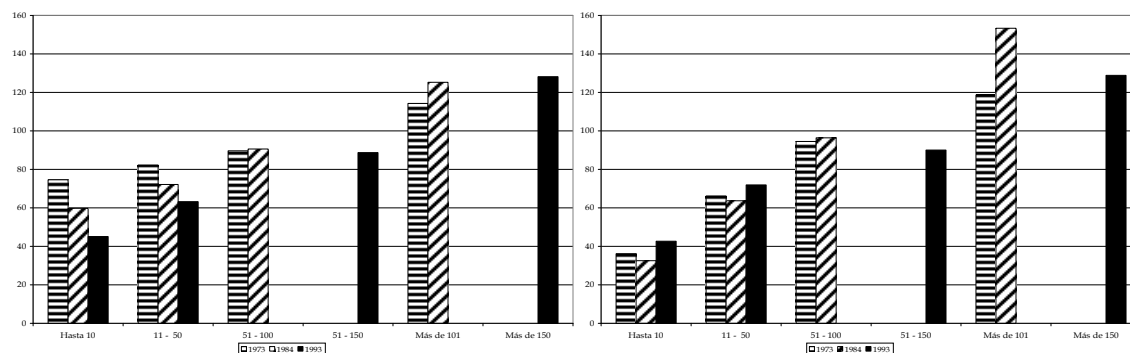
Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2009).

Es en este marco, de la imposibilidad de competir, donde las diferencias de productividad al interior del sector industrial argentino comienzan a expresarse en diferenciales salariales. Si la compensación por el salario surge del rezago productivo este debe expresarse principalmente en las empresas más pequeñas. En el Gráfico 42 se observa que, a pesar de la evolución general de la industria, los diferenciales de productividad respecto a la media no se han modificado marcadamente entre 1973 y 1993. Sin embargo, los salarios industriales tendieron a diferenciarse crecientemente en función del tamaño de establecimiento, particularmente en los estratos más pequeños, como ya pudimos ver en los Gráficos 31 y 37. En este proceso de compensación también jugó un rol importante la incidencia diferencial de la precariedad por tamaño de establecimiento que, a pesar de crecer en todos los estratos, castigó particularmente a los asalariados de los más pequeños (Altimir y Beccaria, 1999A; Lavopa, 2007A).

“La causa fundamental del mantenimiento y crecimiento de un sector informal en las economías periféricas es la yuxtaposición entre una amplia legislación laboral, frecuentemente copiada de países avanzados, con una abundante oferta laboral. En ese contexto, las empresas tienen todos los incentivos para intentar esquivar las restricciones legales para el uso de la fuerza de trabajo. Cuando la competencia se intensifica, por ejemplo cuando las empresas intentan exportar o cuando caen las barreras comerciales -eventos frecuentes en América Latina en los años recientes- el incentivo para informatizar se refuerza” (Portes y Sassen-Koob, 1987; pág. 38, traducción propia)

planta industrial estadounidense desde 1974, también con resultados similares. Otra estimación al respecto se presenta en Espro y Zorattini (2012).

Gráfico 42. A) Salario relativo por estrato de ocupación y B) Productividad relativa por estratos de ocupación. (100 = Total de Establecimientos). Argentina, 1973-1993.



Fuente: Censos Económicos 1974, 1985 y 1994.

En síntesis, desde mediados de los setenta y la crisis final de la Convertibilidad el salario real promedio se derrumba un 47%, mientras que la incidencia de la precariedad se eleva un 80% hasta abarcar al 41% de los trabajadores¹⁶⁶, al tiempo que se deterioran los indicadores típicos de la desigualdad del ingreso laboral. Mientras la apropiación del primer decil se reduce a la mitad (2,3% en 1974 a 1,2% en 2002), crece la del décimo decil un 47% (de 25,4% a 37,5% en el mismo período) dando como resultado un incremento del índice de Gini del 47% hasta un valor de 0,53 en octubre de 2002.

“...la situación misma de oferta excedente global que se registró en el último decenio del siglo debió haber afectado de manera particular los ingresos relativos de los menos calificados. Por su parte, la drástica disminución de las remuneraciones reales medias que se produjo en 1976 también afectó con mayor gravedad a dicho estrato de trabajadores” (Beccaria y González, 2006, pág. 118).

Sin embargo, la compensación por vía del salario no fue suficiente. De este modo, también se redujo la escala general del proceso acumulación de capital en Argentina (Iñigo Carrera, 2007 y Kennedy, 2012) lo que llevó a la multiplicación por siete de la tasa de desocupación, alcanzando al 22% de la población activa en octubre de 2002. Como ese aumento se vincula más con el incremento en la participación que en una caída absoluta del empleo, no podemos más que comprender tal fenómeno como resultado de un intento de recuperar ingresos perdidos, tanto por la caída de ellos como de la desocupación de otros integrantes del hogar.

Frente a esa situación de caída de los ingresos reales de los asalariados, de la calidad del empleo (otra forma de reducir los costos laborales) y la elevación de la desocupación, no

¹⁶⁶ En Graña (2006), señalamos que el proceso de degradación de la fuerza de trabajo tuvo un efecto particularmente negativo sobre algunas calificaciones, operativas y técnicas del sector industrial, de modo que, al producirse la recuperación económica posterior a 2002, ciertos sectores enfrentaron una demanda laboral insatisfecha en función de la no reproducción de ciertos tipos de trabajador.

podía haber otra consecuencia más que la multiplicación (por ocho) de la incidencia de la pobreza en la Argentina entre 1974 y 2002.

8.2.4. Siglo XXI cambalache

Hacia 2002 la población trabajadora se encontraba -de manera general- en las peores condiciones de vida de todo el largo período que venimos analizando, quizá con excepción de las postrimerías de 1930. Sin embargo, la misma devaluación de enero permitió comenzar a revertir el ciclo iniciado varios años antes.

En 2002, la combinación de devaluación y recesión -que impedía la reivindicación por la recuperación de los salarios- generaron una protección efectiva relevante como para dar un espacio de acumulación a los capitales del sector industrial que, en una porción importante de los casos, se encontraban fuera de producción. Como uno de los componentes de la recuperada competitividad era la caída del salario real, la demanda para realizar tales mercancías no podía provenir más que de la renta, de la cuál una parte había vuelto a los terratenientes¹⁶⁷ y otra al Estado mediante retenciones, de los fondos acumulados durante la década anterior en el sistema bancario y de los programas sociales. La declaración del *default* sobre la deuda pública también permitió disponer de recursos.

En este marco, la acumulación de capital en general retomó vitalidad y el sector industrial (alcanzando una tasa de crecimiento del 8,2% entre 2002 y 2010) como su empleo (acumula un incremento del 34%) recuperaron dinamismo.

Si el diagnóstico generalizado era que la industria había sucumbido durante los noventa, ¿de dónde surgió esa pujanza? El consenso señala que el quiebre de las tendencias respecto a las vigentes durante la etapa anterior se produce al adoptar un tipo de cambio real (TCR) más elevado¹⁶⁸. Parece entonces, que esta modificación radical de los precios relativos impulsó la generación de un nuevo modelo (o patrón de crecimiento) sin límites estructurales explícitos que, basado en la producción de bienes primordialmente industriales (y no en la de servicios, como ocurría durante la Convertibilidad), generaría una también

¹⁶⁷ Rodríguez y Arceo (2006), con otros datos, observan el crecimiento de la renta percibida por los terratenientes a partir de la devaluación.

¹⁶⁸ Nótese que normalmente se denomina al nivel del TCR como “competitivo” eludiendo referirse a lo realmente importante: si se encuentra en su paridad, por encima de ella o por debajo. Ya que esa posición es la que pone en movimiento redistribuciones del ingreso.

ilimitada expansión del empleo, habida cuenta del mayor requerimiento de mano de obra de dichas ramas de producción (Frenkel y Rapetti, 2004; Tavošnanka y Herrera, 2011).

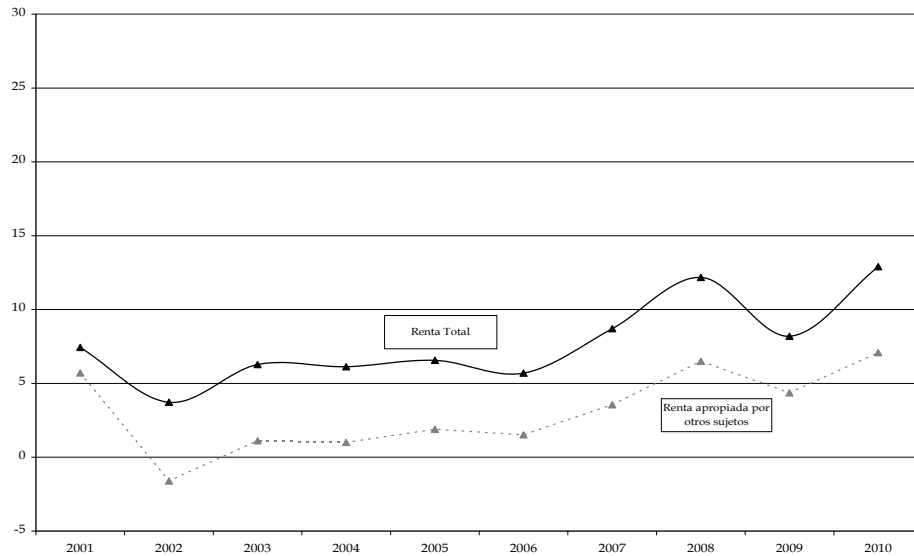
La mayoría de las veces, como complemento de este acuerdo generalizado para explicar el momento actual, se destaca -como otro rasgo positivo- la vigorosa expansión experimentada por el segmento PyME, empresas definidas por su mayor absorción de empleo por unidad de producto. En este nuevo contexto, establecidas o reconvertidas a la producción de bienes transables, han podido suplir partes significativas del mercado interno (ya sea de insumos o bienes finales) debido a la importante protección efectiva brindada por el TCR competitivo. Ahora bien, dado que esa mejora no fue acompañada a la misma velocidad por la recuperación en los indicadores sociales (inclusive al nivel paupérrimo de fines de la Convertibilidad) se sostenía, en un principio, que el salario real seguiría elevándose como un proceso natural a medida que continuara reduciéndose la masa de desocupados.

Sin embargo, por todo lo desarrollado hasta aquí, las experiencias históricas de la Argentina y lo que efectivamente ocurrió, podríamos discutir tal “esperanza”. Como lo vimos en anteriores momentos, la devaluación es una de las formas de impulsar la venta de fuerza de trabajo por debajo de su valor. La protección abstracta que el consenso otorga al TCR “alto”, es justamente producto de esa caída del salario real y mantenimiento a esos valores reducidos¹⁶⁹. En este sentido, el TCR no es un instrumento “mágico” sino uno que redistribuye el valor generado al interior de un país. Esa devaluación, entonces, no posee la capacidad -por sí misma- de lograr una transformación relevante de la estructura productiva (Costa *et al*, 2004; Pérez, 2006). Es más, la literatura pone en discusión si realmente se han producido cambios significativos en las ramas y subsectores que crecen en la economía Argentina, así como respecto a la inserción internacional (Fernández Bugna y Porta, 2007; Lavopa, 2007B, Bekerman y Dulcich, 2012)¹⁷⁰.

¹⁶⁹ No está demás aclarar que la devaluación, por más nefastos que fueran sus resultados, no era una de las opciones existentes (como sostienen algunos, en contraposición a la dolarización), sino el único camino en diciembre de 2001.

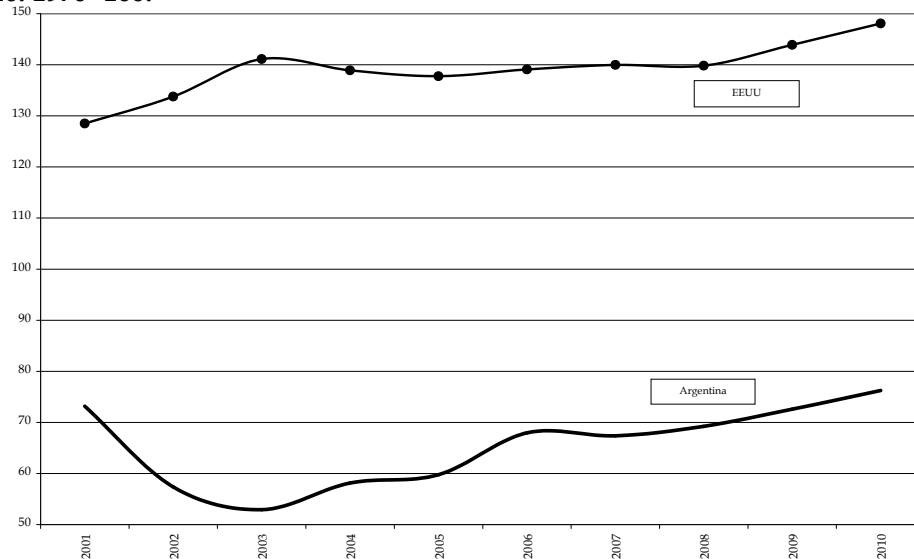
¹⁷⁰ Lamentablemente, los datos del Censo Económico de 2004-05 no sirven a los efectos de discutir esta tendencia al haberse realizado a comienzos del proceso.

Gráfico 43. Renta de la tierra total y apropiada por otros sujetos no terratenientes. 2001-2010. En porcentaje del producto a precios de 2004.



Fuente: Iñigo Carrera (2007)

Gráfico 44. Evolución del salario industrial real promedio. Argentina y Estados Unidos. 2001-2010. 1970=100.

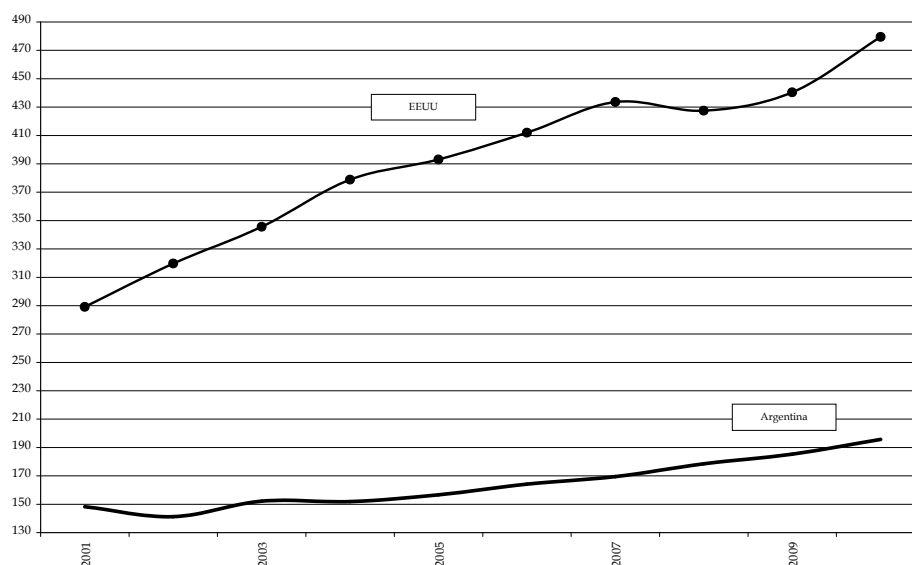


Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

Es decir, el crecimiento económico de los últimos años ha tenido poco de novedoso, quizá si su magnitud pero no su esencia: un aumento histórico de la renta percibida por Argentina, particularmente desde 2007 como vemos en el Gráfico 43, y una nueva caída del salario real lo suficientemente grande (Gráfico 44) como para permitir el ingreso en producción de cientos de empresas pequeñas y medianas. Por esa exacta razón, las PyMEs

han sido el segmento más dinámico en tanto ellas son las más necesitadas de tal compensación por su menor productividad relativa, y por ende, mayor absorción de empleo. En otras palabras, el crecimiento de ambas fuentes extraordinarias (hasta alcanzar magnitudes sin precedentes) ha impulsado a la economía a unas tasas, también, inéditas¹⁷¹.

Gráfico 45. Evolución de la productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. 2001-2010. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A)

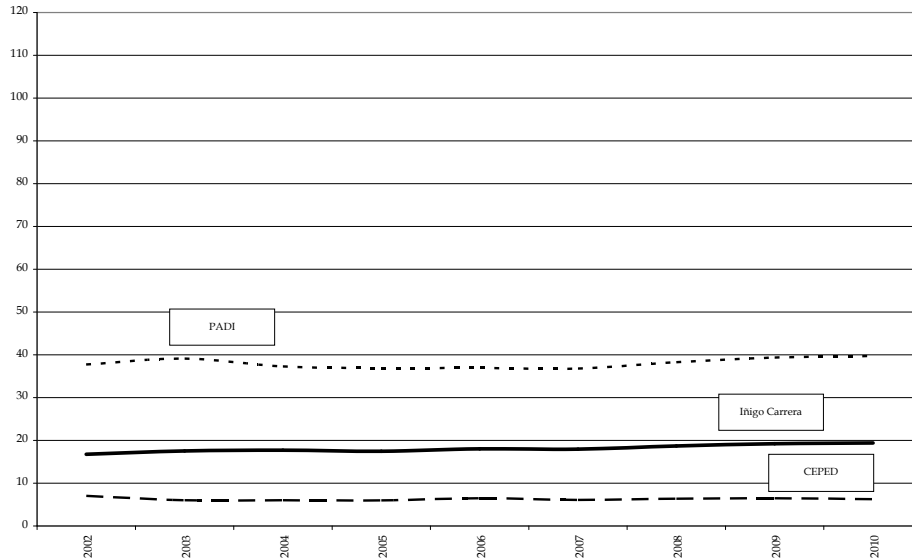
Entonces durante este proceso las bases de la economía argentina, nuevamente, no se han modificado: la productividad crece lentamente en base a empresas pequeñas. En este sentido, vemos –en el Gráfico 45– que la productividad industrial en Argentina se encuentra en 2010 un 70% por encima de 1970 mientras que en Estados Unidos el incremento lleva al 370%¹⁷². De esa manera, la brecha de productividad entre los sectores industriales de ambos países no se redujo (Gráfico 46).

“Esta restricción de la escala –que a su vez impone el uso de una tecnología obsoleta, restringiendo así doblemente la productividad del trabajo– sigue prevaleciendo hoy día” (Iñigo Carrera, 2007; pág. 65).

¹⁷¹ Desde el comienzo, como vimos, y durante toda esta etapa la deuda externa no cumple un rol compensador ya que la Argentina hace frente a sus deudas sin emitir nuevo endeudamiento. (Damill *et al*, 2005)

¹⁷² Acumulando, desde 1935, un incremento del 253% en Argentina y un 1028% en Estados Unidos.

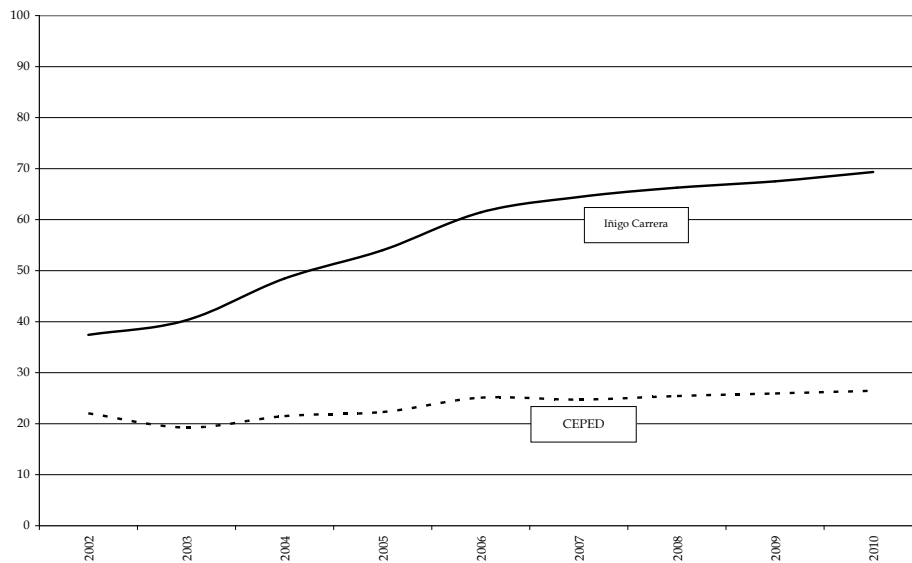
Gráfico 46. Productividad industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 2002-2010.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A), Iñigo Carrera (2007) y PADI-CEPAL.

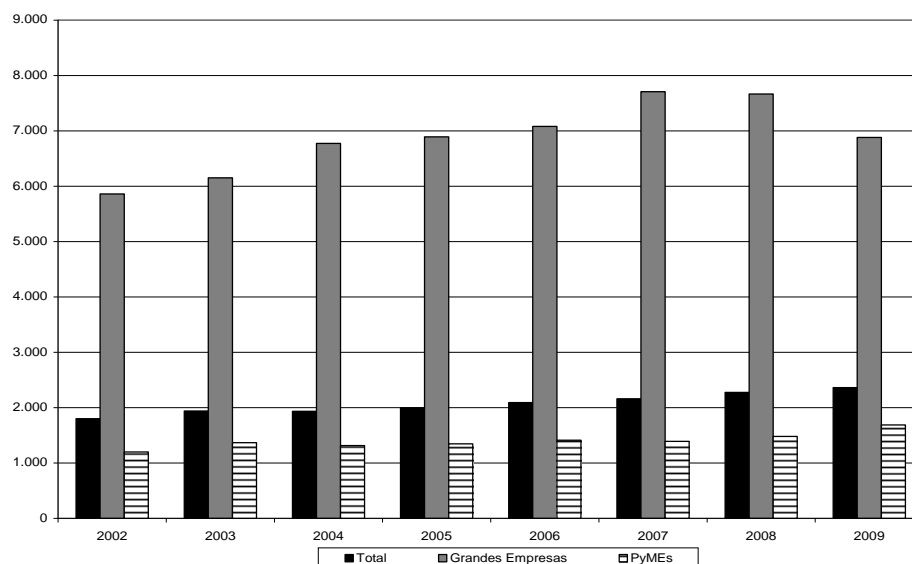
Ahora bien, si nos circunscribimos al período 2003-2007, dentro de la no originalidad del proceso de la post-Convertibilidad, los resultados sociales han sido muy alentadores. Como vimos en el Gráfico 44, el salario real industrial se recuperó un 27%, hasta alcanzar en 2010 el 67% del poder adquisitivo de 1970. En base a esa evolución, y la no tan buena experimentada por las remuneraciones en Estados Unidos, se reducen las diferencias de poder adquisitivo entre las remuneraciones industriales de ambos países (Gráfico 47).

Gráfico 47. Remuneración industrial relativa Argentina-Estados Unidos. 2002-2010.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A) e Iñigo Carrera (2007)

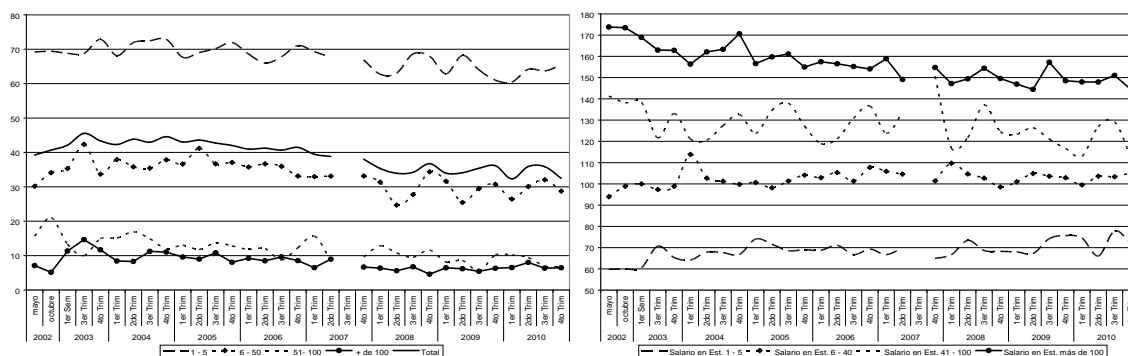
Gráfico 48. Productividad industrial promedio, de las Grandes empresas y de las PyMEs a precios constantes de 1993. Argentina 2002-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a ENGE - INDEC y Graña y Kennedy (2008A)

En el mismo subperíodo, la creación de empleo, dado el crecimiento del segmento PyME, tuvo una velocidad inédita lo que redujo la tasa de desocupación un 65%, hasta el 8,8% a fines de 2006. Como resultado de esos alentadores datos, todos los indicadores de desigualdad se recuperan; entre ellos el índice de Gini del ingreso de la ocupación principal cae un 8,5%, hasta un valor de 0,47 a fines de 2006. Como resultado de todos esos procesos conexos, la incidencia de la pobreza se reduce hasta un 18% a fines de 2006¹⁷³.

Gráfico 49. A) Precariedad por tamaño de establecimiento y B) salario relativo por tamaño de establecimiento (100%=Total de Establecimientos). GBA 2002-2010.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

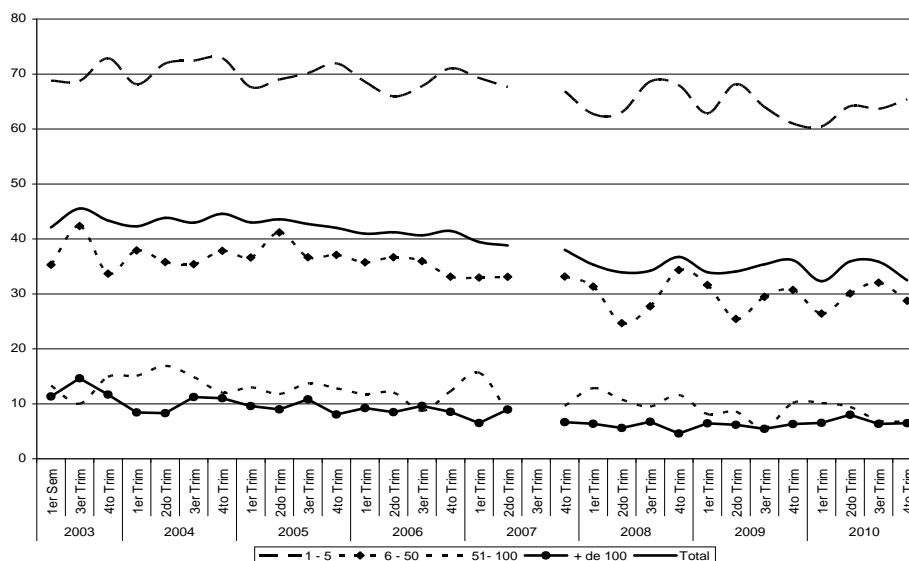
¹⁷³ Ya señalamos en el Capítulo 1 los problemas que surgen de la falta de confiabilidad de las estadísticas producidas por el INDEC desde 2007.

SECCIÓN IV. ANÁLISIS HISTÓRICO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE
LA ACUMULACIÓN MUNDIAL DE CAPITAL

Ahora bien, este proceso de mejora de las condiciones de vida de los trabajadores se da en un marco donde nada ha cambiado. Ni la brecha internacional de productividad ni la heterogeneidad entre las empresas más grandes y pequeñas (Gráficos 48, 49 y 50). Las diferencias productivas de las empresas siguen tan vigentes como antes pero, dado que nuevamente reciben crecientes porciones de renta de la tierra, la compensación salarial puede reducirse, aparentando una desaparición del rezago. En este sentido, es extensa la literatura que muestra que la segmentación del mercado laboral no se ha reducido. Como muestran Arakaki y Piqué (2008), las diferencias salariales entre trabajadores precarios y protegidos no se han reducido, Beccaria (2006), a su vez, muestra que la “penalidad” salarial del sector informal continúa vigente y Maurizio (2010) señala que los hogares más castigados en la década anterior continúan siendo los menos beneficiados en el nuevo esquema. En el mismo sentido, Espro y Zorattini (2012) muestran que las diferencias de remuneración y calidad entre trabajadores de establecimientos de diferente tamaño mantienen idénticos rasgos respecto a los noventa. En palabras de Salvia y Vera:

“Más allá de que los niveles de desigualdad se hayan mantenido o incluso disminuido durante la etapa post-reformista, los datos revelan que la inequidad distributiva continuaría estando explicada por la persistente heterogeneidad económica-ocupacional durante la fase post convertibilidad. En otros términos, aún en una fase de mejoras de los indicadores económicos, laborales y sociales, la disminución que se exhibe en la desigualdad de ingresos no proviene de la integración impulsada por los sectores más dinámicos de la economía, sino que la misma se genera –en mayor parte– por mecanismos “compensadores” vinculados a estrategias de supervivencia desarrolladas por lo hogares o a las políticas sociales implementadas” (Salvia y Vera, 2011; pág. 23)

Gráfico 50. Precariedad por tamaño de establecimiento, GBA, 2003-2010. En porcentaje.

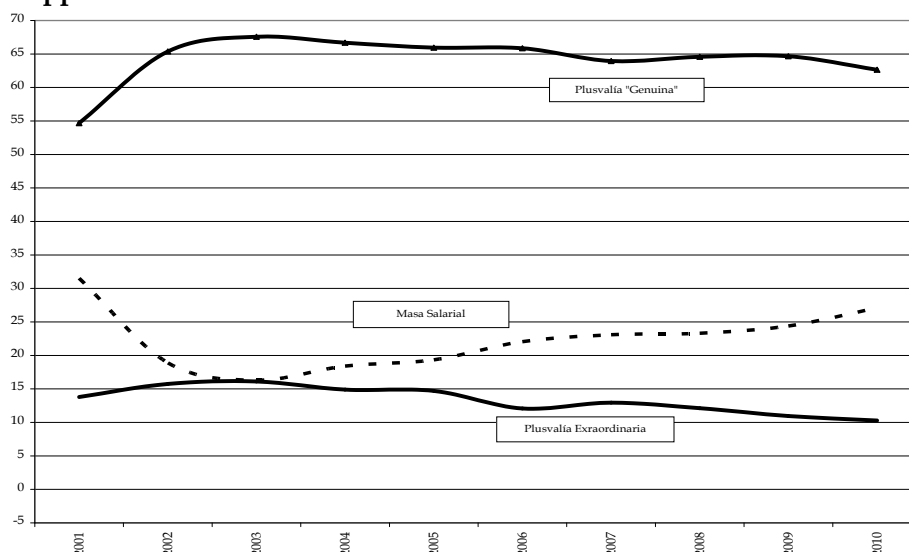


Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Sin embargo, que esas diferencias no se expresen no significa que hayan dejado de existir. De esa manera, hacia 2007, la acumulación de capital en nuestro país comenzó a alcanzar nuevamente su límite (CENDA, 2010). Hacia allí lo empujó la reducción de la compensación por medio del salario dado la recuperación de éste (Gráfico 51) y la apreciación del tipo de cambio.

La modificación del tipo de cambio real es, a su vez, resultado de la combinación entre excedentes comerciales producidos por los precios internacionales de las mercancías agrarias y la inflación interna que vuelve a aparecer¹⁷⁴. Este último movimiento retroalimenta la incapacidad de competir ya que reduce el margen cambiario abaratando los productos importados. Por lo tanto, el efecto más importante de la inflación fue su influjo sobre el TCR y, por ende, la disminución de la competitividad lograda con la devaluación.

Gráfico 51. Masa Salarial, Plusvalía genuina y extraordinaria en la Industria. 2001-2010. En % del VAB pp.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2009)

Por la misma falta de originalidad de la post-Convertibilidad, hacia el final del período que analizamos, las consecuencias de la reducción de esas fuentes respecto a su necesidad tiende a generar los mismos resultados que analizamos en otros ciclos históricos. Por un lado, se reduce el ritmo de crecimiento del producto y del empleo industrial (la elasticidad empleo-producto tiende a niveles similares a los de la Convertibilidad). Por el otro, los

¹⁷⁴ Evidentemente su origen, en este momento histórico, es doble. Por un lado, la tendencia alcista de las mercancías agrarias –que impulsan también la renta- y la protección del mercado interno como mecanismo de fomento al pequeño capital. Este segundo mecanismo ya lo analizamos al momento de estudiar la ISI, cuestionando la posibilidad de explicar tal proceso como resultado de la “puja distributiva”.

avances en los indicadores sociales tienden a estancarse en la segunda etapa de la post-Convertibilidad, particularmente las remuneraciones reales.

8.3. *Resumen*

Durante este extenso capítulo caracterizamos al sector industrial argentino como uno compuesto casi exclusivamente por pequeños capitales en comparación internacional. Esta conclusión no es de por sí novedosa aunque normalmente es pasado por alto en las explicaciones sobre el devenir nacional.

En segundo lugar, encontramos que la renta de la tierra y su captación han determinado de manera ineludible al sector industrial y sus potencialidades. Tanto su captación bajo esquemas de tipo de cambio sobrevaluado como por otros instrumentos (retenciones, tasas de interés negativas, etc.) posibilitaron la creación y subsistencia de capitales de baja productividad, característica que no se ha modificado en ningún momento del largo período 1930-2010.

Ahora bien, y pesar de ello, hemos visto que la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor sólo ha jugado un rol relevante y estructural desde mitad de la década del setenta. Esto es, a diferencia de lo planteado comúnmente por las teorías del desarrollo que sostienen que todo país con capacidades productivas reducidas las compensa por medio de salarios bajos, en Argentina eso sólo ocurre en los últimos 40 años.

Aún cuando el sector industrial nace a través de la apropiación de renta, sus necesidades de fuentes extraordinarias, que crecen con su crecimiento horizontal, superan su disponibilidad de manera estructural cuando la organización productiva de los capitales medios comienza su transición al Ohnismo. En este sentido, la ausencia de capitales medios, de escalas de producción y de capacidades tecnológicas similares impide a la Argentina insertarse en los lugares privilegiados de las cadenas de valor que se van conformando. Pero al mismo tiempo, dado que la compensación se daba- hasta allí- principalmente por la renta y no por el salario, también se ve imposibilitada de participar en las porciones más simples de esas cadenas de valor. Es decir, queda fuera de toda forma de participación en el nuevo proceso de acumulación de capital. Así su proceso de acumulación de capital pierde

“dinamismo” y queda reducido a participar en el mercado mundial a través de lo único en condiciones de competir, las mercancías agropecuarias¹⁷⁵.

Claro que, en ese proceso, la fuerza de trabajo que se venía reproduciendo de manera relativamente normal, al calor de la renta, comienza a sufrir las consecuencias de cualquier proceso de acumulación que no pone en movimiento directamente las determinaciones de la acumulación de capital. Su salario se convierte en vehículo de compensación y Argentina se “latinoamericaniza”. Para pero, cuando ni siquiera esa compensación es suficiente –dado el crecimiento de la brecha internacional de productividad- el pequeño capital que lo empleaba se liquida. La consecuencia general, entonces, es una generalización de la pobreza.

¹⁷⁵ En este sentido, podríamos señalar que Iñigo Carrera (2007) y Kennedy (2011) muestran que el tamaño de la economía argentina, medida en una moneda que posea una capacidad de representar valor constante, ha tendido a reducirse desde mediados de los setenta.

SECCIÓN V. CONSIDERACIONES FINALES

9. CONCLUSIONES PRELIMINARES Y LINEAS DE INVESTIGACION

Comenzamos la Tesis planteando el interrogante sobre qué había ocurrido respecto a las condiciones de vida de la población trabajadora en la Argentina. Como a tantos otros autores, nos dejaba perplejos su retroceso desde mediados de la década del setenta así como las dificultades para recuperar esos niveles luego de un sostenido proceso de crecimiento económico. De manera algo cínica, tal vez, no nos sorprendía tanto la situación actual de la población –para nada única si consideramos los países de la región u otros en el mundo- sino la complejidad de entender cómo nuestro país podía haber retrocedido desde un lugar relativamente privilegiado a la situación actual, ni que hablar de las profundidades de 2002. De alguna manera uno se acostumbra a una idea lineal que vincula “subdesarrollo” a “pobreza” bajo la tranquilidad de que una vez superado ese estadio no puede retornarse. Argentina, sin embargo, dio marcha atrás. Y acompañando tal proceso debimos recomenzar el camino del conocimiento científico desde la esencia del hombre.

La **Sección II**, entonces, constituyó el momento más abstracto de reconocimiento de las condiciones propias del modo de producción capitalista como punto de partida teórico para resolver la problemática que nos interesa.

Así, en el *Capítulo 2*, avanzamos desde la especificidad del hombre hasta el capitalismo como forma histórica de organizar el proceso de reproducción. Entonces, la acumulación de capital, dirigida por la conformación de la tasa media de ganancia, es la forma que toma la apropiación creciente del medio por parte del hombre cuando la sociedad se compone de productores privados e independientes.

En el *Capítulo 3* nos concentramos en los mecanismos por los cuales se realiza tal contenido. En este sentido, la producción de plusvalía relativa –forma más potente de la acumulación de capital en tanto no enfrenta ningún límite físico o moral- conlleva a la concentración de los capitales.

Dado nuestro objetivo de analizar las condiciones de trabajo y reproducción de los trabajadores, en el *Capítulo 4*, nos detuvimos a analizar las consecuencias que sobre la fuerza de trabajo tienen esas tendencias. Así encontramos que en términos de cantidad de puestos de trabajo, la acumulación de capital conlleva a una caída relativa de la demanda de fuerza de trabajo. En ese proceso, y en relación al salario, reconocimos que entre la conformación de

la superpoblación relativa y la organización sindical se regula la venta de la fuerza de trabajo a su valor. A su vez, y al interior de los trabajadores, existe una tendencia a la creciente fragmentación en función de su posible reemplazo por maquinarias, reconociendo una tendencia –en el límite- a la eliminación de esos trabajos simples y una complejidad creciente en los vinculados a la planificación y diseño. Sin embargo, como toda tendencia puede reconocer momentos de simplificación –y otros de complejización- general de todos los trabajos.

En la **Sección III** avanzamos sobre las condiciones más concretas en las que tales leyes generales llegan a existir, ya que lejos estábamos aún de poder comprender la situación argentina.

En ese sentido retomamos –en el *Capítulo 5*- el desarrollo de las tendencias de la acumulación sobre los capitales individuales. Allí encontramos que la concentración del capital conlleva necesariamente a su diferenciación donde algunos capitales, que denominamos “medios” o “normales”, logran poner en movimiento la más alta productividad alcanzable en condiciones reproducibles mientras que los demás, llamados “pequeños” o “rezagados”, no logran hacerlo. En ese sentido, son los primeros los que disfrutan de la tasa media de ganancia mientras que los segundos se valorizan en virtud de la tasa de interés. Por eso, señalábamos que los pequeños capitales se constituían en fuente de valorización acelerada de los medios dado que pierden una porción del valor generado en función de esa valorización específica.

Sin embargo, no todos los capitales rezagados parecen presentar problemas en su acumulación. De este modo, avanzamos sobre el *Capítulo 6* donde desarrollamos que existen fuentes extraordinarias de plusvalía que pueden compensar tal rezago y permiten una valorización “normal”: la renta de la tierra, el endeudamiento externo y la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor. Las cuales sólo pueden surgir en condiciones específicas lo que genera, a su vez, que sean características de algunos países. Particularmente en el caso de la compensación por vía salarial, se requiere que el conjunto de capitales que operan en un país se vean imposibilitados de valorizarse normalmente para que esa fuente comience a operar. En ese contexto, la regulación de la venta a su valor de la fuerza de trabajo deja de funcionar dada la presión mayor de la superpoblación relativa –particularmente en los trabajadores más simples- frente a la posible organización sindical, inclusive en las fases altas del ciclo económico. Sin embargo, la compensación no permitía directa –ni fácilmente- que los capitales pequeños superen su rezago productivo. Más aún, sostuvimos que lo más

probable es que ese rezago continúe ampliándose y concluya finalmente en la liquidación de la empresa. En el proceso, las consecuencias sociales de ese rezago y compensación se harían sentir crecientemente en las condiciones de vida de la población.

En la **Sección IV** nos dedicamos al estudio del desarrollo histórico de la acumulación de capital de nuestro país en el marco de las transformaciones productivas en el mundo.

En el *Capítulo 7*, nos enfrentamos a los métodos de producción como forma de realización del contenido de las secciones anteriores. La superación del Taylorismo-Fordismo hacia el Ohnismo, y las características propias de cada uno, muestran las diferentes formas que tomó la acumulación de capital para avanzar en la producción de plusvalía relativa, elevando la productividad y reduciendo costos.

El *Capítulo 8*, donde presentamos nuestra interpretación de la historia económica argentina, acompaña el conjunto de determinaciones analizadas en las secciones anteriores y el marco que brindan las transformaciones mundiales del régimen de acumulación. En ese sentido, mostramos que, en virtud de la constitución de un sector industrial de pequeños capitales -cuyo establecimiento y permanencia fue permitido principalmente por la redistribución de renta de la tierra- que se van rezagando crecientemente, la Argentina requiere poner en movimiento fuentes de compensación en escala ampliada para que continúen operando. En este sentido, ante el crecimiento de la brecha a compensar y la imposibilidad de garantizar su compensación por medio de la renta, a partir de la década del setenta el valor de la fuerza de trabajo debía convertirse en fuente de compensación adicional, como estaba ocurriendo en los “nuevos países industrializados”. En este sentido, las sucesivas crisis económicas en la Argentina han tenido como resultado el hundimiento de las condiciones de empleo y vida de los trabajadores como forma de compensar a las empresas. A partir de ese momento, el déficit productivo del sector industrial se convirtió en un límite estructural infranqueable a esas condiciones de empleo, por lo cual el ciclo de crecimiento económico posterior que nunca puede retrotraer la situación al nivel anterior. En la actualidad, en vistas de que no ha habido cambios en esa característica histórica del sector, no se ha modificado el rol que desempeña el salario.

Con este largo periplo conceptual y empírico creemos haber aportado a la comprensión de lo acontecido, en base a un desarrollo conceptualmente rico y coherente.

Como a lo largo de la Tesis intentamos apegarnos lo más posible a la temática -dejando de lado temas vinculados pero no estrictamente conducentes al objetivo planteado- nos reservamos esos comentarios para estas Conclusiones.

Lograr el crecimiento a largo plazo de las remuneraciones reales es el único camino para alcanzar mayores niveles de vida para los trabajadores. Para ello, la única posibilidad es conformar capitales medios que puedan competir en el mercado mundial sin necesidad de fuentes de compensación. En pos de ese objetivo, nuestro país goza de una fuente extraordinaria, la renta de la tierra, de una magnitud con pocas comparaciones en el mundo. La cuestión, entonces, reside en apropiarla –propuesta relativamente aceptada por la mayoría de los economistas- de manera particular y aplicarla planificadamente para lograr tales objetivos, lo cuales no son automáticos ni sencillos. La forma concreta de estos últimos dos pasos, en cambio, no son tan consensuales y muchas veces ni siquiera es eje de debate.

A tal punto creemos relevante la constitución de capitales medios que ni siquiera nos hemos detenido a señalar la necesidad de una pertenencia sectorial particular para ellos. Sin embargo, es común encontrar en la literatura la identificación entre industrialización y desarrollo y viceversa. Como hemos analizado en otro lado (Kennedy y Graña, 2010), Argentina no ha sufrido un proceso de desindustrialización (medido en términos del peso del sector en el producto o el empleo) más agudo que otros países del mundo como Estados Unidos, Francia o Japón. Claro que esas tendencias similares encierran procesos diferentes, mientras que en estos últimos países son expresión de la subcontratación y complejización de los procesos productivos (Fajnzylber, 1983), en nuestro país expresa la imposibilidad de competir y la desarticulación completa del sector (Nochteff, 1991). Entonces, vemos que queda reforzada la búsqueda en pos de crear capitales medios ya que los capitales pequeños sean industriales o de otras ramas no portan potencia alguna. Si ello se logra en el sector industrial, dado que por sus características técnicas posee rendimientos a escala, transabilidad, eslabonamientos y empleo, mejor. Ya Presbich, uno de los promotores de la industrialización, señalaba la importancia de considerar en qué condiciones se lograba tal objetivo:

“Al discurrir acerca del aumento del capital por hombre, se ha supuesto implícitamente que los establecimientos industriales podrían alcanzar una dimensión satisfactoria, para lo cual se requiere un mínimo de capital. (...) Pero suelen citarse ejemplos poco halagadores, ya sea la subdivisión de una industria en un número excesivo de empresas de escasa eficiencia dentro de un mismo país, o de la multiplicación de empresas de dimensión relativamente pequeña, en países que, uniendo sus mercados para una serie de artículos, podrían conseguir una mayor productividad. Este parcelamiento de los mercados, con la ineficacia que entraña, constituye otro de los límites del crecimiento de la industria, límite que, en este caso, podría ir cediendo ante el esfuerzo combinado de países que, por su situación geográfica y sus modalidades, estarían en condiciones de realizarlo con recíprocas ventajas” (Prebisch, [1949] 1986; pág. 497).

En el mismo sentido, al no entender la forma en la que se realiza la acumulación de capital y, particularmente, la diferencia cualitativa entre capitales medios y pequeños los

“errores” se repiten. Así como durante la ISI nuestro país se industrializó bajo un esquema Fordista sin comprender que la escala, sólo alcanzable produciendo para el mercado mundial, era la base de su potencia (Lipietz, 1992), en la etapa siguiente hemos asistido a un proceso de individualización y precarización de la relación laboral -sacralizando la polivalencia y flexibilidad- como si ello alcanzara para crear las condiciones competitivas de las empresas japonesas enmarcadas en el Ohnismo (Coriat, 1994).

Al analizar todo ello en conjunto, podemos avanzar en la comprensión de los exitosos procesos del sudeste asiático donde se conjugaron el sector industrial y un particular impulso a la constitución de capitales medios a nivel mundial (Fajnzylber, 1983). Con esto no intentamos señalar el carácter idílico de esos procesos: ¡claro que allí se compensó el rezago productivo de sus capitales en base a miserables las condiciones de vida de la población! La diferencia reside en la inutilidad -y particularmente la magnitud creciente e infinita duración- del esfuerzo que se deposita en las espaldas de la clase obrera argentina para compensar capitales que no tienen ni la más mínima posibilidad de alguna vez superar tal condición.

La discusión entre qué actores nacionales -si PyMEs o Grandes Empresas o el Estado- deben ser promocionados sintetiza, a nuestro juicio, todos los errores en el reconocimiento del problema que se enfrenta. Si tomamos la situación argentina, veremos que presenta los problemas derivados de tener mercados controlados por pocas empresas sumados a los vinculados a que esas empresas no son competitivas a nivel internacional. Es decir, su imposibilidad de competir obliga a cerrar la economía (bajo instrumentos que fueron cambiando históricamente) permitiendo tales comportamientos. Es decir, lo peor de ambos mundos. Como marca Kornblihtt (2008), algunas de las empresas más reconocidas de nuestro país son efectivamente monopolios internos pero “mágicamente” no actúan como tales en tanto su escala lo obliga a participar del mercado mundial donde la competencia internacional se lo impide. Esto demuestra que la perspectiva correcta es la de reconocer la forma nacional que toma el proceso de concentración a nivel mundial. Nuevamente, sólo la constitución de capitales medios a nivel mundial tiene la potencia de superar el rezago. Habrá que dar la discusión sobre si es posible conformarlos en Argentina o si, en cambio, nuestro destino esta determinado por transitar de la mejor manera el ciclo que nos imponen las fuentes de compensación sobre las que no tenemos control.

Ahora bien, si analizamos la situación actual algunas modificaciones del escenario pueden generar mejores perspectivas. En la evolución de las experiencias nacionales asiáticas

se generan transformaciones interesantes para nuestro país. Por un lado, la elevación de la renta por la demanda incrementada de esos países –con escasas posibilidades naturales para autoabastecerse de alimentos-. Por el otro, la tendencia a la eliminación de la compensación por vía salarial sobre el cual estructuraron sus industrializaciones. En conjunto generarían la posibilidad de generar mayores compensaciones al tiempo que una menor necesidad de éstas, reduciendo potencialmente el papel que deba jugar el salario. Sin embargo, eso no modifica de por sí el rezago nacional.

Con todas estas líneas de investigación a futuro, no podemos más que considerar a esta Tesis como un paso inicial –aunque importante- de una investigación mucho más amplia en la cual muchas de las vinculaciones aquí simplemente esbozadas puedan ser resueltas.

En particular, el próximo paso implica necesariamente avanzar profundamente sobre las vinculaciones que se establecen entre el sector industrial (y transable en general) respecto al no transable y qué consecuencias se derivan para el empleo de este último sector. Aquí desarrollamos el eje central de la relación entre el rezago productivo y la acumulación de capital a nivel nacional, sin embargo, la preponderancia del empleo no industrial conlleva determinaciones particulares de las que debemos dar cuenta. Sólo así puede entenderse completa y precisamente la debacle que sufrieron las condiciones de vida de los trabajadores en las últimas décadas. En el mismo sentido, aunque la Tesis se analizó particularmente el caso argentino, el planteo teórico, consideramos, es igualmente aplicable al estudio de otras experiencias nacionales. Así, al analizar lo acontecido en otros países, podremos complejizar el esquema teórico que comenzamos a desarrollar aquí.

No queda otro camino que seguir avanzando sobre estas otras temáticas.

10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D. (2002): "Technical change, inequality, and the labor market" *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, American Economic Association, marzo, pág. 7-72.
- Altimir, O. (1986): "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 25, N° 100, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- Altimir, O. (2001): "Long-term trends of poverty in Latin American countries", *Estudios de Economía*, Vol. 28, N° 1, Universidad de Chile, Santiago de Chile, junio.
- Altimir O. y Beccaria L. (1999A): *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina*, Serie reformas económicas N° 28, CEPAL, Santiago de Chile.
- Altimir O. y Beccaria L. (1999B): *Distribución del ingreso en Argentina*, Serie reformas económicas N° 40, CEPAL, Santiago de Chile.
- Aglietta, M. (1976): *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI editores, México.
- Arakaki, A. (2011): *La pobreza en Argentina 1974-2006. Construcción y análisis de la información*, Documento de Trabajo N° 15, CEPED, Buenos Aires, agosto.
- Arakaki, A. y P. Piqué (2008): "La disparidad salarial. Una aproximación al estudio de la distribución del ingreso en Argentina en el período 2003-2007" para el IV *Coloquio Internacional*, SEPLA, Buenos Aires.
- Arceo, E. (2003): *Argentina en la periferia próspera*, UNQ/FLACSO/IDEP, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y B. Kosacoff (1985): *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Documento de Trabajo N° 16, CEPAL, Buenos Aires.
- Aspiazu, D. y M. Schorr (2011): "La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales", *Revista Realidad Económica*, N° 259, IADE, Buenos Aires, abril-mayo.
- Baran, P. y P. Sweezy ([1966] 1988): *El capital monopolista*, Siglo XXI editores, México.
- Beccaria, L. (1991): "Distribución del ingreso en la Argentina: explorando lo sucedido desde mediados de los setenta", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 31, N° 123, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Beccaria, L. (2006): "Informalidad y pobreza en la Argentina" en OIT (2006) *Informalidad, pobreza y salario mínimo*, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2007): "Pobreza" en Torrado, S. (2007): *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario*, Edhasa, Buenos Aires.
- Beccaria, L., V. Esquivel y R. Maurizio (2005), "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 45, N° 178, IDES, Buenos Aires, julio - septiembre.
- Beccaria, L. y M. González (2006): "Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina", *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 37, N° 146, México, julio-septiembre
- Beccaria, L. y F. Groisman (2008): "Informalidad y pobreza en Argentina", *Investigación Económica*, Vol. LXVII, N° 266, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Beccaria, L. y R. Maurizio (2008): "Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso" en Lindenboim, J. (comp.) (2008): *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Eudeba, Buenos Aires.

- Becker, G. (1962): "Investment in human capital: a theoretical analysis", *The journal of political economy*, Vol. 70, N° 5, Parte 2, University of Chicago Press, pág. 9 - 49.
- Benchimol, P y V. Romero (2008): "Teorías sobre el desarrollo agrario argentino. Una reseña crítica", para las XIV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Bekerman, M. y F. Dulcich (2012): *Transformaciones recientes en el patrón de especialización de la economía Argentina*, Documento de Trabajo N° 22, CENES, Buenos Aires.
- Bisang, R. (1998): "Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos" *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 38, Número especial, IDES, Buenos Aires, otoño.
- Bisang, R. (2003): "Apertura, innovación y estructura productiva: la aplicación de biotecnología en la producción agrícola pampeana argentina" *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 43, N° 171, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Braun, O. (1970): *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.
- Braun, O. y L. Joy (1968): "A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy", *The economic Journal*, Vol. 78, N° 312, Diciembre, pág- 868-887.
- Braverman, H. ([1974] 1984): *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- Bresser Pereira, L. (2008): *La enfermedad holandesa y su neutralización: Un acercamiento ricardiano*, Serie Cuadernos del Desarrollo N° 9, INTA, Buenos Aires.
- Burachik, G. (2009): "Una nueva mirada sobre los problemas de la acumulación en la posguerra" *Revista Oikos*, Año 13, N° 27, Santiago de Chile, junio.
- Burachik, G. (2012): "Crisis y decadencia del capitalismo en la Argentina", *Revista Realidad Económica*, N° 270, IADE, Buenos Aires, 16 de agosto-30 de septiembre.
- Canitrot, A. (1981), "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 21, N° 82, IDES, Buenos Aires, julio - septiembre.
- Canitrot, A. (1982): *Orden social y monetarismo*, CEDES, Buenos Aires.
- Cardoso, F. H. (1970): "Comentario sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad" en Nun, J. ([1969] 2001): *Marginalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Cardoso, F.H. y E. Faletto ([1969] 2003): *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, Siglo XXI editores, Buenos Aires.
- CENDA (2004): "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", *Documento de Trabajo N° 1*, CENDA, Buenos Aires, abril.
- CENDA (2010): *La economía Argentina en la post-convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- CEPAL (1958): *El desarrollo económico de la Argentina*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2005): *Dinámica demográfica y desarrollo en América Latina y el Caribe*, Serie Población y Desarrollo, N° 58, Santiago de Chile, febrero.

- CEPAL (2010), "Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia", en CEPAL (2010) *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*, Brasilia, 30 de mayo a 1 de junio de 2010.
- Chandler, A. (1994): *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
- Cimilo, E., E. Lifschitz, E. Gastiazoro, H. Ciafardini y M. Turkieh (1973): *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.
- Cimilo, M. y J. Katz (2003): "Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective" *Industrial and corporate Change*, Vol. 12, N° 2, pág. 387-411.
- Cimoli, M. (ed.) (2005): *Heterogeneidad estructural asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, CEPAL-BID, Santiago de Chile.
- Coriat, B. (1982): *El taller y el cronometro. Ensayo sobre el taylorismo, el Fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI, México.
- Coriat, B. (1992A): *El taller y el robot. Ensayos sobre el Fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, Siglo XXI, México.
- Coriat, B. (1992B): *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI, México.
- Coriat, B. (1994): "Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad", *Revista Realidad Económica*, N° 124, IADE, Buenos Aires, 16 de mayo al 30 de junio.
- Cortés, R. y A. Marshall (1986): "Salario real, composición del consumo y balanza comercial" en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 26, N° 101, IDES, Buenos Aires, abril - junio.
- Cortés, R. y A. Marshall (1991): "Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1890-1990", *Revista Estudios del Trabajo*, N° 1, ASET, Buenos Aires, primer semestre.
- Costa, A., A. Kicillof y C. Nahón (2004): "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", *Realidad Económica*, N° 203, Buenos Aires, IADE, abril - mayo.
- Damill, M. (2000): "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad", *Nuevos documentos CEDES*, N° 6, Buenos Aires.
- Damill, M., R. Frenkel y M. Rapetti (2005): "La deuda argentina: historia, default y reestructuración", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 45, N° 178, IDES, Buenos Aires, julio - septiembre.
- Denari, L. (1991): "Economía y epistemología y los desaciertos del conocimiento científico" *Revista Realidad Económica*, N° 103, IADE, Buenos Aires, 1 de octubre al 15 de noviembre.
- Di Tella, G. y M. Zymelman (1967): *Las etapas del desarrollo económico argentino*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Diamand, M. (1972): "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio" *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 12, N° 45, IDES, Buenos Aires, abril - junio.
- Díaz Alejandro, C. (1975): *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu editors, Buenos Aires.

- Dickens, W. y K. Lang (1984): *A test of dual labor market theory*, NBER working paper series, N° 1314, NBER, marzo.
- Doeringer P. y M. Piore (1971): *Internal labor markets and manpower analysis*, Heath Lexington Books, Lexington.
- Dorfman, A. (1942): *Evolución industrial argentina*, Editorial Lozada, Buenos Aires.
- Dosi, G. (1988): "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation" *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, pág. 1120-1171.
- Emmanuel, A. (1972): *"El Intercambio desigual: ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales"*, Siglo XXI editores, México.
- Espro, M. y D. Zorattini (2012): "La miseria de las PYMES. Pobreza y desarrollo en la Argentina reciente" para las *V Jornadas de Economía Crítica*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 23 al 25 de agosto.
- Fajnzylber, F. (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, Centro Editor de América Latina, México.
- Félix, M. y P. Pérez (2004): "Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina", en Boyer, R. y J. C. Neffa (2004): *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, CEIL-PIETTE/Miño y Dávila editores, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008) "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural" en Kosacoff, B. (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Fernández Huerga, E. (2010): "La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas a futuro", *Investigación Económica*, Vol. LXIX, N° 273, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Ferrer, A. (2005), *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Flichman, G. (1971): "Modelo sobre la asignación de recursos del en el sector agropecuario", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 10, N° 39/40, IDES, Buenos Aires, octubre-marzo.
- Freeman, R. (1995): "Are your wages set in Beijing?", *The journal of economic perspectives*, Vol. 9, N° 3, pág. 15-32.
- Frenkel, R. y M. Rapetti (2004), "Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo" Conferencia de Empleo del MERCOSUR; OIT, Santiago de Chile.
- Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI editores España, Madrid.
- Gerchunoff, P. y L. Llach (2003): "Ved en trono a la noble igualdad. Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1880-2003", Fundación PENT, Buenos Aires.
- Goetz, A. L. (1976): "Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 15, N°60, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- Gold, B. (1981): "Changing Perspectives on Size, Scale, and Returns: An Interpretive Survey", *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, No. 1 (Mar., 1981), pp. 5-33

- González, M. (2004), *Fuentes de información sobre salarios: metodologías y series*, Documento de Trabajo N° 1, CEPED, Buenos Aires, mayo.
- González, M. (2011): *La relación de largo plazo entre patrones de crecimiento y mercado de trabajo. Un análisis sobre los salarios en Argentina entre 1950 y 2006*, Tesis Doctoral, FLACSO /Argentina.
- Gordon, D., R. Edwards y M. Reich ([1982] 1986): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Graña, J. M. (2006): "Límites al crecimiento económico contemporáneo argentino: atributos productivos de la población trabajadora", Tesina de Grado, mimeo.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2006): "Las apariencias engañan. Diferentes contenidos de la distribución funcional del ingreso", en A. G. Miroli y H. Ruggeri (2007), *Selección de Trabajos de las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, CIECE, Buenos Aires.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008A), "Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación", Documento de Trabajo N° 12, CEPED, Buenos Aires, noviembre.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008B): "La unidad de la producción social, punto de partida y objetivo del conocimiento" para las *I Jornadas Internacionales de investigación y debate político "Proletarios del mundo, uníos. La crisis y la revolución en el mundo actual. Análisis y perspectivas"*, Buenos Aires, 30 de octubre y 1 de noviembre. (ISBN: 978-987-1421-23-7).
- Graña, J. M., D. Kennedy y J. Valdez (2008): "El "modelo" de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas" para las *II Jornada de Economía Política*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 10 y 11 de noviembre.
- Graña, J. M. y A. Kodric (2009): "El capital bajo su forma latinoamericana, crítica a la economía estructuralista" para las *II Jornadas de Economía Crítica*, Bahía Blanca, 15 al 17 de octubre.
- Graña, J. M. y D. 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, IADE, Buenos Aires, 16 de febrero a 31 de marzo (pp. 81 a 101)
- Hart, K. (1973): "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, N° 1, Cambridge University Press, pág. 61-89.
- Henderson, J.M. y R.E. Quandt (1962): *Teoría macroeconómica*, Editorial Ariel, Barcelona.
- Hilferding, R. ([1910] 1985): *El capital Financiero*, Editorial Tecnos, Madrid.
- Iñigo Carrera, J. (1998): "La acumulación de capital en la Argentina", Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2004): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Ediciones Cooperativas, 3° Edición, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2008): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires.

- Kalecki, M. ([1954] 1977): *Teoría de la dinámica Económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Katz, J. (2000A): "Cambios estructurales y productividad en la industria latinoamericana, 1970-1996", *Revista de la CEPAL*, N° 71, Santiago, agosto.
- Katz, J. (2000B): *Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del "Consenso de Washington", ¿qué?*, Serie Desarrollo Productivo, N° 65, Santiago.
- Katz, J. y B. Kosacoff (1989): *Proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y perspectiva*, CEPAL - Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Katz, J. y B. Kosacoff (1998): "Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones" *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 37, N° 148, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- Kennedy, D. (2011): *Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*, Tesis Doctoral, mimeo.
- Kennedy, D. y J.M. Graña (2010) "El empobrecimiento de los trabajadores como fuente de excedente en economías con débil dinámica productiva. Argentina desde mediados del siglo XX", *Revista Pecunia* N° 10, Universidad de León, León (pp. 231-263) (ISSN: 1699-9495)
- Kornblihtt, J. (2008): *Crítica del marxismo liberal. Competencia y monopolio en el capitalismo argentino*, Investigaciones CEICS N° 5, Ediciones ryr, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. y D. Azpiazu (1989): *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, CEPAL - Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Kulfas M. y M. Schorr (2000) "Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa", *Revista Realidad Económica* N° 176, Buenos Aires, noviembre-diciembre.
- Lavopa, A. (2007A): *Heterogeneidad de la estructura productiva argentina: impacto en el mercado laboral durante el período 1991-2003*, Documento de Trabajo N° 9, CEPED, Buenos Aires.
- Lavopa, A. (2007B): "La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?" en *Revista Realidad Económica* N° 231, IADE, Buenos Aires.
- Lenin, V. I. ([1917] 2004): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Editorial Quadrata, Buenos Aires.
- Levin, P. (1997): *El capital tecnológico*, Editorial Catálogos, Buenos Aires.
- Lewis, A. (1954): "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo" en Agarwala A. y S. Singh (Comp.) (1963), *La economía del subdesarrollo*, Editorial Tecno, Madrid.
- Li, H., L. Li, B. Wu y Y. Xiong (2012): "The End of Cheap Chinese Labor", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 26, N° 4, fall.
- Lipietz, A. (1992): *Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Lindenboim, J. (1992): "Reestructuración industrial y empleo. Mitos y realidades", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 32, N° 126, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- Lindenboim, J. (2007): "La fuerza de trabajo en el siglo XX. Viejas y nuevas discusiones" en Torrado, S. (2007): *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario*, Edhasa, Buenos Aires.

- Lindenboim, J. (2008): "Auge y declinación del trabajo y los ingresos en el siglo corto de la Argentina" en Lindenboim, J. (comp.) (2008): *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Eudeba, Buenos Aires.
- Lindenboim, J., D. Kennedy y J. M. Graña (2010), "La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 49, N° 196, IDES, Buenos Aires, enero-marzo.
- López, A. (2002): "El modelo agroexportador argentino a la luz del enfoque del sistema nacional de innovación", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 42, N° 166, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- López, A. (2004): "Una puesta en perspectiva de la industrialización sustitutiva de importaciones: los orígenes estructurales e históricos del rezago de la Argentina" en Boyer, R. y J. C. Neffa (2004): *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, CEIL-PIETTE/Miño y Dávila editores, Buenos Aires.
- López, A. (2007): *Desarrollo económico y sistema nacional de innovación en la Argentina. Desde 1860 hasta 2001*, EDICON, Buenos Aires.
- Luxemburgo, R. ([1913] 1933): *La acumulación del capital. Estudio sobre la interpretación económica del imperialismo*, Editorial CENIT, Madrid.
- Marshall, A. (1995): "Regímenes institucionales de determinación salarial y estructura de los salarios, Argentina (1976-1993)", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 35, N° 138, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- Marshall, A. (2001): "Fuerzas del mercado, política laboral y sindicatos: efectos sobre la desigualdad salarial", 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 1 al 3 de agosto.
- Marshall, A. (2002): "Transformaciones en el empleo y la intervención sindical en la industria: efectos sobre la desigualdad de salarios", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 42, N° 166, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- Marx, K. ([1857-1858] 2005): *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857 - 1858*, Siglo XXI Editores, Vol. 1, México DF.
- Marx, K. ([1867] 2002): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 1, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1867] 2003): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 2, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1867] 2004): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 3, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1894] 2006): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo III, Vol. 8, Siglo XXI editores México, México.
- Marx, K. ([1894] 2007): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo III, Vol. 6, Siglo XXI editores México, México.
- Maurizio, R. (2010): *Inestabilidad en el mercado de trabajo. Un análisis dinámico para Argentina*, EDULP, La Plata.
- Minujín, A. (ed.) (1992): *Cuesta Abajo: Los nuevos pobres, efectos de la crisis en la sociedad argentina*, UNICEF/Losada, Buenos Aires.

- Monza, A. (1993): "Costo laboral y competitividad internacional", *Revista Estudios del trabajo*, N° 6, ASET, Buenos Aires, segundo semestre.
- Müller, A. (en colaboración con M. Rapetti y R. Titiunik) (2002): *Desmantelamiento del Estado de bienestar en la Argentina*, Cuadernos del CEPED N° 6, CEPED-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Müller, A. (2012): "¿Todo comenzó con Martínez de Hoz? Implantación del modelo neoliberal en la Argentina", *Revista Realidad Económica*, N° 269, IADE, Buenos Aires, junio-agosto.
- Neffa, J.C. (1990): *El proceso de trabajo y la economía de tiempo. Contribución al análisis crítico de K. Marx, F. W. Taylor y H. Ford*, Editorial HVMANITAS, Buenos Aires.
- Neffa, J.C. (1998): *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996). Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*, Eudeba, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1991): "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 31, N° 123, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Novick, S. (2004): *IAPI: auge y decadencia*, Catálogos, Buenos Aires.
- Nun, J. ([1969] 2001): *Marginalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Patel, P. y K. Pavitt (1991): "Large firms in the production of the world's technology: an important case of "non globalization"", *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, N° 1, Palgrave Macmillan Journals, pág. 1-21.
- Pavitt, K. (1984): "Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory" *Science Policy Research Unit*, University of Sussex, enero.
- Pavitt, K., M. Robson y J. Townsend (1987): "The size distribution of innovating firms in the UK: 1945-1983", *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 35, N° 3, Wiley-Blackwell, Marzo.
- Pérez, C. (2010): "Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales", *Revista CEPAL*, N° 100, CEPAL, Santiago de Chile, abril.
- Perez, P. (2006): "Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingresos en la Argentina post-Convertibilidad" *Revista Laboratorio / online*, Año VII - N° 19, Instituto de Investigaciones Gino Germani-FCS-UBA, otoño - invierno.
- Pérez, P., G. Saller y D. Panigo (2003): "¿Trabajadores pobres o pobres trabajadores? El caso argentino 1998-2002" para 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 13 al 16 de agosto.
- Pinto, A. (1973): "Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente de la América Latina", en Pinto, A. (1973): *Inflación: raíces estructurales*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- Piore, M. y C. Sabel (1984): *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*, Basic Books, Nueva York.
- Portes, A. (1999): "La economía informal y sus paradojas", en Carpio, J. E. Klein e I. Novacovsky (comp.) (1999): *Informalidad y exclusion social*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

- Portes, A. y S. Sassen-Koob (1987): "Making it underground: comparative material on the informal sector in western market economies" *American Journal of Sociology*, Vol. 93, N° 1, The University of Chicago Press, pág. 30-61.
- PREALC (1978): Sector informal. Funcionamiento y políticas, OIT, Santiago, Chile.
- Prebisch, R. ([1949] 1986): "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 26, N° 103, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Ricardo, D. ([1817] 1995): *Principio de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rodríguez, J. y N. Arceo (2006): "Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina, 1990-2003", Documento de Trabajo N° 4, CENDA, Buenos Aires.
- Romero, V. y P. Benchimol (2007): "El concepto de renta de la tierra en Ricardo y Marx", para las *I Jornadas de Economía Política Crítica*, Universidad Nacional de La Plata, La Plata.
- Salvia, A. (2003): "Mercados duales y subdesarrollo en la argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo", para el *6° Congreso Nacional de Estudios de Trabajo*, ASET, Buenos Aires, 13 al 16 de agosto.
- Salvia A. y J. Vera (2011): "Heterogeneidad estructural y desigualdad económica: el patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes durante dos fases de distintas reglas macroeconómicas" para el *10° Congreso Nacional de Estudios de Trabajo*, ASET, Buenos Aires, 3 al 5 de agosto.
- Samuelson, P. (1960): *Curso de economía moderna. Una descripción analítica de la realidad económica*, Aguilar, Madrid.
- Schumpeter, J. ([1912] 1967): *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Schumpeter, J. ([1946] 1971): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Aguilar, Madrid.
- Schvarzer, J. (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Planeta, Buenos Aires.
- Shaikh, A. (1978): "Political economy and capitalism: notes on Dobb's theory of crisis" *Cambridge Journal of Economics*, N° 2, Oxford University Press, pág. 233-251.
- Shaikh, A. (1980): "Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique" *Cambridge Journal of Economics*, N° 4, Oxford University Press, pág. 75-83
- Shaikh, A. ([1991] 2006): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Ediciones ryr, Buenos Aires.
- Shaikh, A. y E. A. Tonak (1994): *Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Smith, A. ([1776] 1997) *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Starosta, G. (2010): "Global commodity chains and the marxian law of value", *Antipode*, Vol. 42, N° 2, Editorial Board, pág. 433-465.
- Sweezy, P. ([1942] 1982): *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

- Sylos Labini, P. ([1964] 1966): *Oligopolio y progreso técnico*, Colección "Libros de economía" OIKOS, Barcelona.
- Tavosnanska, A. y G. Herrera (2011): "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", *Revista de la CEPAL*, N° 104, CEPAL, Santiago de Chile, agosto.
- Taylor, F. (1919): *The principles of scientific management*, Harper & Brothers Publishers, Nueva York.
- Tether, B. (1998): *Small and large firms: sources of unequal innovations?*, CRIC Discusión Paper N° 11, University of Manchester, marzo.
- Vera, J. (2011): *Desigualdad económica en la argentina (1992-2010). Incidencia de las persistentes heterogeneidades estructurales del régimen social de acumulación*, Tesis Doctoral, mimeo.
- Villanueva, J. (1972): "El origen de la industrialización argentina", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 12, N° 47, IDES, Buenos Aires, octubre-diciembre.
- Vitelli, G. (2012): *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*, Ediciones CCC-Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Yoguel, G. y F. Gatto (1989): *Primeras reflexiones acerca de la creciente importancia de las plantas pequeñas y medianas en las estructuras industriales. Crisis productiva, cambio tecnológico y tamaños de planta*, Documento de Trabajo N° 17, CFI-CEPAL, Buenos Aires.
- Wachter, M., R. Gordon, M. Piore y R. Hall (1974): "Primary and secondary labor markets: a critique of the dual approach" Vol. 1974, No. 3, *Brookings Papers on Economic Activity* pág. 637-693.

11. ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 52. Tasa de Actividad, Empleo, Subocupación, Desocupación y Precariedad. GBA. 1974-2010.

Onda EPH		Tasa de Actividad	Tasa de Empleo	Tasa de Subocupación	Tasa de Desocupación	Tasa de Precariedad
1974	oct	43,17	42,41	3,68	2,65	23,16
1980	oct	43,17	42,41	4,27	2,56	21,24
1981	oct	42,18	41,47	3,77	5,62	8,41
1982	oct	41,56	39,71	5,87	4,20	5,69
1985	oct	38,76	37,54	6,37	5,18	26,45
1986	oct	41,08	39,42	5,99	5,00	26,62
1987	may	42,65	40,99	5,99	5,00	29,43
	oct	42,65	40,99	7,29	5,74	28,80
1988	may	42,67	40,73	7,01	6,97	28,34
	oct	42,98	40,55	7,01	6,36	32,24
1989	may	43,10	40,89	10,07	8,47	30,92
	oct	44,72	41,58	7,62	7,80	30,59
1990	may	43,37	40,59	7,98	9,60	28,70
	oct	43,53	40,03	7,66	6,67	31,14
1991	may	42,87	40,56	7,32	7,04	33,05
	oct	43,43	40,94	6,57	5,86	34,85
1992	may	43,35	41,33	7,02	7,42	34,80
	oct	44,06	41,38	6,90	7,43	33,57
1993	may	44,33	41,63	7,78	11,83	35,70
	oct	47,01	42,29	8,66	10,74	35,31
1994	may	46,01	41,84	9,65	12,33	35,63
	oct	46,24	41,39	9,54	14,61	32,17
1995	may	45,84	40,08	10,16	22,58	35,00
	oct	48,71	39,09	11,88	19,32	36,83
1996	may	46,97	39,07	11,99	20,06	37,13
	oct	46,16	38,09	13,17	20,98	40,32
1997	may	47,67	38,94	12,13	19,00	42,08
	oct	47,82	39,92	12,35	15,95	40,09
1998	may	47,91	41,32	12,57	15,67	40,72
	oct	48,40	41,86	13,24	14,79	41,18
1999	may	48,23	42,09	13,14	17,36	41,36
	oct	49,46	42,02	14,42	16,10	41,97
2000	may	48,86	42,07	14,37	17,92	41,69
	oct	48,09	40,61	13,72	16,54	41,47
2001	may	47,68	40,86	13,41	19,36	41,69
	oct	47,71	39,67	15,28	21,56	42,42
2002	may	46,78	37,97	17,76	24,94	40,72
	oct	46,26	36,14	16,93	22,18	41,94
2003	2°	47,15	38,00	16,59	19,38	43,46
	3°	47,56	38,84	15,72	18,33	45,53
	4°	47,18	39,47	15,08	16,34	43,35
2004	1°	47,00	39,85	15,51	15,22	42,30
	2°	48,23	40,33	14,32	16,38	43,83
	3°	48,19	41,11	14,68	14,71	42,96
	4°	48,23	41,72	14,13	13,51	44,57
2005	1°	47,76	40,66	12,14	14,85	43,01
	2°	47,42	40,88	12,89	13,78	43,57
	3°	48,68	42,58	13,47	12,52	42,72
	4°	48,03	42,63	12,12	11,23	42,00
2006	1°	48,55	42,41	11,46	12,64	40,95
	2°	49,14	43,51	12,36	11,44	41,21

ANEXO ESTADÍSTICO

	3°	48,74	43,20	11,37	11,36	40,65
	4°	48,35	43,58	11,68	9,86	41,45
2007	1°	48,79	43,39	9,70	11,07	39,45
	2°	48,77	44,48	11,09	8,80	38,82
	4°	47,42	43,70	9,91	7,84	38,01
2008	1°	47,61	43,33	8,99	8,99	35,32
	2°	47,67	43,65	8,73	8,42	33,92
	3°	47,43	43,42	9,97	8,46	34,22
	4°	48,28	44,58	10,15	7,67	36,72
2009	1°	48,99	44,80	9,80	8,55	33,94
	2°	48,66	44,36	11,44	8,84	34,09
	3°	48,57	43,78	11,76	9,86	35,39
	4°	48,94	44,50	11,59	9,08	36,15
2010	1°	48,19	44,14	9,67	8,42	32,32
	2°	48,36	44,41	10,78	8,17	35,91
	3°	48,42	44,41	9,32	8,29	35,85
	4°	48,11	44,21	9,06	8,10	32,47

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Cuadro 53. Participación del 1er. y 10mo. Decil, Brecha de ingreso (10/1) e Índice de Gini del Ingreso de la ocupación principal. Porcentaje de hogares pobres. GBA. 1974-2009.

Onda EPH		Participación 1er. decil	Participación 10mo. decil	Brecha de Ingreso (10/1)	Índice de Gini	Porcentaje de Hogares Pobres
1974	oct	2,30	25,40	11,04	0,36	4,57
1980	oct	2,60	31,40	12,08	0,43	7,13
1981	oct	2,20	33,20	15,09	0,45	5,08
1982	oct	2,20	31,30	14,23	0,43	21,55
1985	oct	2,30	31,90	13,87	0,43	14,19
1986	oct	2,20	32,60	14,82	0,44	10,29
1987	may	2,20	33,40	15,18	0,45	14,70
	oct	2,10	33,40	15,90	0,46	15,74
1988	may	1,90	34,40	18,11	0,48	22,55
	oct	1,80	33,30	18,50	0,47	24,15
1989	may	1,60	35,90	22,44	0,50	19,55
	oct	1,60	38,90	24,31	0,53	38,29
1990	may	1,70	34,60	20,35	0,48	33,69
	oct	1,90	33,00	17,37	0,45	25,31
1991	may	2,00	33,00	16,50	0,44	21,82
	oct	2,30	32,60	14,17	0,44	16,32
1992	may	2,60	31,60	12,15	0,43	15,08
	oct	2,40	32,20	13,42	0,44	13,57
1993	may	2,10	34,20	16,29	0,46	13,63
	oct	2,20	32,60	14,82	0,45	13,06
1994	may	2,00	33,10	16,55	0,45	11,95
	oct	2,20	32,20	14,64	0,44	14,23
1995	may	2,00	32,70	16,35	0,45	16,34
	oct	1,70	34,50	20,29	0,47	18,20
1996	may	1,80	33,30	18,50	0,46	19,57
	oct	1,60	33,80	21,13	0,46	20,21
1997	may	1,60	35,60	22,25	0,48	18,83
	oct	1,60	33,20	20,75	0,46	19,02
1998	may	1,60	35,40	22,13	0,48	17,66
	oct	1,50	35,80	23,87	0,49	18,21
1999	may	1,60	34,20	21,38	0,48	19,11
	oct	1,60	34,20	21,38	0,48	18,91
2000	may	1,50	35,30	23,53	0,49	21,12
	oct	1,30	34,60	26,62	0,49	20,75
2001	may	1,30	35,30	27,15	0,49	23,48
	oct	1,10	36,40	33,09	0,51	25,50
2002	may	1,10	35,80	32,55	0,51	37,66
	oct	1,20	37,50	31,25	0,53	42,29
2003	mayo	1,20	37,30	31,08	0,53	39,37
	3°	1,21	34,82	28,72	0,51	34,91
	4°	1,21	34,37	28,42	0,51	
2004	1°	1,35	35,84	26,62	0,51	31,60
	2°	1,38	32,71	23,63	0,48	
	3°	1,31	33,03	25,31	0,49	27,67
	4°	1,28	33,12	25,86	0,49	
2005	1°	1,36	32,42	23,90	0,48	27,64
	2°	1,30	33,18	25,47	0,49	
	3°	1,16	34,92	30,13	0,50	22,53
	4°	1,21	31,92	26,35	0,48	
2006	1°	1,12	32,22	28,69	0,48	21,79
	2°	1,21	31,69	26,18	0,47	
	3°	1,19	29,90	25,16	0,46	18,22

ANEXO ESTADÍSTICO

	4°	1,21	31,18	25,80	0,47	
2007	1°	1,18	30,98	26,36	0,46	-
	2°	1,22	29,72	24,41	0,45	-
	4°	1,21	31,25	25,80	0,46	-
2008	1°	1,41	29,11	20,67	0,43	-
	2°	1,46	28,40	19,40	0,43	-
	3°	1,39	29,96	21,57	0,45	-
	4°	1,37	27,58	20,15	0,43	-
2009	1°	1,27	28,38	22,39	0,44	-
	2°	1,30	28,30	21,76	0,43	-
	3°	1,23	28,34	22,96	0,44	-
	4°	1,25	28,15	22,47	0,43	-

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y Arakaki (2011).

Cuadro 54. PBI precios constantes (millones de pesos de 1993), Asalariados industriales, Ocupados industriales, Salario real (1970=100) y Productividad (1970=100). 1929-2010. Argentina.

Año	PBI pr const (mill.)	Ocupados	Asalariados	Salario real (1970=100)	Productividad (1970=100)
1929	6.185	731.145	-	42,04	55,31
1930	6.118	685.865	-	40,29	58,32
1931	5.429	627.267	-	41,19	56,59
1932	5.099	620.608	-	43,72	53,73
1933	5.780	651.239	-	45,55	58,03
1934	6.562	705.842	-	46,93	60,79
1935	6.745	796.402	604.716	48,08	55,37
1936	7.179	848.342	644.154	45,71	55,33
1937	7.627	796.402	604.716	45,99	62,62
1938	7.925	833.692	633.031	45,81	62,16
1939	8.237	861.659	654.267	46,31	62,51
1940	8.251	892.290	677.525	44,84	60,46
1941	8.577	989.510	751.345	44,98	56,67
1942	8.699	1.062.758	806.963	45,02	53,52
1943	9.092	1.198.599	910.108	46,38	49,60
1944	10.314	1.314.463	998.085	50,97	51,30
1945	10.382	1.447.641	1.099.209	50,40	46,89
1946	11.711	1.630.095	1.237.747	52,17	46,98
1947	13.503	2.048.272	1.555.274	65,06	43,10
1948	13.666	2.098.850	1.589.595	78,52	42,57
1949	13.177	2.160.407	1.634.025	81,50	39,88
1950	13.571	2.206.790	1.663.410	78,63	40,21
1951	13.926	2.128.950	1.698.789	73,41	42,77
1952	13.663	2.200.622	1.641.430	66,86	40,60
1953	13.587	2.136.845	1.572.317	71,49	41,57
1954	14.663	2.209.134	1.632.732	79,33	43,40
1955	16.457	2.304.985	1.715.479	77,90	46,68
1956	17.598	2.373.080	1.771.428	81,25	48,49
1957	18.988	2.442.285	1.828.434	80,87	50,83
1958	20.574	2.484.721	1.859.699	83,54	54,14
1959	18.447	2.473.865	1.839.953	62,74	48,76
1960	20.303	2.410.705	1.770.252	67,71	55,07
1961	22.336	2.402.069	1.781.889	74,84	60,80
1962	21.104	2.249.966	1.656.005	72,39	61,33
1963	20.247	2.124.016	1.554.334	72,22	62,33
1964	24.064	2.246.882	1.689.151	82,17	70,03
1965	27.386	2.305.602	1.762.025	91,09	77,67
1966	27.567	2.264.399	1.736.519	93,31	79,60
1967	27.984	2.286.358	1.770.723	96,36	80,03
1968	29.803	2.232.449	1.732.170	92,60	87,29
1969	33.032	2.298.200	1.807.277	95,83	93,98
1970	35.116	2.296.103	1.817.385	100,00	100,00
1971	37.273	2.361.484	1.860.992	104,85	103,20
1972	38.771	2.435.623	1.911.887	94,92	104,08
1973	40.309	2.508.653	1.960.900	99,61	105,06
1974	42.676	2.647.926	2.071.857	111,23	105,38
1975	41.587	2.768.943	2.164.478	107,84	98,20
1976	40.325	2.757.840	2.153.076	71,71	95,61
1977	43.476	2.726.630	2.122.634	68,37	104,26
1978	38.901	2.676.916	2.078.087	66,38	95,02
1979	42.775	2.663.716	2.061.279	76,91	105,00

ANEXO ESTADÍSTICO

1980	41.246	2.630.532	2.028.955	84,82	102,52
1981	36.304	2.508.316	1.939.281	73,63	94,64
1982	35.330	2.500.921	1.932.033	62,97	92,37
1983	37.934	2.487.952	1.949.469	80,54	99,69
1984	38.937	2.574.193	2.028.274	103,46	98,90
1985	35.081	2.555.098	2.031.769	90,38	89,77
1986	39.065	2.530.387	1.978.663	96,37	100,95
1987	39.443	2.544.732	2.033.337	87,10	101,35
1988	37.668	2.520.524	1.994.628	76,88	97,72
1989	34.803	2.544.605	1.977.560	59,82	89,43
1990	33.516	2.896.777	2.256.023	72,29	75,65
1991	36.947	2.647.817	2.042.642	72,26	91,24
1992	41.224	2.666.019	2.083.107	71,75	101,10
1993	43.138	2.491.874	1.932.399	81,57	113,19
1994	45.079	2.312.945	1.799.662	81,82	127,44
1995	41.850	2.066.786	1.579.255	78,50	132,40
1996	44.550	1.957.601	1.499.839	71,09	148,80
1997	48.627	2.075.762	1.618.704	75,31	153,17
1998	49.526	2.018.778	1.559.283	76,23	160,41
1999	45.599	1.912.822	1.456.229	71,95	155,87
2000	43.855	1.842.566	1.382.701	73,66	155,63
2001	40.627	1.791.385	1.303.696	73,18	148,29
2002	36.176	1.674.044	1.164.076	57,36	141,30
2003	41.952	1.802.670	1.277.145	52,91	152,17
2004	46.977	2.023.085	1.484.053	58,13	151,83
2005	50.480	2.106.569	1.581.568	59,76	156,69
2006	54.975	2.189.494	1.688.187	67,96	164,17
2007	59.153	2.282.147	1.774.262	67,37	169,48
2008	61.842	2.265.768	1.746.322	69,21	178,46
2009	61.503	2.169.614	1.688.006	72,58	185,35
2010	67.547	2.256.130	1.765.627	76,25	195,76

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A), Kennedy (2011) y Iñigo Carrera (2007).

Nota: La serie de salario real industrial surge de aplicarle a la de Graña y Kennedy (2008A) la evolución observada en Iñigo Carrera (2007) para el período 1929-1949.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 55. PBI precios constantes (millones de dólares de 2005), Asalariados industriales, Ocupados industriales, Salario real (1970=100) y Productividad (1970=100). 1929-2010. Estados Unidos.

Año	PBI pr const (mill.)	Ocupados	Asalariados	Salario real (1970=100)	Productividad (1970=100)
1929	-	10.130.039	9.896.542	37,95	-
1930	-	9.033.409	8.834.571	37,49	-
1931	-	7.653.164	7.492.635	37,95	-
1932	-	6.461.704	6.337.659	35,44	-
1933	-	6.962.721	6.836.851	35,23	-
1934	-	8.078.196	7.937.732	36,22	-
1935	100.111	8.594.323	8.450.212	37,43	42,51
1936	118.868	9.312.152	9.153.447	39,38	46,58
1937	129.689	10.224.533	10.051.234	41,48	46,29
1938	101.556	8.844.414	8.665.643	40,42	41,90
1939	119.315	9.676.116	9.459.036	43,06	45,00
1940	142.970	10.559.077	10.327.404	44,84	49,41
1941	178.380	12.717.394	12.467.479	49,13	51,19
1942	204.733	14.771.391	14.505.058	53,93	50,58
1943	248.528	16.796.041	16.515.115	59,03	54,00
1944	271.368	16.487.520	16.181.054	62,42	60,07
1945	229.676	14.729.463	14.412.052	61,24	56,90
1946	193.300	14.097.320	13.754.371	56,40	50,04
1947	213.828	14.778.506	14.430.084	54,82	52,80
1948	227.109	14.831.294	14.497.465	55,09	55,88
1949	218.344	13.787.786	13.477.478	57,10	57,79
1950	249.735	14.537.893	14.235.930	60,84	62,69
1951	278.116	15.681.348	15.368.005	62,04	64,72
1952	287.618	15.967.459	15.647.287	64,65	65,74
1953	307.783	16.739.049	16.427.223	67,82	67,10
1954	286.427	15.601.377	15.313.829	68,89	67,00
1955	316.438	16.120.890	15.846.241	73,36	71,63
1956	314.447	16.447.638	16.184.369	76,47	69,77
1957	318.147	16.359.665	16.107.776	77,63	70,97
1958	292.197	15.108.210	14.869.219	78,35	70,58
1959	326.552	15.793.574	15.557.618	82,38	75,46
1960	327.006	15.906.945	15.672.506	83,45	75,02
1961	327.226	15.485.804	15.255.918	85,04	77,11
1962	357.943	16.012.554	15.786.461	88,11	81,58
1963	387.406	16.126.627	15.905.086	89,97	87,67
1964	415.097	16.402.642	16.187.171	93,05	92,35
1965	455.880	17.135.993	16.925.074	94,55	97,09
1966	495.911	18.242.268	18.045.006	96,26	99,21
1967	492.430	18.457.741	18.255.168	96,72	97,36
1968	519.620	18.780.051	18.585.824	99,65	100,97
1969	533.167	19.170.250	18.966.918	100,53	101,50
1970	503.250	18.365.502	18.159.895	100,00	100,00
1971	516.923	17.572.611	17.383.695	102,31	107,35
1972	563.367	18.009.924	17.821.767	106,35	114,16
1973	621.587	19.012.745	18.810.931	107,31	119,31
1974	593.174	18.995.932	18.794.118	105,04	113,96
1975	552.093	17.378.672	17.166.994	106,17	115,94
1976	610.971	18.045.934	17.823.635	109,89	123,56
1977	659.187	18.731.935	18.495.220	112,51	128,42
1978	693.228	19.555.417	19.305.046	112,78	129,37
1979	717.438	20.047.660	19.785.150	110,58	130,60

ANEXO ESTADÍSTICO

1980	680.120	19.360.951	19.085.543	107,79	128,20
1981	712.546	19.265.152	18.987.467	107,39	134,98
1982	660.740	17.946.735	17.675.120	108,92	134,36
1983	712.954	17.589.747	17.305.234	111,76	147,92
1984	781.052	18.465.017	18.188.850	112,45	154,37
1985	805.701	18.338.397	18.072.093	114,47	160,34
1986	805.215	18.071.075	17.779.734	117,41	162,61
1987	864.580	18.111.243	17.832.041	117,08	174,21
1988	925.104	18.469.330	18.167.367	117,60	182,79
1989	935.751	18.507.565	18.197.257	116,07	184,51
1990	923.395	18.236.392	17.908.634	114,42	184,79
1991	909.205	17.605.966	17.286.553	115,45	188,46
1992	939.514	17.253.190	16.951.228	119,18	198,73
1993	977.193	17.283.828	16.944.689	119,79	206,33
1994	1.041.685	17.503.159	17.175.401	120,86	217,19
1995	1.084.570	17.655.643	17.324.849	119,26	224,18
1996	1.119.238	17.616.652	17.307.102	117,53	231,86
1997	1.186.459	17.794.119	17.472.430	118,63	243,33
1998	1.245.745	17.933.000	17.606.000	122,69	253,51
1999	1.312.683	17.703.000	17.383.000	126,44	270,60
2000	1.396.476	17.612.000	17.288.000	129,99	289,36
2001	1.332.094	16.812.000	16.457.000	128,51	289,16
2002	1.365.305	15.582.000	15.267.000	133,79	319,76
2003	1.404.803	14.834.000	14.509.000	141,14	345,60
2004	1.517.824	14.621.000	14.305.000	138,90	378,85
2005	1.568.000	14.556.000	14.235.000	137,77	393,12
2006	1.636.553	14.498.000	14.167.000	139,10	411,95
2007	1.690.367	14.226.000	13.883.000	139,98	433,63
2008	1.608.596	13.732.000	13.425.000	139,83	427,50
2009	1.469.671	12.177.000	11.856.000	143,88	440,45
2010	1.554.358	11.829.000	11.529.000	148,07	479,54

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A).

Cuadro 56. Composición del Producto Industrial. 1925-2003.

	1925-1929	1935	1947	1954	1963	1973	1984	1993	2003
Alimentos, bebidas y tabaco	37,4	28,2	27,4	23,2	23,8	20,5	19,8	26,6	25,1
Textiles, confecciones y cuero	16,3	16,8	25,6	22,4	13,4	12,1	12,2	8,5	7,5
Pasta celulósica, papel e impresiones	11,7	13,7	5,8	5,0	4,6	4,7	4,8	7,1	7,7
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	7,3	5,6	10,9	13,1	18,3	20,0	31,3	27,3	28,1
Productos minerales no metálicos	6,9	14,1	4,6	4,6	4,0	4,6	3,5	3,7	3,5
Metales y productos metálicos	4,5	6,9	8,3	9,6	10,5	13,4	9,6	7,3	11,9
Maquinaria y equipos	2,9	9,8	9,0	15,0	9,1	11,0	8,6	9,6	6,9
Equipo de transporte					11,9	10,6	8,1	7,2	5,2
Otras manufacturas	12,8	4,9	8,5	7,1	4,3	3,1	2,1	2,7	4,0

Fuente: Elaboración propia en base a Dorfman (1942), Díaz Alejandro (1975) y Censos Industriales.

Cuadro 57. Capacidad promedio por establecimiento medida en caballos de fuerza. Argentina y Estados Unidos. 1899-1985

Año	Argentina	Estados Unidos
1899	2,6	48,7
1914	7,4	81,8
1935	28,2	-
1939	24,5	287,1
1947	23,9	328,1
1954	25,2	392,9
1964	34,4	-
1974	53,4	-
1985	91,2	-

Fuente: Vitelli (2012)

Cuadro 58. Tamaño de los establecimientos industriales. Argentina y Estados Unidos. 1895-2007.

Año	Argentina		Estados Unidos	
	Promedio	Estab. de 10 y + ocupados	Promedio	Estab. de 10 y + ocupados
1895	8,00			
1899			23,69	
1904			26,59	
1908	12,00			
1909			24,64	119,74
1914	8,41		25,51	128,45
1919			31,36	150,38
1923	9,84			
1925			49,72	
1927			48,35	
1929			46,74	
1933			47,07	
1935	11,70	61,19	49,20	
1937	14,88	76,62	58,67	
1939	11,80		54,82	
1943	13,70			
1946	10,59	60,93	59,31	110,58
1948	12,80			
1950	12,70		56,54	
1951			59,69	
1952			60,15	
1953			59,98	
1954			54,51	113,15
1955			59,42	
1957	8,90			
1958			51,58	103,95
1963	9,23	57,29	52,88	106,86
1967			60,49	121,16
1972			57,67	111,85
1973	12,07	65,78		
1977			52,79	110,86
1982			51,14	98,18
1984	12,63	54,69		
1987			49,36	95,17
1992			45,70	92,64
1993	11,40	52,90		
1997			46,32	91,53
2002			41,90	88,42
2003	11,21	52,39		
2007			40,28	85,87

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Industriales de ambos países, Dorfman (1942) y Díaz Alejandro (1975).

**Cuadro 59. Tamaño de los establecimientos industriales según subrama industrial.
Argentina y Estados Unidos. 1947-2007.**

	Alim., bebidas y tabaco	Textiles, confec. y cuero	Papel e imp.	Ref. petróleo y der.	Prod. Min. no metálicos	Met. y productos	Maq. y eq.	Eq. de trans.	Otras man.
EE.UU - 1947	37,9	60,7	35,2	89,5	39,7	96,3	107,3	49,0	32,7
ARG - 1947	14,6	15,9	19,1	30,2	11,7	12,9	10,1		9,0
EE.UU - 1954	40,5	58,3	35,6	86,7	44,1	75,3	79,7	318,7	27,2
ARG - 1954	12,0	10,6	13,9	27,2	7,8	8,8	8,7		6,6
EE.UU - 1963	45,4	62,4	34,3	66,8	36,2	66,0	68,1	222,5	25,1
ARG - 1964	10,5	12,3	12,4	19,5	7,8	8,3	10,4	7,4	5,0
EE.UU - 1972	57,5	74,5	35,1	70,3	38,9	72,6	65,8	195,3	31,9
ARG - 1974	11,7	13,4	13,3	23,8	7,3	10,6	18,8	39,3	4,5
EE.UU - 1982	69,3	62,4	31,7	61,6	32,1	54,3	59,2	169,0	30,2
ARG - 1985	12,7	17,1	14,3	22,4	7,9	10,6	15,8	28,1	5,0
EE.UU - 1992	73,7	54,9	29,5	62,4	28,8	47,2	44,8	145,9	31,6
ARG - 1994	12,8	13,9	9,8	20,6	11,5	7,4	9,5	23,3	5,1
EE.UU - 2002	53,9	32,6	28,0	62,0	28,9	30,6	57,8	132,6	26,2
ARG - 2005	13,0	13,3	10,0	20,2	9,9	7,7	12,5	18,6	5,3
EE.UU - 2007	53,9	32,6	28,0	62,0	28,9	30,6	57,8	132,6	26,2

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Industriales de ambos países.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 60. Ventas totales de la mayor empresa argentina y estadounidense por rama y relación. 1975-2004. En millones de pesos a precios de 2004 (Arg.), millones de dólares a precios de 2004 (EE.UU) y porcentaje.

	Alimentación		Automotriz		Bebidas		Cigarillos	
1975	SASETRU	Kraft	FIAT	General Motors	Quilmes	Coca Cola	Nobleza Piccardo	Altria Group
	445,1	15.807,8	2.098,0	111.537,5	239,6	8.916,8	680,8	7.219,5
	0,45		0,30		0,43		1,52	
1979	SASETRU	Kraft	Ford	General Motors	Peñaflor	Coca Cola	Nobleza Piccardo	Altria Group
	858,35	14.854,2	2.214,96	165.628,8	237,30	11.364,6	1.352,57	13.017,7
	1,52		0,35		0,55		2,74	
1985	Molinos Río de la Plata	Nabisco Group	Renault	General Motors	Peñaflor	PepsiCo	Nobleza Piccardo	Altria Group
	1.879,79	21.038,7	1.637,852	148.288,7	331,136	14.897,8	2.056,404	17.920,2
	2,93		0,36		0,73		3,77	
1990	Sancor	Nabisco Group	Sevel	General Motors	Coca Cola	PepsiCo	Nobleza Piccardo	Altria Group
	2.114,6	22.154,6	2.223,8	184.778,2	438,4	22.439,2	3.013,1	56.854,8
	3,46		0,43		0,71		1,92	
1998	Arcor	ConAgra Foods	FIAT	General Motors	Coca Cola	PepsiCo	Massalin Particulares	Altria Group
	1.133,1	28.007,4	1.508,6	207.906,1	1.370,7	34.180,0	1.415,5	65.477,8
	2,45		0,44		2,43		1,31	
2000	Arcor	ConAgra Foods	Ford	General Motors	Coca Cola	PepsiCo	Massalin Particulares	Altria Group
	1.026,7	27.165,1	991,2	208.820,2	1.316,0	22.496,0	1.454,8	68.205,8
	2,32		0,29		3,60		1,31	
2004	Molinos Río de la Plata	ConAgra Foods	Ford	General Motors	Coca Cola	PepsiCo	Massalin Particulares	Altria Group
	2.949,0	22.052,5	3.365,0	195.645,2	1.900,0	26.971,0	2.350,0	60.704,0
	5,06		0,65		2,66		1,46	

	Electrodomésticos		Laboratorios		Limpieza y Cosméticos		Neumáticos	
1975	Phillips	Whirlpool	Bago	Pfizer	Lever	Procter & Gamble	GoodYear	Goodyear
	323,8	5.727,2	120,9	5.450,4	258,4	17.366,5	392,1	18.582,3
	0,92		0,36		0,24		0,34	
1979	Phillips	Whirlpool	Ciba Geigy	Pfizer	Lever y Asoc.	Procter & Gamble	GoodYear	Goodyear
	241,67	5.456,9	172,78	6.188,3	279,63	21.219,9	312,30	19.620,2
	1,17		0,74		0,35		0,42	
1985	Phillips	Whirlpool	Ciba Geigy	Pfizer	Lever y Asoc.	Procter & Gamble	FATE	Goodyear
	352,351	5.546,0	323,179	6.813,4	427,972	22.884,1	452,911	18.102,2
	2,09		1,56		0,61		0,82	
1990	Phillips	Whirlpool	Bayer Arg.	Pfizer	Lever y Asoc.	Procter & Gamble	GoodYear	Goodyear
	288,2	9.195,5	544,6	8.591,3	745,8	31.562,7	405,7	16.072,7
	1,14		2,30		0,86		0,92	
1998	BGH	Whirlpool	Roemmers	Pfizer	Unilever	Procter & Gamble	-	-
	190,4	10.054,9	200,9	14.590,6	862,2	41.732,0		
	1,15		0,84		1,26			
2000	BGH	Whirlpool	Roemmers	Pfizer	Unilever	Procter & Gamble	FATE	Goodyear
	193,6	11.609,7	334,0	17.897,8	715,9	42.110,2	139,0	14.227,0
	1,03		1,15		1,05		0,60	
2004	BGH	Whirlpool	Roche	Pfizer	Unilever	Procter & Gamble	Pirelli	Goodyear
	537,0	12.176,0	388,0	45.950,0	1.384,0	43.377,0	497,0	14.740,7
	1,67		0,32		1,21		1,28	

ANEXO ESTADÍSTICO

	Papel y Celulosa		Petrolera		Química		Siderurgica	
1975	Celulosa	International Paper	YPF	Exxon Mobil	Duperial	Dupont	SOMISA	U.S. Steel
	383,5	10.755,1	9.047,0	148.700,0	367,3	24.429,4	1.318,5	32.476,8
	0,58		0,99		0,24		0,66	
1979	Celulosa	International Paper	YPF	Exxon Mobil	Duperial	DuPont	SOMISA	U.S. Steel
	262,31	10.872,8	8.662,72	158.066,4	319,72	27.728,9	1.081,21	28.947,9
	0,64		1,45		0,30		0,99	
1985	Celulosa	International Paper	YPF	Exxon Mobil	Duperial	Dupont	Siderca	ALCOA
	638,76	8.335,6	15.882,039	160.598,8	705,113	63.485,4	1.593,520	10.165,4
	2,52		3,25		0,37		5,15	
1990	Alto Paraná	International Paper	YPF	Exxon Mobil	ICI Duperial	Dupont	SOMISA	ALCOA
	618,9	16.557,7	19.476,0	126.105,4	912,4	51.237,6	2.724,1	16.242,7
	1,36		5,61		0,65		6,10	
1998	Tetra Pak	International Paper	YPF	Exxon Mobil	Monsanto Arg.	Dupont	Siderca	ALCOA
	237,6	23.449,4	5.025,8	142.800,5	321,6	48.196,4	985,1	15.731,4
	0,62		2,14		0,41		3,81	
2000	Tetra Pak	International Paper	YPF	Exxon Mobil	Monsanto Arg.	Dupont	Siderar	ALCOA
	224,9	27.141,6	8.082,7	181.011,4	539,7	30.807,5	896,2	18.165,5
	0,51		2,75		1,08		3,04	
2004	Alto Paraná	International Paper	YPF	Exxon Mobil	Dow Química	Dupont	Tenaris	ALCOA
	892,0	25.200,0	19.931,0	213.199,0	2.876,0	27.730,0	12.200,0	27.728,0
	1,34		3,54		3,93		16,67	

	Textiles		Tractores	
1975	Alpargatas	-	Massey Ferguson	Deere
	828,7	-	239,6	8.821,0
	-		0,44	
1979	Alpargatas	-	DEUTZ Arg.	Deere
	665,67	-	208,10	10.885,4
	-		0,51	
1985	Alpargatas	-	DEUTZ Arg.	Deere
	821,178	-	249,600	7.776,3
	-		1,06	
1990	Alpargatas	-	DEUTZ Arg.	Deere
	1.136,1	-	345,7	10.508,3
	-		1,20	
1998	Alpargatas	Nike	Ind. John Deere Arg	Deere
	308,4	10.719,5	184,4	14.925,9
	1,75		0,75	
2000	Gatic	GAP	Ind. John Deere Arg	Deere
	110,2	12.851,6	98,0	12.979,2
	0,53		0,46	
2004	Alpargatas	GAP	Ind. John Deere Arg	Deere
	311,0	15.853,8	721,0	15.534,6
	0,74		1,76	

Fuente: Elaboración propia en base a Revista Mercado, Revista Fortune e Iñigo Carrera (2007).

Nota: Se tomaron los datos de las revistas y se las deflactó por el IPC de cada país para obtener las ventas a precios de 2004. Luego para compararlas se aplicó el tipo de cambio de paridad de Iñigo Carrera (2007).

Cuadro 61. Productividad industrial relativa Argentina/Estados Unidos. 1935-2010. En Porcentaje.

Año	CEPED	Iñigo Carrera	PADI - CEPAL
1935	44,5	28,2	61,4
1936	38,6	25,7	55,9
1937	39,1	26,1	56,7
1938	43,0	28,7	62,5
1939	40,5	27,0	58,7
1940	35,7	23,9	51,9
1941	34,5	21,7	47,1
1942	35,0	20,8	45,2
1943	33,8	18,1	39,3
1944	33,4	16,8	36,7
1945	34,8	16,9	36,9
1946	41,0	20,1	43,8
1947	48,4	20,8	45,3
1948	55,2	19,9	43,4
1949	55,4	18,7	40,8
1950	49,3	19,0	41,3
1951	44,6	19,3	42,0
1952	40,0	17,6	38,2
1953	41,9	17,8	38,7
1954	46,6	18,6	40,5
1955	42,8	18,5	40,2
1956	45,8	18,4	40,1
1957	44,8	18,7	40,8
1958	46,5	19,3	42,1
1959	32,7	16,9	36,8
1960	35,5	18,5	40,2
1961	38,2	20,0	43,6
1962	34,9	18,2	39,7
1963	32,4	18,0	39,1
1964	35,0	18,6	40,4
1965	36,9	19,4	42,2
1966	37,0	19,3	42,0
1967	38,9	18,4	40,0
1968	36,1	19,0	41,4
1969	37,1	19,7	42,9
1970	39,3	20,5	44,5
1971	38,4	19,9	43,0
1972	32,7	19,6	41,3
1973	32,8	19,4	39,7
1974	38,4	19,5	41,5
1975	36,6	17,1	38,2
1976	22,8	16,4	35,9
1977	20,9	17,7	39,7
1978	20,2	17,3	38,9
1979	23,2	20,6	43,4
1980	26,0	21,6	45,8
1981	21,4	20,4	43,9
1982	18,4	20,1	44,8
1983	21,4	20,0	42,8
1984	26,4	19,1	40,7
1985	22,2	17,3	36,9
1986	23,3	19,4	42,6
1987	19,7	19,2	40,1
1988	16,5	17,1	35,7

ANEXO ESTADÍSTICO

1989	12,7	16,9	36,1
1990	15,4	15,7	36,6
1991	15,1	17,8	41,4
1992	14,2	19,2	43,5
1993	15,5	19,7	45,1
1994	14,8	20,1	45,8
1995	13,8	19,2	42,9
1996	12,1	20,4	45,9
1997	12,2	20,8	46,6
1998	11,8	20,4	46,6
1999	10,5	19,0	43,9
2000	10,0	19,5	42,6
2001	9,9	18,2	42,6
2002	7,1	16,8	37,7
2003	6,0	17,5	39,1
2004	6,0	17,7	37,3
2005	6,0	17,5	36,9
2006	6,5	18,0	36,9
2007	6,1	18,0	36,8
2008	6,4	18,7	38,3
2009	6,5	19,2	39,4
2010	6,3	19,4	39,7

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A), Iñigo Carrera (2007) y PADI-CEPAL.

Nota: A la serie PADI-CEPAL se la completó hacia delante y atrás con la evolución que surge de los datos de Iñigo Carrera (2007). La serie CEPED surge de aplicar la evolución de observada en Graña y Kennedy (2008A) al año base de la estimación de Iñigo Carrera (2007).

Cuadro 62. Salario real industrial relativa Argentina/Estados Unidos. 1929-2010. En Porcentaje.

Año	CEPED	Iñigo Carrera
1929	56,9	89,2
1930	55,2	89,9
1931	55,8	93,2
1932	63,4	108,9
1933	66,4	109,3
1934	66,6	106,1
1935	66,0	101,6
1936	59,7	90,5
1937	57,0	85,4
1938	58,2	89,9
1939	55,3	83,6
1940	51,4	77,2
1941	47,0	68,9
1942	42,9	61,5
1943	40,4	57,2
1944	42,0	60,3
1945	42,3	63,0
1946	47,5	72,1
1947	61,0	90,7
1948	73,2	109,5
1949	73,3	110,7
1950	66,4	99,9
1951	60,8	91,8
1952	53,1	96,5
1953	54,2	78,9
1954	59,2	89,1
1955	54,6	82,8
1956	54,6	80,3
1957	53,5	85,4
1958	54,8	91,8
1959	39,1	63,7
1960	41,7	69,7
1961	45,2	76,4
1962	42,2	67,4
1963	41,3	66,9
1964	45,4	73,2
1965	49,5	77,2
1966	49,8	77,3
1967	51,2	77,8
1968	47,8	70,4
1969	49,0	75,3
1970	51,4	77,6
1971	52,7	76,9
1972	45,9	70,0
1973	47,7	73,3
1974	54,4	86,6
1975	52,2	82,5
1976	33,5	53,5
1977	31,2	51,4
1978	30,2	50,0
1979	35,7	63,2
1980	40,4	69,8
1981	35,2	62,4
1982	29,7	57,1

ANEXO ESTADÍSTICO

1983	37,0	71,1
1984	47,3	85,4
1985	40,6	69,6
1986	42,2	72,5
1987	38,2	67,5
1988	33,6	64,8
1989	26,5	55,2
1990	32,5	58,0
1991	32,2	49,9
1992	30,9	51,9
1993	35,0	52,4
1994	34,8	53,1
1995	33,8	51,1
1996	31,1	51,0
1997	32,6	48,3
1998	31,9	47,5
1999	29,2	47,6
2000	29,1	47,0
2001	29,3	47,5
2002	22,0	37,4
2003	19,3	40,3
2004	21,5	48,5
2005	22,3	54,0
2006	25,1	61,4
2007	24,7	64,4
2008	25,4	66,3
2009	25,9	67,5
2010	26,5	69,3

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008A) e Iñigo Carrera (2007).

Nota: La serie CEPED surge de aplicar la evolución de observada en Graña y Kennedy (2008A) al año base de la estimación de Iñigo Carrera (2007).

Cuadro 63. Renta de la tierra apropiada por terratenientes, por otros sujetos sociales y PBI total. 1929-2010. A precios de 2004 y en porcentaje.

Año	Apropiada por los terratenientes	Apropiada por otros	Renta Total	PBI a precios de 2004	% del PBI	
					Total apropiada por otros	Renta Total
1929	4.569	3.998	8.567	75.210	5,3	11,4
1930	1.993	1.528	3.521	76.770	2,0	4,6
1931	454	-2.183	-1.729	67.621	-3,2	-2,6
1932	880	-3.144	-2.264	68.900	-4,6	-3,3
1933	1.095	-446	649	71.968	-0,6	0,9
1934	3.442	-1.762	1.679	85.471	-2,1	2,0
1935	3.895	-1.968	1.927	87.251	-2,3	2,2
1936	3.664	903	4.567	85.260	1,1	5,4
1937	8.055	203	8.258	95.763	0,2	8,6
1938	4.207	-806	3.400	93.914	-0,9	3,6
1939	1.781	-580	1.201	97.136	-0,6	1,2
1940	2.470	-746	1.724	97.986	-0,8	1,8
1941	987	-1.468	-481	102.825	-1,4	-0,5
1942	-599	183	-416	109.955	0,2	-0,4
1943	-2.310	2.959	648	114.429	2,6	0,6
1944	-5.235	6.021	786	131.078	4,6	0,6
1945	-338	7.939	7.601	120.834	6,6	6,3
1946	5.004	9.555	14.559	139.098	6,9	10,5
1947	4.048	15.691	19.739	171.105	9,2	11,5
1948	7.195	24.941	32.136	187.315	13,3	17,2
1949	6.681	20.610	27.291	174.377	11,8	15,7
1950	7.687	17.663	25.349	167.216	10,6	15,2
1951	6.131	23.303	29.434	175.298	13,3	16,8
1952	7.170	14.831	22.001	179.103	8,3	12,3
1953	8.643	31.768	40.411	162.260	19,6	24,9
1954	7.052	25.748	32.800	173.209	14,9	18,9
1955	4.154	17.710	21.864	182.291	9,7	12,0
1956	4.201	6.156	10.356	208.613	3,0	5,0
1957	10.432	10.605	21.038	216.443	4,9	9,7
1958	3.288	14.345	17.632	232.091	6,2	7,6
1959	6.209	3.473	9.682	207.405	1,7	4,7
1960	8.252	5.296	13.548	214.885	2,5	6,3
1961	3.648	5.628	9.277	229.135	2,5	4,0
1962	6.465	5.534	11.999	224.296	2,5	5,3
1963	10.183	4.036	14.219	229.465	1,8	6,2
1964	11.607	6.987	18.594	265.679	2,6	7,0
1965	4.601	8.111	12.712	293.139	2,8	4,3
1966	3.031	9.200	12.231	281.388	3,3	4,3
1967	6.030	6.615	12.645	290.268	2,3	4,4
1968	3.595	6.148	9.743	291.817	2,1	3,3
1969	4.351	3.889	8.239	337.922	1,2	2,4
1970	3.442	2.943	6.385	342.094	0,9	1,9
1971	3.190	6.167	9.357	358.980	1,7	2,6
1972	6.971	4.881	11.852	374.470	1,3	3,2
1973	16.704	19.553	36.257	399.977	4,9	9,1
1974	16.024	28.073	44.097	441.496	6,4	10,0
1975	-3.758	21.651	17.892	458.901	4,7	3,9
1976	-570	13.734	13.165	447.667	3,1	2,9
1977	4.215	12.123	16.338	446.969	2,7	3,7
1978	5.750	22.569	28.319	405.805	5,6	7,0
1979	7.882	30.349	38.232	425.782	7,1	9,0
1980	2.960	32.463	35.423	421.413	7,7	8,4

ANEXO ESTADÍSTICO

1981	2.067	25.874	27.941	401.167	6,4	7,0
1982	10.891	2.931	13.822	442.912	0,7	3,1
1983	7.826	2.226	10.052	499.969	0,4	2,0
1984	11.500	6.873	18.373	497.139	1,4	3,7
1985	8.030	6.485	14.515	431.884	1,5	3,4
1986	11.981	4.880	16.861	427.551	1,1	3,9
1987	12.474	2.686	15.160	431.899	0,6	3,5
1988	20.182	7.222	27.404	464.304	1,6	5,9
1989	19.511	3.103	22.614	426.342	0,7	5,3
1990	14.051	24.936	38.987	375.345	6,6	10,4
1991	9.152	20.506	29.658	362.592	5,7	8,2
1992	7.196	20.162	27.358	364.015	5,5	7,5
1993	6.689	19.022	25.712	373.678	5,1	6,9
1994	7.382	19.533	26.914	390.360	5,0	6,9
1995	7.407	25.550	32.957	378.543	6,7	8,7
1996	9.157	23.911	33.067	398.514	6,0	8,3
1997	8.189	23.417	31.606	426.861	5,5	7,4
1998	8.410	25.098	33.509	431.753	5,8	7,8
1999	5.983	23.963	29.947	414.017	5,8	7,2
2000	7.122	20.592	27.715	419.171	4,9	6,6
2001	6.957	22.844	29.801	400.565	5,7	7,4
2002	19.732	-5.946	13.785	370.216	-1,6	3,7
2003	20.263	4.372	24.635	392.464	1,1	6,3
2004	22.961	4.490	27.451	447.643	1,0	6,1
2005	22.654	9.190	31.844	485.106	1,9	6,6
2006	22.474	8.162	30.636	538.172	1,5	5,7
2007	29.659	20.459	50.118	575.577	3,6	8,7
2008	33.596	38.358	71.954	590.760	6,5	12,2
2009	21.878	24.893	46.771	570.515	4,4	8,2
2010	33.206	40.441	73.647	570.939	7,1	12,9

Fuente: Iñigo Carrera (2007)

Cuadro 64. Masa salarial con poder adquisitivo constante y Plusvalía extraordinaria.

Año	% VAB pb		Masa Salarial con W. Real constante			% PBI cf pr corrientes		
	Masa salarial	Plusvalía	Nominal poder ad 1970	Masa W pod. Adq. Cte.	Participación - Masa W pod adq cte	Masa salarial Efectiva	Plusvalía extra	Plusvalía Genuina
1970	37,1	62,9	0,00000001	0,0000001	37,1	37,1	0,0	62,9
1971	37,5	62,5	0,00000001	0,0000002	35,8	37,5	-1,7	64,2
1972	32,9	67,1	0,00000001	0,0000003	34,7	32,9	1,8	65,3
1973	35,6	64,4	0,00000002	0,0000005	35,8	35,6	0,1	64,2
1974	37,9	62,1	0,00000003	0,0000006	34,1	37,9	-3,8	65,9
1975	32,6	67,4	0,00000007	0,000002	30,3	32,6	-2,4	69,7
1976	21,7	78,3	0,0000004	0,00001	30,3	21,7	8,6	69,7
1977	21,7	78,3	0,000001	0,00003	31,8	21,7	10,1	68,2
1978	24,5	75,5	0,000003	0,00007	36,9	24,5	12,5	63,1
1979	27,9	72,1	0,000008	0,0002	36,3	27,9	8,4	63,7
1980	34,0	66,0	0,00002	0,0004	39,8	34,0	5,9	60,2
1981	28,8	71,2	0,00003	0,0007	41,3	28,8	12,5	58,7
1982	20,7	79,3	0,00008	0,002	33,6	20,7	12,8	66,4
1983	24,4	75,6	0,0004	0,009	30,3	24,4	5,9	69,7
1984	33,8	66,2	0,003	0,07	33,5	33,8	-0,3	66,5
1985	34,2	65,8	0,02	1	40,7	34,2	6,5	59,3
1986	38,8	61,2	0,04	1	44,1	38,8	5,3	55,9
1987	35,5	64,5	0,1	2	43,1	35,5	7,6	56,9
1988	28,1	71,9	0,4	10	38,6	28,1	10,5	61,4
1989	21,4	78,6	13	310	37,7	21,4	16,4	62,3
1990	38,7	61,3	315	8.523	56,5	38,7	17,8	43,5
1991	39,8	60,2	855	20.965	58,2	39,8	18,4	41,8
1992	44,8	55,2	1.068	26.705	66,0	44,8	21,2	34,0
1993	49,3	50,7	1.182	27.401	63,5	49,3	14,3	36,5
1994	45,1	54,9	1.231	26.585	58,0	45,1	12,9	42,0
1995	40,4	59,6	1.273	24.117	54,2	40,4	13,8	45,8
1996	32,5	67,5	1.275	22.940	48,1	32,5	15,6	51,9
1997	33,4	66,6	1.281	24.889	46,6	33,4	13,2	53,4
1998	32,9	67,1	1.293	24.197	45,4	32,9	12,5	54,6
1999	31,8	68,2	1.278	22.334	46,4	31,8	14,7	53,6
2000	31,4	68,6	1.266	21.007	44,8	31,4	13,4	55,2
2001	31,5	68,5	1.253	19.596	45,3	31,5	13,8	54,7
2002	18,9	81,1	1.577	22.023	34,6	18,9	15,7	65,4
2003	16,3	83,7	1.789	27.411	32,4	16,3	16,1	67,6
2004	18,4	81,6	1.867	33.254	33,3	18,4	14,9	66,7
2005	19,4	80,6	2.048	38.861	34,1	19,4	14,7	65,9
2006	22,1	77,9	2.271	46.001	34,1	22,1	12,1	65,9
2007	23,1	76,9	2.690	57.268	36,0	23,1	12,9	64,0
2008	23,3	76,7	3.401	71.266	35,4	23,3	12,1	64,6
2009	24,4	75,6	3.911	79.230	35,3	24,4	11,0	64,7
2010	27,1	72,9	4.790	101.485	37,4	27,1	10,3	62,6

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2009)