

Grupo 2: Distribución del ingreso y pobreza

La distribución del ingreso como resultado del crecimiento y el empleo. Lecciones para el caso Argentino

Juan E. Santarcángelo¹

Coordinador de investigación del área de Economía Política, Investigador-docente del Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento. Doctor en Economía (New School University, NY, USA).

jsantarc@ungs.edu.ar

I. Introducción

El concepto de desarrollo económico ha ido transformándose, a lo largo de los años, dando cuenta de los diferentes desafíos y necesidades que fueron experimentando los países en desarrollo. En los orígenes de la disciplina, se sostenía que para desarrollarse bastaba con crecer, y los primeros intentos teóricos se centraban en el estudio de las diferentes etapas que los países en desarrollo debían transitar (Rostow, 1960); en las características de equilibrio o desequilibrio del crecimiento requerido por las economías en vías de desarrollo (Nurske, 1953; Hirschman, 1958); así como en la dinámica estructuralista del mundo que diferenciaba a los países en centro y periferia (Prebisch, 1949). Las siguientes décadas vieron un creciente interés en las problemáticas desarrollistas que alcanzan su auge a comienzos de los años setenta bajo la presencia de ideas que profundizaban los primeros análisis estructuralistas (Furtado, 1968), vinculaban el subdesarrollo al surgimiento del capital monopolista (Baran, 1963), o lo explicaban bajo la teoría de la dependencia (Dos Santos, 1968). Esta transformación implicó que la concepción de desarrollo se fuera complejizando y empezara a estar asociada no solo al crecimiento económico; sino también a la generación de empleo, a la transformación de la estructura productiva y a mejoras en la distribución del ingreso

¹ Coordinador de investigación del área de Economía Política, Investigador-docente del Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento. Doctor en Economía (New School University, NY, USA). jsantarc@ungs.edu.ar

en un marco donde la interacción entre los países desarrollados y subdesarrollados resultaba clave para entender los problemas del subdesarrollo.

Sin embargo las recurrentes crisis que enfrentaron los países del tercer mundo a fines de los años setenta y comienzos de los ochenta, fueron provocando paulatinamente que el concepto de desarrollo se retransformara nuevamente y paulatinamente comenzara a vincularse con la necesidad de evitar los desequilibrios, tanto internos como externos, así como con la resolución de los apremiantes problemas de endeudamiento y estanflación que aquejaban a los países en desarrollo. Durante los años noventa se intensificó esta tendencia de vincular el desarrollo económico con la solución de diversos problemas, con el agravante de que el Estado finalmente terminó por abdicar el lugar de planificador y conductor del proceso de desarrollo que había sabido tener durante buena parte del siglo XX. En este nuevo contexto dominado por las ideas del consenso de Washington, el desarrollo empezó a estar estrechamente asociado con problemáticas de buen gobierno, desarrollo humano, objetivos del milenio y de creación de instituciones eficientes. Es decir, la problemática desarrollista pasó a estar centrada en la resolución de problemas en donde crecientemente se fue instaurando cierto consenso de que existía solo un modo de resolver los problemas del subdesarrollo: entregarse definitivamente a los designios del libre mercado mediante la profundización de las políticas de desregulación. Los resultados de estas políticas fueron absolutamente negativos para el desarrollo de los países del tercer mundo; y el comienzo del nuevo siglo, ha vuelto a generar un importante interés en la temática de la mano de la reconstrucción de muchos de los daños perpetrados.

Argentina es un perfecto ejemplo para examinar con detenimiento la dinámica de evolución y transformación del desarrollo, y su análisis nos permite verificar una estrecha relación entre el modo de pensar esta disciplina y las políticas económicas que se aplicaron. Si bien durante el período de industrialización por sustitución de importaciones el grado de desarrollo, complejidad y complementariedad de su entramado industrial era de los más ricos de la región; la celeridad y profundidad de las políticas aperturistas, de desregulación económico-financiera y el agudo proceso de

privatizaciones que experimentó durante los años noventa alcanzaron un nivel único en América Latina. Como resultado de estos procesos, a comienzos de los años noventa y de la mano del régimen de convertibilidad, existía cierto consenso de que el camino para alcanzar el desarrollo era enarbolando la bandera del libre mercado y reduciendo la participación del Estado de la vida económica del país. Si bien al principio se consiguieron importantes tasas de crecimiento, el rápido deterioro de los indicadores laborales y el aumento incesante de la pobreza y la indigencia, ayudaron a que paulatinamente se comenzara a cuestionar la idea de desarrollo centrada exclusivamente en el crecimiento y en las bondades del libre mercado, para dar lugar al estudio de la relación entre crecimiento y empleo y la capacidad de tracción del entramado productivo. De este modo, para los críticos de las ideas liberales, el crecimiento por sí solo no bastaba para alcanzar el desarrollo. Era necesario que el nuevo excedente generado se distribuyera, y la forma de lograrlo era mediante la generación de empleo. La clave del desarrollo venía dada por el crecimiento y el empleo.

Si bien luego de la crisis del 2002 y posterior recuperación económica, diversas premisas del paradigma neoliberal fueron abandonadas, no se logró modificar sustancialmente el rol determinante otorgado al crecimiento económico generador de empleo como pilares únicos e insustituibles del desarrollo. De este modo, en la actualidad buena parte de la heterodoxia económica y del discurso gubernamental descansa en la premisa de que el mejor camino para alcanzar el desarrollo es generando altas tasas de crecimiento que impacten positivamente en el mercado de trabajo, dado que esta dinámica paulatinamente irá provocando un efecto derrame positivo que mejorará la distribución del ingreso y los principales indicadores sociales.

En este marco, el propósito del presente trabajo es examinar la validez de esta lógica que focaliza exclusivamente en el crecimiento y el empleo, y que analiza a la problemática distributiva como una suerte de resultado natural de la evolución positiva de estas variables; para luego analizar la relación existente entre crecimiento, empleo y distribución del ingreso. La principal hipótesis del trabajo sostiene que, como bien ilustra el caso argentino, la concreción de altos niveles de crecimiento con una enorme

capacidad de generación de empleo no son suficientes por si solos para modificar la distribución del ingreso. Esto nos invita a repensar y reflexionar acerca de la relación entre estas variables, los determinantes de la distribución del ingreso y el lugar que las mismas deberían tener en las teorías del desarrollo.

Con estos objetivos, el trabajo se estructura en cinco secciones. En la siguiente, se estudian las características del patrón de crecimiento 2002-2010 prestando especial atención a los sectores que explican dicho crecimiento, a la vinculación existente entre los mismos, y a las rupturas y continuidades con períodos previos. Una vez en claro esta tendencia, se analiza en la tercera sección el impacto que el actual patrón de crecimiento ha tenido sobre el empleo y fundamentalmente, se estudian las características que el mismo asume en sus sectores más importantes y los cambios que pueden identificarse con el período de la postconvertibilidad. En la cuarta sección se analiza el impacto que el actual sendero de crecimiento y empleo ha tenido sobre la distribución del ingreso analizada desde diversas metodologías. Por último, se cierra el trabajo presentando las principales conclusiones y las implicancias que los hallazgos del trabajo tienen sobre la teoría del desarrollo con el objeto de dar cuenta de las causas que permiten explicar por que una dinámica virtuosa de crecimiento con impactos sustantivos en materia de empleo puede no tener resultados significativos en materia distributiva.

II. Crecimiento económico

La dictadura militar que tomó el poder en 1976 instauró un nuevo régimen de acumulación denominado como “aperturista con hegemonía financiera” o de “valorización financiera”²; cuyo objetivo central, consistía en eliminar las bases de la industrialización por sustitución de importaciones que habían articulado el desarrollo económico del país desde los años treinta. Con este fin, la dictadura aplicó un vasto conjunto de políticas económicas y sociales, que interactuando entre sí, alcanzaron una dimensión e impacto refundacional en la economía argentina.

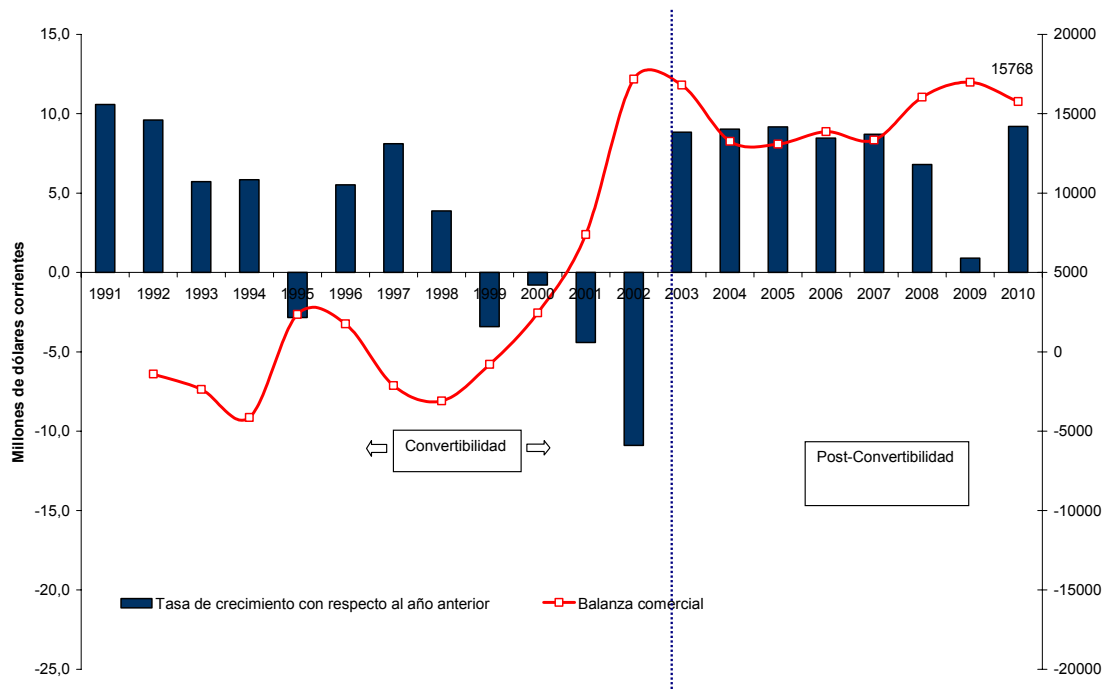
² Como exponente de la valorización financiera encontramos entre otros a Basualdo, E. (2007, 2006 y 2001), Azpiazu, D. (2002) y Santarcángelo, J. (2007); en tanto que como ejemplos de exponentes del modelo aperturista con hegemonía financiera (con leves matices de énfasis en su definición) podemos citar a Musacchio (2004) y Rapoport (2000) entre otros.

El retorno a la democracia y los gobiernos que se sucedieron desde mediados de los ochenta hasta comienzos del siglo XXI, consolidaron en una primera instancia y luego profundizaron el cambio de rumbo instaurado por la dictadura de la mano de la aplicación de las políticas neoliberales. Como resultado, el país experimentó crecientes dificultades para la generación de empleo, recurrentes problemas inflacionarios como deflacionarios, una creciente desarticulación del entramado productivo, un crecimiento exponencial en los niveles de endeudamiento del país y de fuga de capitales, e incrementos (sobre todo a partir de mediados de los años noventa) de las tasas de desempleo, subempleo y de población viviendo en condiciones de pobreza que culminaron con la mayor crisis económica, social y política en el año 2001.

El país tuvo cinco presidentes en once días³ y a partir del abandono de la convertibilidad, el default de buena parte de la deuda externa, y apoyado fuertemente en el crecimiento de las exportaciones (favorecidas por el tipo de cambio), Argentina comenzó a experimentar rápidamente signos de recuperación económica. Sin embargo, una de las particularidades del actual período es que la economía no solo recupera los niveles de producto per capita previos a la crisis del 2001, sino que logra alcanzar un ritmo de crecimiento que no había podido registrar durante los cien años previos. Para apreciar con claridad este fenómeno, presentamos en el gráfico n 1, la evolución de la tasa de crecimiento y de la balanza comercial desde comienzos de los años noventa al 2010.

³ En la noche del 21 de diciembre Fernando De La Rúa renunció y fue sucedido por Ramón Puerta el cual renunció el 23 de diciembre de 2001. Puerta fue reemplazado por Rodríguez Saa, quien renunció el 30 de diciembre de 2001 y fue sucedido por Eduardo Camaño, quién estuvo solamente dos días en la presidencia. El primero de enero de 2002, Eduardo Duhalde es nombrado presidente y sucedido por Néstor Kirchner el 25 de mayo de 2003 después de haber ganado la elección general en segunda vuelta ante el abandono de Carlos Menem.

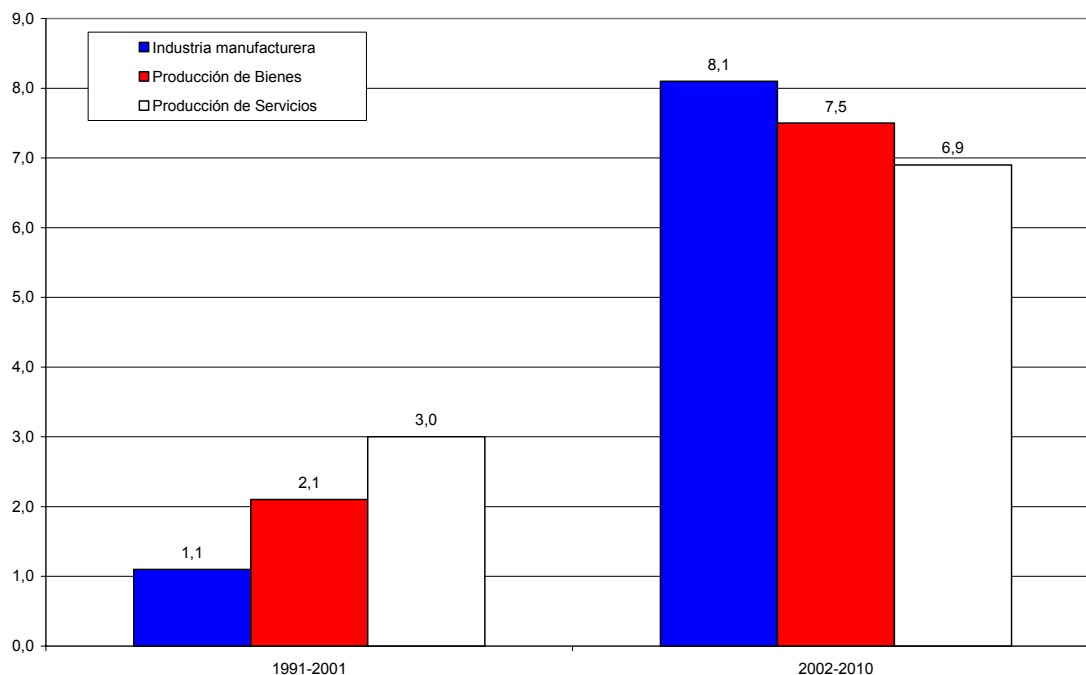
Gráfico n 1. Tasa de crecimiento del producto. 1991-2010



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos ver en el gráfico, a pesar de la típica volatilidad de las tasas de crecimiento, dos claras etapas pueden apreciarse con su quiebre en el año 2002. Por un lado, vemos que en el actual período, el ritmo de crecimiento es del orden del 9% para todo el período bajo análisis solo aminorado por la caída del producto durante la crisis internacional del 2009. Esta recuperación se explica por los cambios en los precios relativos (producto de las variaciones en el tipo de cambio), por un contexto internacional muy favorable en donde los precios de los principales productos agropecuarios alcanzaron récords históricos, pero fundamentalmente por una drástica caída del salario (del orden del 25%) y mayor aún del costo salarial (del orden del 50%). Estas transformaciones favorecieron el aumento en la producción de bienes que paulatinamente fueron dando lugar a una nueva dinámica de crecimiento, en donde los motores y sectores que lo movilizaron fueron muy distintos a los que dinamizaban el pobre crecimiento durante los años noventa. Para dar cuenta de dicho fenómeno, presentamos en el gráfico n 2, la tasa de crecimiento promedio del producto por grandes sectores de la economía.

Gráfico n 2. Tasa de crecimiento del producto por sectores seleccionados. 1991-2010



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos apreciar al comparar la convertibilidad (1991-2001) con el actual período de crecimiento, podemos ver que el período más reciente, además de registrar mayores niveles en sus tasas, tiene una composición diferente en donde se destaca el incremento de la industria manufacturera, que por primera vez en más de treinta años crece a tasas promedio mayores que la economía en su conjunto, y la producción de bienes, que se encuentra fundamentalmente motorizado por la construcción.

Asimismo, cuando analizamos la composición de este crecimiento al interior de la industria manufacturera y lo comparamos con la evolución del sector durante la convertibilidad, a pesar de que no se han registrado cambios sustantivos en la composición del peso relativo, podemos apreciar que las ramas que motorizan el crecimiento son opuestas entre ambos períodos. Para poder apreciar este fenómeno, presentamos en el cuadro n 1, las ramas que crecen por encima y por debajo del agregado sectorial antes y después de la devaluación.

Cuadro n 1. Industria: Ramas que crecen por encima y por debajo del agregado sectorial antes y después de la devaluación.

		Post-Convertibilidad (Crecimiento promedio: 8%)	
		Crecimiento mayor al 8%	Crecimiento menor al 8%
Convertibilidad (Crecimiento promedio: 5,5%)	Crecimiento mayor al 5,5%	Vehículos Automotores	Elaboración de productos químicos, plásticos y derivados del caucho; Alimentos, bebidas y tabaco; Metálicas Básicas; Madera y Muebles.
	Crecimiento menor al 5,5%	Maquinaria y equipos; Textil, del cuero y el calzado; Papel e imprenta; Productos minerales no metálicos	Refinería y productos derivados del petróleo

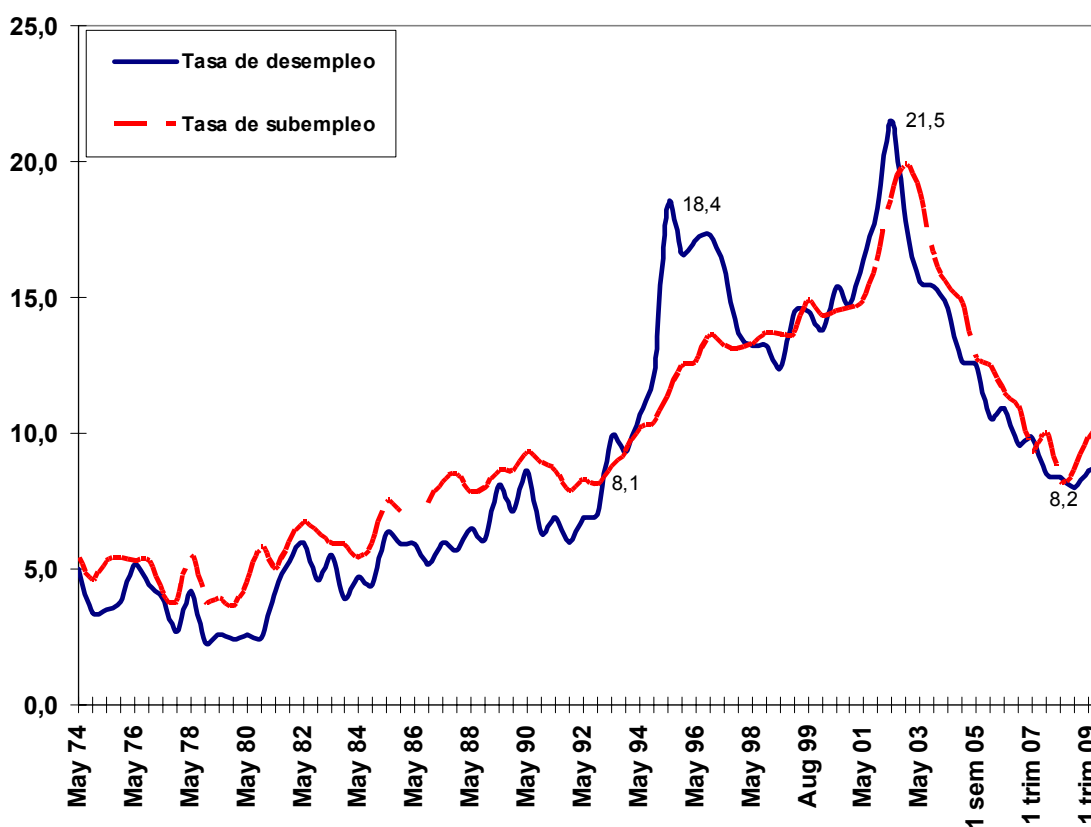
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

El cuadro ordena las ramas de acuerdo a su nivel de crecimiento agregado sectorial promedio y las clasifica en las que crecen por encima del agregado y por debajo del mismo para los dos períodos bajo análisis. Como resultado, podemos apreciar que durante la convertibilidad y postconvertibilidad, solo vehículos automotores evidencia un ritmo de crecimiento superior al promedio, en tanto que maquinaria y equipo, textil, cuero y calzado, papel e imprenta y productos minerales no metálicos crecen más que el promedio en el último período cuando lo hacían a menor ritmo que el promedio en la convertibilidad. Es decir, que en la actualidad, no solo hay mayores tasas de crecimiento y a niveles más sostenidos que durante los años noventa, sino que el mismo, es generado por sectores diferentes y dentro de los mismos por nuevas ramas, a excepción claro está, de la producción de vehículos automotores. Cabe sin embargo remarcar, que en términos de peso relativo de las ramas en el sector, los cambios registrados aún son marginales y en los últimos años se ha venido incrementando el déficit comercial.

III. Empleo

Esta nueva dinámica de crecimiento sostenida en la industria y en la producción de bienes tuvo importantes repercusiones en materia de empleo. Como podemos apreciar en el gráfico n 3 donde presentamos la evolución de las tasas de desempleo y subempleo, las transformaciones económicas que sufrió la economía desde la llegada de la dictadura militar al poder a mediados de los años setenta, tuvieron devastadores efectos sobre el mercado de trabajo.

Gráfico n 3. Evolución del mercado de trabajo. GBA 1974-2009



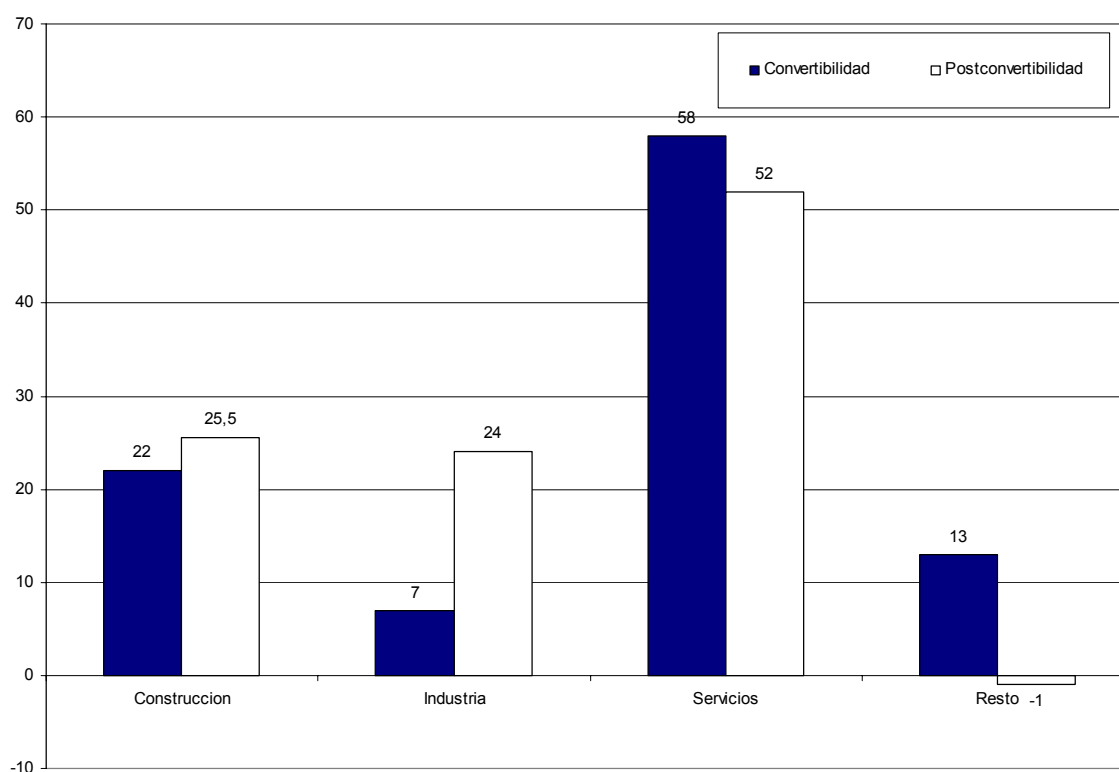
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

En el gráfico podemos identificar tres grandes períodos. El primero de ellos, se extiende hasta comienzos de los años noventa, y nos muestra que las tasas de estas variables registraban valores cercanos al 6% promedio anual, en un período de importante incremento en los indicadores vinculados a los problemas de informalidad y precariedad del empleo. En la segunda etapa, que abarca desde la convertibilidad a la crisis del 2001, vemos un importante incremento en las tasas de desempleo y subempleo que alcanzan su máximo histórico en el año

2001 con valores cercanos al 22%. Por último, la última etapa que corresponde a la postconvertibilidad, muestra una reversión de esta tendencia y ambas tasas descienden rápidamente alcanzando, para fines del período analizado, valores todavía ligeramente por encima a los registrados a comienzos de la década del noventa.

Este resultado fue posible gracias a que durante la postconvertibilidad se generaron más de cuatro millones de puestos de trabajo, y a diferencia de lo que ocurrió durante los años noventa, la generación del empleo estuvo fuertemente asociada, como puede verse en el gráfico n 4, a los sectores construcción e industria.

Gráfico n 4. Motores del empleo por sector. 1991-2009



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos apreciar, el actual período de crecimiento posee una tasa de crecimiento anual acumulativa superior a las registradas durante la convertibilidad, y una de las características más importantes del período es el papel desempeñado por el sector industrial, que representando solo el 11% del total de los asalariados de la economía, ha generado más del 22% del nuevo empleo

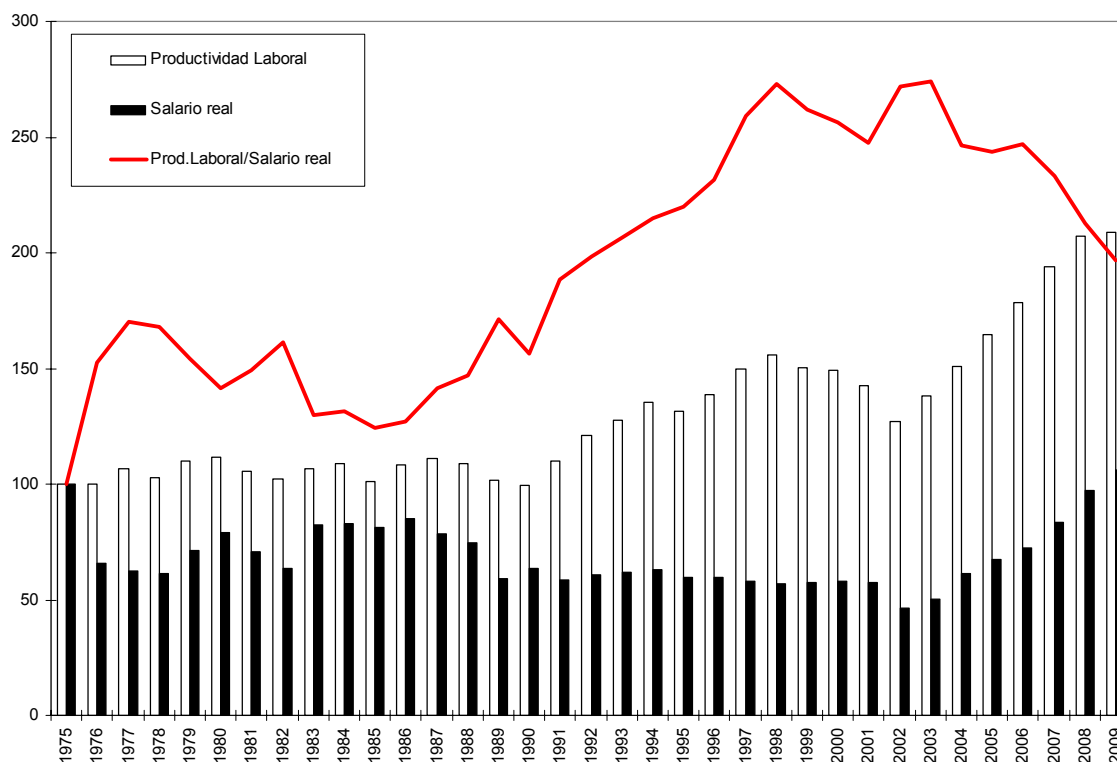
total y casi el 25% del empleo registrado⁴ (Santarcángelo et. al, 2009). En el periodo actual, junto a la industria, el sector dedicado a la construcción explica 50% del nuevo empleo asalariado generado en el periodo. Esto último supone una diferencia importante con relación con los periodos precedentes, donde el sector servicios aparecía como el principal demandante de empleo, y las ramas ligadas a la producción de bienes tenían una participación secundaria (Santarcángelo et. al, 2010).

IV. Distribución del ingreso

La información hasta aquí presentada da cuenta de que el período bajo análisis evidencia altas tasas de crecimiento, liderado por sectores como la industria y la construcción (el primero de ellos hacía más de treinta años no lideraba el proceso de crecimiento), y bajo una dinámica que ha sido extremadamente positiva en materia de generación de empleo. Sin embargo, como explicamos al contextualizar la recuperación económica, gran parte de la misma fue posible gracias a una enorme transferencia de recursos de parte de los trabajadores a los dueños de los medios de producción. Para apreciar esto, presentamos en el gráfico n 5, la evolución del salario, la productividad laboral y el cociente entre salario y producción laboral desde mediados de los años setenta para poder contextualizar mejor la dinámica actual.

⁴ Por empleo registrado se define al empleo que goza de todos los beneficios sociales.

Gráfico n 5. Salario real, productividad del trabajo y productividad laboral/salario real. (Índice 1975=100) 1975-2009



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos apreciar en el gráfico, la irrupción de la dictadura militar trajo aparejado una importante caída en el nivel de salarios (del 35% en un año) y que luego se estabilizó en un valor 15% inferior al que tenía antes de la dictadura. Luego con la hiperinflación de fines de los ochenta el salario vuelve a sufrir una importante caída del 21% y se estabiliza en valores cercanos al 60% de los niveles que tenía durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones. Finalmente, la crisis del 2002 provoca que los salarios alcancen su piso histórico más bajo (del orden del 50%) para luego recuperarse crecientemente durante la postconvertibilidad y en el último año bajo análisis, el nivel es 7% superior al registrado en 1975. Esto nos muestra que el período que se abre luego de la crisis del 2002, registra el incremento de salarios más importante de los últimos treinta años.

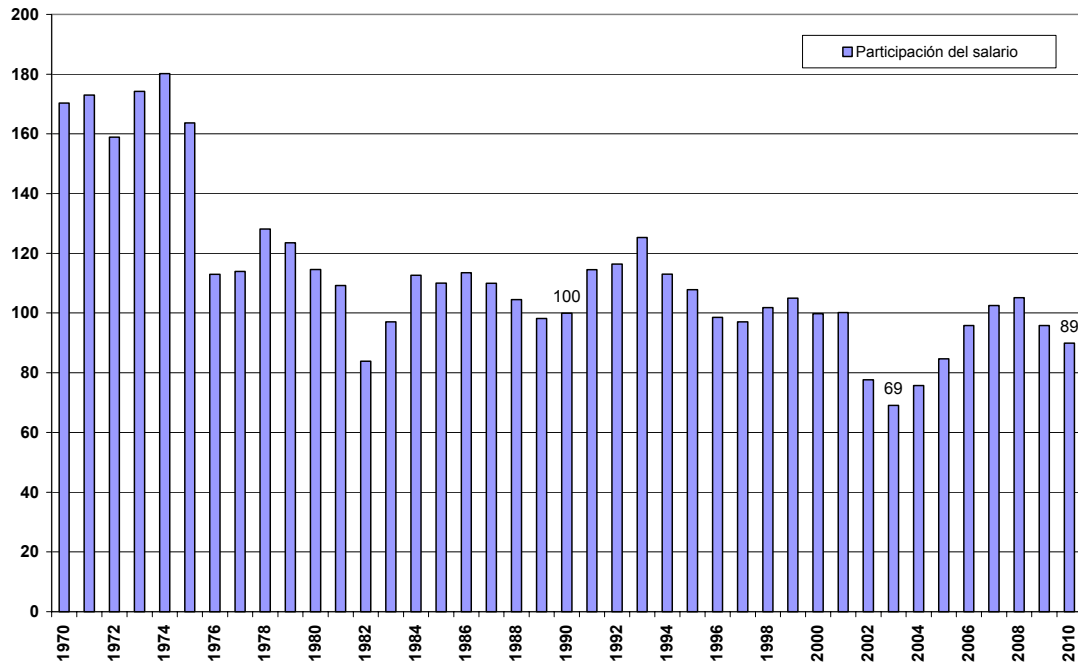
Por otra parte, en el gráfico podemos apreciar la evolución que ha tenido la productividad laboral, que luego de presentar cierto estancamiento durante los primeros años, evidencia una

tendencia creciente desde comienzos de los años noventa. Esto nos muestra que la capacidad del país de producir bienes y servicios, dada una cierta cantidad de empleo, se ha incrementado sostenidamente desde 1990 y en la crisis del 2002 alcanza valores 30% superiores a los registrados a comienzos de la década. En lo que refiere a la actual etapa de crecimiento, la productividad laboral exhibe un significativo crecimiento del 63% con respecto a los valores registrados a comienzos del siglo XXI.

Por último, el gráfico también nos muestra el cociente entre productividad laboral y el nivel de salarios, que relaciona por un lado la capacidad que tiene la economía de producir dado el insumo trabajo (productividad laboral) y la parte del producto percibida por los trabajadores (el salario). Este cociente, que resulta ser una proxy de la tasa de explotación, se ha incrementado un 50% durante el primer año de la dictadura para luego estabilizarse en valores ligeramente inferiores a éste hasta comienzos de los años noventa. Luego, con la llegada del plan de convertibilidad, la tasa de explotación modifica significativamente su comportamiento y exhibe una tendencia creciente que alcanza su pico con la crisis del 2001. Por último, en la actual etapa de crecimiento la tasa de explotación se reduce significativamente (un 25%) y en el último año bajo análisis cierra con un nivel similar al registrado a mediados de los años noventa. Este comportamiento evidencia que a pesar de la importante reducción que se ha registrado en esta variable desde el comienzo de este siglo, en los últimos treinta y cinco años la tasa de explotación se ha duplicado.

Con el fin de profundizar en esta descripción, nos proponemos estudiar la evolución de cuatro variables que resultan clave a la hora de precisar como ha evolucionado la distribución del ingreso. Las mismas son: la participación del salario en el producto (gráfico n 6), la percepción de ingresos entre el 10% más rico de la población y el 50% más pobre (gráfico n 7), la polarización en el nivel de ingresos (gráfico n 8) y la evolución del coeficiente de Gini (gráfico n 9). A continuación presentamos cada una de estas variables.

Gráfico n 6. Participación del salario en el producto. 1970-2010

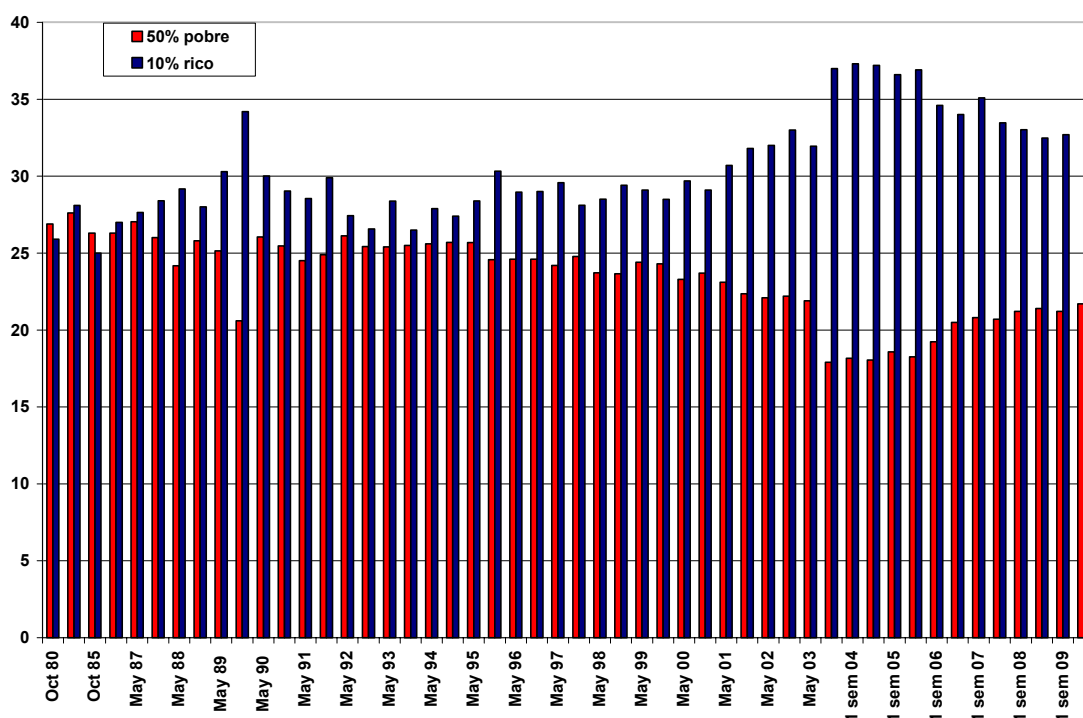


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos apreciar en el gráfico n 6, la participación del salario en el producto, a fines de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones alcanza su máximo histórico de 48,5% en 1974 y luego la llegada de la dictadura provocaron una caída de 20 puntos porcentuales, que se verificaron con la aplicación de políticas de congelamiento salarial, aperturistas y de liberalización financiera y comercial. Una vez establecido el nuevo nivel de participación del salario en el producto en valores cercanos a los niveles alcanzados durante la dictadura, los mismos se han mantenido, con ligeras oscilaciones, en el mismo nivel hasta la crisis del 2001 donde vuelven a registrar una fuerte caída y alcanzan su mínimo histórico de participación en el producto. Finalmente, de la mano de la recuperación económica y la mejora en los indicadores laborales durante el período de la postconvertibilidad, la participación del salario en el producto se recupera de manera sustantiva para cerrar en el 2010 con valores similares a los registrados durante mediados de los años noventa, aunque sus movimientos se registran en un nivel que es marcadamente inferior al registrado en las décadas previas.

Esta clara tendencia regresiva en materia de ingresos estuvo acompañada por un fuerte aumento en el nivel de concentración de los ingresos, que puede ser estudiado si comparamos como ha sido la evolución de la masa de ingresos percibida por el 10% más rico de la población en relación a la percepción del 50% más pobre de la misma. La información se presenta a continuación en el gráfico n. 7 desde principios de los años ochenta a la actualidad.

Gráfico n 7. 10% rico / 50% pobre. 1980-2009



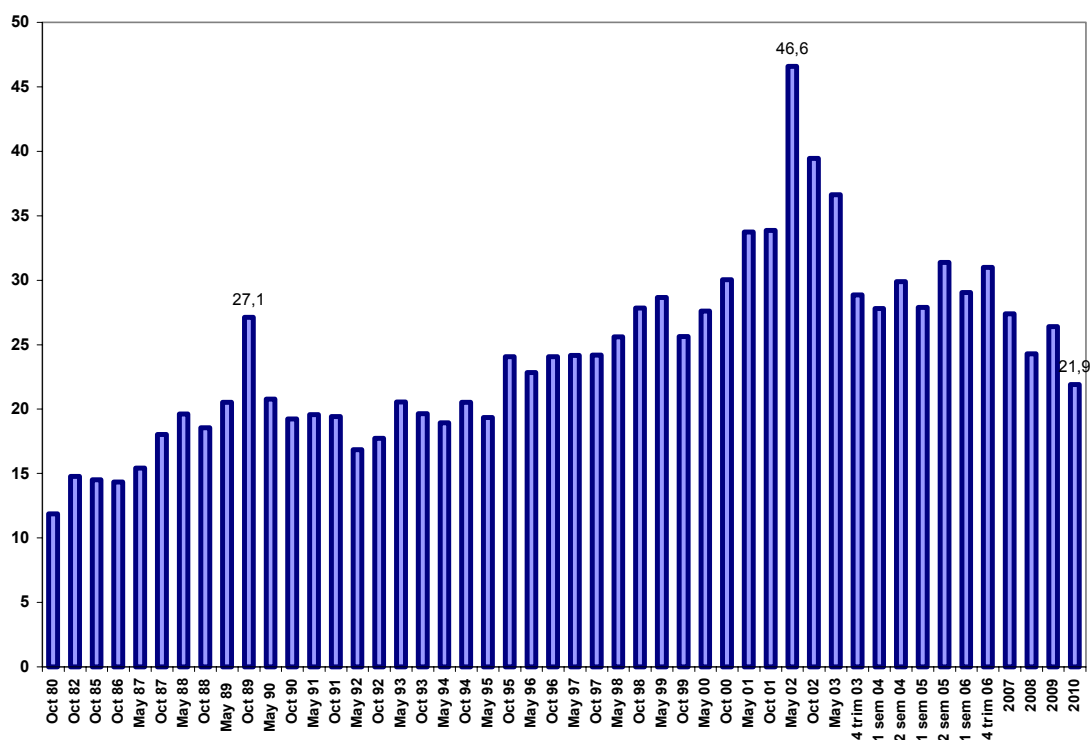
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos apreciar, si bien a comienzos de los ochenta ambos segmentos de la población percibían magnitudes similares del producto, la década del noventa supone un quiebre de esta tendencia, que se va consolidando al avanzar la década y alcanza su máximo durante la crisis del 2001 en donde el 10% más rico de la población percibe el 37% del producto generado, en tanto que el 50% más pobre de la población se queda con el 18% del producto. Finalmente, desde el abandono de la convertibilidad esta tendencia regresiva se revierte y para el año 2009 se alcanza una percepción del 32% y 21% para el 10% más rico y el 50% más pobre respectivamente. A pesar del importante cambio de tendencia registrado durante la

administración Kirchner y Fernández de Kirchner, el actual período deja mucho que desear si uno lo analiza en el contexto histórico del país.

Esta tendencia, ha sido a su vez acompañada por una fuerte polarización de los ingresos. Para ello utilizamos un cociente que compara la masa de ingresos percibidos por el 10% más rico de la población en relación al 10% más pobre de la misma. La información se presenta en el gráfico n 8.

Gráfico n 8. Relación entre el 10% rico / 10% pobre. 1980-2009



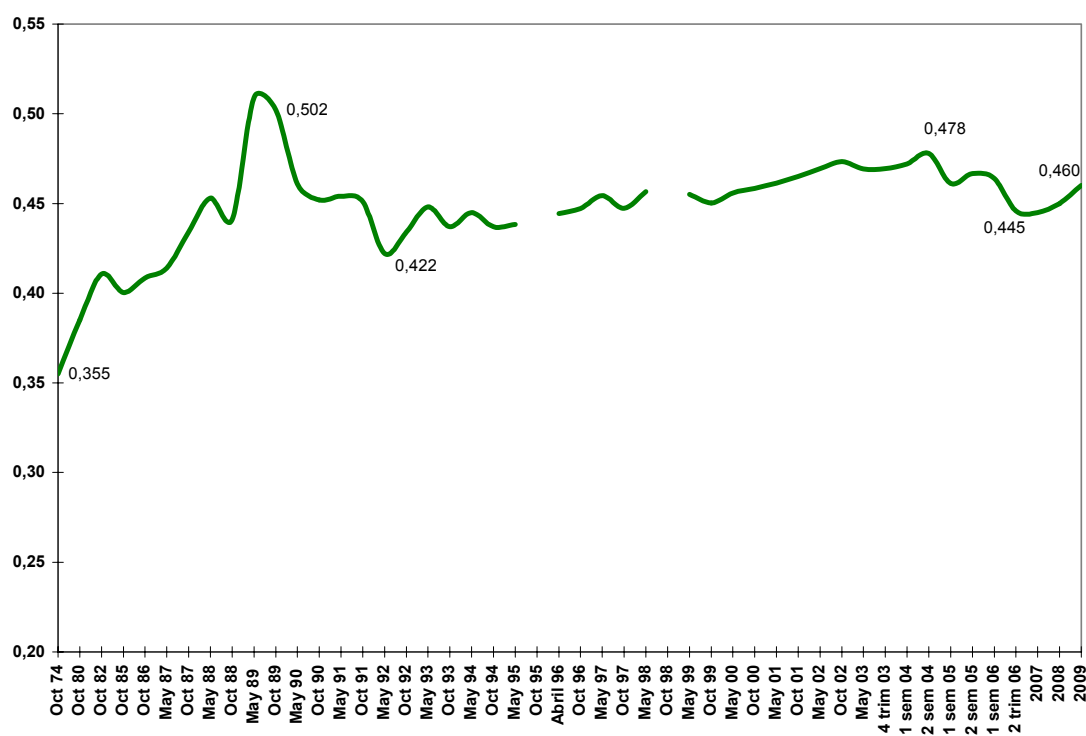
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos apreciar, el cociente entre la masa de ingresos percibidos por el 10% más rico de la población en relación al 10% más pobre, exhibe una tendencia creciente desde comienzos de los años ochenta a la actualidad; y ha pasado de ser 13 veces en 1980 a 46.6 veces en mayo de 2002 (Santarcángelo, 2010). Si bien con el abandono de la convertibilidad y el default de la deuda externa se advierte una reversión de la tendencia, que se sostiene en el notable incremento en el nivel de empleo, que como vimos anteriormente supera los cuatro millones de puestos de trabajo; la misma solo alcanza a restituir muy parcialmente algunos de los efectos negativos

acumulados durante el período bajo análisis. Por lo tanto, y en línea congruente con lo registrado con otras variables de ingreso, en los últimos años se percibe que la distribución no ha seguido empeorando y muchas veces registra una leve mejora, aunque si analizamos los valores que las mismas tienen en su contexto histórico, el resultado es muy preocupante.

Por último, podemos completar el estudio sobre la distribución del ingreso a través de examinar la evolución del coeficiente de Gini una de los métodos más utilizados para medir el nivel de concentración de ingresos. El valor de dicho coeficiente puede oscilar entre 0 (distribución perfectamente equitativa) y 1 (distribución perfectamente inequitativa) y comúnmente se representa mediante la curva de Lorenz, que es una medida gráfica que une pares de frecuencia relativas acumuladas de ingresos y de población.

Gráfico n 9. Evolución del coeficiente de Gini. Aglomerado Gran Buenos Aires. 1974-2009



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y MECON.

Como podemos apreciar en el gráfico, a lo largo de todo el período bajo análisis se puede apreciar una tendencia creciente en el nivel de concentración del ingreso que tiene dos grandes

picos: el primero a finales del gobierno radical durante la hiperinflación de finales de los años ochenta que afectó profundamente a buena parte de la sociedad; y el segundo, que se registra durante el año 2004. Lo llamativo de este segundo resultado es que el mismo no se alcanza en el pico de la crisis sino durante los años en los que la recuperación económica se encontraba relativamente consolidada (la tasa de crecimiento del país desde el 2003 era del orden del 8-9%). Esto se debió en buena medida a que, durante los primeros años de crecimiento económico, los productores de bienes y servicios pudieron obtener un rédito extraordinario proveniente de la rápida generación de excedente sumada a un nivel de salarios que se encontraba en niveles muy deprimidos.

V. Lecciones para el desarrollo económico y para cambiar la matriz distributiva

El período que se abre con el abandono del régimen de convertibilidad marca un punto de inflexión con la historia reciente de nuestro país. No solo porque el país registró tasas de crecimiento que no había alcanzado durante el siglo previo; sino porque el mismo fue acompañado por una significativa generación de empleo que logró en menos de ocho años bajar las tasas de desempleo y subempleo a un solo dígito. Sin embargo, como pudimos apreciar en este trabajo, gran parte de la recuperación económica ha sido posible por una decisiva transferencia de recursos de los asalariados a los dueños de los medios de producción; que ha derivado en que a pesar de esta dinámica positiva, la distribución del ingreso no ha cambiado significativamente. Esto se debe a que, desde el año 2003 a nuestros días, se ha conseguido generar una masa de excedente lo suficientemente grande como para incrementar los niveles salariales sin que ello implique una pérdida en la participación de los beneficios en el ingreso.

Este resultado da cuenta de la necesidad imperiosa que tenemos de repensar la naturaleza de la relación existente entre crecimiento, empleo y distribución en el marco de la teoría del desarrollo. No alcanza con postular que el camino al desarrollo deviene de una relación virtuosa entre crecimiento y empleo. Como bien ilustra el caso argentino, un país puede registrar tasas históricas de crecimiento del producto, generando más de cuatro millones de puestos de trabajo, y sin embargo ser incapaz de modificar sustancialmente la distribución del ingreso.

¿Como podemos entonces lograr simultáneamente mejoras en el crecimiento, el empleo y la distribución? Para contestar este interrogante, es imprescindible centrar nuestro análisis en los determinantes de la distribución del excedente y en el modo en que los mismos pueden ser influidos. La ganancia es el motor del sistema y su distribución es una problemática central de la economía política y resultado directo de la disputa entre capital y trabajo. Sin embargo, esta lucha se realiza en un contexto histórico específico que tiene la particularidad de influenciar las posibilidades y márgenes de acción que tienen cada una de las clases en su afán de obtener mayores proporciones del producto pero no de determinar las mismas.

De este modo, una favorable evolución de las variables económicas y laborales (aumento del empleo y el salario), un aumento en el nivel de organización sindical y de los convenios colectivos de trabajo, son elementos que relativamente mejoran la capacidad de la clase trabajadora de disputar mayores proporciones del producto. Sin embargo, el resultado concreto de esta lucha depende del modo específico en que la misma es llevada adelante y los indicadores antes mencionados solo proveen de un marco en el que se lleva adelante esta disputa.

En el caso bajo estudio se han conseguido importantes logros en factores que ayudan y fortalecen la posición relativa de la clase trabajadora en relación a la clase capitalista. Entre ellos se pueden destacar, los cuatro millones de puestos de trabajo generados y la consecuente caída en las tasas de desempleo y subempleo, los convenios colectivos de trabajo, la aplicación de planes sociales como la asignación universal, los sucesivos aumentos en los niveles salariales y en el nivel de organización de la clase trabajadora. Sin embargo, es decisivo entender que el único modo de transformar la distribución es mediante la confrontación directa entre trabajadores y capitalistas.

De este modo, la capacidad y nivel de organización de la clase trabajadora es decisiva y quizás éste último sea un elemento central a la hora de pensar el actual caso bajo análisis. Si bien Argentina ha sido hasta mediados de los años setenta un ejemplo de

organización sindical combativa, datos provenientes de la Encuesta de Relaciones Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, sostiene que menos del 35% de los trabajadores privados en el país están agremiados y solo el 12% de las empresas tiene por lo menos un delegado (Basualdo, 2006)⁵. El gran éxito histórico de la dictadura militar ha sido la reducción en la capacidad de disputa de la clase trabajadora, y los cambios positivos en el contexto económico actual, no logran revertir los años de desmantelamiento de sus bases.

La problemática distributiva no puede ser dejada como una suerte de resultado virtuoso del crecimiento y el empleo. Sus cambios demandan acciones concretas y directas de la clase trabajadora. En este marco, uno de los primeros elementos que deben repensarse a la hora de dar esta disputa es transformar el modo de pensar la relación entre crecimiento, empleo y distribución y el rol que estas variables tienen dentro del desarrollo económico. Una distribución más progresiva del ingreso, requiere no solo que dejemos de pensarla como un resultado de otros fenómenos; sino que la ubiquemos en el lugar central de nuestros objetivos.

VI. Bibliografía

- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010) *Hecho en Argentina. Industria y Economía*. Siglo XXI, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (comp.) (2002) *Privatizaciones y poder económico. La consolidación de una sociedad excluyente*. FLACSO –UNQ-IDEP.
- Baran, P. (1963): “Sobre la economía política del atraso”, en *La economía del subdesarrollo*, de Agarwala, A y Singh, S., Editorial Tecnos, Madrid.
- Basualdo, E. (2001), *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP, Buenos Aires.

⁵ La Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) es mensual y permanente, y se realiza a empresas privadas formales de más de 10 trabajadores. Tiene por objetivos conocer la evolución del empleo y su estructura, aportar información sobre necesidades de capacitación y sobre las normas que regulan el mercado de trabajo. Se realiza en Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Rosario, Gran Mendoza y Gran Tucumán.

- Basualdo, E. (2006), *Estudios de Historia Económica Argentina*, Flacso-Siglo XXI, Buenos Aires.
- Dos Santos, T. (1968) *La dependencia. Sus nuevas formas: Gran empresa y capital extranjero*, S Ediciones.
- Furtado, C., (1968) *Teoría y Política del desarrollo económico*, México, Siglo XXI.
- Gerschenkron, A. (1962) *El atraso económico en perspectiva histórica*, Ediciones Ariel, Barcelona.
- Hirschman, A. (1958) *The strategy of Economic Development*, Yale University Press, Massachusetts.
- Nurske, R., (1953) “Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico” en Agarwala, A., y Singh, S. *La economía del subdesarrollo*, Tecnos, Madrid.
- Musacchio, A. (2004) “Debilidades de la inserción comercial Argentina” en Boyer R. y Neffa, J., (ed) *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, CEIL-PIETTE, Argentina.
- Prebisch, R., (1949/1981) *El capitalismo periférico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Rapaport, M. (2000) *Historia Económica, Política y Social de la Argentina*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.
- Rostow, W.W. (1960): *Las etapas del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Santarcángelo, J. (2007), “La distribución del ingreso en la Argentina: una mirada de largo plazo”, en *Transformaciones recientes de la economía Argentina* de Basualdo, V., y Forcinito, K., Ed. Prometeo-UNGS.
- Santarcángelo, J. (2010) *Growth, employment and income distribution: A long run analysis for the case of Argentina*, Berlin-London, Lambert Academic Publishing.
- Santarcángelo, J. y Pinazo, G., (2009) “Reflexiones sobre la sustentabilidad del nuevo crecimiento económico argentino”, *Realidad Económica* n. 243, IADE, Argentina, pp. 8–28.