8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo

Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo

ASET

8 al 10 de agosto de 2007

Buenos Aires

"Salarios y productividad: contenido de la distribución funcional. Diferenciales sectoriales y de tamaño en Argentina en el período 1993 - 2006"

Javier Lindenboim, Damián Kennedy y Juan M. Graña

Grupo temático N° 2

"Distribución del ingreso y evolución salarial"

Coordinador: Luis Beccaria

"Salarios y productividad: contenido de la distribución funcional. Diferenciales sectoriales y de tamaño en Argentina en el período 1993 - 2006"[1]

Javier Lindenboim, Damián Kennedy y Juan M. Graña[2]

I. Introducción: La cuestión de la distribución funcional del ingreso: estado del arte y objetivo del trabajo

Las sociedades toman a lo largo del tiempo formas específicas de organización de la reproducción de sus miembros. En este sentido, el capitalismo es una forma particular de producción y consumo de los valores de uso necesarios para aquella. En ella, estos son fabricados, en términos generales, en la empresa, donde el asalariado despliega su trabajo valiéndose de los medios de producción provistos por el capitalista y a las órdenes de éste. Así, el valor de cada uno de ellos encierra, además del necesario para la reposición de los medios de producción incorporados o desgastados en el proceso, el correspondiente a la retribución de la fuerza de trabajo y la apropiación capitalista de la ganancia. De esta forma, considerando el proceso de producción en su conjunto, el resultado de la actividad económica de un determinado período se expresa en una masa de valor que se distribuirá entre los asalariados y los capitalistas (incluyendo aquí la asignación para la reposición de los medios de producción), esto es, en la denominada distribución funcional del ingreso, cuyo indicador más difundido es la participación de la masa salarial en el ingreso total[3].

A pesar de la relevancia que la distribución funcional del ingreso tiene tanto para las distintas corrientes de pensamiento como para las Cuentas Nacionales, esta forma de mirar la cuestión distributiva ha sido progresivamente abandonada en la Argentina, siendo reemplazada, por diferentes razones, por aquella referida a la apropiación personal de los ingresos (Lindenboim et al 2005; Graña et al 2005; CONADE – CEPAL, 1965 y Altimir, 1986). A pesar de ello, consideramos que la distribución funcional constituye una herramienta de importancia para la identificación de algunas cuestiones relativas al funcionamiento económico general, habida cuenta de las múltiples líneas de investigación que abre.

Este desvanecimiento del interés en la distribución funcional tuvo su reflejo en la disponibilidad de información oficial al respecto. En este contexto, en Lindenboim et al (2005) hemos procurado reunir la

[1] Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-003 "Crisis socioeconómica y perspectivas del empleo en la Argentina actual", dirigido por Javier Lindenboim.

[2] Director e Investigador Principal del CONICET; becario del CONICET e investigador -respectivamente- del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), IIIE, FCE, UBA. (lindenboim.uba@gmail.com; dkennedy@econ.uba.ar; juanmartingrana@fibertel.com.ar).

[3] En una forma menos general de la sociedad capitalista debe considerarse en esta distribución, tal como se hace más adelante, al trabajo autónomo. A su vez, debe tenerse en cuenta el rol del Estado como redistribuidor de los ingresos, más allá del sentido de dicha intervención.

información oficial y no oficial existente sobre participación salarial en el ingreso a lo largo del último medio siglo, incluyendo las estimaciones propias para el período 1993 – 2004, luego extendida hasta 2005. A su vez, recientemente, ha aparecido la presentación oficial al respecto denominada "Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra" (MECON, 2006) que provee información para el lapso 1993 – 2005.

Dentro de las líneas de investigación que abre la distribución funcional, una es la referida a de las formas de utilización de los ingresos en función de la adquisición de los bienes y servicios producidos. En este sentido, hemos encontrado que, en el último medio siglo, mientras la relación entre el superávit bruto de explotación y el ingreso total presentaba una tendencia creciente, la correspondiente a la inversión y dicho ingreso era relativamente constante, situación que fue caracterizada como un "traumático divorcio". Esta aproximación general fue confirmada mediante la estimación y análisis de los ingresos disponibles por tipo de ingreso, encontrando que una parte creciente de la ganancia es destinada al consumo (Lindenboim et al, 2006 b).

Más recientemente hemos avanzado sobre otra de dichas líneas de investigación: el estudio de la utilización específicamente capitalista de la fuerza de trabajo-aspecto frecuentemente ausente en los análisis del mercado de trabajo-, a través del análisis de la evolución (y evaluación de su incidencia) de las variables determinantes de la participación asalariada en el ingreso. En este sentido, en Lindenboim et al (2007), considerando el total de la economía para el período 1993 – 2005.encontramos que durante la Convertibilidad el factor excluyente en su deterioro fueron los incrementos de productividad no transferidos a salarios, mientras que en el período siguiente la caída se explica por la disminución del salario real.

En este contexto, en el presente trabajo nos proponemos avanzar sobre esta última línea propuesta, a partir de analizar las particularidades que surgen de considerar dos distinciones relevantes para esta materia: rama de actividad y tamaño del establecimiento. En cuanto a la primera variable, las ramas de actividad elegidas son industria manufacturera, el comercio y el transporte. En cuanto a la segunda, se distingue entre Grandes Empresas y Resto, en tanto la fuente de análisis es la Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

De esta forma, la segunda sección está dedicada a la discusión acerca del desarrollo teórico que impulsa estas líneas de análisis y a la identificación de las variables determinantes de la distribución funcional del ingreso. En la tercera sección se presentan los principales resultados alcanzados hasta el momento, mientras que la cuarta y quinta están dedicadas, respectivamente, al análisis de la distinción por tamaño del establecimiento y rama de actividad. Finalmente, en la última sección se exponen las conclusiones derivadas del análisis.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

II. El contenido de la distribución funcional

II.1. El marco teórico[4]

Para la teoría neoclásica, como queda claro en su definición del objeto de la economía, la forma actual bajo la cual se reproduce la sociedad no tiene más contendido que el de ser un simple proceso técnico – material de asignación de recursos para la producción de valores de uso, como respuesta al hecho objetivo de que las personas deben satisfacer necesidades. Que aquellos tengan un precio aparece como algo natural que no requiere de más explicación que ser el factor de homogeneización que permite la comparación de valores de uso diferentes como resultado del papel de "aceitador" del intercambio que tiene el dinero. Lo que sí le importa a la teoría neoclásica, claro está, es la determinación cuantitativa del precio de los bienes, resultado del libre juego de la oferta y demanda, las cuales expresan en cada punto la decisión óptima, respectivamente, del productor y consumidor, que coinciden en el precio de equilibrio.

Considerado como proceso técnico – material, en la producción de los bienes entran diversos objetos materiales, que por su función pueden agruparse en trabajo, medios de trabajo y objeto de trabajo, que en la economía neoclásica aparecen bajo el rótulo de "factores de la producción" (trabajo, capital y tierra). Estos adquieren, por su participación como iguales en el proceso de producción, el derecho a una retribución (salario, beneficio y renta respectivamente), que es pagado por la empresa (unidad productora por excelencia) a las familias (propietarias de los factores). La cuestión reside en cuantificar cuánto aporta cada uno de ellos al valor de uso que en conjunto producen, lo que surge de observar cuánto varía la cantidad producida al variar marginalmente cada uno de los factores, esto es, al observar su productividad marginal. Dado que el objetivo del empresario es maximizar su beneficio, y a éste tanto el precio del bien que produce como el precio de los factores le resultan dados por el mercado, contratará factores hasta el punto en el cual el valor que cada uno de ellos incorpora al producto total (o sea, el precio del bien multiplicado por el producto marginal del factor) se iguale a su retribución; a partir allí, por la ley de rendimientos marginales decrecientes, cantidades adicionales del factor implican un valor del producto marginal menor a la retribución.

Dos cuestiones de interés en lo que a este trabajo respecta se derivan de lo anterior. Por un lado, cada factor recibe en el agregado una remuneración real igual a su productividad marginal o, en otros términos, cada factor participa en el ingreso total según el aporte que realizó a la producción, quedando configurada una visión armoniosa de la sociedad, en la cual no existen (o, a lo sumo, no hay razones para que existan) conflictos en torno a la distribución del ingreso. Por el otro, surge el principio según el cual un aumento de la remuneración

[4] En este apartado se sintetizan las cuestiones fundamentales desarrolladas en Graña y Kennedy (2006).

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

del factor sólo debe ocurrir como resultado de un incremento en su productividad marginal, cuya aplicación en la práctica solo corre para el caso del trabajo. Aumentos del salario según su productividad marginal asegura no solo la justicia objetiva que se deriva del análisis sino también que las subas salariales no se traduzcan a precios ni reduzcan el beneficio empresario.

A pesar de lo que quiera mostrar el extenso desarrollo de la economía neoclásica (que no pocas veces se presenta como "la economía") la producción no es sólo un proceso material de producción de valores de uso, sino que es también un proceso social, de modo que no existe como no sea bajo una determinada forma de organización social, que en la actualidad es el capitalismo. En este, la división social del trabajo tiene la forma concreta de trabajos privados e independientes, de modo que los bienes son valores de uso para otros. Ahora bien, ¿cuál es el contenido de esta relación? Como en esta sociedad la producción tiene aquella forma concreta, la capacidad de trabajo de cada uno de sus miembros –su ser social mismo- no aparece como directamente social sino como un atributo del producto de trabajo de ellos, es decir, como el valor de sus mercancías. Así, el contenido de tal relación entre objetos reside en que son expresiones de la misma sustancia social -trabajo humano abstracto- cuya magnitud -el tiempo medio de trabajo social- determina la proporción en la que estos objetos se intercambian. La expresión plena del valor es cuando todas las mercancías lo expresan en una de ellas, que se convierte en la forma dinero[5].

La generalidad de las mercancías se produce bajo la forma "dinero – mercancía – más dinero", es decir, de producción de plusvalor, el cual brota del uso específicamente capitalista que se hace de la mercancía fuerza de trabajo[6]: el nuevo valor que el obrero crea en la producción es completamente independiente del valor de la fuerza de trabajo (determinado por el valor encerrado en los medios de vida requeridos para la reproducción del obrero y su familia). Así, la valorización del dinero surge de utilizar la fuerza de trabajo durante una jornada mayor a la necesaria para su producción. El capitalista, que busca la máxima ganancia posible, cuenta con tres posibilidades para ampliar la plusvalía: la extensión de la jornada laboral, su intensificación y la introducción de mejoras productivas. Por medio de estas últimas, el capitalista produce su mercancía a un precio inferior al de mercado, para obtener así una ganancia extraordinaria. Esta forma de incremento de ganancia es la más potente (en el sentido de que carece de un límite natural o social), pero su magnitud extraordinaria tiene un carácter temporal: en la medida que la mejora productiva se generaliza, el valor de la mercancía desciende, desapareciendo de esa manera aquella. Ahora bien, en tanto esta disminución afecte directa o indirectamente a

[5] Por ende, ni el dinero es un "invento" que "aceita" el intercambio, ni el precio algo natural de los bienes; ambos son productos necesarios de este modo particular de organización de la producción social.

[6] La aparición de la capacidad de trabajo como una mercancía no es algo que emerge de la naturaleza sino que es algo propio de este modo de producción: dada la concentración de la propiedad en unos pocos como resultado del proceso de acumulación originaria, el resto de la población sólo dispone de su capacidad de trabajo viéndose, por tanto, forzada a convertirla en mercancía.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

las mercancías consumida por los asalariados, se reducirá el valor de la fuerza de trabajo, sin afectar el poder de compra del salario. Esto no es otra cosa que la producción de plusvalía relativa.

Como puede verse, en tanto proceso de valorización las partes constitutivas del proceso de trabajo cumplen funciones específicas, además de su función material general independiente de la forma social que tome el proceso de trabajo: mientras que la parte del capital desembolsado en medios de producción (medios de trabajo, tierra y materias primas) es conservada y transferida al valor del producto (capital constante), la parte materializada en fuerza de trabajo crea nuevo valor (capital variable)[7], que valoriza al capital en su conjunto. Así las cosas, aquí no hay ningún "aporte de los factores de producción" ni, por tanto, "productividad de los factores", sino que los elementos materiales del proceso de trabajo se ponen en relación para, en la búsqueda de la máxima ganancia, incrementar la capacidad productiva (productividad) del trabajo, incremento el cual no tiene, en principio, ninguna correspondencia automática con la evolución salarial.

Retomando, ¿cómo se manifiesta el continuo incremento de la capacidad productiva del trabajo? La producción capitalista es un proceso de reproducción en escala ampliada, incrementándose la concentración de capital en manos de fragmentos individuales de capital. La centralización del capital, por su parte, aparece como una forma alternativa de incremento de la escala. En sí mismo, al implicar como mínimo la economía de los medios de producción, la cooperación de asalariados y/o la división del trabajo, el incremento de la escala es portador de una mayor productividad, medio directo para el objetivo inmediato del capitalista. Pero el instrumento más potente para estos fines que conlleva el aumento de la escala es –en las ramas de la producción donde esto es efectivamente posible- el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria, dado que con la misma desaparecen las distorsiones que la intervención humana puede generar en el proceso productivo, haciendo actuar automáticamente a las fuerzas naturales sobre el objeto de trabajo para transformarlo. De esta forma, la tendencia en la producción capitalista es a la concentración y centralización del capital, con procesos de trabajo que presentan una creciente composición orgánica del capital (relación entre medios de producción y fuerza de trabajo), esto es, procesos de trabajo con un creciente grado de socialización y organización científica (siempre al interior de los fragmentos individuales ya que esto no modifica ni un ápice su carácter privado e independiente).

[7] A su vez, es claro que si solo consideramos el aspecto material de la producción, no podremos ver de esta parte más que el despliegue de una determinada actividad física e intelectual destinada a un fin, es decir, la actividad misma del trabajador en la fábrica, de modo que no podremos decir otra cosa diferente a que el salario paga lo correspondiente por este "servicio". Pero, como ya sabemos, una cosa es el trabajo en tanto despliegue de capacidades y otra muy diferente es la mercancía fuerza de trabajo, cuyo valor está expresado en el salario.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

En lo que al presente trabajo respecta, de lo anterior se desprenden dos cuestiones de interés[8]. En primer lugar, estas transformaciones en el proceso de trabajo evidentemente requieren un obrero colectivo crecientemente calificado y, por tanto, con un mayor valor de su fuerza de trabajo, de modo que es de esperar que los incrementos de productividad vayan acompañados de incrementos salariales pero su relación solo se presenta mediada por aquel proceso. En segundo lugar, las empresas tendrán un nivel de productividad acorde con el tamaño alcanzado por su escala de producción. Pero, a la vez, el carácter más complejo del trabajo realizado en las mismas exigirá un conjunto de trabajadores más calificado el cual posee, por tanto, un valor de fuerza de trabajo más elevado. De esta forma, es también de esperar que los obreros ocupados en las grandes empresas posean un mayor nivel de salarios que los ocupados en las pequeñas y medianas; lo que no queda claramente determinado es cuál será la relación entre estos y su productividad.

Por todo esto, el contenido de la distribución funcional es completamente diferente a lo postulado por la teoría neoclásica. Aquí, la misma indica cuánto se apropian obreros y capitalistas del total del valor creado por aquellos, como resultado de las formas de utilización de la fuerza de trabajo en un proceso productivo que tiene por fundamento la producción de plusvalor y que, por ende, encierra una relación conflictiva entre obreros y capitalistas.

Respecto a las distintas tendencias del modo de producción capitalista señaladas, cabe realizar dos "objeciones" particulares, de singular importancia para una economía como la argentina. Por un lado, los capitalistas cuentan con una herramienta adicional para incrementar su ganancia: el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, es decir, la reducción del salario real. Si bien este caso no debe ser considerado cuando analizamos las determinaciones puras de la producción capitalista, es evidente que en el desarrollo concreto de la producción juega un papel importante. La utilización en escala agregada de esta herramienta constituye en sí misma una amenaza para la producción capitalista, en tanto pone en riegos la disponibilidad y/o la calidad de la fuerza de trabajo en el futuro; ahora bien, este no es un problema que se le plantee a cada capitalista individual si no que se plantea más como una "problemática social". Por el otro, la tendencia hacia la concentración y centralización del capital no aparece del todo clara en nuestro país, en el cual, por razones que exceden a este trabajo, periódicamente se genera un avance y retroceso en la dinámica de las pequeñas y medianas empresas. En este sentido, lo que aquí nos interesa no es explicar la razón de su existencia, sino cómo influyen en las variables determinantes de la utilización de la fuerza de trabajo.

[8] Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que este es el proceso a partir del cual, al demandar relativamente más medios de producción que fuerza de trabajo (no una menor cantidad absoluta de obreros), produce una población obrera sobrante, que constituye, de un lado, la fuente disponible continua de fuerza de trabajo que se adapta a las necesidades del proceso de acumulación y, del otro, el instrumento por excelencia que le pone freno a los reclamos de incrementos salariales por parte de la población obrera ocupada.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

II.2. La desagregación de la distribución funcional del ingreso

Con el objetivo tanto de dar marco al análisis de la evolución de las variables aquí consideradas relevantes como para evaluar la incidencia que las mismas tienen sobre la evolución de la participación asalariada en el ingreso, en Lindenboim et al (2007) hemos desarrollado algebraicamente la expresión matemática de esta última, de modo que aquí simplemente presentaremos el resultado final, aprovechando para plantear los principales aspectos metodológicos relativos al trabajo. De esta forma, tenemos que:

$$Participación = CLUH * \frac{1}{Productividad} * T\ asal * \frac{Hs\ As}{Hs\ Oc}$$

La participación asalariada es el cociente entre la Masa salarial doblemente bruta y el Valor Agregado Bruto a precios de productor (VABpp)[9], ambos a precios corrientes[10]. El Costo Laboral Unitario Horario (en adelante, CLUH) expresa cuál es para el empresario el peso del salario en cada unidad de su mercancía producida, y surge de deflactar el salario horario promedio por un índice de precios representativo de la producción, esto es, el IPI[11]. En relación a la productividad, la misma refiere a la productividad horaria, estimada sobre la base del VABpp (ver nota 16); es decir, intentamos eliminar las distorsiones que pueden surgir de considerar la productividad por trabajador y/o el PBIpm[12]. En cuanto a los dos últimos dos componentes en rigor podrían tratarse de manera conjunta -relación entre el total de horas trabajadas por los asalariados y por el total de ocupados-, aunque se perdería la indicación de la estructura ocupacional.

Como puede verse, el papel fundamental en la evolución de la participación asalariada lo juega la evolución de la relación entre el CLUH y la productividad, teniendo el primero una relación directa y la segunda una relación inversa sobre la participación asalariada; si el salario se incrementa en la misma proporción que la productividad, la participación asalariada se mantiene constante, en tanto que aumentos de productividad mayores a salarios se traducen en una caída de la participación asalariada. Finalmente, en cuanto al resto de las

[9] La base teóricamente correcta del Valor Agregado para la estimación de la distribución funcional es a costo de factores, siendo en el Sistema de Cuentas 1993 la medición a precios básicos la que más se aproxima a aquella. Ahora bien, a nivel de rama de actividad no existe tal información, de modo que trabajamos finalmente con la valuación a precios de productor. Debe tenerse en cuenta que esto implica que una parte del Superávit de explotación son algunos impuestos indirectos, en tanto se estima por diferencia.

[10] Una discusión conceptual entre esta forma de medición (denominada medición monetaria) y la estimada considerando las variables a precios constantes (denominada medición real – gasto) puede encontrarse en Graña et al (2005). En cualquier caso, allí mostramos que para el período 1993 – 2005 la evolución de la participación estimada según una y otra forma es prácticamente la misma, habida cuenta de la evolución similar del IPI y el IPC.

[11] Si bien este concepto es diferente al de salario real, es el correcto para analizar la evolución de la relación entre productividad y salarios, dado que es el costo relevante para el empresario, y allí debieran verse reflejados los traslados de aquélla a éstos. Aún así, la evolución de uno y otro no solo están íntimamente relacionadas sino que no debieran presentar grandes diferencias, salvo que los precios de los bienes incluidos en el IPC presenten una variación sistemáticamente diferente a la del total de bienes, lo que ocurre solo en momentos específicos.

[12] En Lindenboim et al (2007) tratamos más profundamente estas cuestiones, tanto conceptual como empíricamente.

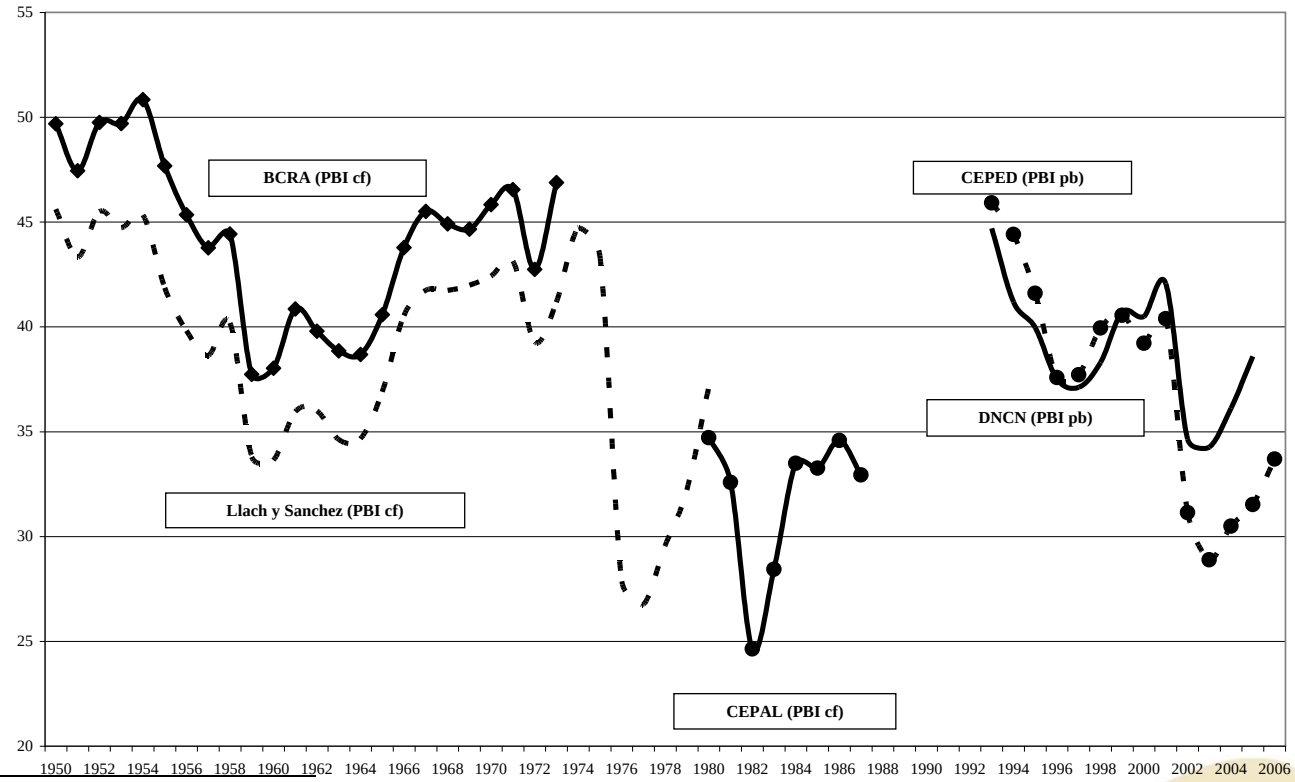
Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

variables, la incidencia de la extensión de la jornada de trabajo no se aprecia directamente sino, *ceteris paribus*, a través de la caída del costo laboral, mientas que una población ocupada con mayor proporción de asalariados se traduce, nuevamente *ceteris paribus*, en un incremento del indicador en cuestión. En el mismo sentido juega la relación entre las horas trabajadas por los asalariados y el total de ocupados.

III. Verdad y Consecuencia. Generación y apropiación del valor.

En el Gráfico 1 expresamos el resultado del ejercicio comentado en la introducción, actualizado al año 2006. Más allá de que las series que abarcan distintos períodos de tiempo no son comparables entre sí, como puede verse la tendencia de la participación asalariada en el ingreso desde mediados del siglo pasado es claramente descendente, en tanto en cada una de aquellas la participación final es siempre inferior a la inicial. Específicamente en lo que respecta al período en este trabajo considerado, puede verse que la misma se redujo entre puntas más de 10pp, donde los primeros años de la Convertibilidad y, sobre todo, la devaluación de 2002, fueron los momentos clave en dicha evolución. En cuanto a la situación actual, puede notarse que el nivel alcanzado durante 2002-2003 parece ser uno de los más reducidos de la historia para los que se posee datos, a la vez que la recuperación actual todavía no alcanza los ya reducidos niveles de 2001[13].

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



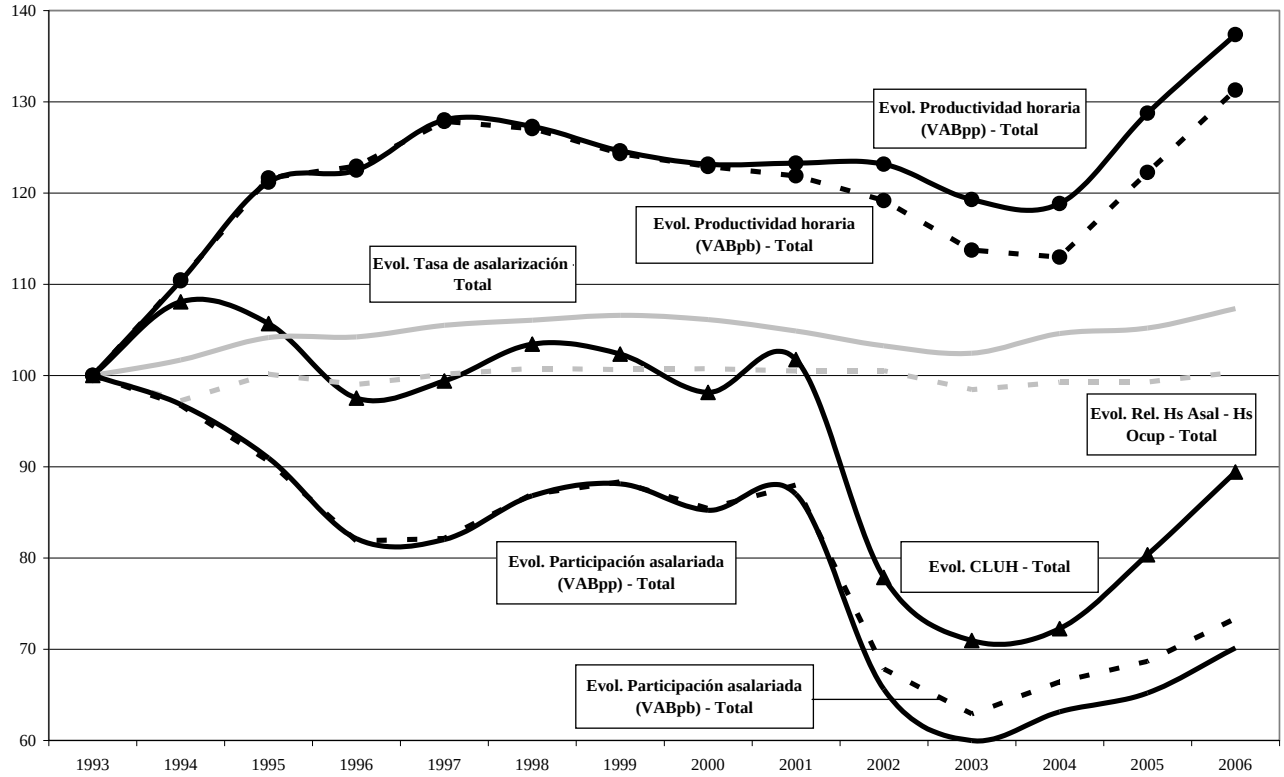
[13] La comparación con la evolución que surge de la "Cuenta Generación del ingresos" puede verse en Lindenboim et al (2006ª).

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

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

En el Gráfico 2 expresamos las variables determinantes de la participación asalariada en el ingreso para el período 1993 – 2006. Como puede verse, la tasa de asalarización y la relación entre las horas trabajadas por éstos y el total de ocupados son las menos significativas, de modo que la cuestión central reside en la evolución relativa del CLUH y la productividad horaria, jugando cada una un papel muy diferente según el período en consideración: mientras que durante la vigencia del plan de Convertibilidad el factor excluyente fueron los incrementos de productividad no transferidos a salarios, en el período siguiente la caída se explica por la disminución del CLUH (salario real). Ahora bien, esto última tiene que ver con lo ocurrido entre 2001 y 2003 (una brutal caída del CLUH -que más que compensa la caída de la productividad), en tanto que desde 2004 se observa un crecimiento del CLUH que, si bien no alcanza el nivel de 2001, resulta más elevado que el de la productividad lo que explica la recuperación parcial en los niveles de participación[14, 15].

Gráfico 2. Evolución de la Participación asalariada en el VABpb, CLUH, Productividad horaria, Tasa de asalarización y Relación horas asalariados – horas ocupados. 1993-2005. 1993 = 100.



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

[14] Para un desarrollo más detallado de las evoluciones de los determinantes, ver Lindenboim et al (2007).

[15] En el gráfico también mostramos las diferencias que surgen de estimar la productividad y la participación en base al VABpp y al VABpb. Sintéticamente, lo que sucede es que a partir de 2002 es que las retenciones a las exportaciones (incluidas en la primera base y no en la segunda) aparecen como una mayor productividad (al incrementar el numerador de su expresión matemática), y como parte del SBE, es decir, una menor participación asalariada.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

IV. Especificidades respecto al tamaño de empresa

Para la identificación de las particularidades que surgen de considerar las diferencias en el tamaño de empresa, recurrimos a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), que se realiza a las 500 empresas con mayor Valor de la Producción (aproximado mediante el valor total de ventas). Así, a partir de la misma contamos con las variables relevantes a nuestros fines para las Grandes Empresas (GE), en tanto que los valores de dichas variables correspondientes al resto de las empresas (que denominamos en el resto del trabajo Pequeñas y Medianas –PyMEs-[16]) se obtienen por diferencia. Antes de continuar, resulta necesario realizar tres breves comentarios metodológicos respecto a la ENGE que tienen particular incidencia en nuestro trabajo.

En primer lugar, los resultados publicados de la ENGE abarcan el período 1993 – 2005, de modo que el período de análisis se recorta aquí un año. En segundo lugar para la ENGE los puestos de trabajo asalariados precarios constituyen un consumo intermedio, de modo que no están identificados como asalariados, 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[17]. Finalmente, en la ENGE no se realiza ninguna especificación acerca de la extensión de la jornada de trabajo, de modo que en este caso la productividad no será horaria sino por trabajador (o puesto de trabajo, según el caso), mientras que el costo laboral (Costo laboral unitario – CLU) tanto como la productividad no serán ya horarios sino mensuales, perdiéndose la incidencia que eventualmente puede jugar una evolución relativa de las horas trabajadas diferencial según tamaño del establecimiento[18].

Realizadas las correspondientes aclaraciones, es importante notar el peso que éstas 500 grandes empresas poseen sobre la estructura económica, para lo cual construimos el Cuadro 1. En este observamos que representan una porción creciente del VABpp (del 14 al 16,7%), aunque la totalidad de dicho incremento se da durante la vigencia de la Convertibilidad, en tanto en el lapso 2002-2005 su participación se mantiene constante. En cuanto a los asalariados, las GE absorben una reducida y decreciente porción de la fuerza de

[16] Obviamente, este conjunto de empresas no es estrictamente lo que habitualmente se conoce como PyMEs, quedan allí incluidas empresas "Grandes" que no lleguen a formar parte de la ENGE.
[17] En cualquier caso, según la EPH la proporción de asalariados precarios en las Grandes Empresas ronda el 10%.
[18] Habida cuenta de los cambios bruscos de precios producidos durante 2002 como consecuencia de la devaluación, la ENGE realizó un tratamiento especial para dicho año del VABpp ("Tratamiento de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas en un año de inflación", disponible en el sitio del INDEC). Aún así, el resultado muestra una variación respecto de 2001 marcadamente diferente a la del conjunto de la economía, cuando para todo el resto de los años de la serie la diferencia no es tan significativa. Por estas razones, para el año 2002 hemos optado por aplicarle al VABpp de las GE la variación del VABpp total, obteniéndose así un VABpp menor, al que luego se le aplicó la evolución arrojada por la ENGE para los dos años restantes de la serie.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

trabajo (del 6.7% al 5.3% entre puntas), proceso que se desarrolla tanto durante la Convertibilidad como en los años posteriores. A pesar de esto, la participación de las grandes empresas en la masa salarial total crece entre puntas (aunque durante la Convertibilidad decrece levemente) y alcanza el 17% al final de la serie, lo que deja a entrever una mejor evolución relativa de los salarios en las GE.

Cuadro 1. Participación de las ramas de actividad en el VABpp pr corrientes, de los Asalariados y la Masa salarial doble bruta. Industria, Comercio, Transporte y Grandes Empresas. 1993 – 2006. En %.

Año	VABpp pr corrientes					Asalariados					Masa salarial				
	Tot (mill)	Ind	Co	Tr	GE	Tot (mil)	Ind	Co	Tr	GE	Tot (mill)	Ind	Co	Tr	GE
1993	**217.798**	19,8	15,5	7,4	14,0	**8.980**	22,2	15,1	7,2	6,8	**95.633**	22,8	14,3	8,8	14,7
1994	**237.306**	19,3	15,4	7,7	14,4	**8.968**	20,1	14,1	8,3	6,3	**100.877**	20,6	14,2	8,8	14,1
1995	**238.612**	18,7	14,6	8,0	14,7	**8.850**	18,2	13,1	8,0	6,2	**95.297**	19,2	12,7	9,1	14,7
1996	**251.100**	19,0	15,0	8,2	15,1	**8.867**	17,6	14,5	8,0	6,1	**90.541**	17,7	14,5	9,1	15,1
1997	**269.558**	19,8	15,4	8,5	15,4	**9.484**	17,7	13,8	7,7	5,8	**97.084**	19,0	13,0	8,6	14,4
1998	**275.350**	19,4	15,2	8,9	15,5	**9.877**	16,4	14,5	7,9	5,8	**104.977**	17,3	13,3	9,0	13,9
1999	**262.474**	18,3	14,3	8,9	15,9	**9.986**	15,0	14,8	8,5	5,6	**101.552**	15,4	14,2	8,9	14,3
2000	**263.219**	17,8	13,7	9,2	16,9	**9.888**	14,5	15,5	8,4	5,6	**98.489**	15,4	14,3	8,3	14,5
2001	**250.889**	17,2	13,1	9,1	16,6	**9.587**	14,2	15,4	8,3	5,6	**95.812**	14,8	13,2	8,5	14,3
2002	**294.804**	21,6	11,4	7,8	16,6	**8.902**	13,6	14,8	7,9	5,7	**84.940**	14,6	12,6	8,0	16,6
2003	**351.599**	24,0	11,7	8,5	16,4	**9.157**	14,0	14,6	7,9	5,5	**92.608**	15,1	11,5	8,4	17,7
2004	**412.306**	24,2	11,8	9,1	16,7	**10.167**	15,0	15,6	7,8	5,3	**114.284**	16,6	12,3	8,8	17,1
2005	**489.786**	23,3	11,8	9,1	16,5	**10.671**	15,0	14,9	7,7	5,3	**140.208**	16,1	12,4	8,2	17,3
2006	**600.230**	22,4	11,5	8,9		**11.398**	14,0	14,5	6,8		**184.849**	15,6	12,3	7,4	

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

Con el objetivo de analizar la evolución de la participación asalariada en el ingreso según tamaño de establecimiento, a la vez de identificar el papel jugado por las variables identificadas como relevantes en la misma, construimos los Gráficos 3 y 4. Como podemos observar en el primero de ellos, la trayectoria de la productividad y sus determinantes muestran -como es de esperar- evoluciones muy distintas entre ambos grupos de empresas. Para las de mayor tamaño, la productividad por trabajador aumenta un 66% entre 1993 y 2005, a pesar de experimentar una caída durante la crisis final de la Convertibilidad, que la llevó a sus niveles de 1997. Este incremento se debe a un crecimiento en el producto global del 53% realizado con un plantel de ocupados decreciente, que cae un 8% entre puntas[19].Además del mayor nivel de la productividad por trabajador en el período post-Convertibilidad, una diferencia importante entre ambos períodos es que mientras que durante los

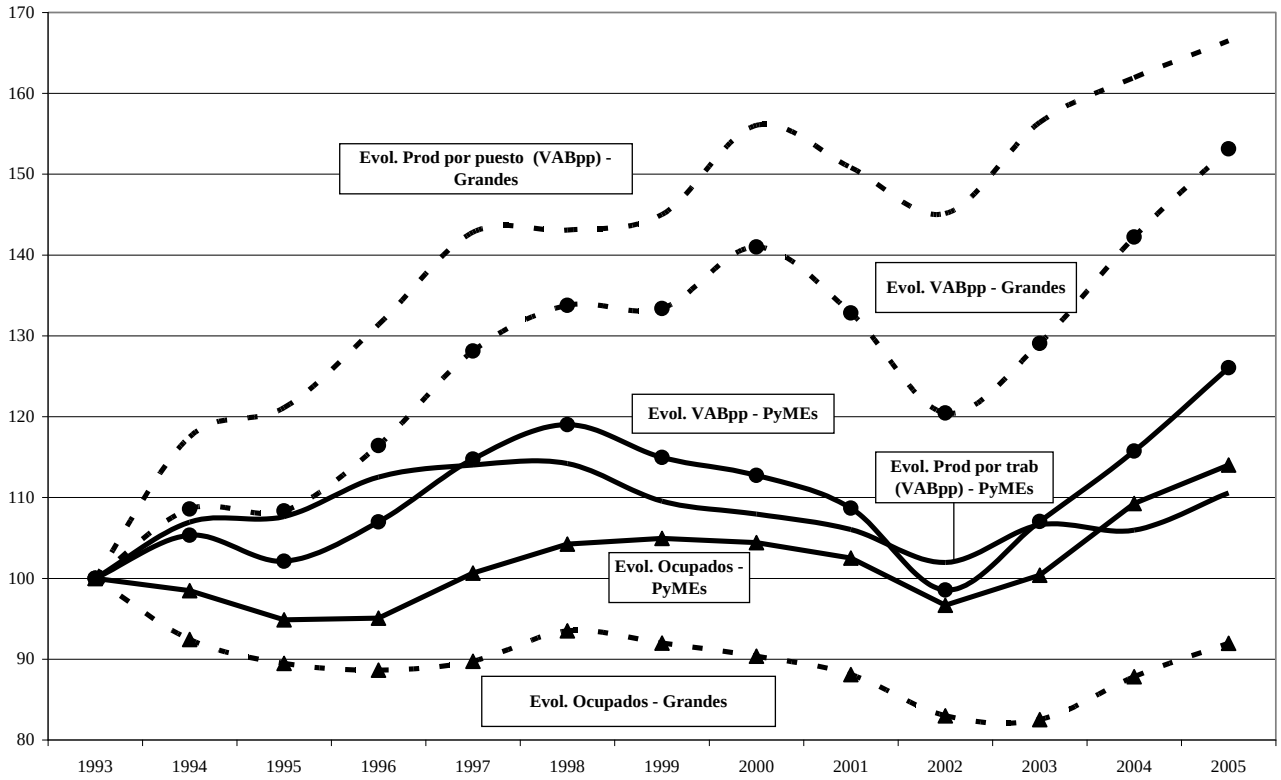
[19] Esto puede no ser completamente cierto en tanto no se está captando el probable incremento de los trabajadores precarios en el GE. En cualquier caso, es de esperar que la incidencia de este fenómeno no anule la tendencia general mencionada.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

noventa el crecimiento de la productividad se logró a costa de una reducción absoluta de los ocupados, en el período actual el mismo viene acompañado con un incremento de estos.

Entre el heterogéneo conjunto que denominamos PyMEs la situación no es alentadora, la productividad crece, entre puntas, algo más del 10%, con un crecimiento relativamente similar de los ocupados. Así, la brecha de productividad entre las empresas según su tamaño no hizo sino ampliarse a lo largo de la serie: mientras que en 1993 la correspondiente a las GE era 3.3 veces mayor a la de las PyMEs, en 2005 el valor alcanzó prácticamente las 5 veces (Cuadro A.1.). De esta forma, los datos ponen claramente de manifiesto la "contradicción" productividad – elasticidad empleo/producto: mientras que una cara de la moneda nos muestra el carácter positivo de las PyMEs en términos de absorción de empleo, la otra cara da cuenta de sus dificultades en términos de capacidad productiva del trabajo.

Gráfico 3. Evolución de la Productividad por trabajador, VAB pp, y Ocupados según tamaño de establecimiento. 1993-2005. 1993=100.



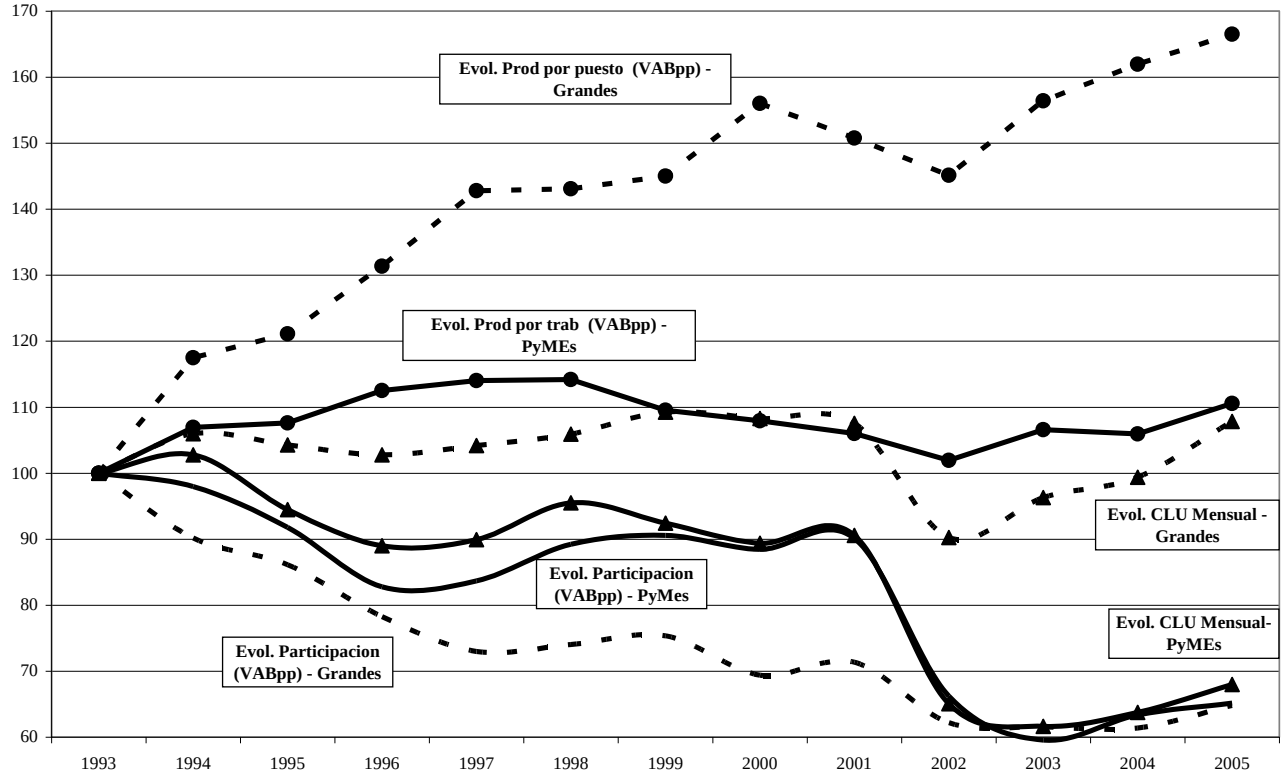
Fuente: Elaboración propia en base a DNCN, EPH-INDEC y ENGE-INDEC

En el Gráfico 4 podemos observar la evolución del CLU que nuevamente se presenta muy desigual según tamaño de empresa. En el caso de las GE, el mismo es relativamente constante, con un incremento de 7.5% en los noventa, nivel que recupera en 2005 luego de la caída producto de la devaluación. En cuanto a las PyMEs, a la caída del 10% durante la Convertibilidad le siguió un auténtico derrumbe en la devaluación y un crecimiento

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

prácticamente nulo en los años siguientes, al punto que para 2005 representa apenas un 70% de su nivel de 1993. De esta forma, mientras que a principios de la serie el CLU de las GE era 2.3 el de las PyMEs, actualmente la brecha se amplió a 3.7 veces (Cuadro A.1).

Gráfico 4. Evolución de la Participación asalariada en el VABpp, CLU mensual y Productividad por trabajador según tamaño del establecimiento. 1993-2005. 1993 = 100.



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

En el mismo Gráfico 4 podemos observar que, entre puntas, la evolución de la participación asalariada en el valor agregado tanto en las GE como en las PyMEs es prácticamente la igual, cayendo a lo largo de la serie un 30%. Aún más, la misma comienza y finaliza en niveles relativamente similares: 46.2% y 29.9% en 1993 y 2005 para las GE, y 53.5% y 28.4% para las PyMEs para idéntico período. Ahora bien, lo que no es similar es la razón que explica en cada caso el similar deterioro: mientras que en el caso de las GE el mismo se debe casi exclusivamente a incrementos de productividad no transferidos a salarios, para las PyMEs la caída encuentra su razón en el deterioro del costo laboral.

Analizando la cuestión al interior del período pueden encontrarse algunas particularidades dentro de este proceso. En cuanto a las GE, puede verse en el Gráfico 4 que lo central del deterioro de la participación asalariada se dio en los noventa, por la razón expuesta más arriba, mientras que durante el período post–Convertibilidad la participación se mantuvo en niveles similares, en tanto los incrementos de productividad

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

fueron similares a la recuperación del costo laboral a niveles de 2001. En lo que refiere a las PyMEs, el deterioro se da "en dos etapas", donde en ambas el papel central lo juega la caída del costo laboral, aunque en los noventa aparece en alguna dimensión el incremento de productividad no reflejado en salarios.

En resumidas cuentas, y en términos agregados, es en las GE donde se expresan algunas de las determinaciones generales del funcionamiento de una economía capitalista desarrolladas en el marco teórico, en tanto se observan incrementos de productividad y una constancia, o aumentos relativamente menores, del costo laboral. El caso de las PyMEs es marcadamente diferente, en tanto su sostenimiento económico pareciera estar basado en lo fundamental en una constante disminución del costo laboral, esto es, un deterioro del poder adquisitivo del salario. Ambas cuestiones las retomaremos en las conclusiones.

V. Especificidades respecto a la rama de actividad

Como puede verse nuevamente en el Cuadro 1, las tres ramas seleccionadas constituyen en conjunto una gran parte del valor agregado, los asalariados y la masa salarial, aunque decreciente en cuanto a estas dos últimas variables: mientras que en 1993 representaban, respectivamente, el 43%, 45% y 46%, en 2006 dichos valores son de 43%, 35% y 35%. Como se desprende de aquí, así como también al observar la evolución en las ramas de actividad seleccionadas (Gráficos 5 al 7), todas las ramas presentan, cada una con magnitudes y tendencias de las variables involucradas marcadamente desiguales, reducciones en la participación asalariada en el valor sectorial generado. Sin embargo, antes de ingresar en el análisis de las especificidades correspondientes a cada rama, veamos el peso que, dentro de las diferentes variables, tiene cada una de las seleccionadas, para lo cual debemos volver la mirada al Cuadro 1.

Claramente el sector Industrial es no solo el más importante sino el de comportamiento más interesante de los aquí seleccionados. En cuanto al valor agregado, vemos que aporta alrededor del 20% del mismo, con una trayectoria decreciente en la Convertibilidad, un interesante repunte luego de la devaluación, y finalmente un caída a finales de la serie. En cuanto a los asalariados y la masa salarial, su proporción respecto del total es marcadamente decreciente desde principios de la serie, con un breve lapso de repunte luego de la devaluación,,presentando ambas variables una caída superior al 30% desde 1993 (de 22.2% a 14% y de 22.8% a 15.6% respectivamente). El Comercio, en cambio, explica en 2006 un 11% del valor agregado, 14% de los asalariados y un 12% de la masa salarial, su particularidad reside en la perdida de importancia en las tres variables (-26%, -4% y -13%, respectivamente). Por último, el sector Transporte incrementa su importancia en el valor agregado (7,4% al 8,9%) pero la reduce en las otras dos variables.

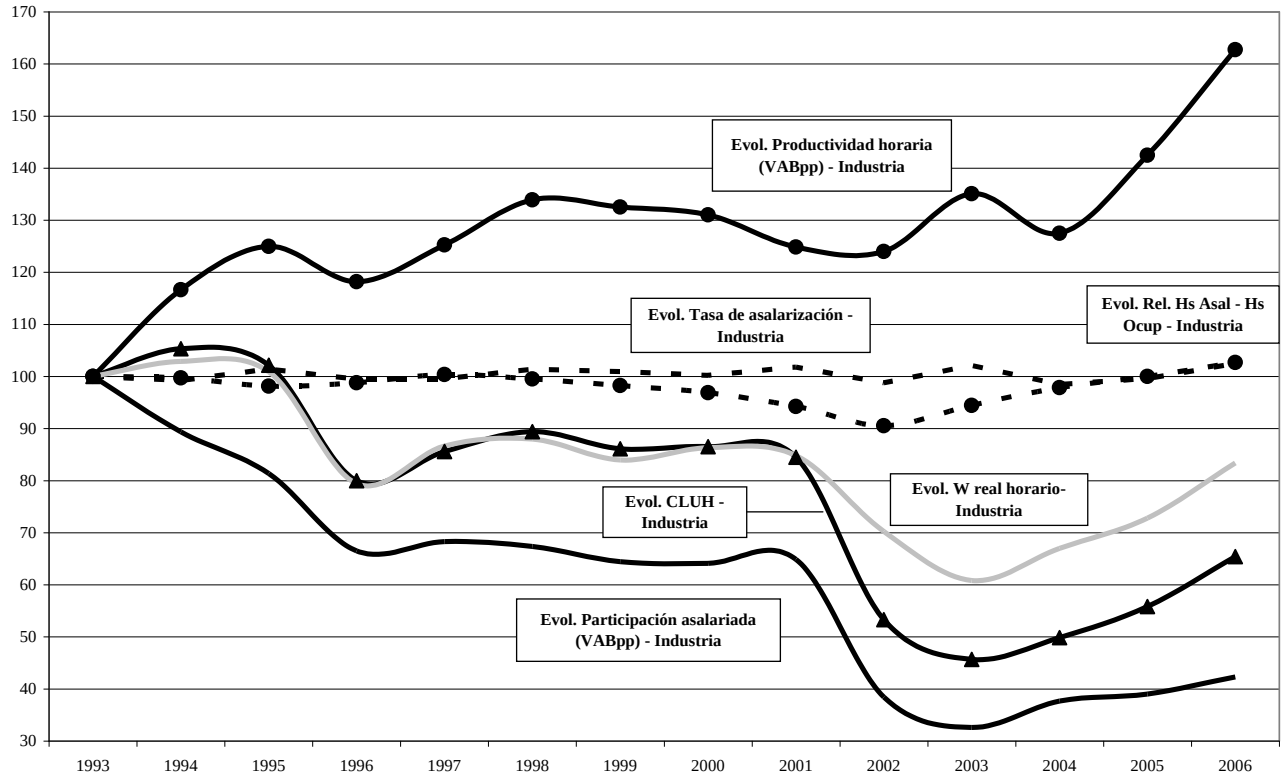
Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

Superada la presentación sectorial pasemos -ahora sí- a la evolución de la participación y sus determinantes al interior de cada una[20]. En el caso de las ramas sucede lo mismo que en el resto de los casos en cuanto a que la devaluación de 2002 representa un punto de quiebre en la evolución de la mayoría de las variables, lo que nos obliga a siempre tener en cuenta lo sucedido antes y después de la misma.

V.1. Industria

Como puede verse en el Gráfico 5 y el Cuadro A.2., la participación de los asalariados en el valor industrial generado presenta una tendencia marcadamente negativa, al nivel de caer a menos de la mitad de su valor a comienzos de los años noventa (de 51% a 21%). La parte más importante de este desplome se dio durante la Convertibilidad (en 2001 la participación fue del 33%), pero la devaluación implicó otra brutal caída de la que prácticamente no se recuperó. Claramente, este proceso es expresión, a su vez, del movimiento tanto del CLUH como de la productividad horaria.

Gráfico 5. Ev. Participación asalariada en el VABpb, CLUH, Productividad horaria, Tasa de asalarización y Relación Hs asalariados – Hs ocupados. Industria 1993-2006. 1993 = 100.



[20] En el análisis por rama de actividad debe tenerse en cuenta una cuestión adicional: la relación entre el IPI de cada rama y el IPC. Mientras que en el agregado la evolución del IPC y el IPI es relativamente similar de modo que salario real y costo laboral son prácticamente iguales, no ocurre lo mismo al observar cada rama de actividad, en tanto sus precios evolucionan diferencialmente. En este sentido, debe prestarse particular atención a los efectos de la devaluación de 2002, en tanto significó un importante cambio en los precios relativos.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

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

En cuanto al costo laboral, puede verse en el mismo Gráfico 5 que tiene una evolución muy negativa, ya que se reduce un 35% entre puntas. Durante la Convertibilidad la disminución fue del 15% (es decir, casi la mitad de la caída total), lo que se explica en lo fundamental por el aumento de la precariedad, marcado a partir de 1996 de la tasa de que implica no sólo un "ahorro" en cargas sociales sino también un salario neto menor. Luego de la devaluación, la evolución del CLUH se explica por un doble proceso: mientras que entre 2001 y 2003 el CLUH se desplomó 40pp. (llegando a representar el 45% de su valor de 1993), desde allí el mismo creció fuertemente, aunque claro está aún se ubica lejos de su ya reducido nivel de 2001.

Ahora bien, es importante señalar que el salario real de los trabajadores de la industria no se vio "tan deteriorado" como el costo que los empresarios pagan por ello. Dado que, el incremento de los precios de los productos industriales es muy superior al resto de la economía, y en particular al de los bienes incluidos en la canasta que conforma el IPC, el salario horario en la industria cayó, entre 2001 y 2003, del 85% al 60% del poder adquisitivo de 1993, llegando en 2006 prácticamente al poder adquisitivo pre-devaluación.

A su vez, la productividad presenta un comportamiento claramente favorable a las empresas: durante el período éste indicador aumenta un 60%, algo más de un 20% durante la Convertibilidad (aunque en 1998 se había alcanzado un rendimiento del trabajo mayor al de 1993 en un 30%, el mismo disminuyó en los años finales de aquella), y el resto en el explosivo comportamiento del lapso 2004 – 2006. Claramente, el crecimiento del valor generado acompañado por un caída en las horas total trabajadas, resultado de una caída muy importante en al cantidad de ocupados del sector, explica esta evolución. A diferencia del agregado de la economía el crecimiento del rendimiento de la fuerza de trabajo es superior en las fases de crecimiento y menor en la recesión

En resumidas cuentas, tanto a lo largo de toda la serie como en sus dos subperíodos relevantes, son ambos factores los que explican el deterioro en la participación de los asalariados en el valor agregado. En particular luego de la devaluación, el crecimiento superior de la productividad horaria y el comportamiento explosivo de los precios industriales hacen que dicha participación muestre la caída más pronunciada.

V.2. Comercio

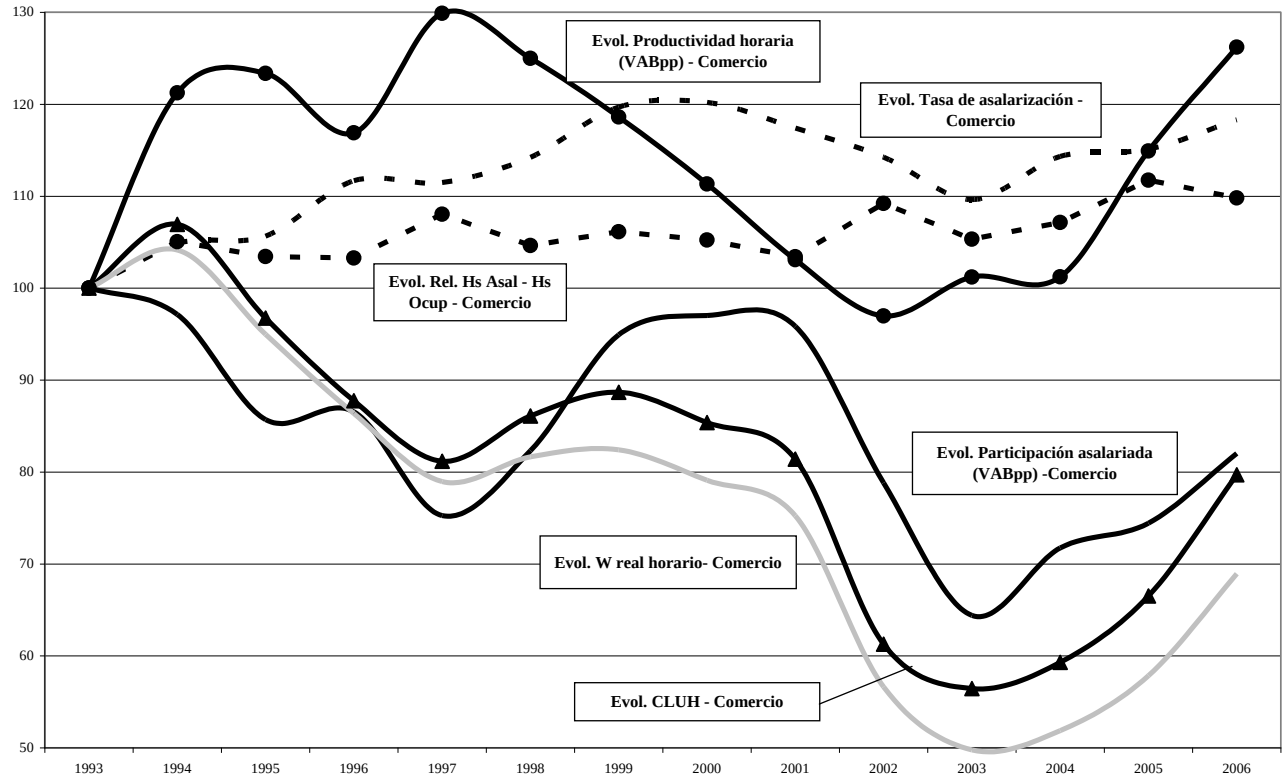
De las ramas seleccionadas, el caso del sector Comercio es el que muestra las características más llamativas. Antes que nada, cabe mencionar algunas particularidades relacionadas con su proceso de trabajo, que podemos observar en el Cuadro A.2. En primer lugar, posee una tasa de asalarización marcadamente más baja que el

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

promedio de la economía, debido a la existencia de un amplio grupo de cuentapropistas dedicados a actividades relacionadas. En segundo lugar, la productividad horaria media del sector es inferior a la del promedio de la economía. Finalmente, también es menor la relación entre las horas trabajadas por los asalariados y el total de ocupados.

En este contexto, puede verse en el Gráfico 6 que la participación asalariada en el producto en el sector Comercio, si bien no logra escapar a la tendencia general de la economía (al resignar los asalariados resignan un 20% de su apropiación), su caída es inferior a la del agregado. En términos generales, esta menor caída parece explicarse por el anómalo comportamiento de la participación asalariada entre los años 1997 – 1999, cuando alcanza un nivel similar al de 1993 (40%, Cuadro A.2.), mientras que en el resto de los períodos se comporta aproximadamente como el agregado. A su vez, al observar el mismo Gráfico 6 puede notarse que en este caso no son solo determinantes la evolución del costo laboral y la productividad (como en el resto de los casos analizados), sino que aquí también juegan un papel importante tanto la evolución de la tasa de asalarización como la de la relación entre las horas promedio trabajadas por los asalariados y por los ocupados.

Gráfico 6. Ev. Participación asalariada en el VABpb, CLUH, Productividad horaria, Tasa de asalarización y Relación Hs asalariados – Hs ocupados. Comercio 1993-2006. 1993 = 100.



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

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

Comencemos por estos dos últimos. Puede verse en el gráfico que la tasa de asalarización se incrementó casi un 20% a lo largo de la serie, crecimiento que ya había logrado hacia 1999 y que recuperó en 2006 tras una importante caída durante la salida de la crisis. Por su parte, la relación entre las horas trabajadas por los asalariados y los ocupados crece un 10% entre puntos, que se dio prácticamente en partes iguales en cada uno de los dos subperíodos relevantes aquí considerados. De esta forma, ambas variables jugaron un papel positivo no despreciable en la evolución de la participación asalariada en el ingreso.

En lo que respecta a la evolución de la productividad, como no podía ser de otra manera es también es particularmente extraña. En términos generales, se observa en el Gráfico 6 que en términos de tendencia la misma es similar a la del agregado; la particularidad reside en que en este caso se encuentra atada muy fuertemente a los vaivenes de la economía, creciendo más velozmente en las recuperaciones y cayendo –en lugar de estancarse relativamente- en las recesiones. Esta situación posee al menos dos explicaciones importantes, una de carácter metodológico y otra de índole conceptual[21]. La primera refiere al método de estimación del valor agregado sectorial, el cual se estima como función de la corriente de bienes de la economía, es decir, en relación al producto global y está, por ende, en estricta relación con el ciclo. Ahora bien, a la par de esto puede arriesgarse que es muy probable que en este sector el empleo se encuentra muy asociado a la capacidad instalada, variable obviamente más estable que el producto sectorial. La segunda, la explicación conceptual, daría cuenta de que al caer el nivel de actividad económica y principalmente por el empeoramiento en el mercado de trabajo, el empleo en el sector comercio se convierte en refugio para los, en otro caso, desocupados. Obviamente, esta explicación incluye la rápida disminución relativa del empleo en los momentos de auge del ciclo económico.

En este marco, la productividad en el sector comercio parece no haber crecido, entre puntas, bajo la Convertibilidad, en tanto que el repunte de la post devaluación es mayor que el agregado, aunque la productividad global creció entre 1993 y 2006 un 10% más que la del comercio. Así podríamos explicar la caída en la productividad y a su vez, la recuperación de la participación asalariada, en tanto estas actividades serían de baja escala con muy pequeñas inversiones de capital y, por ende, con una apropiación salarial del total del valor producido superior al promedio.

Por último, en lo que respecta al CLUH, puede verse que en general la trayectoria es muy similar a la del agregado, a excepción del lapso 1994 – 1997, donde la caída del mismo no sólo fue más violenta sino más prolongada en el tiempo de la que, al seguir prácticamente la misma evolución que el agregado, no pudo

[21] Las consideraciones respecto de la evolución del producto y el empleo se basan en Müller y Lavopa (2006), donde puede encontrarse un tratamiento más profundo y pormenorizado de dicha evolución para las distintas ramas de actividad.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

recuperarse. Así las cosas, el Gráfico 6 muestra una disminución del 20% del CLUH entre puntas, ocurrida por completo a lo largo de la Convertibilidad, en tanto que a 2006 ya había alcanzado su nivel de 2001, recuperando la caída consecuencia de la devaluación.

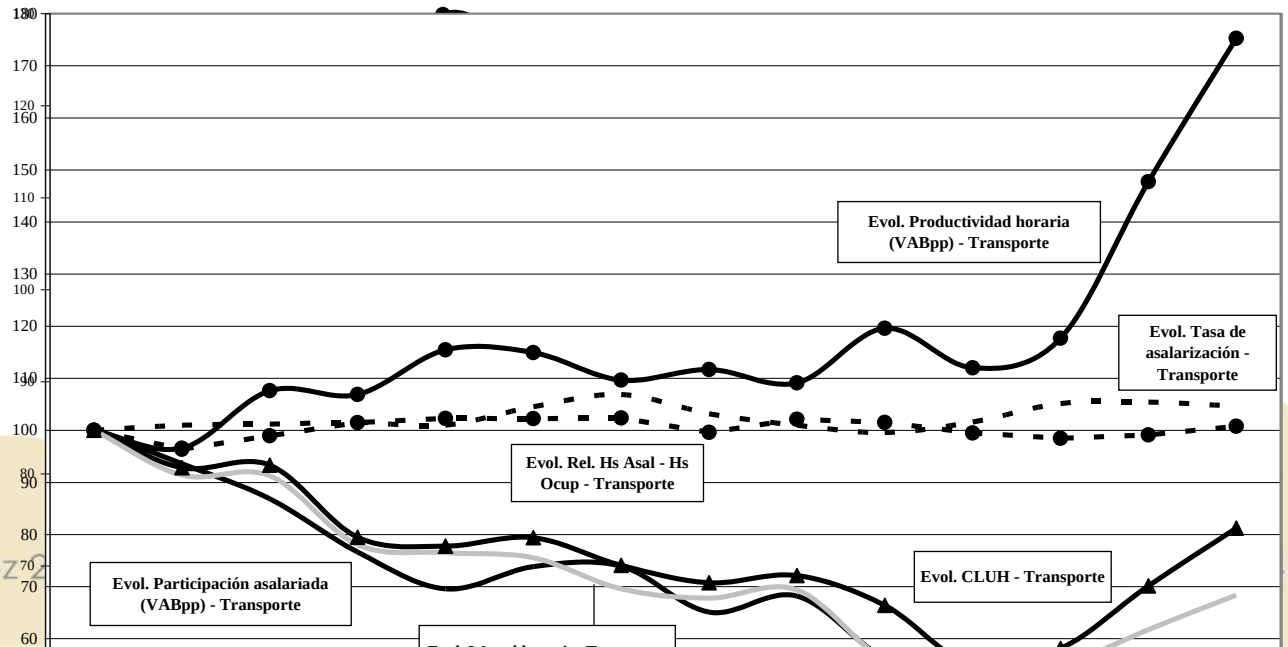
En resumidas cuentas, entre puntas el deterioro de la participación asalariada en el ingreso en el sector comercio se debe tanto a un incremento de la productividad no transferida a salarios como a una caída del CLUH, ambos compensados –en parte– por el incremento de la tasa de asalarización y la relación de las horas promedio trabajadas por asalariados y ocupados, que jugaron un papel progresivo. Ahora bien, este deterioro se debe exclusivamente a lo ocurrido en el período reciente, en tanto que durante la Convertibilidad se mantuvo constante porque la caída del CLUH fue compensado por la mayor asalarización y la mayor proporción de horas trabajadas por los asalariados, en tanto que la productividad no tuvo ningún papel.

Sin perjuicio de todo lo anterior, tanto los vaivenes de la productividad asociados a los métodos de estimación y a las características de absorción de empleo como la baja asalarización del sector determinan que el Comercio no sea muy fructífero para un análisis de las características que en este trabajo nos proponemos.

V.3. Transporte

A primera vista, el fenómeno que más llama la atención respecto al sector Transporte al observar el Gráfico 7 es que la evolución de la participación en el valor agregado posee una tendencia negativa durante todo el período, esto es, sin la recuperación observada en el agregado tanto de fines de la Convertibilidad como de los últimos años. Esta evolución se explica por tendencias permanentes –aunque sea durante el período considerado- del CLUH y de la productividad, mientras que los otros dos factores en cuestión no juegan ningún papel relevante.

Gráfico 7. Ev. Participación asalariada en el VABpb, CLUH, Productividad horaria, Tasa de asalarización y Relación Hs asalariados – Hs ocupados. Transporte 1993-2006. 1993 = 100.



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

En cuanto al costo laboral, puede verse en el mismo gráfico que presenta la misma tendencia declinante que la participación hasta 2003, momento en el cual comienza una gran recuperación. En números, a lo largo de la Convertibilidad el costo laboral se redujo un 30%, que, sumado al efecto de la devaluación, hizo que en 2002 su nivel represente un 55% del de 1993, proceso en el cual el aumento de la precariedad ha jugado un papel importante a tal punto de alcanzar al 50% de los trabajadores para 2001. El repunte de los últimos años es muy importante, al punto de que en 2006 el costo laboral recupera su nivel de 1998, mostrando respecto de 1993 una caída de "sólo" el 20%. Aún así, debe tenerse en cuenta que en el agregado el CLUH cayó a lo largo de toda la serie un 10%.

En lo que respecta a la productividad, antes que nada debe destacarse que al sector Transporte le caben las mismas consideraciones que al Comercio en lo que respecta tanto al método de estimación del valor agregado del sector como a las particularidades relacionadas con el nivel de empleo. A pesar de ello, durante la Convertibilidad la misma presenta un comportamiento muy asimilable al del agregado, aunque con un nivel menor, atribuible a lo ocurrido entre 1993-1994, que en lugar de expandirse se contrajo levemente. De este modo, a lo largo de los noventa la productividad se expandió 10%. Lo realmente asombroso es su comportamiento en la post Convertibilidad, en tanto en 2006 muestra un crecimiento respecto de 1993 del 75%, esto es, del 56.5% en tres años (2003 – 2006). Aunque muy elevado, este crecimiento puede entenderse en términos de la gran variabilidad de carga que puede transportarse con un determinado parque automotor, en tanto que el bajo crecimiento durante los períodos de expansión durante la Convertibilidad pueden estar expresando una situación de renovación del parque automotor. Finalmente, la baja caída en la recesión de finales de la Convertibilidad permiten pensar en que al menos en esos años no fue el Transporte un sector de absorción de empleo refugio.

De esta forma, entre puntas la disminución de la participación asalariada en el Transporte tiene que ver tanto con incrementos de productividad no pasados a salario, como con una caída del costo laboral. Esto puede observarse, a su vez, a lo largo de la Convertibilidad, con una mayor importancia del segundo de los factores,

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

en tanto que durante la etapa más reciente el costo laboral se incrementa, de modo que el deterioro en la participación se explica por los aumentos de productividad transferidos solo parcialmente a salarios.

VI. Conclusiones

En este trabajo hemos mostrado lo que ha sucedido en la Argentina durante el período 1993-2006: la caída en la participación asalariada en el ingreso expresa, nada más ni nada menos, que un aumento de la apropiación del valor por parte del capital. Aunque esto no debería ser novedad para nadie ya que la violencia de los procesos que realizaron esos cambios los vuelven evidentes hasta para el más obtuso de los observadores.

Sin embargo, aquella caída no sería necesariamente trágica ya que podría expresar el resultado del propio desarrollo capitalista, como intentamos mostrar en el marco teórico. Sin embargo, como a toda determinación general se le deben encontrar sus formas concretas de expresión, he aquí la tragedia: este incremento se lleva a cabo no solo mediante los incrementos de productividad no transferidos a salarios, sino también a través de la reducción del salario real. Como intentamos mostrar, este proceso fue generalizado a nivel de ramas (industria, comercio y transporte), aunque cada una con sus particularidades, la mayor parte asociadas a las características del proceso de trabajo de dichas ramas y a la forma de estimación del total de actividad.

Ahora bien, no ocurre lo mismo al distinguirse por el tamaño de empresa. Como hemos visto, en este caso las evoluciones de la participación asalariada son idénticas en expresión pero fundamentalmente diferentes en contenido. Mientras la mayor participación de las ganancias en el valor generado entre las grandes se debió exclusivamente a una elevación de las potencias productivas del trabajo aplicado en estas empresas, con un costo laboral constante, en las pequeñas y medianas se combinó un magro aumento de productividad con un deterioro brutal de las remuneraciones en términos reales.

Frente a esta evidencia cabe preguntarse si son éstos resultados necesarios del funcionamiento de las PyMEs o si, por el contrario, tienen su origen en factores externos, dentro de los que el más renombrado es el "abuso" de las grandes. Claramente, dicha pregunta encierra otra de mayor envergadura: ¿cuáles son las potencias de las pequeñas y medianas empresas para desarrollar la productividad y a la vez mantener, o incluso aumentar, los salarios reales? Nuevamente, como intentamos desarrollar al principio del trabajo, éstas se encuentran en una posición rezagada en cuanto a sus posibilidades, al operar en una escala de producción inferior a la requerida para funcionar en las condiciones medias de la producción. Así las cosas, y en contradicción respecto a los nombres utilizados hasta aquí para ambos grupos, en rigor las empresas "grandes" deberían ser llamadas medias ya que ponen en funcionamiento un volumen de capital, materializado en

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

trabajadores, maquinarias e insumos, similar al de aquellas que se encuentran en la "frontera tecnológica". La consecuencia directa de lo anterior es que las PyMEs, para continuar compitiendo, deben absorber una masa de ganancia que no proviene de la utilización "normal" de la fuerza de trabajo; es decir, deben reproducir condiciones precarias y con menores salarios que las "grandes". No es que estas últimas no abusen de aquellas en la circulación, es decir, que no las utilicen como fuente adicional de ganancia, sino que no es esta la razón de su pobre comportamiento.

En este sentido, no estamos intentando criticar a las PyMEs por lo que son sino señalando que a los efectos del "desarrollo" éstas no poseen –ni pueden portar- el desarrollo de las fuerzas productivas sociales, que solo es atributo de los capitales medios. La única alternativa es el planteo de la "industria naciente", la cual implica -en cada nuevo ciclo de multiplicación de pequeñas empresas- una mayor y más extendida protección para lograr su supervivencia frente a los capitales medios cada vez más desarrollados. Con esto no queremos decir que las PyMEs deben desaparecer. Hacerlo implicaría sostener de por sí el despilfarro de fuerzas productivas, cuando la cuestión viene evidentemente por el lado contrario. Así, para lograr el desarrollo de las fuerzas productivas y mejorar a la vez las condiciones laborales, las pequeñas y medianas deben dejar de ser lo que son para convertirse en capitales medios, siendo el camino más corto la centralización del capital. Frente a lo anterior, bien podría decirse que se omite por completo el papel que las PyMEs tienen en lo que respecta a la absorción de empleo. Desconocer dicho papel sería lisa y llanamente negar la realidad. De lo que se trata es de preguntarse acerca de sus potencialidades, y en este sentido, su "continuidad" mediante su constitución en capitales medio es la forma de reproducirse en el tiempo y, por tanto, de asegurar la absorción de mano de obra.

Más allá de lo anterior, resulta evidente que la acumulación de capital gira en torno a la producción en tiempo y forma de una mercancía: la fuerza de trabajo. Ausente esta, ausente el objeto de la acumulación: la plusvalía. Está en las necesidades del capital social reproducir a la mano de obra con determinados atributos productivos, características que sólo pueden obtenerse -y mantenerse en el tiempo- en base a un salario acorde con las necesidades de ésta. Claramente en la Argentina, dejando de lado las explicaciones, la fuerza de trabajo se vende por debajo de su valor: la descalificación y/o ausencia lisa y llana de mano de obra calificada, la caída de los ingresos laborales reales y el aumento de la participación de los ocupados dentro de los hogares en situación de pobreza muestran la centralidad esta situación. En este sentido, la recuperación de los ya deprimidos niveles de 2001 es una necesidad imperiosa; a fines de 2006 aún no se han podido ni siquiera recuperar tales niveles, ni hablar de los más elevados de antaño.

Como apuntamos más arriba, para la teoría neoclásica los incrementos salariales deben venir estrictamente de la mano de la productividad, argumento sostenido también por los sectores empresariales y, casi siempre,

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

por los gobiernos de turno, incluyendo al actual. De un lado, este argumento, en una situación como la ocurrida desde la devaluación, no implica sino convalidar explícitamente el brutal descenso del salario real ocurrido en 2002. Del otro, en base a dicho argumento, las diferencias por tamaño de empresas también suelen esgrimirse para no permitir aquella necesaria recomposición. Desde nuestro punto de vista, los incrementos salariales deben ser generalizados (tanto por rama como por tamaño), empujando al desarrollo de las fuerzas productivas, una de cuyas formas es la centralización del capital.

Referencias bibliográficas

Altimir, O. (1986), "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980", Desarrollo Económico Nº 100 Vol. 25, IDES, Buenos Aires, enero - marzo.

CONADE-CEPAL (1965), "Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina", Buenos Aires.

CEPAL (1991), "Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final de la CEPAL", Buenos Aires

Graña, J. M. y D. Kennedy (2006), "Las apariencias engañan. Diferentes contenidos de la distribución funcional del ingreso", XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE, UBA, Buenos Aires, septiembre.

Graña, J. M:, D. Kennedy, J. Lindenboim y C. Pissaco (2005), "La distribución funcional del ingreso en Argentina: incidencia de los precios relativos en la última década", 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, agosto.

Llach J. J. y C. E. Sánchez (1984), "Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas", Estudios Nº 29, Año VII, IEERAL, Córdoba, enero – marzo.

Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy (2007), "Ocupación, salarios y productividad: contenido de la distribución funcional del ingreso. Aplicación al caso argentino en el período 1993 – 2005", V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Montevideo, abril.

Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy (2006a) "Concepto, medición y utilidad de la distribución funcional del ingreso. Argentina 1993 – 2005", 5ª Jornadas sobre Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina, UNGS.

Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy (2006b) "Distribución, consumo e inversión en la Argentina a comienzos del siglo XXI", Realidad Económica N° 218, IADE, Buenos Aires, abril.

Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy, (2005) "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy", Documento de Trabajo N° 4, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, junio.

MECON, INDEC (2007), "Encuesta Nacional a Grandes Empresas", Buenos Aires.

MECON, INDEC, DNCN (2006), "Cuenta Generación del Ingreso e insumo mano de obra", Buenos Aires.

MECON, INDEC, DNCN (1999), "Sistema de cuentas nacionales. Argentina. Año base 1993", Buenos Aires.

Müller, A. y A. Lavopa (2006): "Mercado de trabajo en la argentina: Diagnóstico y pronóstico desde una perspectiva sectorial. Un ensayo exploratorio", Documento de trabajo N°7, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, Diciembre.

Araoz 2838 - (C1425DGT) Buenos Aires - Tel: (011) 4804 4949 / Fax. (011) 4804 5856
www.aset.org.ar / e-mail: a-s-e-t@fibertel.com.ar

Anexo Estadístico.

Cuadro A.1. Costo laboral mensual, productividad por trabajador, Tasa de asalarización y Participación de los asalariados en el VABpp según tamaño de la empresa. Valores Absolutos. 1993 – 2006.

Año	Costo laboral unitario mes ($)				Productividad por trabajador ($)									T Asal (%)		Particip (%)		
					Total			Grandes			PyMEs							
	IPI	Tot	Gdes	PyM	VABpp cont (mill)	Ocup (miles)	Prod (mes - $)	VABpp cont (mill)	Oc (mil)	Prod (mes - $)	VABpp cont (mill)	Ocup (miles)	Prod (mes - $)	Tot	PyM	Tot	Gdes	PyM
1993	100,0	887	1.926	812	217.798	12.852	1.412	30.523	610	4.168	187.275	12.242	1.275	69,9	68,4	**43,9**	**46,2**	**43,5**
1994	103,0	910	2.041	834	230.405	12.620	1.521	33.141	564	4.897	197.265	12.056	1.363	71,1	69,7	**42,5**	**41,7**	**42,6**
1995	106,4	843	2.008	767	224.283	12.160	1.537	33.066	546	5.047	191.217	11.614	1.372	72,8	71,5	**39,9**	**39,8**	**40,0**
1996	106,5	799	1.980	723	235.857	12.178	1.614	35.534	541	5.475	200.323	11.637	1.435	72,8	71,6	**36,1**	**36,2**	**36,0**
1997	106,1	804	2.007	730	253.995	12.868	1.645	39.107	548	5.951	214.888	12.321	1.453	73,7	72,5	**36,0**	**33,7**	**36,4**
1998	104,4	848	2.040	775	263.702	13.329	1.649	40.832	571	5.964	222.870	12.759	1.456	74,1	72,9	**38,1**	**34,2**	**38,8**
1999	102,5	826	2.104	750	255.976	13.408	1.591	40.710	561	6.043	215.266	12.847	1.396	74,5	73,4	**38,7**	**34,8**	**39,4**
2000	103,6	801	2.086	725	254.125	13.334	1.588	43.033	551	6.504	211.092	12.783	1.376	74,2	73,0	**37,4**	**32,1**	**38,5**
2001	102,8	810	2.072	735	244.052	13.085	1.554	40.540	538	6.285	203.512	12.547	1.352	73,3	72,1	**38,2**	**33,0**	**39,2**
2002	133,2	597	1.738	528	221.317	12.339	1.495	36.764	506	6.049	184.554	11.833	1.300	72,1	71,0	**28,8**	**28,7**	**28,8**
2003	146,6	575	1.855	500	239.800	12.793	1.562	39.391	504	6.519	200.410	12.289	1.359	71,6	70,4	**26,3**	**28,5**	**25,9**
2004	158,5	591	1.910	518	260.172	13.911	1.559	43.377	536	6.739	216.795	13.374	1.351	73,1	72,0	**27,7**	**28,3**	**27,6**
2005	173,2	632	2.077	552	282.774	14.517	1.623	46.737	561	6.940	236.037	13.956	1.409	73,5	72,4	**28,6**	**29,9**	**28,4**

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

Cuadro A.2. Costo laboral horario, productividad horaria, Tasa de asalarización, Relación Horas Asalariados/Ocupados y Participación de los asalariados en el VABpp. Total, Industria, Comercio y Transporte. Valores Absolutos. 1993 – 2006.

Año	CLUH ($)				Productividad horaria ($)				Tasa de Asalarización (%)				Hs Asal / Hs Ocup (%)				Participación				Salario real horario			
	Tot	Ind	Com	Tran	Tot	Ind	Com	Tran	Tot	Ind	Com	Tran	Tot	Ind	Com	Tran	Tot	Ind	Com	Tran	Tot	Ind	Com	Tran
1993	**4,4**	4,8	4,4	4,9	**6,7**	7,1	4,5	7,0	**69,9**	75,5	46,5	75,8	**97,1**	99,2	87,3	98,7	**43,9**	50,6	40,3	52,2	**4,4**	4,8	4,4	4,9
1994	**4,7**	5,1	4,8	4,5	**7,4**	8,3	5,4	6,8	**71,1**	75,3	48,8	76,6	**94,4**	98,4	91,7	95,1	**42,5**	45,2	39,1	48,9	**4,7**	4,9	4,6	4,5
1995	**4,6**	4,9	4,3	4,6	**8,2**	8,9	5,5	7,5	**72,8**	74,1	49,2	76,7	**97,2**	100,6	90,4	97,7	**39,9**	41,1	34,5	45,3	**4,6**	4,8	4,2	4,5
1996	**4,3**	3,8	3,9	3,9	**8,3**	8,4	5,2	7,5	**72,8**	74,6	52,0	76,9	**96,1**	98,7	90,2	100,2	**36,1**	33,6	34,9	40,0	**4,2**	3,8	3,8	3,8
1997	**4,3**	4,1	3,6	3,8	**8,6**	8,9	5,8	8,1	**73,7**	75,8	51,9	76,6	**97,2**	98,7	94,4	100,9	**36,0**	34,5	30,3	36,3	**4,2**	4,2	3,5	3,7
1998	**4,5**	4,3	3,8	3,9	**8,6**	9,5	5,6	8,0	**74,1**	75,2	53,1	79,2	**97,8**	100,5	91,4	100,9	**38,1**	34,1	33,2	38,5	**4,3**	4,2	3,6	3,7
1999	**4,5**	4,1	3,9	3,6	**8,4**	9,4	5,3	7,7	**74,5**	74,2	55,7	81,0	**97,7**	100,1	92,7	101,0	**38,7**	32,6	38,2	38,6	**4,2**	4,0	3,7	3,4
2000	**4,3**	4,1	3,8	3,5	**8,3**	9,3	5,0	7,8	**74,2**	73,2	55,9	78,2	**97,8**	99,3	91,9	98,3	**37,4**	32,4	39,1	34,0	**4,1**	4,1	3,5	3,3
2001	**4,4**	4,1	3,6	3,5	**8,3**	8,9	4,6	7,6	**73,3**	71,2	54,6	76,6	**97,6**	100,9	90,3	100,8	**38,2**	32,8	38,6	35,6	**4,3**	4,1	3,3	3,4
2002	**3,4**	2,6	2,7	3,2	**8,3**	8,8	4,3	8,4	**72,1**	68,4	53,2	75,5	**97,6**	98,0	95,4	100,2	**28,8**	19,5	31,8	29,3	**3,4**	3,4	2,5	2,7
2003	**3,1**	2,2	2,5	2,7	**8,0**	9,6	4,5	7,8	**71,6**	71,3	51,0	77,0	**95,6**	101,2	92,0	98,2	**26,3**	16,5	25,9	25,8	**3,0**	2,9	2,2	2,4
2004	**3,2**	2,4	2,6	2,8	**8,0**	9,1	4,5	8,2	**73,1**	73,9	53,2	79,7	**96,4**	97,6	93,6	97,2	**27,7**	19,1	28,9	26,7	**3,2**	3,2	2,3	2,7
2005	**3,5**	2,7	3,0	3,4	**8,7**	10,1	5,2	10,3	**73,5**	75,5	53,6	79,9	**96,4**	98,8	97,6	97,8	**28,6**	19,7	30,0	25,9	**3,5**	3,5	2,6	3,0
2006	**3,9**	3,1	3,5	4,0	**9,3**	11,6	5,7	12,3	**75,0**	77,6	55,0	79,3	**97,4**	101,6	95,9	99,4	**30,8**	21,4	33,0	25,5	**4,0**	4,0	3,1	3,3

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