

REALIDAD ECONOMICA 16 de noviembre al 31 de diciembre de 2013

realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) Aparece cada 45 días

280

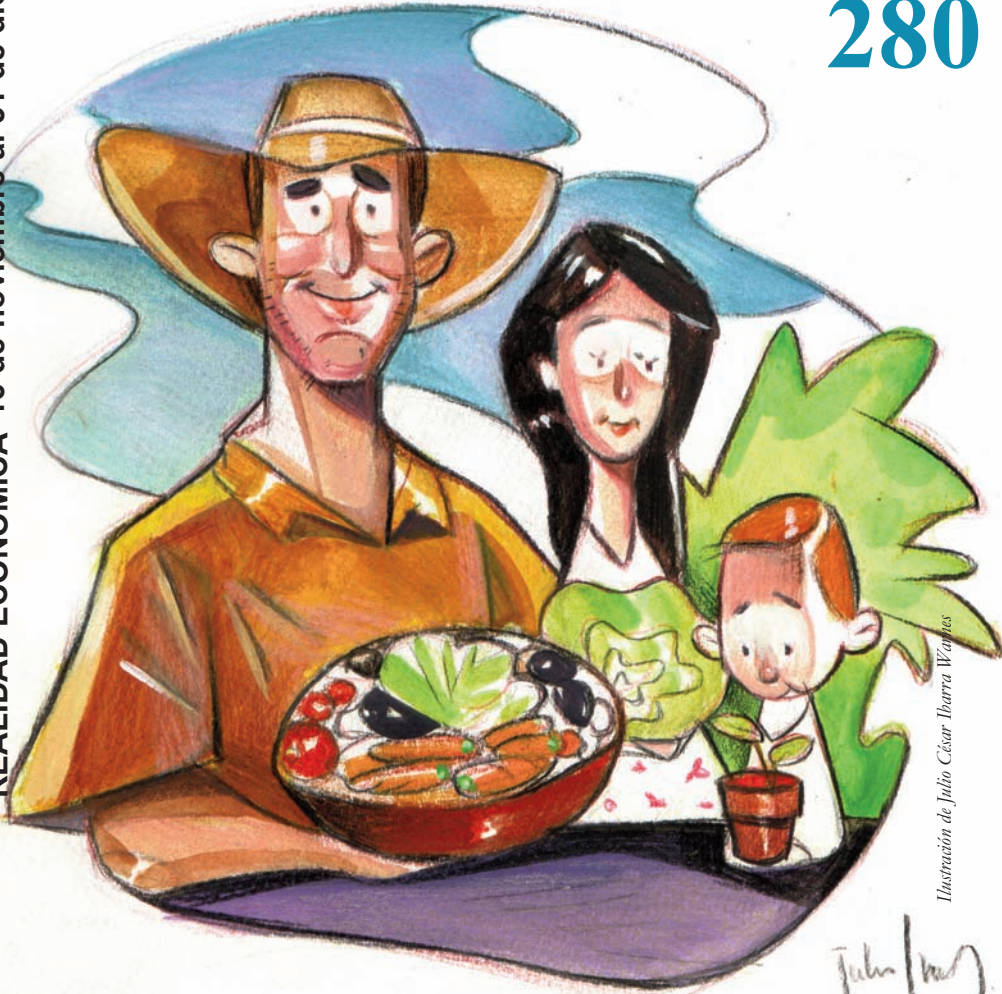


Ilustración de Julio César Ibarra Waples

3ra. Jornada "Ing. Agr. H. Giberti"

PEQUEÑA PRODUCCIÓN AGRARIA

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Alfredo T. García

Secretaria:

Marisa Duarte

Prosecretario:

Mariano Borzel

Tesorero:

José María Cardo

Protesorero:

Enrique Jardel

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo
Roberto Gómez
Eduardo Kanevsky
Flora Losada
Daniel Rascovschi
Horacio Rovelli
Ariel Slipak
Carlos Zaietz

Vocales Suplentes:

Roberto Adaro
Ramiro L. Bertoni
Nicolás Dvoskin
Teresa Herrera
Ricardo Laurnagaray

Revisoras de cuentas:

Gabriela Vítola
Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina
Teléfonos y fax: 4 381-7380/9337

realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos
y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: iade@iade.org.ar,
realidadeconomica@iade.org.ar - <http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 280

16 de noviembre al
31 de diciembre de 2013

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:

Enrique O. Arceo
Eduardo Basualdo
Alfredo Eric Calcagno
Dina Foguelman
Roberto Gómez
Mabel Manzanal
Miguel Teubal

**Registro Nacional de la Propiedad
Intelectual Nº 133452**

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

Consulte por suscripciones y envíos al exterior

Impreso en Publilprint S.A.,
Córdoba 1785 - Cdad. de Buenos Aires. tel.
4918-2061/2

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

Realidad Económica es una revista dedicada a la exploración y difusión de cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales, con un enfoque heterodoxo desde las ciencias sociales, en los ámbitos nacional, regional y mundial, que sustenta una línea de pensamiento comprometido con el desarrollo económico independiente de la Argentina, América latina y el Caribe y con la defensa de los derechos humanos.

El contenido de la revista es amplio y comprende teoría económica, economía política, estado y sociedad; sectores financiero, agropecuario, industrial, energético, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.

Está dirigida a profesionales, empresarios, dirigentes, cooperativistas, investigadores, estudiantes y trabajadores.

Se edita desde 1971 y tiene un tiraje de 5.000 ejemplares cada 45 días.

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

Realidad Económica is a journal dedicated to exploring and disseminate economic, political, social and cultural questions, under an heterodox approach from social sciences, in national, regional and international levels. It supports a line of thought with a commitment to the autonomous economic development of Argentina, Latin America and the Carebeean and to the defence of human rights.

The contents are comprehensive and includes economic theory, political economy, State and society; financial, agricultural, industrial, energetic, educational sectors; regional economies; administrative matters, international trade, public policies, urban issues, social actors, discussions, contributions, experiences and debates; book reviews.

It is addressed to professionals, entrepreneurs, leaders, cooperativists, researchers, students and workers.

It has been published since 1971 and has a print run of 5.000 copies each 45 days.

It is indexed in Latindex Catalogue (Level 1)

Polvo de estrellas

(letra y música de *Jorge Drexler*)

"¿Qué hay en una estrella? Nosotros mismos.
Todos los elementos de nuestro cuerpo y del planeta
estuvieron en las entrañas de una estrella.
Somos polvo de estrellas."

ERNESTO CARDENAL, "Cántico Cósmico"

Vale
Una vida lo que un sol
Una vida lo que un sol
Vale

Se aprende en la cuna,
se aprende en la cama,
se aprende en la puerta de un
hospital.

Se aprende de golpe,
se aprende de a poco y a veces
se aprende recién al final.

Toda la gloria es nada.
Toda vida es sagrada.

Una estrellita de nada
en la periferia
de una galaxia menor.

Una, entre tantos millones
y un grano de polvo girando a su
alrededor
No dejaremos huella,
sólo polvo de estrellas.

Vale
Una vida lo que un sol
Una vida lo que un sol
Vale

Se aprende en la escuela,
se olvida en la guerra,
un hijo te vuelve a enseñar.

Está en el espejo,
está en las trincheras,
parece que nadie parece notar.

Toda victoria es nada.
Toda vida es sagrada.

Un enjambre de moléculas
puestas de acuerdo
de forma provisional.

Un animal prodigioso
con la delirante obsesión
de querer perdurar.

No dejaremos huella,
sólo polvo de estrellas.



SUMARIO

Problemática agraria

Tercera Jornada "Ing. Agr. Horacio Giberti". Cuestiones y perspectivas de la pequeña producción

11-43

The agricultural issue in Argentina. Questions and
perspectives of small production

En la jornada se analizó la importancia social, económica y regional de la pequeña producción del país, así como sus posibilidades y perspectivas en el futuro inmediato. Según estimaciones realizadas sobre la base del Censo Nacional Agropecuario 2002, las pequeñas explotaciones agrarias agrupan el 65,6 % del total de explotaciones del país, ocupan el 13,5 % de la superficie y generan el 19,3 % de VBP (calculado con rendimientos medios). Este conjunto está lejos de ser homogéneo en cuanto a su nivel de capital, las características de la mano de obra utilizada, los tipos de producciones que desarrollan. Tampoco es homogénea su distribución y significación en las distintas regiones y provincias. Se abordaron diversas áreas territoriales, las regiones NEA-NOA y la Pampeana con el objeto de abarcar un conjunto amplio de situaciones incluyendo ejes fundamentales como la tierra y el ambiente, las estructuras agrarias, los problemas de la comercialización; se actualizaron diagnósticos y debatieron propuestas para mejorar las perspectivas de la pequeña producción agraria en la Argentina.

In the debate an analysis was carried out of the social, economical and regional importance of the country's small production, as well as its possibilities and and perspectives for the immediate future. In the first debate board the regions of the Argentine north-west and north-east were examined and in the second debate board the Pampa region was examined. According to estimations derived from the 2002 National Agricultural Census, smaller agricultural operations make up for 65.5% of the country's cultivations total, they occupy 13.5% of the surface and generate 19.3% of the gross production value (calculated upon average performance). This whole is far from being homogeneous as to its level of capital, the characteristics of the labor force employed, the types of production they develop. It is not homogenous either in its distribution and importance in the different regions and provinces. Different territorial areas were taken on (north-east/north-west and Pampa region) with the aim of including a broad set of situations including fundamental concepts such as earth and environment, agrarian structures, market-placement issues; bringing assessments up to date and debating proposals to improve the perspectives of small agricultural production in Argentina.

Composición de la masa salarial urbana argentina en el período 1997-2011. Evolución de largo plazo de la distribución funcional del ingreso

44-72

Composition of the total urban wages in Argentina in the 1997-2011 period. Evolution of functional income distribution in the long term

Damián Kennedy - Matías Sánchez

El presente artículo se propone analizar la composición de la masa salarial urbana en la Argentina para el período 1997-2011, teniendo en cuenta el rol que los asalariados desempeñan en la organización y ejecución del proceso productivo juntamente con sus condiciones laborales. Para ello, se construyó una tipificación del universo asalariado a partir de la consideración combinada de las variables jerarquía ocupacional, tamaño del establecimiento productivo y calidad del vínculo. El principal resultado alcanzado es que la masa salarial correspondiente a los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas es la porción más dinámica de la masa salarial total en el período de la posconvertibilidad, en contraposición a lo evidenciado para los asalariados precarios y los directivos, gerentes y jefes. A su vez, dicho comportamiento se explica por lo evidenciado en la evolución del empleo, en tanto que el nivel salarial mostró una dinámica similar para los distintos grupos, logrando apenas recuperar la caída de la salida de la convertibilidad. Los datos de la segunda sección se obtuvieron del procesamiento de las bases de la Encuesta Permanente de Hogares, expandiéndolos al total urbano. Tanto el empalme de sus versiones Puntual y Continua como la construcción de la masa salarial se realizan según la metodología desarrollada en Graña y Kennedy (2008). El período de análisis se establece a partir de la disponibilidad de información en torno a la jerarquía ocupacional del puesto de trabajo.

This paper aims to analyze the composition of the total urban wages in Argentina for the 1997-2011 period, taking into account the role that wage earners play in the organization and performance of the production process jointly with their working conditions. In order to do this, we build a classification of the wage earners universe starting from the combined consideration of the followings variables: occupational hierarchy, productive establishment size and labor quality. In this sense, the main result obtained is that the evolution of the total wages of the protected wage earners in establishments with more than five people is the most dynamic, as opposed the one of precarious wage earners and directors, managers and bosses. In turn, this behavior is explained by the evolution in employment, while wage levels showed similar dynamics for the different groups, just recovering the collapse of the end of convertibility. The data in the second section was obtained from the processing of the bases of the Household Permanent Survey, expanding it to the total urban population. Both the splice of the Specific and Continuous versions as the construction of total wages are performed according to the methodology developed in Graña and Kennedy (2008). The period of analysis is established according to data availability related to occupational hierarchy.

Construcción y fortalecimiento de la movilización. El caso Camioneros entre 1991-2001

Building and strengthening of mobilization.

The truckers case between 1991 and 2001

73-103

Gabriela A. Pontoni

Desde 2003 la recuperación del empleo registrado alentó la participación de los sindicatos, las empresas y el Estado en el sistema de relaciones laborales argentino. Esto se reflejó en el restablecimiento de la negociación colectiva, la reaparición de los reclamos laborales y el incremento de la afiliación sindical, todo lo cual indica un fortalecimiento de los sindicatos que se enmarca en la noción de “revitalización sindical” (Etchemendy y Collier, [2007] 2008; Atzeni y Ghigliani, 2007; Senén González y Haidar, 2009; Senén González y Del Bono, 2013).

En ese contexto, el protagonismo que ha cobrado “Camioneros” -colectivo de actores que componen la Federación Nacional de Trabajadores Camioneros y Obreros del Transporte Automotor de Cargas, Logística y Servicios- ha motivado el objetivo de este artículo: indagar y reflexionar acerca de cómo este gremio ha construido y fortale-

cido su capacidad de movilización entre 1991-2002 y 2003-2011. Dicho recorte temporal favoreció el contraste del accionar del gremio a través de un estudio de caso en el que se efectuó una comparación diacrónica de los datos recabados.

Este recorrido analítico permite sostener que no sólo el contexto político-económico abierto pos 2003 favoreció el desarrollo de las demandas de Camioneros, sino que también sus dirigentes supieron interpretar lo que sucedía y actuaron buscando explotar mejor su capacidad de movilización.



Since 2003, the recovery of the registered employment rate in Argentina has encouraged the participation of trade unions, companies and of the state in the industrial relations system. This is reflected in the reestablishment of collective bargaining, in the reappearance of demands connected with labour issues and in the increasing union membership, all of which indicates a process of strengthening of trade unions that has been conceptualized under the notion of “union revitalization” (Etchemendy & Collier, [2007] 2008; Atzeni & Ghigliani, 2007; Senén González & Haidar, 2009; Senén González & Del Bono, 2013).

In this context, the leading role that Truckers’ union have acquired –a group of social actors grouped in the National Federation of Truck Drivers and Workers of Motor Transport of Freights, Logistics and Services- has motivated the aim of this study: it is investigate and reflect on how this trade union has built and strengthened its capacity of mobilization between 1991-2002 and between 2003-2011. These periods of time have been chosen because they allow contrasting the actions of the trade union –taken as a case study- through a diachronic comparison of the collected data.

Our analysis show that not only the political-economic context initiated in 2003 favored the development of Truckers’ demands, but also was important the fact that their leaders knew how to interpret what was happening and they acted accordingly, trying to better exploit their capacity of mobilization.

Debates

.....

La distribución del excedente. El proyecto de participación en las ganancias empresarias impulsado por la CGT en 2010

Surplus distribution. The Profit participation for enterprises
Project driven by CGT in 2010

104-129

Gabriela Wyczykier - Cecilia Anigstein

La actual dinamización de valores, discursos e imágenes sociales asociados con la matriz nacional y popular en la Argentina se inscribe en un complejo escenario en el cual se yuxtaponen un conjunto de dimensiones que resultan ineludibles para analizar la etapa actual de desarrollo. En este escenario el artículo se propone el análisis de la coyuntura política que suscitó la presentación del Proyecto de Participación de las Ganancias Empresarias impulsado por la Confederación General del Trabajo en el año 2010 en un contexto de crecimiento del producto bruto interno y del aumento de las ganancias empresarias acontecido en el último lustro. La presentación de este proyecto de ley para su tra-

tamiento legislativo activó un conjunto de posicionamientos, interpelaciones y conflictos narrativos entre dos de los actores principales que han dinamizado el modelo de desarrollo ligado fundamentalmente con las actividades urbano-industriales: los trabajadores organizados y los empresarios, representados por la Unión Industrial Argentina y la Confederación General del Trabajo. La disputa por el excedente, dimensión central en los análisis históricos sobre el desarrollo, ligada en esta ocasión con el tratamiento que los distintos actores le han otorgado a la presentación de este proyecto, señala de qué modo se fueron configurando y reconfigurando las alianzas políticas en la última década.

Current dynamic values , discourses and social images associated with popular national matrix in Argentina is part of a complex scenario in which a set of dimensions that are unavoidable to analyze the current stage of development are juxtaposed . In this scenario the item analysis of the political situation that prompted the introduction of Project Participation of Entrepreneurs Profit driven General Confederation of Labour in 2010 in a context of growth of gross domestic product and the proposed increase in corporate profits occurred in the last ten years . The presentation of this bill for legislative treatment activated a set of positions, references and narrative conflict between two of the major players that have boosted the development model fundamentally linked to urban- industrial activities : organized labor and employers, represented in the case study by the Union Industrial Argentina and the General Confederation of Labour. The dispute over, central dimension in the historical analysis of the development , this time linked to treatment that different actors have earned the presentation of this project also allowed us to observe how they were shaping and reshaping alliances policies in the last decade.

Investigación

Auge y estancamiento del Japón (1955-2008): una explicación marxista

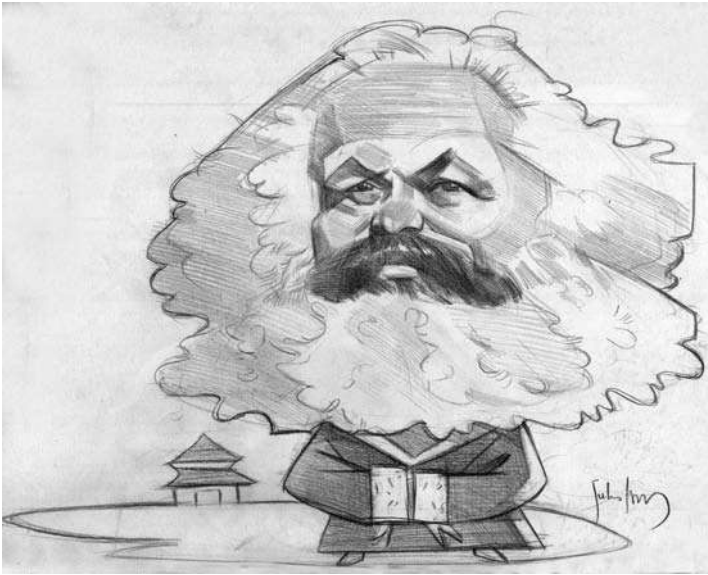
Rise and standstill of Japan (1955-2008):
a Marxist explanation

130-159

Esteban Ezequiel Maito

Esta investigación procura dar cuenta del desempeño económico japonés a la luz de la economía política marxista. Para ello se realiza una estimación de las categorías del proceso de valorización: tasa de ganancia, tasa de plusvalía, composición del capital, velocidad de rotación del capital.

La economía japonesa atraviesa un largo período de dos décadas con bajo crecimiento respecto del mundo y de su propia historia inmediata.



Existe un profundo y constante descenso de la tasa de ganancia, cuyos bajos niveles desde la década de los noventa mantienen al capitalismo japonés en la actual situación de estancamiento.

El trabajo presenta también datos que rebaten las explicaciones del descenso de la rentabilidad por estrangulamiento de ganancias y refuerzan las relacionadas con la sobreacumulación de capital, de acuerdo con el aumento relativo del capital fijo respecto de la fuerza de trabajo. Las teorías del estrangulamiento de ganancias desconocen tanto los determinantes más elementales de la participación asalariada como la tendencia al crecimiento del consumo de capital fijo, expresión del propio aumento relativo del mismo.

The present study analyzes the economic Japanese performance according to Marxist political economy. In that sense, an estimation of the valorization process categories is made: profit rate, surplus rate, value capital composition and turnover speed.

The Japanese economy is passing through a long period of two decades with low growth related to the world and Japan's own recent history. There is a deep and constant fall in the profit rate, and its low levels since the nineties keeps Japanese capitalism in the current standstill situation.

This work also presents data that refute "profit squeeze" explanations of the profitability fall, reinforcing those related to capital over-accumulation, due to increasing fixed capital to labor force. "Profit squeeze" theories ignore both the basic foundations of the wage income participation and the fixed capital consumption tendency to growth, as a particular income expression of fixed capital relative increase.

El concepto de equilibrio y el tratamiento del capital en algunos escritos de Hicks de los años 1930. Parte II

The concept of equilibrium and the treatment of capital in some of Hicks' early writings of the 1930s. Part II

160-176

Ariel Dvoskin

En esta segunda parte del estudio del pensamiento de Hicks en los años 1930 se examinan las razones que obligan al autor británico a abandonar el tratamiento tradicional del capital como una magnitud de valor, y adoptar en su *magnum opus*, *Valor y Capital* (1939), el tratamiento walrasiano como un set heterogéneo de medios de producción. Dos tipos de razones explican este cambio: a) en primer lugar, que el tratamiento tradicional del capital es inaceptable; b) en segundo lugar, que si bien el tratamiento walrasiano del capital no autoriza a Hicks a razonar de esa forma, en *Valor y Capital* el autor continúa de todos modos concibiendo el equilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda como una posición que la economía tiende a realizar sobre un período de tiempo considerable, y que dentro de la teoría marginalista solo puede justificarse a partir del concepto tradicional del capital como una magnitud de valor.

This second part of the study of Hicks' writings during the 1930s assesses the reasons that force the British author to abandon the traditional treatment of capital as a single factor of production, and to adopt in his *magnum opus*, *Value and Capital* (1939), the Walrasian treatment as a set of physically heterogeneous capital goods instead. There are two different reasons for this to be the case: a) in the first place, that the traditional treatment of capital is unacceptable; b) in the second place, it is argued that, despite the fact that the Walrasian treatment does not authorize Hicks to proceed that way, in *Value and Capital* the author still continues to conceive a supply-and-demand equilibrium as a position that the economy tends to realize only after a considerable period of time, and that within marginalist theory it can be only justified on the basis of the traditional notion of capital as a single factor measured in value terms.

Problemática agraria

Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"
Tercera Jornada Debate
La problemática agraria en la Argentina
Cuestiones y perspectivas
de la pequeña producción*

En la jornada se analizó la importancia social, económica y regional de la pequeña producción del país, así como sus posibilidades y perspectivas en el futuro inmediato.

Según estimaciones realizadas sobre la base del Censo Nacional Agropecuario 2002, las pequeñas explotaciones agrarias agrupan el 65,6 % del total de explotaciones del país, ocupan el 13,5 % de la superficie y generan el 19,3 % de VBP (calculado con rendimientos medios). Este conjunto está lejos de ser homogéneo en cuanto a su nivel de capital, las características de la mano de obra utilizada, los tipos de producciones que desarrollan. Tampoco es homogénea su distribución y significación en las distintas regiones y provincias.

Se abordaron diversas áreas territoriales, las regiones NEA-NOA y la Pampeana con el objeto de abarcar un conjunto amplio de situaciones incluyendo ejes fundamentales como la tierra y el ambiente, las estructuras agrarias, los problemas de la comercialización; se actualizaron diagnósticos y debatieron propuestas para mejorar las perspectivas de la pequeña producción agraria en la Argentina.

Palabras clave: Pequeña producción agraria - Regiones Pampeana, NOA, NEA - Políticas públicas para el agro - Agricultura familiar - Modelos productivos

* La jornada se llevó a cabo el 21 de agosto de 2013 organizada por la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti" de la Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil, el Departamento de Geografía y el Instituto de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras-UBA, auspiciada por el Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. Las intervenciones continuarán publicándose en próximas entregas de Realidad Económica.

The agricultural issue in Argentina. Questions and perspectives of small production

In the debate an analysis was carried out of the social, economical and regional importance of the country's small production, as well as its possibilities and perspectives for the immediate future. In the first debate board the regions of the Argentine north-west and north-east were examined and in the second debate board the Pampa region was examined.

According to estimations derived from the 2002 National Agricultural Census, smaller agricultural operations make up for 65.5% of the country's cultivations total, they occupy 13.5% of the surface and generate 19.3% of the gross production value (calculated upon average performance). This whole is far from being homogeneous as to its level of capital, the characteristics of the labor force employed, the types of production they develop. It is not homogenous either in its distribution and importance in the different regions and provinces.

Different territorial areas were taken on (north-east/north-west and Pampa region) with the aim of including a broad set of situations including fundamental concepts such as earth and environment, agrarian structures, market-placement issues; bringing assessments up to date and debating proposals to improve the perspectives of small agricultural production in Argentina.

Keywords: Small agrarian exploitation - Pampa region, NOA and NEA - Public policies for agriculture - Family-based agriculture - Production models

Fecha de recepción: octubre de 2013

Fecha de aceptación: noviembre de 2013

Palabras de bienvenida

Juan Carlos Amigo

Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti" - IADE

Jorge Testero

Centro Cultural de la Cooperación "Floreál Gorini"

Presentación de la Jornada

Pedro Tsakoumagkos

MSc en Ciencias Sociales, docente del Depto. de Geografía FFyL- UBA y del Depto. de Ciencias Sociales UNLu., Profesor y miembro del Comité Académico de la Maestría en Sociología de la agricultura latinoamericana y Profesor de la Maestría en Políticas ambientales y territoriales I.de G, FFyL-UBA, miembro de la CD de la Cátedra Libre "Ing. Agr. Horacio Giberti".

Mi exposición será breve y centrada sobre el intento de presentar algunos de los elementos fundamentales que caracterizan a las unidades y sujetos agropecuarios familiares en nuestro país.

Ya desde esta forma de aludir a tales unidades y sujetos, estoy queriendo sugerir que se trata de una cuestión irreductible a las simplificaciones. Esta irreductibilidad contrasta, sin embargo, con las imágenes dualistas o rotundamente dicotómicas a las que suele ser reducido el agro argentino. Volveré al final sobre este punto. Ahora quisiera avanzar con un cierto orden en la exposición.

Me atrevería a comenzar diciendo que casi todo aquel que aborda los estudios agropecuarios, está impulsado a dar cuenta -de una manera u otra- de la diversidad de formas sociales que se hallan en la producción agropecuaria.

Esto no sucede así, al menos con tal impulso, en todos los sectores de la economía. La simplificación -debería decir la ficción- con la que la economía ortodoxa enuncia a la totalidad de los agentes económicos como homogéneas unidades que producen para el mercado y tienen como objetivo la maximización de la ganancia, es insostenible por poco que uno se adentre en el estudio del agro.

He dicho "casi todo aquel" porque, de todos modos, no se puede negar el empecinamiento en contrario de una cierta fracción de los investigadores o interesados que hacen caso omiso de lo que, por ejemplo, hoy nos ocupa.

Esencialmente, lo que quiero decir es que la proporción de unidades y sujetos no típicamente capitalistas en el agro -numéricamente en principio y, según se defina, en algún grado también económicamente- es una nota distintiva del sector que es insoslayable.

Este asunto hunde sus raíces -entre otros- en la cuestión de la especificidad del desarrollo capitalista agropecuario. En principio, se ha tendido a verlo como algo vinculado con los límites biológicos a dicho desarrollo. Pero, en realidad, no puede menos que expresarse en las relaciones sociales conformadas -o que no se conforman, según quiera verse- en la producción agropecuaria.

La cuestión de las categorías conceptuales y operativas construidas en el marco de los estudios agrarios latinoamericanos en general y argentinos en particular, para dar cuenta de unidades y sujetos familiares, es de una indudable importancia tanto teórica cuanto para el diseño e implementación de acciones de desarrollo rural. Sobre todo, si el carácter cualitativo -y no meramente cuantitativo- de las distinciones entre las políticas de desarrollo rural y las políticas agrarias en general, constituyen una premisa básica de dichos estudios.

Las políticas de desarrollo rural, por su parte, son usualmente visualizadas bajo dos enfoques diferentes.

Por un lado, como lineamientos, estrategias e instrumentos dirigidos a un subconjunto de los productores y de los trabajadores agropecuarios que -precisamente por sus especificidades- requieren de políticas diferenciales.

Por el otro, como propuestas que -más allá de cierta diversidad que puede encontrarse en su interior- tienen como denominador común el objetivo último de alcanzar un tipo de sociedad alternativa.

Esas distinciones cualitativas de la problemática del desarrollo rural, sin embargo, no lo constituye en un compartimento estanco ni, mucho menos, en una temática cuya delimitación haya sido hecha de una vez y para siempre. Por lo contrario, las categorías referidas a unidades y sujetos familiares agropecuarios han sido numerosas y diversas, como expresión concreta de las dinámicas determinaciones histórico-geográficas de las trayectorias del desarrollo rural en sí mismo, de su lugar dentro de la cuestión agraria más amplia, y, de ésta, a su vez, en el desarrollo social en su conjunto.

Por esos motivos, cabe empezar por el deslinde conceptual y operativo de las unidades y sujetos agropecuarios familiares.

En lo que se refiere al deslinde conceptual, podría encarárselo desde dos miradas diferentes.

Por una parte, desde el “lado” del capitalista propiamente dicho. O sea, como falta de constitución de la figura del capital personificado, dado que podrían contratarse asalariados permanentes y sin embargo no haberse constituido tal figura. Para ello, el número mínimo de asalariados debe ser tal que el capital -en términos marxianos- se convierta en mando sobre el trabajo. Esto es, que exista ya aquel sujeto social que en la esfera de la producción se limite, a lo sumo, a la gestión de la unidad económica y, por lo tanto, requiera de un cierto número de trabajadores asalariados permanentes que depende de la magnitud relativa del excedente generado, del volumen de medios de producción necesarios para proveer a ese número de trabajadores, etc.

Si uno se fija que en los últimos datos censales agropecuarios, con la excepción de sólo dos provincias, el promedio de trabajadores asalariados permanentes/EAP (explotación agropecuaria) es inferior o a lo sumo igual a 1; la falta de tal configuración es con referencia al número de EAP -con evidencia- relativamente alta respecto del resto de la economía.

En este mismo orden de ideas, hay una cuestión adicional: aun verificándose la dependencia laboral, no necesariamente significa que se constituya el trabajador asalariado formal. Las frecuentes condiciones de informalidad, los variados modos de aparcerías precarias, las formas de tercerización que constituyen fraude laboral, etc. van en el mismo sentido.

Por otra parte, podemos ponernos desde el “lado” -digamos- de las unidades y sujetos familiares.

La idea fundamental desde esta perspectiva respecto de la delimitación de las unidades familiares de las que no lo son -y que es la que hemos adoptado conceptualmente en algunos trabajos- es la del papel clave del trabajo directo familiar en el proceso productivo. Esto es, con independencia de sus magnitudes o proporciones, estaríamos frente a una unidad agropecuaria familiar cuando la ausencia de ese trabajo familiar “pone en cuestión” o, directamente, impide la prosecución del proceso productivo.

Está claro que, en esas condiciones, “unidades agropecuarias familiares” es un término amplio dentro del cual cabe una -seguramente- gran heterogeneidad de sujetos sociales. No nos abocaremos en esta oportunidad a dicha heterogeneidad sino que, por lo contrario, insistiremos en la cuestión más general de la delimitación de tal subconjunto de unidades y sujetos agropecuarios.

Sólo que ahora encararemos este asunto, desde el punto de vista de su deslinde operacional.

Un grupo de criterios históricamente precedentes, se refiere al tamaño (superficie en hectáreas u otro de acuerdo con el tipo de actividad) asociado con diversos enfoques y pautas.

El estudio del CIDA (Comité Interamericano para el Desarrollo Agrícola) en los años sesenta, por ejemplo, clasificaba a las EAP de acuerdo con su capacidad individual de absorber empleo y las relaciones de tenencia de la tierra establecidas en torno de ella. Afirmaba que el tamaño se descartaba, pero, el resultado final fue un indicador en hectáreas. El empleo era analizado para una familia típica según las técnicas predominantes. Así, las EAP subfamiliares absorbían menos de 2 equivalentes trabajadores-año; familiar 2/4 trabajadores; multifamiliar mediana (sin administrador) 4/12 trabajadores y multifamiliar grande más de 12. Los tamaños de las EAP subfamiliares fueron equiparados al minifundio.

Además de este ejemplo, hay numerosos estudios que han clasificado o clasifican a las EAP según su superficie cultivada o regada en ha, la magnitud de sus rodeos según unidades ganaderas u otros indicadores de volumen producido.

Otro grupo de criterios se basa sobre indicadores no asociados con el tamaño.

Forni y Neiman, en un estudio hecho para el CEPA (Comité Ejecutivo para el Estudio de la Pobreza en la Argentina) en los años noventa, delimitaron el subconjunto de las EAP pobres: aquellas que son dirigidas directamente por el productor, no disponen de tractor y tampoco contratan servicios de maquinarias y que no utilizan trabajadores remunerados no familiares permanentes. Comporta un cambio definicional cualitativo en tanto abandona, sobre todo, el criterio del tamaño en ha. Otras definiciones posteriores -la de pequeña EAP de la cátedra de Economía Agraria/UBA (Universidad de Buenos Aires) y Tsakoumagkos, y, las EAP de PP (pequeños productores) del estudio IICA-PROINDER- tienen en ella su antecedente inmediato o mediato.

Lo que deseo subrayar es que se trata de dos vertientes distintas respecto de la operacionalización de diferentes conceptos de EAP. La primera sobre la base de una forma particular de clasificar tamaños de las EAP y la segunda en función de la organización social del trabajo dentro de ellas.

A su vez, esta segunda vertiente podría subclasificarse según “pivoteara” sobre a) la ausencia del trabajo asalariado permanente (en el entendido de que la presencia de al menos un asalariado permanente comportaría un cambio significativo en las relaciones sociales de producción dentro de la EAP) y b) el predominio de la proporción del trabajo familiar respecto del trabajo total en la EAP (suponiendo en este

caso que un porcentaje superior al 50% es condición suficiente para considerar familiar a la EAP).

La primera de esas “subvertientes” está en la base del estudio IICA-PROINDER de 2006-2007 que definió operativamente como PP (pequeño productor) a quien dirige la EAP, trabaja directamente en ella, no posee trabajadores no familiares remunerados permanentes, su EAP no es S.A. ni S.C.A. y no sobrepasa límites máximos en ciertos componentes de tierra y capital que difieren de región en región.

Estableció además, para once regiones agroeconómicas del país, tres tipos de PP -PP1, PP2, PP3, en orden decreciente de escala- utilizando indicadores de nivel de capitalización (dotación de tractor, superficie unidades ganaderas, superficie regada, superficie con frutales u hortícolas, etc.).

La segunda “subvertiente” está presente como un componente fundamental en el documento del FONAF (Foro Nacional de la Agricultura Familiar de 2006 para el que (agricultura familiar) es una “forma de vida” y “una cuestión cultural”, que tiene como principal objetivo la “reproducción social de la familia en condiciones dignas”, donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas es hecha por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportada por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre de la tierra) pertenece a la familia, y es en su interior que se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias. Incluimos en esta definición genérica y heterogénea distintos conceptos que se han usado o se usan en diferentes momentos, como son Pequeño Productor, Minifundista, Campesino, Chacarero, Colono, Mediero, Productor familiar y, en nuestro caso, también los campesinos y productores rurales sin tierra y las comunidades de pueblos originarios. En el concepto amplio de “Agricultura Familiar” deben incluirse las actividades agrícolas, ganaderas o pecuarias, pesqueras, forestales, las de producción agroindustrial y artesanal, las tradicionales de recolección y el turismo rural. (...) Para toda esta gama de actividades debe tomarse en cuenta no sólo la producción de la familia, sino también la de estructuras asociativas de los productores.”

Además, el documento estableció 5 Categorías de agricultores familiares basadas sobre escalas económicas de las unidades productivas, en la residencia rural o próxima, en el destino de la producción, en el nivel de los ingresos netos y extraprediales y en el carácter y las dotaciones de trabajo familiar y asalariado.

Los alcances y limitaciones de ambos términos abren un amplísimo abanico de temáticas. No las abordaré aquí. Me limitaré a señalar cua-

tro diferencias entre ellos que son de la mayor relevancia. En primer lugar, los PP son un subconjunto de las EAP registradas por el CNA 2002, mientras las AF son hogares asociados con las actividades que la definición enuncia. En segundo lugar, la definición de PP tiene como uno de sus elementos fundamentales la ausencia del trabajo asalariado permanente, mientras las AF cuentan entre ellos a la proporción entre trabajo familiar/trabajo total en la unidad. En tercer lugar, la residencia no es tomada en consideración entre los PP, mientras en las AF su localización en la unidad productiva o en las proximidades forma parte de su definición. En cuarto lugar, en la medida en que la definición de PP se limita a identificar un subconjunto de las EAP, no toma en cuenta las actividades/ingresos extraprediales; mientras las AF las incluyen según un criterio que indicaré a continuación.

Una de las consecuencias de lo dicho precedentemente que quiero subrayar, es que, en tales condiciones, el universo de las AF es desconocido. Por ello es que se ha planteado que su dimensionamiento será resultado de un registro *ad hoc*. Este es el RENAF (Registro Nacional de la Agricultura Familiar). La unidad registral que utiliza es el NAF (Núcleo de Agricultura Familiar). Los datos publicados en la página web del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca los presentan por variables, razón por la cual es difícil reconstruir los NAF originales. Podemos decir que en el año 2012 eran +65.000.

Así las cosas, un nuevo estudio IICA-PROINDER del año 2009, acuñó una nueva definición operativa bajo la denominación de “EAP familiares”. Consisten en agregar -a los tres estratos de PP ya mencionados- un estrato adicional “por encima” del superior que se delimita con todos los criterios ya utilizados con los PP, excepto que “puede” contratar hasta 2 (dos) asalariados permanentes. Se constituye así, en la definición operativa de unidades agropecuarias familiares más amplia de la que se dispone actualmente en por ello que, a continuación, intentaré presentar un panorama de tales unidades a partir de esos datos. Tiene que quedar claro, sin embargo, que son datos que cuentan ya con 11 años de antigüedad y que esta última década ha sido pródiga en transformaciones en todo el agro argentino.

Los datos básicos de las EAP familiares pueden resumirse en tres indicadores: son 3/4 partes del número de EAP, generarían 1/4 parte del VBP (valor bruto de producción) si obtuviesen los rendimientos y precios medios con los que fue calculado y acceden a 1/6 parte de la superficie agropecuaria total del país.

Sin embargo, una imagen algo más detallada puede verse mediante su participación en la superficie cultivada (**cuadro 1**).

Cuadro 1. Argentina. Participación de las EAP familiares en la superficie cultivada por grupos de cultivos. 2002.

Grupo de cultivo	Participación
Aromáticos Flores Hortalizas Industriales	Más de la mitad
Frutales Oleaginosos Cereales Forrajeras Bosques implantados Legumbres	Menos de la mitad

Fuente: Elaborado con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares de la R.A."

En parte para brindar una imagen sintética y en parte por la antigüedad de los datos, puede observarse que predominan (cultivaban más del 50% en 2002) en los cultivos industriales y en algunos cultivos intensivos. Una hipótesis "abarcativa" como implica considerar las EAP familiares muestra, sin embargo, que no predominan en las actividades con mayor masa de valor generado. Nótese, además, que el dato se refiere a superficie cultivada y no a rendimientos.

Un análisis semejante puede hacerse, pero, considerando ahora cultivos individuales (**cuadro 2**).

Desde el punto de vista de la superficie de los cultivos individuales llevados a cabo por las EAP familiares, su predominio se limita a las materias primas agroindustriales de mayor significación en el norte del país y, particularmente, en el noreste. Hay presencia, aunque no predominante, en la caña de azúcar y en los principales granos pampeanos. Más allá de que los conocidos problemas del CNA 2008 nos obliguen a estas dicotomizaciones evidentemente "gruesas", nos aportan una visión en la que, además de algunas materias primas agroindustriales, el límite superior más alto que implican las EAP familiares las coloca con cierta significación en los principales granos pampeanos.

Según la participación de las EAP familiares en actividades individuales, observémosla en las existencias de especies ganaderas y granjeras (**cuadro 3**).

Cuadro 2. Argentina. Participación de las EAP familiares en la superficie cultivada según cultivos. 2002.

Cultivos	Participación
Te -Yerba mate -Tabaco - Algodón	Más de la mitad
Caña de azúcar -Trigo - Maíz - Girasol - Soja - Maní	Menos de la mitad

Fuente: Elaborado con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares de la R.A."

Cuadro 3. Argentina. Participación de las EAP familiares en las existencias ganaderas. 2002.

Especies	Participación
Caprinos - Porcinos - Pollos parrilleros	Más de la mitad
Colmenas - Bovinos para tambo - Gallinas ponedoras - Bovinos para carne - Ovinos	Entre una cuarta parte y la mitad

Fuente: Elaborado con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares en la R.A."

Así, los caprinos y dos de las principales especies granjeras son emprendidas predominantemente por las EAP familiares. Si agregásemos el dato de los camélidos sucedería otro tanto. Otras especies que suele vérselas predominantemente en manos de EAP familiares (apícolas, ovinos, etc.) no parecen corroborarse, al menos, con esta información de 2002.

Agreguemos una última referencia en cuanto al "lugar" de las EAP familiares, esta vez comparándolas con las EAP no familiares en términos de cuatro parámetros relevantes (**cuadro 4**).

Como era de esperarse, la superficie media y el valor bruto de la producción por EAP de las unidades no familiares superan ampliamente a las EAP familiares. La cuadruplican en el primer caso y la octuplican en el segundo. Esta es, por definición, la diferencia de escalas entre unas y otras sobre todo en términos de valor.

Pero la comparación se invierte al considerar el valor bruto de la producción por hectárea y la proporción en la superficie en la que se venden servicios de maquinarias. En estos parámetros las EAP familiares poco menos que duplican a las EAP no familiares en el primer caso y superan por encima del 50% en la superficie cubierta con servicios de maquinaria. Las EAP familiares son más intensivas que el resto de las unidades agropecuarias. Esto es congruente con la intensidad trabajo-

Cuadro 4. Argentina. Algunos parámetros comparativos entre EAP familiares y EAP no familiares. 2002.

Concepto	EAP familiares	EAP no familiares
Superficie media (ha)	142,0	593,0
VBP/EAP (miles \$ 2004)	70,2	585,1
VBP/ha. (miles \$ 2004)	570,0	326,0
Prestación servicios de maquinaria (% ha)	54,0	46,0

Fuente: Elaborado con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares de la R.A."

Cuadro 5. Argentina. Composición por estratos de EAP familiares. 2002.

	A	B	C	D	EAPF	EAPNF	TOTAL
EAP	34	17	14	10	75	25	100
VBP	4	5	9	9	27	73	100

Fuente: Elaborado con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares de la R:A."

tierra y/o capital-terra según sea el estrato, de entre los cuatro delimitados, a los que se refiera el análisis. Este último aspecto es importante porque, recuérdese, las EAP familiares están integradas por unidades que van desde campesinos pobres hasta familiares significativamente capitalizados.

Pasemos ahora a la composición por estratos al interior de las EAP familiares. Los cuatro estratos fueron denominados con letras, desde el inferior llamado "A" al superior denominado "D" (**cuadro 5**).

Aunque los datos anteriores a esta tabla ya nos podían sugerir imágenes situadas "a cierta distancia" de los habituales dualismos con los que suele aludirse al agro argentino; los datos precedentes son muy expresivos respecto de la heterogeneidad según estratos que la caracteriza. En efecto, la primera lectura del total que se "quedase" en que representan 3/4 partes del número de EAP y sólo 1/4 parte del valor bruto producido, se muestra falsa frente a la distribución de ambas dimensiones entre los cuatro estratos considerados. Es claro que un tercio de las EAP pertenecen al estrato inferior (tal vez mayoritariamente campesinos pobres) y que el grueso del valor es producido por las unidades no familiares. Esto no quita que los estratos familiares intermedios tengan una significación que no puede ser desdeñada.

Dicho de otro modo, la mitad de las EAP del país se ubican en los dos estratos inferiores de las EAP familiares, dan cuenta de un 9% del valor bruto agropecuario y se localizan predominantemente en el norte del país. Por su parte, los estratos superiores de las EAP familiares tienden a localizarse en regiones más desarrolladas, son una cuarta parte de las EAP del país y aportan un 18% del valor bruto agropecuario nacional.

Alternativamente, apoyándome en un trabajo inédito que hicimos con Susana Soverna, el 75% de las EAP familiares puede redistribuirse como sigue: el 33% de las EAP no contratan asalariados de ningún tipo ni servicios de maquinaria; algo menos del 7% contratan únicamente asalariados transitorios y/o servicios de maquinarias sólo para cosecha o esquila; algo más del 25% contratan únicamente asalariados transitorios y/o servicios de maquinarias, aunque incluyendo en éste último caso, la preparación, la siembra, las labores culturales, la cosecha, etc.;

Cuadro 6. Argentina. Estructura regional de las EAP familiares según cantidad de sus EAP y su participación en el valor bruto de la producción familiar. 2002.

Regiones	EAP familiares (%)	VBP familiar (%)
NOA	20	9
NEA	24	9
Nuevo Cuyo*	14	9
Pampeana	36	67
Patagonia**	6	6
Total	100	100

* Incluye La Rioja **Incluye La Pampa.

Fuente: Elaborado con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares de la R.A."

y, algo menos del 10% incorporan hasta 2 asalariados permanentes.

Aunque ya hice una sintética mención a la distribución regional en cantidades y valores de las EAP familiares, es conveniente presentar ahora dicha distribución sin discriminarlas por estratos.

Resalta del **cuadro 6** que la imagen usual que sitúa a este tipo de EAP en el norte del país parece corroborada por el hecho de que casi la mitad de ellas se localizan en las regiones NOA-NEA y que dan cuenta de más de un sexto del valor. Sin embargo, la "elevación" del límite superior que implica la incorporación del estrato D que "puede" contratar hasta dos asalariados permanentes, comporta una reubicación de la región pampeana que llega a representar más de un tercio del número de las EAP familiares y más de dos tercios del valor generado. En este mismo sentido, irían las proporciones que representan respectivamente en el caso de Nuevo Cuyo (Cuyo + La Rioja).

Cuadro 7. Argentina. Valor Bruto de de las EAP familiares según estratos y regiones (%).2002.

REGIONES	A + B	C + D	EAP familiares
NOA	15	13	28
NEA	21	14	35
NUEVO CUYO	8	21	29
PAMPEANA	9	18	27
PATAGONIA*	4	18	22
ARGENTINA	10	18	28**

* Incluye La Pampa ** La diferencia con una tabla precedente se explica por redondeos

Fuente: Elaborado con datos de IICA-PROINDER "Las EAP familiares de la R.A."

Conviene entonces matizar la imagen precedente centrando la atención sobre el valor bruto de la producción -recuérdese que es un valor potencial en tanto fue calculado con rendimientos y precios medios-sólo que combinándolo con los estratos establecidos. Para simplificar he reunido los dos estratos inferiores (A+B) por un lado y los dos estratos superiores (C+D) por el otro (**cuadro 7**).

Así mirados los datos, hay una significativa diferenciación. Cuando consideramos la totalidad de las EAP familiares, predominan claramente en el VBP familiar de la región NEA y -con leves diferencias- se sitúan en un segundo lugar Nuevo Cuyo, NOA y Pampeana. En cambio, focalizando en los dos estratos inferiores los porcentajes superiores a la media nacional se dan en las regiones del norte del país; mientras, observando los dos estratos superiores los porcentajes superiores a la media nacional se verifican en las regiones centrales y sureñas (Pampeana, Nuevo Cuyo y Patagonia).

En otras palabras, las diferentes miradas que hemos presentado de la composición interna de las EAP familiares (por estratos exclusivamente, por subtipos según formas sociales del trabajo empleado y/o uso y destino de la compra de servicios de maquinaria; por la distribución regional del número y valor de las EAP familiares en su totalidad; por la distribución del valor potencialmente aportado combinando regiones y grupos de estratos) brindan, como decíamos inicialmente, una imagen irreductible a las simplificaciones dicotomizantes del agro en general y de las EAP familiares en general. Estos análisis, por supuesto, están indisolublemente ligados con los que le precedieron acerca del difícil problema del deslinde conceptual y operativo de las unidades y sujetos familiares.

En consecuencia, pensamos que en el contexto del desarrollo capitalista agropecuario de nuestro país puede hipotetizarse que las unidades y sujetos familiares están caracterizados por:

1. Una pluralidad de “lógicas” que determinan sus conductas, antes que la “esencialidad” y la homogeneidad de una única racionalidad. En el contexto de un posible criterio que relacione “masa de ingresos/trabajo familiar”, nos encontraríamos con esa pluralidad según cuáles fuesen ciertas condiciones objetivas (tierra, capital), ciertas estrategias (centradas/descentradas sobre la EAP), tipos de familia y su relación con la EAP, grados y formas con las que perteneciesen a entidades colectivas o redes sociales, se caracterizasen histórica y actualmente los componentes simbólicos, etc.
2. Diversas formas de heterogeneidad en términos de escalas económicas, de formas de inserción en el proceso de reproducción social, de orientaciones y localizaciones productivas.

3. Una suerte de “cuestión agraria” local o territorial. Conflictos alrededor de la tierra y de la territorialización del capital agrario y agroindustrial. Desde demandas por titulación, defensa de antiguos ocupantes, problemas de endeudamiento, requerimientos de accesos formales de diverso tipo a la tierra, etc. Así como las profundas transformaciones resultantes de la penetración del capital en tradicionales y nuevas zonas rurales.
4. Las determinaciones supraterritoriales de las configuraciones de poder local. Se trata de las determinaciones desde escalas nacional o transnacional que pueden incidir también en el logro de consensos o en la génesis de disensos locales.
5. La cuestión de la diferenciación en la escala ‘intraterritorial’ o local. Concretamente, la existencia de dos aspectos particularmente sensibles a la implementación de acciones de desarrollo rural local: por un lado, su capacidad potencial de profundizar los grados de diferenciación preexistente mediante, precisamente, dichas acciones de desarrollo rural. Por el otro, su capacidad también potencial de incidir en la conflictividad que de suyo puede existir en algún grado o, si se dice de otro modo, en un contexto local que no puede suponerse unívocamente armonioso.

El desarrollo rural -por todo lo dicho- requeriría entonces

1. Revisar las imágenes agropecuarias usuales. Particularmente esa suerte de reiterado “retorno” a imágenes dualistas del agro en general y de los sujetos agrarios familiares en particular. Tal el caso de la dicotomización campesinos/agronegocios que es, claramente, insuficiente.
2. “Situarlo” en el contexto macroeconómico. En otras palabras, evitar esa otra dualización que, fácilmente, escinde las políticas públicas agropecuarias en económicas por un lado y sociales por el otro.
3. Potenciarlo como política diferencial. Al comienzo señalé los dos sentidos con los que suele entenderse el desarrollo rural. Sin abandonar la necesidad de promover formas de organización social alternativas, parece evidente que las tareas inmediatas se refieren fundamentalmente a las políticas diferenciales, o sea a aquellas capaces de dar cuenta de las diversas desventajas que padecen las unidades y sujetos familiares.
4. Dar cuenta del conjunto de determinaciones existentes. La insistencia de casi toda esta exposición en las varias dimensiones de heterogeneidad que caracterizan a las unidades y sujetos familiares del agro argentino, no puede sino desembocar en que las políticas públicas -y también las acciones emprendidas desde la sociedad

civil-están compelidas por ello a construirse a partir del plexo que las caracteriza, involucrando todos los aspectos en juego, más allá de que su implementación pueda aceptar las correspondientes articulaciones entre diversas especialidades.

5. Ir “más allá” de las formas de intervención. Por último, aunque indudablemente las modalidades mediante las cuales el Estado interviene constituyen un asunto de gestión fundamental, no deja de ser por ello algo estrictamente instrumental. Lo esencial sigue estando en el deslinde conceptual y operativo del sujeto en cuestión, en el reconocimiento de las diversas dimensiones de heterogeneidad que lo caracterizan y en la consecuente orientación y diseño de las políticas públicas y acciones privadas que les sean consistentes.

Primera Mesa Redonda

Problemática y Proyección de la Pequeña Producción Agraria en la Región Norte

Introducción

Coordinador: *Daniel Slutzky*

Lic. en Sociología con especialidad en Desarrollo Rural, Profesor de la Maestría en Historia Social Agraria en la UN de Luján; integrante de la Cátedra Libre “Ing. Agr. Horacio Giberti” y del Centro de Estudios Agrarios y Agroindustriales, FCE- UBA.

Estamos en presencia de una mesa federal que nos permite observar la problemática agraria referida especialmente a los pequeños productores en su diversidad territorial.

Antes de dar la palabra a los conferencistas, me permito unas breves consideraciones que tienen que ver con la magnitud, las características de los de los pequeños productores que se ven afectados por conflictos, desalojos de sus territorios ancestrales; sintéticamente señalo:

- El peso mayoritario que tiene la pequeña producción-es decir, aquella que trabaja exclusivamente con mano de obra familiar, sin asalariados, careciendo de tractor, produciendo para la autosuficiencia y para el mercado, con pluriactividades ocupacionales ,etc.-, en el NEA y NOA; en efecto en ambas regiones la pequeña producción constituye aproximadamente entre el 70-80% del total de explotaciones (EAP)., según el último censo accesible(2002) Esta situación es muy distinta en el resto del país: por ej. en la región pampeana o en la cuyana

alcanza aproximadamente al 45 por ciento.

- En ambas regiones la categoría censal de “ocupantes” de tierras alcanza alrededor del 25-35% del total de las EAP, mientras que en el conjunto del país los ocupantes llegan al 15%. Estos ocupantes -de tierras privadas y públicas- carecen de título legal -escritura- sobre esas tierras que ocupan y trabajan en forma ancestral.
- Estos productores que trabajan tierras en carácter jurídico de “ocupantes”, en términos de nuestra clasificación socioeconómica son pequeños productores familiares: el 88% de los “ocupantes” son pequeños productores.
- En ambas regiones, al comparar la información de los Censos del año 1988 y el de 2002, se puede apreciar una disminución significativa de las explotaciones de pequeños productores en menos de 5.000 EAP.

En síntesis: en ambas regiones, los pequeños productores son mayoría en el conjunto de las explotaciones agrarias y un número significativamente mayor que en el resto del país; la gran mayoría de estos pequeños productores tienen su tierra en carácter de “ocupantes” es decir, carecen de posesión legalizada aunque con posesión tradicional, centenaria; al comparar la información 1988-2002 se evidencia una significativa reducción en el número de pequeños productores ocupantes de tierras; a título de ejemplo: en el NEA encontramos entre ambas fechas una disminución de alrededor de 6.000 explotaciones de ocupantes (de 17.000 a 11.261) y de la superficie que ocupaban (de 1.226.400 ha a 607.786 ha) y la superficie promedio de estas unidades pasó de 72 ha a 54 hectáreas.

¿Cómo interpretar estos drásticos cambios que afectaron a la pequeña producción? A manera de hipótesis que va a ser desarrollada exhaustivamente por los panelistas, me atrevo a decir que seguramente algún sector de estos pequeños productores particularmente de los “ocupantes”, pero en número muy reducido, han logrado capitalizarse o por lo menos sobrevivir mediante distintas estrategias, pero la gran mayoría -y los datos censales lo evidencian-, ya no se encuentran trabajando sus tierras: la revalorización de las mismas como parte de la expansión de la frontera pampeana en estas regiones ha implicado su desalojo mediante artilugios jurídicos: aparición de pseudo “propietarios” desconocidos que llegan a ejercer derechos adquiridos con colaboración judicial *non sancta*, el uso de la fuerza pública, topadoras y persecuciones con ejércitos privados, o haciendo que esos pequeños productores encerrados muchas veces dentro de las fronteras de las grandes unidades, vendan sus derechos a precios irrisorios a estas grandes unidades, ante la imposibilidad de subsistir por las mismas limitantes que

estas les imponen, por ej., imposibilidad de utilizar los caminos tradicionales por estar ahora alambrados, imposibilidad de llegar a las fuentes de agua, afectados por fumigaciones, etc.

Panelistas

Yerba Mate: claroscuros de un negocio próspero

Javier Gortari

MSc. en Economía, profesor de Economía Política en la Universidad Nacional de Misiones UNaM, autor entre otros libros "De la Tierra Sin Mal al Tractorazo: hacia una economía política de la yerba mate", Rector de la UN. de Misiones. Ha elaborado propuestas de política yerbatera orientadas principalmente a los pequeños productores.

El argumento que sustenta esta presentación es que la producción y comercialización de Yerba mate en la República Argentina es un buen negocio -a precios minoristas mueve hoy un volumen cercano a US\$ 1.000 millones por año-, con un mercado consumidor interno y externo que muestra una dinámica sostenida de crecimiento paulatino, e interesantes perspectivas de desarrollo a partir de exploraciones sobre nuevos productos y aplicaciones. Pero que así como genera importantes ganancias y oportunidades de capitalización en un reducido número de actores concentrados que ostentan el mayor poder económico de la cadena de valor (grandes productores, molinos integrados e hipermercados), produce en simultáneo situaciones de extrema vulnerabilidad social y económica en el otro extremo de los integrantes de esa cadena (cerca de treinta mil familias de pequeños productores y obreros rurales dispersas por todo el territorio provincial y con un muy incipiente nivel de organización gremial). (*Gortari J.: 2012*). Ello que redunda en que el sector como un todo se vea recurrentemente inmerso en situaciones de conflicto social (cortes de ruta, bloqueos a los accesos a las plantas industriales, paros agrarios, tractorazos, protestas por un mayor acceso de los tareferos al subsidio interzafra), afectado por denuncias y procedimientos de control (Ministerio de Trabajo, RENATEA, ANSES, AFIP) constatando trabajo infantil, trabajo en negro y condiciones deplorables de traslado y campamento durante el tiempo de cosecha, así como por siniestros viales de camiones que transportan obreros de la yerba que generaron en los últimos cinco años 20 víctimas fatales, menores de edad y niños entre ellos. Esta realidad, que fue mediada durante los casi 60 años de funcionamiento de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM, 1936/1991), se agravó rápidamente a partir de su disolución en 1991 (decreto Menem/Cavallo), tuvo su pico de conflicto social a mediados de 2001, generando la propuesta de un dispo-

sitivo sucedáneo aunque de menor poder regulatorio que la CRYM: el Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) creado en el año 2002 por ley del Congreso Nacional (*Kelm J.R.:2013*). La crisis social del sector se atemperó desde entonces a través de la mejora en el precio de la materia prima. Como en simultáneo no se operó sobre la limitación a nuevas plantaciones, se observa que en el sector primario ha habido un fuerte avance de grandes productores -la mayoría asociados con las industrias molineras- que obtienen rendimientos productivos bastante por encima del promedio, lo que genera que, ante precios fijados sobre la base de esos promedios, tengan un margen diferencial de rentabilidad que les permite consolidar y profundizar su posición dominante, concentrando proporciones crecientes de producción.

La primera resolución del INYM en este sentido del año 2002 (resolución 2/02), estableció un precio de \$ 0,135 el kilo de hoja verde puesto en secadero y de \$ 0,50 para el kilo de yerba canchada. Al año siguiente (resolución 9/03) llevó esos valores a \$ 0,20 y \$ 0,74 respectivamente, un incremento del 48%. En los cinco años siguientes alcanzaron los valores de \$ 0,52 y \$ 2 (resolución 9/08) y la última decisión sobre precios de septiembre de 2013 (resolución 124/13) estableció precios para la hoja verde de \$ 3 el kilo y de \$ 11 el kilo de canchada. Se registró así un crecimiento del 2.100 % en los valores de la materia prima desde que el INYM entró en funciones.

En relación con los obreros rurales, en particular los cosecheros de Yerba mate (tareferos), la crisis sectorial de los años '90 provocó una reducción del empleo en las chacras (el número de asalariados permanentes en las unidades productivas yerbateras se redujo en un 50% -de 9.300 a 4.800- en el período intercensal 1988/2002), generando un proceso de expulsión del ámbito rural -fenómeno analizado en una tesis doctoral del Instituto de Investigaciones G.Germani/CONICET (*Rau, V.:2012*)-. Estos trabajadores se asentaron sobre los barrios periurbanos de las ciudades intermedias del interior provincial, en condiciones de aguda precariedad habitacional y son conchabados durante la cosecha (marzo/septiembre) por un intermediario contratista que negocia con el dueño del yerbal y con el secadero el precio de la materia prima, del flete y de la cosecha. La figura del contratista adquirió en este contexto un papel relevante, tanto como actor productivo clave para garantizar el levantamiento de la cosecha como en su participación en los ingresos que esta actividad genera. La variable de ajuste en esa negociación, y en la posibilidad de que el contratista obtenga el máximo de beneficios, es la remuneración y las condiciones de trabajo de la cua-

drilla de tareferos, quienes al estar en situación de desempleo estacional y sin ningún anclaje laboral organizacional, carecen de todo otro poder negociador que no sea su disposición personal (miembros del grupo familiar, capacidad física y destreza técnica básica), a trabajar en tales condiciones.

El negocio

La producción de yerba mate es una actividad netamente regional cuya historia se remonta a los pueblos originarios que habitaron la cuenca del Plata y que adquirió proyección comercial a partir del primer siglo de la conquista española en América. Producto a su vez del particular mestizaje cultural que se dio entre el asentamiento español en la entonces gobernación del Paraguay y sus relaciones de cooperación/dominación con los guaraníes del lugar, así como de las vinculaciones comerciales/culturales de este asentamiento con el resto del virreinato del Perú hasta fines de 1700 y, más específicamente y a partir de su creación por esa fecha, con el virreinato del Río de la Plata. (*Roulet F.:1993; Amable M.A.y Rojas L.: 1989; Garavaglia J.C.:1983*)

En términos de región productora mundial estamos hablando del Paraguay, sur del Brasil (estados de Paraná, Santa Catarina, Río Grande do Sul y Mato Grosso do Sul) y noreste argentino (Misiones y noreste de Corrientes). Hablamos también de 400 años de expansión y consolidación de un mercado consumidor de esta infusión, concentrado sobre las poblaciones de los estados integrantes originales del Mercosur (a los nombrados en calidad de productores habría que agregar el Uruguay, destacando que a pesar de no producir es el país de mayor consumo por habitante) y los limítrofes Chile y de Bolivia. En los últimos 50 años también se fue conformando un interesante mercado de ultramar en Siria y Líbano, donde se consume en la forma tradicional - con la variante propia de no compartir el mate y la bombilla, sólo el agua caliente- , así como un interés creciente de la yerba mate para herboristería y como compuesto de bebidas naturales en Europa, el Japón y los Estados Unidos. (*Gortari J.: 2002*)

En números redondos estamos hablando de una producción mundial de 500 millones de kilos/año (Argentina: 270, Brasil: 180 y Paraguay: 50 millones de kilos/año). De esta producción el 85% se destina a los mercados internos de los países productores y el 15% (75 millones de kilos/año) se exporta. El 70% de la exportación (alrededor de 50 millones de kilos/año) se concentra en América del Sur: el volumen más importante (unos 40 millones de kilos/año) va al Uruguay -provisto principalmente por el Brasil y con un consumo per cápita anual cercano a los 10 kilos-; le siguen en importancia Chile y después Bolivia, con un

comercio entre países productores oscilante según situaciones de precios relativos -observándose en los últimos años una tendencia hacia la suba de precios en el Paraguay y el Brasil por la competencia del uso de la tierra para producción de soja-. Las exportaciones a Medio Oriente -abastecidas principalmente por la Argentina- están en el orden de los 15/20 millones de kilos/año y en el resto del mundo se venden entre 5/10 millones de kilos/año. (Gortari, J.:1998; SAGyPA: 2001, *ExportAr: 2012*).

Al comparar estos números con los de una infusión similar en términos de propiedades alimenticias, el té (con volúmenes de producción mundial del orden de los 3.300 millones de kilos/año y exportaciones de alrededor de 1.500 millones de kilos/año), nos da una pauta de las potencialidades de la yerba mate en términos de proyección internacional de consumo. (Sin desconocer los intereses en juego y las dificultades que en consecuencia se deben afrontar para instalarla como producto alternativo en el mercado internacional de infusiones y bebidas naturales). Desde otra perspectiva, pero que también abre expectativas sobre posibles desarrollos comerciales alternativos, es significativo el registro producido en los últimos años de estudios científicos sobre la Yerba Mate, sus propiedades medicinales/nutricionales y sus potenciales aplicaciones en la industria farmacéutica/cosmética (*Schmalko, M.: 2012*).

La producción argentina de materia prima está localizada en las provincias de Misiones (90%) y Corrientes (10%), a cargo de algo más de 17 mil productores registrados en el INYM, otros tantos tareferos (70% no registrados) y unos 500 contratistas (la mayoría también sin registrar). El primer proceso industrial de secanza y estacionamiento se realiza en unos 200 establecimientos secaderos distribuidos en todo el territorio de la zona productora. Las industrias molineras encargadas de la elaboración final y el empaque, también se asientan en su mayoría sobre la región, aunque funcionan algunas en Entre Ríos, Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba. La etapa industrial y sus actividades conexas generan alrededor de 5.000 empleos.

De los 270 millones de kilos producidos anualmente, 40 millones se destinan a la exportación y el resto al mercado interno, que registra un consumo de 6 kilos por habitante/año. Las exportaciones han venido creciendo en forma suave pero sostenida -se duplicaron en los últimos 30 años- y muestran actualmente una tendencia firme en ese sentido. El consumo interno también evidencia un crecimiento constante, asociado con el incremento vegetativo de la población. Estudios de mercado realizados por el INYM muestran que en el 90% de los hogares argentinos se consume mate (un promedio de 2,8 kg por mes) y que el 76% de la población es consumidora, corroborando un extendido posi-

cionamiento del producto en nuestro medio. De los consumidores un 92% consume mate cebado, 50% mate en saquitos y 14% tereré. El 80% de la yerba se vende a través de super/hipermercados, el 11% en autoservicios y el resto en almacenes y mayoristas.

En el marco de los precios relativos históricos, también se demostró que no tiene buenos sustitutos entre las otras infusiones (café, té) ni competencia externa de la producción del Paraguay y del Brasil (en buena medida por el distinto modo de elaboración y el consecuente sabor diferenciado) (*SUCEI:1996; Las Marías:1986*). Podríamos hablar de un mercado interno cautivo de un producto firmemente arraigado en toda la población del país y de ahí, y en los términos de precios relativos vigentes, comercialmente maduro y consolidado.

Podemos concluir que estamos ante una actividad social y económicamente relevante para la región y de un producto instalado y difundido en todo el territorio nacional en sus diferentes formas de consumo y sin marcada estacionalidad ni segmentación ya sea por tramos de ingresos, sexo o edad. Se puede afirmar que la producción y comercialización de yerba mate fue históricamente y sigue siendo en la actualidad, un buen “agronegocio” en términos generales.

¿Cómo se distribuye la “torta”?

La puja histórica por la distribución del ingreso en la actividad se dio entre la producción primaria y el resto de la cadena de valor, en el marco de mantener a la yerba mate como un producto de consumo masivo de la canasta básica a partir de sus bajos precios. Superada la primera etapa de disputa entre los molinos brasileños y los locales -en los inicios del cultivo en nuestro país-, y afianzada la posición dominante de estos últimos a partir de la cuarta década del siglo pasado (*Magán, M.V.:2005 a; Bolsi, A.:1986; Linares, T.:1969*), los precios de la materia prima nacional fueron regulados por el accionar de la CRYM, que a través de una combinación de los permisos para nuevas plantaciones, cupificación de cosechas, autorización de los porcentajes de palo en el producto y los precios de referencia en el Mercado Consignatario, mantuvo un cierto equilibrio entre oferta y demanda y, en consecuencia un margen de rentabilidad para el productor con rindes promedios. En ese contexto, la variable de ajuste para bajar costos siempre fueron los salarios y las condiciones de trabajo de los obreros rurales empleados en las tareas culturales del cultivo y la cosecha.

Al momento de la disolución de la CRYM en 1991, la producción primaria participaba de un 30% del valor al público de la yerba mate: \$ 0,20 el kilo de hoja verde puesto en secadero, para un precio de gón-

dola del orden de los \$ 2 (sobre la base de una relación técnica de 3 kg de hoja verde para 1 kg de producto final).

En plena crisis de 2001, esta participación había bajado al 9 %: para el mismo precio al consumidor final de \$ 2, el kilo de hoja verde puesto en secadero se redujo a \$ 0,06/0,04. A los pesos convertibles de entonces eso significó una transferencia anual superior a los US\$ 100 millones desde la producción primaria a la esfera industrial/comercial (*Magán, M.V.:2005*).

El accionar del INYM que por ley debe fijar precios de la materia prima cada 6 meses, permitió recuperar paulatinamente esta participación, con algunas oscilaciones producto de las variaciones de precios de la materia prima según la abundancia o no de la oferta y la escasa capacidad del organismo para hacer cumplir los valores establecidos. Los impactos de estas oscilaciones se pueden dimensionar considerando que por \$ 0,10 de menos que se pague el kilo de hoja verde, para una producción anual del orden de los 700 millones de kilos, eso significa una transferencia de ingresos de US\$ 10 millones anuales extraídos del sector primario en favor del resto de la cadena de valor.

Al cumplirse 10 años de funcionamiento del INYM, se llegó con una participación restablecida del 30% del sector primario (a \$ 3 el kilo de hoja verde y \$ 30 el valor promedio del kilo de yerba en góndola en 2013). Esto que podría en principio razonarse como una buena situación para productores y obreros rurales, no lo es tanto si analizamos cómo se produce la distribución del ingreso al interior del sector de la producción primaria como tal.

En lo que hace a los productores, podemos observar la diferenciación social existente en el sector (**cuadro 1**).

Esta información se corrobora con la obtenida por el Equipo Técnico del Plan Estratégico para la Yerba Mate (PEYM), sobre las bases de datos del INYM. De acuerdo con los documentos de trabajo del PEYM, en el año 2011 se comercializaron 285 millones de kilos de yerba moli-da: 250 millones en el mercado interno y 35 millones se destinaron a la exportación. (*PEYM: 2012*)

El abastecimiento de hoja verde se concentró en los 2 estratos de productores más grandes: esto es 1.115 productores (el 7% del total) que aportaron más del 50% de la materia prima. Lo que nos habla de que el proceso de concentración se viene profundizando, fenómeno que se reitera en las etapas industriales de secanza y molinería. En el caso de la producción de materia prima, la política pública de fijación de precios de referencia de manera indiferenciada, resulta funcional a este proceso de concentración: los costos que sirven de base para la propuesta de pre-

Cuadro 1. Productores por tamaño de yerbal, rendimiento y producción. Total país. Año 2007

Tamaño del yerbal (ha)	Cantidad de productores	Superficie total (ha)	Rendimiento promedio (kg/ha)	Producción potencial (kg)
hasta 10	13.273	75.080	4.381	329.000.000
>10 / 25	2.740	45.700	5.098	233.000.000
>25 / 100	1.000	42.400	5.684	241.000.000
> 100	115	32.740	6.811	223.000.000
Total	17.128	195.920	5.240	1.026.000.000

Tamaño del yerbal (ha)	% total de productores	% total de superficie	% total de producción
hasta 10	77	38	32
>10 / 25	16	23	23
>25 / 100	6	22	23
>100	1	17	22
TOTAL	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de R. Montechiesi, INYM, 2008.

cios se hacen sobre yerbales con rendimientos de 4.000 kg/ha, cuando las plantaciones de alta densidad de los grandes productores superan ese rendimiento en más del 50%. Esos precios de referencia que a un productor chico le permiten, en el mejor de los casos, sostenerse en la actividad, están generando en el estrato de grandes productores importantes ganancias que a su vez refuerza la diferenciación social y productiva, a partir de las posibilidades de inversión en mejoramiento de suelos, fertilización, manejo de plagas, riego, cuadrillas estables de obreros rurales capacitados, maquinaria y equipos, electrificación rural, etc. La oportunidad de mayores ganancias en estos estratos se refuerza además con la creciente integración vertical observada entre grandes plantaciones y la etapa industrial, aprovechando economías de escala y disminuyendo costos de intermediación y la carga fiscal (impuesto a los ingresos brutos).

El impacto final sobre la producción primaria de las dos caras del fenómeno de mayor concentración/integración por un lado y crecientes dificultades/pérdida de productividad/abandono de yerbales en la pequeña producción por el otro, aún es incierto. Si bien en la actualidad se atraviesa por una demanda sostenida y buenos precios, en paralelo a problemáticas climáticas de sequías y heladas tardías, así como de escasez de materia prima en el Paraguay y el Brasil, las reuniones de trabajo con representantes de productores en el marco de la formulación del Plan Estratégico, evidencian el temor a que en unos años se vuelva

a una situación de sobreproducción por el ritmo de plantación actual (entre 2002 y 2011, la superficie de yerbales creció en un 12,6%, a un ritmo 2.300 ha/año: de 183.000 ha según Censo Agropecuario, a 206.000 ha de acuerdo con los registros del INYM. En tanto que la población nacional creció un 10,6% en el período intercensal 2010/2001). Lo que explica que en las acciones propuestas en el marco del PEYM aparezca con fuerza la idea de un Mercado Consignatario que garantice precios de referencia a futuro, e inclusive la alternativa -prevista en la ley de creación del INYM- de que se instrumente la cupificación de cosecha (para limitar la incidencia de la gran producción) y/o la prohibición de nuevas plantaciones.

La actividad de los viveros que producen plántines para nuevas plantaciones o renovación de yerbales está directamente vinculada con el desempeño y las expectativas futuras de rentabilidad de la producción primaria. De acuerdo con el documento ya citado del PEYM, al año 2011 estaban registrados en el INYM sólo 15 viveros, sobre un total de aproximadamente 50. Lo que nos habla de una problemática en la calidad genética del material de replante. Sobre una producción de 6.000.000 de plántines/año en 2011, que equivalen a 2.700 hectáreas de nuevas plantaciones de alta densidad (2.200 plantas/ha), el 50% se hace en los viveros registrados que son los que trabajan con semillas seleccionadas provistas por el INTA y/o empresas privadas integradas. En este sentido es interesante el Programa del INYM ya mencionado, de financiar el reemplazo de 3 hectáreas de viejos yerbales poco productivos por una de yerbal nuevo con plántines generados a partir de semillas seleccionadas del INTA.

En este marco, las cooperativas, en tanto forma organizativa que permitiría a los pequeños productores unirse para compensar sus desventajas individuales de capacidad económica y gestión industrial/comercial, han mantenido una participación del 20% en cuanto al acopio de hoja verde en los últimos 7 años (*PEYM: op.cit*), evidenciando tres características propias del sector cooperativo yerbatero: presencia, permanencia y limitada incidencia en las definiciones globales de la actividad. Al relacionar porcentajes de procesamiento cooperativo con la proporción de producción en los estratos pequeño y medio -que es en los que mayor incidencia tiene, sea limitada a la etapa del secado o integrando todo el ciclo productivo hasta la comercialización con marca propia, como los emblemáticos casos de Piporé (Coop. Santo Pipó), Playadito (Coop. Liebig) y Aguantadora (Coop. Montecarlo)- podemos concluir que hay también un impacto socioeconómico significativo del cooperativismo en la producción yerbatera. En este sentido queda en evidencia su potencialidad como vehículo de políticas públicas diferenciadas de sostén y fortalecimiento de la pequeña producción. En tal

entendido es que fueron sujeto de políticas crediticias favorables por parte del gobierno provincial, adelantando fondos para el levantamiento de la cosecha y/o para inversiones en líneas de secaderos, depósitos y equipos/maquinaria de trabajo, así como de programas del INYM para productores de hasta 50 hectáreas (renovación de viejos yerbales, mejoramiento de la productividad, manejo de suelos, financiamiento de tasas de interés de la operatoria crediticia para compra de materia prima y equipamiento para mejorar las condiciones de la cosecha).

Sobre la base de los datos suministrados por el INYM (*INYM: 2011*), podemos hacer un ejercicio hipotético de distribución del ingreso en la producción primaria. Para una producción de hoja verde que estuvo en los últimos años en unos 700 millones de kilos y al precio actual de \$ 3 por kilo establecido por el INYM en septiembre de 2013, nos da un valor de producción anual de \$ 2.100 millones.

De cada \$ 3 por kilo, \$ 2 se queda el productor y el peso restante se distribuye en números redondos de la siguiente manera: \$ 0,50 para el contratista, \$ 0,40 al tarefero y \$ 0,10 carga fiscal y aportes. Es decir, de aquellos \$ 2.100 millones, \$ 1.400 millones van a los productores, \$ 350 millones a los contratistas, \$ 280 millones para los tareferos y \$ 70 millones al fisco.

Si aplicamos los datos de producción de 2011, tenemos que el 50% de los \$ 1.400 millones se distribuyen entre los 1.115 productores grandes, con un ingreso promedio anual de \$ 627.000 por cada productor. En tanto los otros \$ 700 millones se reparten entre algo más de 16.000 productores, llevándose en promedio cada uno un valor de \$ 43.750 anuales. Llevado a valores mensuales comparativos tenemos que mientras aquellos productores más grandes tienen un ingreso mensual promedio por su producción yerbatera anual del orden de los \$ 52.000, los productores más chicos reciben en promedio \$ 3.650 mensuales, una relación de 14 a 1. Esta situación, con todas las variantes propias de las situaciones particulares y los matices entre productores, pone en evidencia el anclaje socioproductivo del proceso de concentración económica en la actividad primaria yerbatera, y la necesidad desde el Estado de impulsar políticas públicas diferenciadas si se pretende dar contención e impulso al estrato mayoritario de la pequeña producción y el contexto de agricultura familiar diversificada en que funciona.

En la misma lógica podemos hacer una aproximación -a precios de hoy- de lo que reciben los cosecheros de yerba mate, los tareferos. Aplicando \$ 0,40 por kilo a los 700 millones de kilos cosechados por año, nos da un valor total de \$ 280 millones pagados a los tareferos. Distribuidos entre 15.000 tareferos eso da un ingreso anual promedio de \$ 18.670, equivalentes a \$ 1.550 mensuales (menos de la mitad del

valor del salario mínimo de \$ 3.300 fijado a partir de agosto de 2013 por resolución del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil). Si a los bajos ingresos los contextualizamos con la vulnerabilidad social de las condiciones de vida y la precariedad laboral del trabajo no registrado, tenemos un cuadro aproximado de la compleja situación social que aflige a una importante proporción de la población de Misiones ligada desde siempre a la actividad yerbatera. De acuerdo con el relevamiento realizado por la Universidad Nacional de Misiones, en lo que hace a situación laboral se detectó trabajo infantil generalizado, mayoritaria proporción de trabajo en negro, sin cobertura de salud ni aportes jubilatorios y condiciones de precariedad absoluta en lo que hace al traslado a los yerbales en las cajas de los camiones usados para transportar la yerba, así como en los campamentos improvisados con plásticos para protegerse de la intemperie, sin agua potable, sin sanitarios ni cocina, sin electricidad ni acceso a comunicaciones. En cuanto a las condiciones de vivienda de estas familias en los barrios de las ciudades del interior de la provincia, el mismo estudio revela que se trata de asentamientos irregulares, con calles de tierra sin veredas ni desagües, la mayoría de madera con techos de cartón, pisos de tabla, letrinas para las excretas y cocina a leña, con reducido acceso a la red de agua potable y niveles críticos de hacinamiento (UNaM:2012). (A un promedio de 4 hijos por familia nos da un contingente poblacional de 90 mil personas que subsisten en estas condiciones).

En lo que respecta a los contratistas están registrados en el INYM cerca de 180. Si consideramos cuadrillas promedio de 20/30 tareferos deberíamos calcular entre 500/700 el número de estos intermediarios para un total de 15 mil cosecheros. Dado que una parte de los tareferos trabaja en forma regular en algunas de las empresas más grandes, siendo destinados a actividades diversas del cultivo durante el período interzafra, no entran en el reclutamiento de los contratistas, por lo que haremos un estimado de ingresos sobre la base del número de 500 contratistas para toda la actividad yerbatera. Para cosechar 700 millones de kilos de hoja verde, recibirían en total un ingreso -a \$ 0,50 por kilo- de \$ 350 millones, lo que distribuido entre 500 contratistas da un promedio de \$ 700.000 para cada uno. Si limitamos al 50% del total la yerba que es cosechada a través de contratistas, ese ingreso anual se reduce a \$ 350.000. Aun así, estamos hablando de valores que multiplican 10 veces lo que recibe el pequeño productor promedio. Lo que a su vez nos hace reflexionar sobre la incidencia social, productiva y económica de este nuevo actor de la cadena de valor incorporado en los últimos 20 años a la actividad yerbatera.

Este costo de la intermediación de la cosecha, que es menor en los productores más grandes por las economías de escala y la utilización de mano de obra permanente, es un factor adicional que incide en la mayor rentabilidad que tiene este estrato de productores. Y por otro lado, promueve en los contratistas -que negocian con los pequeños y medianos productores su participación en el negocio en el marco de valores “oficiales” para el producto y el trabajo de cosecha-, la reducción al máximo de los costos asociados con esta tarea: es decir, las condiciones laborales de los tareferos.

La etapa industrial

De acuerdo con los datos elaborados por el equipo técnico del PEYM sobre la base de los registros del INYM, los secaderos de yerba mate pasaron de 210 establecimientos en 2005 a 166 en 2011, un 20% menos (**cuadro 2**).

Los 4 secaderos más grandes procesan casi el 30% de la hoja verde. Este porcentaje llega al 50% cuando sumamos la elaboración de los 16 secaderos más importantes, que representan el 10% del total de los establecimientos y corresponden básicamente a empresas integradas.

El sector cooperativo (integrado y no integrado) procesa el 24% de la producción, participación que se mantuvo estable en el período 2005/2011. Con 5 cooperativas que han logrado completar el ciclo producción/distribución con marca propia y posicionamiento relevante en el mercado, y unas 25 cooperativas que producen yerba canchada para venderla a los molinos privados.

A los valores actuales de \$ 11 el kilo de yerba canchada -establecido por el INYM en septiembre 2013- y para una elaboración que en 2011 llegó a 245 millones de kilos, nos da un valor de producción en secaderos de \$ 2.695 millones, de los cuales el 27,5% se distribuye entre 4 establecimientos, con un valor de producción promedio de \$ 185 millo-

Cuadro 2. Cantidad de Secaderos según Volumen de Producción

% Volumen de producción	Año 2005	Año 2011
27,5	6	4
22,5	16	12
25,0	38	29
25,0	150	121
100	210	166

Fuente: PEYM Descripción y análisis de la estructura de la cadena productiva de la Yerba Mate

Cuadro 3. Cantidad de Molinos según Volumen de Producción

% Volumen de producción	Año 2005	Año 2011
50	5	4
25	8	5
15	15	8
10	92	79
100	120	96

Fuente: PEYM Descripción y análisis de la estructura de la cadena productiva de la Yerba Mate

nes anuales. En el otro lado, el 90% de los secaderos que elabora la mitad de la materia prima, alcanza un valor de producción anual promedio de \$ 9 millones, lo que da una relación de 1 a 20 en cuanto a tamaño económico de volumen procesado con aquellos 4 secaderos más grandes.

En la etapa de molinería el proceso de concentración es más pronunciado: sobre un total de 96 molinos que registraron actividad en 2011, los 4 establecimientos más importantes procesaron el 50% de la producción, este porcentaje llega al 75% sumando la producción de las 9 industrias más grandes y al 90% con las 17 empresas mayores. Por otro lado el 82% de los molinos en actividad, 79 industrias, elaboraron entre todas el 10% del total de producción. La cantidad de molinos totales se redujo en los últimos 7 años de 120 a 96. El 51% de la producción se industrializa en Misiones, el 29% en Corrientes y el 20% restante fuera de la zona productora (**cuadro 3**).

La industria molinera de yerba mate aparece así entre las Ramas Altamente Concentradas cuyo comportamiento se analiza en el artículo *Oligopolio e Inflación* de la revista **Realidad Económica** 273 de enero/febrero de este año (*Manzanelli, P. y Schorr, M., 2013*), en el que los autores concluyen, entre otras cuestiones, que en la posconvertibilidad los capitales oligopólicos han logrado mantener las barreras al ingreso y sostener los elevados niveles de concentración económica, en tanto que la política gubernamental de controlar los precios negociando directamente con las compañías líderes de las diferentes ramas, no ha contemplado que los costos de esa negociación son trasladados al resto de la cadena de valor que esas empresas dominan. En el mismo sentido concluye un exhaustivo trabajo de la Red de Economía Política de Rosario (*Corbey, N., Koffman, L. y otros, 2012*).

Para los valores sugeridos por el INYM en septiembre de este año, de \$ 20 el kilo de yerba a salida de molino y el nivel de actividad registrado en el año 2011 de 249 millones de kilos, podemos hacer también un ejercicio de cómo se distribuye el ingreso dentro de la industria molinera.

Los 4 molinos más grandes alcanzarían un valor de producción de \$ 2.490 millones, a un promedio individual de \$ 622 millones, suma equivalente a 100 millones de dólares en ventas anuales por cada molino considerado.

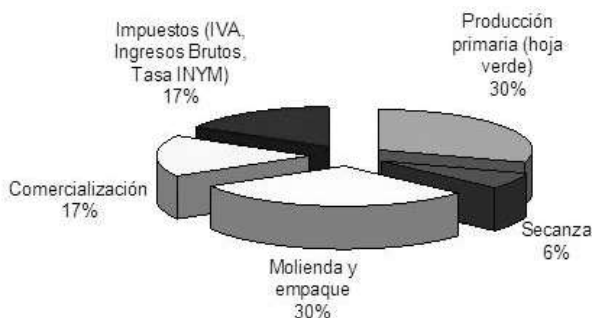
Las 5 industrias que le siguen en tamaño concentran el 25% del total, lo que hace un valor de \$ 1.245 y un promedio de elaboración y ventas de \$ 249 millones, equivalentes a 40 millones de dólares por cada una de ellas.

En el otro extremo, los 79 molinos más pequeños habrían tenido un nivel de ventas totales de \$ 498 millones y un promedio individual de \$ 6 millones, equivalentes a un millón de dólares anuales. Esto da una relación de 1 a 100 en cuanto a volumen y valor de producción con los 4 molinos más grandes, evidenciando que el proceso de concentración se agudiza cuando avanzamos en los niveles de elaboración de la producción yerbatera.

Los \$ 10 de diferencia entre el precio a salida de molino y el precio en góndola (\$ 30 promedio el kilo), se distribuyen entre la comercialización mayorista y minorista y la carga fiscal (\$ 0,14 de la tasa de fiscalización del INYM y 25% del IVA e ingresos brutos sobre los \$ 20 de salida de molino). Lo que nos da un aproximado de \$ 1.210 millones que se queda en la intermediación comercial (US\$ 200 millones), \$ 35 millones para el INYM (US\$ 6 millones) y unos \$ 1.245 millones que recauda el fisco en impuestos al consumidor de yerba mate (US\$ 200 millones).

Todo lo expuesto nos permite concluir que la actividad yerbatera registra importantes niveles de concentración en todas las etapas de la cade-

Gráfico 1. Participación en el valor bruto de producción



Fuente: elaboración propia sobre la base del INYM (producción 2011), resoluciones de precios para la materia prima (INYM, septiembre 2013) y para las tareas de cosecha (Comisión Nacional de Trabajo Agrario, 2013), precio promedio de góndola a \$ 30 y otros valores estimados en base a informantes del sector.

na productiva y que esta concentración se agudiza en la medida que avanzamos en los diferentes procesos de elaboración. Podemos decir también que así como genera ingresos de importancia a los actores concentrados, sustentando sostenidos niveles de acumulación de capital y expansión económica, esa misma concentración provoca que cerca de 30 mil familias de pequeños productores y obreros rurales subsistan con ingresos mínimos que refuerzan el proceso de descapitalización en los primeros y situaciones de vulnerabilidad social extrema en los segundos (*Oviedo, A. y otros: 2012, Stutzky, D.:2013*). La política pública de precios de referencia para la materia prima establecidos por el INYM y los valores de las tareas de cosecha que determina la Comisión Nacional de Trabajo Agrario, han resultado funcionales a este proceso. Incluso han provocado transferencias de ingresos entre estos dos grupos, generando una disputa económica entre “pobres” a lo interno del sector yerbatero (*Reuteman, G.:2013*). Del mismo modo, los aportes y subsidios que reciben pequeños productores y trabajadores rurales, como la AUH y otros específicos como la ayuda interzafra, si bien resultan inobjetable en términos de garantizar cuestiones básicas para la subsistencia y promover la escolaridad y la salud en los niños y jóvenes de esta población, sirven asimismo para sostener la reproducción de la fuerza de trabajo y las condiciones de explotación y extracción de excedentes en beneficio de los actores más concentrados de la cadena productiva.

La discusión y elaboración del Plan Estratégico para la Yerba Mate en estos últimos 2 años, apunta entre otros objetivos, a salir de esa lógica de suma cero y potenciar sinergias en el sector, de modo de hacer de la producción yerbatera una actividad económica, social y ambientalmente sustentable en la región (*PEYM: 2013*). En ese sentido es interesante el análisis de las potencialidades de la yerba mate desde la perspectiva teórica de los Sistemas Agroalimentarios Localizados (SIAL), en tanto producción alimentaria con un fuerte anclaje simbólico en la dimensión histórica, identitaria y cultural del producto y su singularidad socioterritorial (*Rau, V.: 2009*).

Ello implica poner en debate la cuestión del poder en el sector así como las disputas por la distribución del ingreso al interior de la cadena productiva, lo cual supone entender también la necesidad de formular políticas diferenciales para los distintos actores, reconociendo que las políticas generales no hacen más que reproducir y acentuar la diferenciación social y económica en favor de los actores más concentrados. (*Sena, A.:2012, Tsakoumagkos, P.:2013, Rofman, A. y otros:2013*). En ese aspecto resulta propicio señalar algunas tensiones que se pudieron detectar en el marco de los talleres participativos de elaboración del

PEYM, como para ser consideradas al momento de la formulación de los planes operativos del Plan Estratégico sectorial:

- Tareferos /Contratistas (condiciones laborales, formalización contractual, precio cosecha)
- Tarefero/Estado (formalización, continuidad del pago de la AUH, acuerdo de corresponsabilidad gremial, subsidio interzafra, programas de vivienda y salud)
- Contratista /Estado (condiciones de trabajo, formalización laboral)
- Pequeño productor/Tarefero (precio de la cosecha, condiciones laborales)
- Pequeño productor/Contratista (precio de la cosecha, precio del producto, precio del flete)
- Pequeño productor/Estado (formalización laboral, condiciones de trabajo, impuestos)
- Pequeño productor/Productor capitalizado (precio de referencia)
- Pequeño productor/Cooperativa (adelanto para cosecha, condiciones de pago de hoja verde)
- Pequeño productor/Secadero (precio de hoja verde, condiciones de pago)
- Cooperativa /Estado (acceso a créditos blandos, facilitación comercial)
- Secadero / Estado (condiciones laborales, formalización del trabajo, impuestos)
- Secadero /Molino (precio de la canchada, condiciones de pago)
- Molino/Hipermercado (precio de la yerba molida, condiciones de pago y acceso a góndola)
- Molino / Secretaría de Comercio (precio de la yerba molida)
- Molino / Molino (competencia comercial, inversión en *marketing*, competencia desleal)
- Molino / Consumidor (precio final, calidad y diferenciación del producto)

Bibliografía

- Amable, M.A. y Rojas, L.M. (1989), *Historia de la Yerba Mate en Misiones*. Ediciones Montoya. Posadas.
- Bolsi, A. (1986), *Misiones (una aproximación geográfica al problema de la yerba*

- mate y sus efectos en la ocupación del espacio y el poblamiento*) Folia Histórica del Nordeste 7. Instituto de Historia, Facultad de Humanidades (UNNE); Instituto de Investigaciones Geohistóricas, CONICET, FUNDA-NORD. Resistencia, Chaco.
- Corbey, N., Koffman, L. y otros, *Formación de precios oligopólica: el caso del sector yerbatero*. Red de Economía Política de Rosario.
- ExportAr (2012), Análisis de la tendencia del mercado internacional de Yerba Mate. Área de Inteligencia Comercial. Presentación en Foro del PEYM. INTA, Posadas.
- Garavaglia, J.C. (1983), *Mercado interno y economía colonial: tres siglos de historia de la yerba mate*. Editorial Grijalbo, México.
- Gortari, J. (1998), *El Mercosur y la economía yerbatera: una aproximación al impacto en la pequeña producción regional*. **Realidad Económica** 154, IADE, Buenos Aires.
- Gortari, J. (2002), *La Yerba Mate: un rito guaraní de proyección universal*. En: Proyecto "Ruta cultural del Mate". Secretaría de Cultura de la Nación, Buenos Aires.
- INYM (2011), *Anuario*. Posadas.
- Gortari, J. (2012), *Mate en Jaque*. Revista Maíz, año 1, 1, diciembre. Facultad de Periodismo y Comunicación Social. Universidad Nacional de La Plata.
- Kelm, J.R. (2013), *El tractorazo, crónica de una epopeya*. Editorial Universitaria, Posadas.
- Las Marías S.A. (1986), *Imagen del hábito y de marcas entre grupos consumidores y no consumidores*. Informe Final. Estudio Prisma, Buenos Aires.
- Linhares, T. (1969), *Historia Económica do Mate*. Livraria José Olympo, Editora Río de Janeiro.
- Magán, M.V. (2005 a), *El intercambio de yerba mate entre Brasil y Argentina y los tratados de comercio de 1933 y 1935*. II Jornadas de Historia Regional Comparada. Porto Alegre.
- Magán, M.V. (2005 b), Once años sin regulación. La evolución del sector yerbatero argentino desde 1991 a 2002. Documentos del CIEA 3. Fac. de Cs. Económicas. UBA.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013), *Oligopolio e inflación: aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad*. **Realidad Económica** 273, IADE, Buenos Aires.
- Oviedo, A. y otros (2012), *Trabajadores y productores de tabaco y yerba ante transformaciones económicas y cambios en políticas públicas en Misiones*. Programa de Posgrado en Antropología Social. Quinta Reunión del Grupo de Estudios Rurales y Desarrollo. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Univ. Nac. de Misiones. Posadas.
- PEYM (2012), *Diagnóstico Prospectivo*. Documento de trabajo del Plan Estratégico para la Yerba Mate. INYM. Posadas.
- PEYM (2013), *Plan Estratégico para el Sector Yerbatero Argentino 2013/2028*. Documento Final. Equipo Técnico PEYM. INTA/UNaM/INYM/Ministerio del Agro y la Producción de Misiones/Ministerio de Producción, Trabajo y

Turismo de Corrientes.

- Rau, V. (2012), *Cosechando Yerba Mate: estructuras sociales de un mercado laboral agrario en el Nordeste argentino*. Editorial CICCUS, Buenos Aires.
- Rau, V. (2009), *La yerba mate en Misiones (Argentina). Estructura y significados de una producción localizada*. Agroalimentaria Vol.15, 28. Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL). Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Mérida, Venezuela.
- Reuteman, G. (2013), *Estado, regulación de precios y salarios, y disputas por el pan en la base de la economía yerbatera*. Jornadas Científico Tecnológicas "40 Aniversario". UNaM. Posadas.
- Rofman, A. y otros (2013), *Documento sobre las economías regionales: problemática y propuestas de acción*. XIV Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales del Plan Fénix. Universidad Nacional del Nordeste. Resistencia.
- Roulet, F. (1993), *La Resistencia de los Guaraníes del Paraguay a la conquista española 1537-1556*. Editorial Universitaria, Posadas.
- SAGPyA (2001), *Diagnóstico preliminar de la región yerbatera*. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, Buenos Aires.
- Schmalko, M. (2012), *Últimos avances en Compuestos Funcionales y Nutricionales en Yerba Mate*. Universidad Nacional de Misiones. Presentación en Foro del PEYM. INTA, Posadas.
- Sena, A. (2012), *Extracción y transferencia de excedentes en el circuito productivo de Yerba Mate*. Trabajo final del Seminario de Sociología y Antropología Rurales. Maestría en Desarrollo Rural. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. UNaM. Posadas.
- Slutzky, D. (2013), *Quién es quién en la producción, procesamiento y distribución de la Yerba Mate: sobre la distribución desigual del excedente entre distintos agentes de la cadena agroindustrial*. **IADE**. Buenos Aires. <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5026>
- SuCel (1996), *Programa de Promoción del Consumo de Yerba Mate: "Evaluación"*. Subsecretaría de Comercio e Integración. Posadas.
- Tsakoumagkos, P. (2013), *Presentación en III Jornada-Debate "La Problemática Agraria en la Argentina"* Cátedra libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti". Fac. de Filosofía y Letras, UBA/Centro Cultural de la Cooperación/ IADE. Buenos Aires.
- UNaM (2012), *Relevamiento Provincial de Tareferos*. Documento de trabajo y presentación en el Primer Encuentro Nacional de Tareferos. Universidad Nacional de Misiones/Gobierno de la Provincia de Misiones/Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación/RENATEA. Jardín América, Misiones.

Composición de la masa salarial urbana argentina en el período 1997-2011

Evolución de largo plazo de la distribución funcional del ingreso*

*Damián Kennedy***
*Matías Sánchez***

El presente artículo se propone analizar la composición de la masa salarial urbana en la Argentina para el período 1997-2011, teniendo en cuenta el rol que los asalariados desempeñan en la organización y ejecución del proceso productivo juntamente con sus condiciones laborales. Para ello, se construyó una tipificación del universo asalariado a partir de la consideración combinada de las variables jerarquía ocupacional, tamaño del establecimiento productivo y calidad del vínculo. El principal resultado alcanzado es que la masa salarial correspondiente a los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas es la porción más dinámica de la masa salarial total en el período de la posconvertibilidad, en contraposición a lo evidenciado para los asalariados precarios y los directivos, gerentes y jefes. A su vez, dicho comportamiento se explica por lo evidenciado en la evolución del empleo, en tanto que el nivel salarial mostró una dinámica similar para los distintos grupos, logrando apenas recuperar la caída de la salida de la convertibilidad.

Los datos de la segunda sección se obtuvieron del procesamiento de las bases de la Encuesta Permanente de Hogares, expandiéndolos al total urbano. Tanto el empalme de sus versiones Puntual y Continua como la construcción de la masa salarial se realizan según la metodología desarrollada en Graña y Kennedy (2008). El período de análisis se establece a partir de la disponibilidad de información en torno a la jerarquía ocupacional del puesto de trabajo.

Palabras clave: Distribución funcional del ingreso – Jerarquía ocupacional – Precariedad – Salario real – Tamaño del establecimiento.

* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT (Categoría Investigadores Jóvenes), Programación (2013-2016) 20020120300010BA, titulado La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad. Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas de cuantificación, dirigido por Damián Kennedy.

** Respectivamente, Becario Estímulo a las Vocaciones Científicas del Consejo Interuniversitario Nacional y Becario Postdoctoral CONICET, en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) –IIE–FCE–UBA. Agradecemos los comentarios realizados a versiones anteriores por Juan M. Graña, Ezequiel Monteforte, Laura Pacifico y Pilar Piqué.

The composition of the urban total wages in Argentina in the period 1997-2011 within the framework the long-term evolution of the functional distribution of income

This paper aims to analyze the composition of the total urban wages in Argentina for the 1997-2011 period, taking into account the role that wage earners play in the organization and performance of the production process jointly with their working conditions. In order to do this, we build a classification of the wage earners universe starting from the combined consideration of the followings variables: occupational hierarchy, productive establishment size and labor quality. In this sense, the main result obtained is that the evolution of the total wages of the protected wage earners in establishments with more than five people is the most dynamic, as opposed the one of precarious wage earners and directors, managers and bosses. In turn, this behavior is explained by the evolution in employment, while wage levels showed similar dynamics for the different groups, just recovering the collapse of the end of convertibility.

The data in the second section was obtained from the processing of the bases of the Household Permanent Survey, expanding it to the total urban population. Both the splice of the Specific and Continuous versions as the construction of total wages are performed according to the methodology developed in Graña and Kennedy (2008). The period of analysis is established according to data availability related to occupational hierarchy.

Keywords: Functional distribution of income – Occupational hierarchy – Labor precariousness – Real wage – Establishment size.

Fecha de recepción: noviembre de 2013

Fecha de aceptación: diciembre de 2013

Introducción

Desde mediados de la década de los setenta, el estudio en torno de la distribución funcional del ingreso en la Argentina fue crecientemente abandonado, en el marco de una marcada ausencia de información oficial al respecto. De hecho, para el período 1973-2005 sólo se contaba con información para el quinquenio 1993-1997¹. En este contexto, nuestra investigación en torno de la distribución funcional se inició con la estimación de la serie para el lapso 1993-2004 (Lindenboim *et al*, 2005) (luego ampliada para 1950-2006 -Graña y Kennedy, 2008- y 1935-2010 -Kennedy, 2012-)². Dicha estimación se constituiría en el punto de partida para abordar distintos aspectos de la acumulación de capital en nuestro país, fundamentalmente la evolución de la relación, por un lado, de las variables determinantes de la participación asalariada (y, por tanto, del plusvalor), esto es, salario real y productividad y, por el otro, de los componentes de la demanda final (Lindenboim *et al*, 2010).

En todos estos casos hemos considerado la masa salarial como un todo homogéneo, sin tomar en cuenta su composición según distintos tipos de variables. En este marco, en el presente artículo nos proponemos, como objetivo fundamental, analizar la evolución de la composición de la masa salarial según el rol que los asalariados desempeñan en la organización y ejecución del proceso productivo juntamente con sus condiciones laborales. Para ello, consideramos, desde la perspectiva de la distribución funcional del ingreso, las dimensiones que surgen como relevantes en los diversos enfoques sobre la inserción ocupacional de la población, sean estos propiamente del mercado de trabajo (Bertranou *et al*, 2013; Monteforte y Jaccoud, 2013), de “clases sociales” (Chávez Molina, 2013) o del vínculo entre heterogeneidad productiva, segmentación del mercado de trabajo y la distribución personal del ingreso (Salvia y Vera, 2011).

En consecuencia, a los fines de dicho objetivo principal, proponemos una conformación de grupos de asalariados en función de la consideración combinada de las variables jerarquía ocupacional, tamaño del establecimiento y calidad del vínculo laboral. Los datos se obtienen del procesamiento de las bases de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), lo que nos impone dos limitaciones. Por un lado, que el artículo

¹ Para el lapso 1980-1987 existe la información presentada en CEPAL (1991), que nunca adquirió el carácter de oficial.

² Hacia finales de 2005 se publicó la “Cuenta Generación del Ingreso e Insumo Mano de Obra” (INDEC), que originalmente proveyó información oficial para el lapso 1993-2004, serie extendida hasta 2008 y luego nuevamente interrumpida. Para una comparación de estos resultados con los presentados en Lindenboim *et al* (2005), ver Kennedy (2012).

abarcará la masa salarial urbana, pues sólo hasta dicho alcance tiene sentido la expansión de los resultados arrojados para los aglomerados urbanos relevados por la encuesta. Por el otro, dada la disponibilidad de información en torno de la jerarquía ocupacional, el lapso de estudio se extiende para el período 1997-2011³. En tales condiciones, la primera pregunta que guía el estudio es si en dicho período se verifica una evolución de la masa salarial más favorable a los trabajadores asalariados vinculados con la dirección, gerencia o conducción del proceso productivo (como se desprendería de diversos trabajos que abordan la problemática en el caso de los países comúnmente llamados “desarrollados”: Wright y Perrone -1977-, Atkinson -2007-, Wright -2009- y Duménil y Lévy -2011-) o sí, por lo contrario, la evolución más favorable se concentró en el caso de los empleados u obreros protegidos, en función de la revitalización que han evidenciado la negociación colectiva (Trajtemberg, 2007 y 2009) y la creación de empleo protegido (Bertranou *et al*, 2013) en el período de la posconvertibilidad.

Ahora bien, como es obvio, las tendencias que se observen en el período bajo estudio existen como forma de las características propias del proceso de acumulación de capital en nuestro país, a la par que, por idéntica razón, tienen antecedentes históricos. Es por ello que en la primera sección del artículo presentaremos, del modo más sintético posible, los rasgos del proceso económico de nuestro país que consideramos imprescindibles en función del objetivo principal propuesto. Así, focalizaremos primero en la evolución del producto social anual del país en su doble carácter de valor de uso y de valor, para luego repasar históricamente el devenir de la participación asalariada (en tanto una de las tres facetas del producto social) y sus variables determinantes (salario real y productividad) y, finalmente, plantear como resultado el rol de fuente extraordinaria de plusvalía que el deterioro del salario real juega en nuestro país desde mediados de la década de los setenta. En este sentido, surge como segunda inquietud en qué medida las tendencias positivas del mercado de trabajo en la posconvertibilidad, ampliamente estudiadas en la literatura, constituyen o no una superación de dicho rol.

Por su parte, en la segunda sección exponemos los resultados que son fruto de la consecución del objetivo principal del artículo. En primer lugar, analizamos la evolución de la masa salarial de cada uno de los grupos de asalariados identificados, tanto en términos de su participación en el ingreso total como en la masa salarial urbana total, y, en

³ El empalme de los datos de las versiones Puntual y Continua de la EPH como la construcción de la masa salarial se realizan según la metodología desarrollada en Graña y Kennedy (2008b).

segundo lugar, ponemos en evidencia la evolución de los determinantes de la masa salarial (salario medio y total de asalariados) como forma de explicar las tendencias observadas en el primer apartado, a la par que analizamos la evolución del salario real para los distintos grupos propuestos. Finalmente, en una tercera sección, presentamos algunas conclusiones sobre la base de los resultados previamente alcanzados.

1. El deterioro del salario real como fuente extraordinaria de plusvalía⁴

1.1. *El doble carácter del producto social, y su evolución*

El indicador sintético habitualmente utilizado para dar cuenta del devenir del proceso económico de un país es el producto a precios constantes. En cuanto tal, en el mismo se considera el producto social anual de un país simplemente como una masa de valores de uso.

Ahora bien, el capitalismo se distingue como modo de producción histórico, antes que nada, por la forma específica que adquiere la división del trabajo *total de la sociedad*: el carácter de trabajo *privado* de cada uno de sus fragmentos. Esto implica que la organización de la producción social no se realiza bajo relaciones sociales directas, sino a través del carácter de valor de los productos del trabajo (esto es, de la capacidad de tales productos de expresar la relación social que sus productores no pueden expresar directamente: el ser una porción determinada de la capacidad general de trabajar de la sociedad), que se expresa de modo simultáneo para el conjunto de los fragmentos privados de trabajo en el precio (Marx, [1867]1995). En consecuencia, el producto anual de una sociedad tiene un doble carácter: cúmulo de valores de uso (o producto material) y masa de valor (Iñigo Carrera, 2007; Kennedy, 2012), que se presenta bajo la forma de valor de cambio o precio. Es decir, se trata de extender para el conjunto de las mercancías la idea según la cual “[l]a mercancía como valor de uso satisface una determinada necesidad y constituye un elemento específico de la riqueza material. En cambio, el valor de la mercancía mide el grado de su fuerza de atracción sobre todos los elementos de la riqueza material. Mide, por tanto, la riqueza social de su poseedor” (Marx, [1867]1995: 90)⁵.

La medición a precios constantes da cuenta exclusivamente de la evo-

⁴ Sintetizamos aquí algunas cuestiones planteadas en Kennedy (2013).

⁵ Lo anterior no implica sostener, como lo consideran muchos autores, que las mercancías se cambian por sus valores; por lo contrario, se trata de la determinación más general, abstracta, del precio de las mercancías. Por tal razón, la masa de valor de cambio o precio del producto social no refleja en términos cuantitativos inmediatamente la cantidad de trabajo social encerrado en las respectivas mercancías, aunque

lución del carácter de valor de uso del producto social. Para expresar la evolución de su carácter de valor el foco debe inicialmente estar puesto en la evolución de la capacidad de la moneda nacional de representar valor, dado que no constituye una medida invariable del mismo. Partiendo de Iñigo Carrera (2007), hemos presentado detalladamente el contenido de tal indicador en Kennedy (2012). Sobre esta base, y considerando aquí las condiciones productivas del total de la economía estadounidense como las que se corresponden con las condiciones sociales (universales) medias de producción⁶, cuantificamos la evolución del carácter de valor del producto social argentino de la siguiente manera, cuyo resultado presentamos en el **gráfico 1**:

$$\text{Evolución Valor} = \text{Producto precios constantes}^* \frac{\text{IPI}}{\frac{\text{Evol. Productividad EUA}}{\text{Evol. Productividad Argentina}}} * 100$$

* IPC Argentina

Expresado de modo extremadamente sintético, lo que allí puede verse es que mientras que el producto a precios constantes muestra una tendencia de largo plazo creciente (con momentos de estancamiento y profundos retrocesos, pero con otros de particular vigor), el carácter de valor de esta producción, su “poder social”, se encuentra estancado desde mediados de la década de los setenta, mientras que entre 1935 y dicho momento había crecido sistemáticamente, de modo relativamente similar al producto a precios constantes.

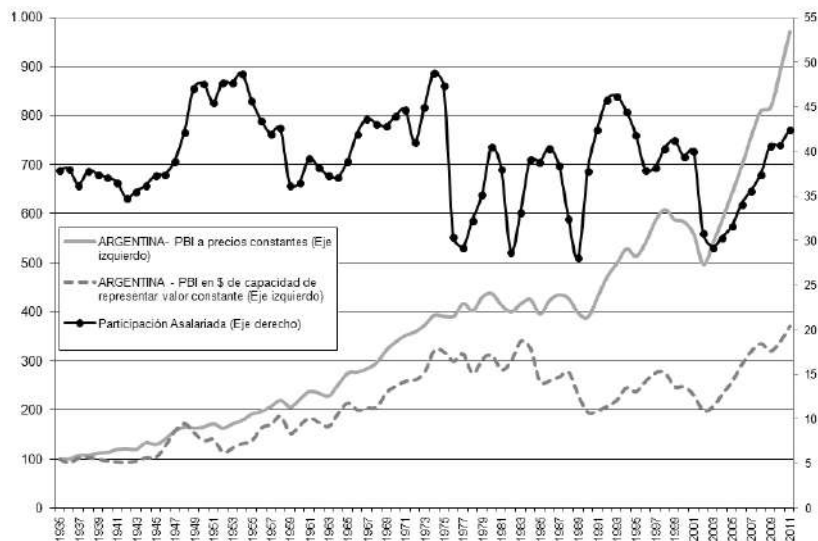
1.2. La distribución funcional del ingreso en perspectiva histórica y el rol del deterioro del salario real

Si trasladamos la mirada al proceso productivo, el mismo debe dar cuenta del doble carácter de la mercancía y, por tanto, del producto social. En su aspecto genérico, se trata de un proceso productor de valores de uso, donde sus elementos intervinientes interesan según su función material, esto es, trabajo, medio de trabajo, y objeto de trabajo

sí la “riqueza social de su poseedor”, en nuestro caso, un país. En este contexto, y sin perjuicio de lo anterior, por simplicidad de la exposición en lo que sigue del presente artículo nos referiremos al carácter de valor del producto social.

⁶ Consideramos la productividad del total de la economía en tanto los resultados reflejarán la situación de mínima, al incluirse sectores (como el público) que compensan el menor dinamismo relativo de la productividad. Respecto del país escogido, en Kennedy (2012) hemos presentado los resultados de considerar a Alemania y Japón como países determinantes del valor de las mercancías, con resultados similares a los que aquí presentamos. En cuanto al IPC, dada la intervención que sufrió el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), para el lapso 2007-2011 tomamos la información provista por CIFRA. En cualquier caso, y por idéntica razón, todo lo que las estadísticas argentinas informen desde el año 2007 debe ser tomado con suma cautela.

Gráfico 1. PIB a precios de mercado constantes y en moneda con capacidad de representar valor constante. Evolución. 1935 = 100 (Eje izquierdo). Participación asalariada en el PIB a precios básicos. En porcentaje. (Eje derecho). Total de la economía. Argentina. 1935 – 2011.



Fuente: elaboración propia sobre la base de fuentes diversas (Kennedy, 2012).

(los “factores de la producción” de la economía marginalista). En su aspecto específicamente capitalista, por su parte, constituye un proceso de producción de plusvalor, en el cual aquellos elementos intervinientes juegan un papel específico: los medios de producción entran como trabajo materializado (cuyo valor se transfiere al del producto), en tanto que el trabajo lo hace como creador de valor. De la diferencia entre este valor y el encerrado en el valor de la fuerza de trabajo (el valor de medios de vida cuyo consumo implica la existencia de cada fuerza de trabajo con sus atributos productivos) brota el plusvalor (Marx, [1867]1995). En consecuencia, el producto social, en rigor, tiene la forma específica de una masa de valor que encierra, en términos generales, dos componentes: masa salarial y plusvalor⁷.

⁷ Corresponde realizar aquí dos consideraciones de importancia. En primer lugar, dada la imposibilidad práctica de distinguir el trabajo improductivo, dicha plusvalía se presenta directamente como “neta de gastos de circulación”, a la que nos referiremos, por simplicidad expositiva, con la categoría simple de plusvalía. En segundo lugar, debemos también tener en cuenta que los ingresos tanto de los cuentapropistas como de los patrones constituyen ingresos atribuibles al trabajo (Kennedy, 2012), de modo que deberían considerarse de forma separada a la plusvalía. Sin embargo, la falta de información para cuantificar tal masa de ingresos previo a la década de los noventa impi-

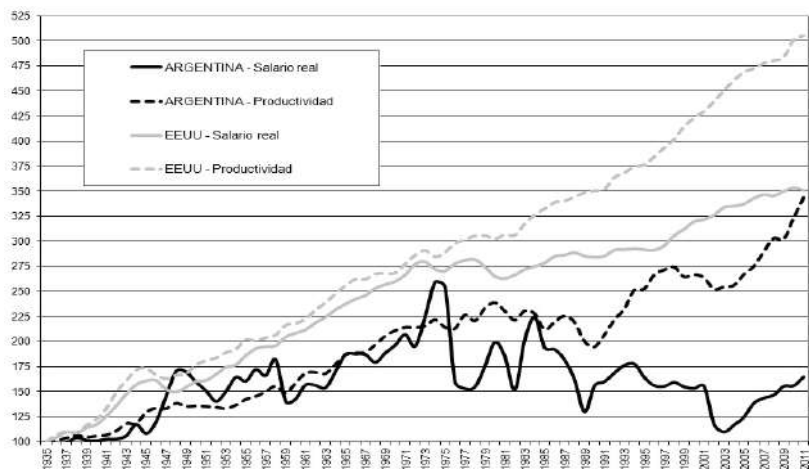
La forma habitual de abordar el análisis de esta faceta del producto social es aquella que observa la participación de la masa salarial en el ingreso total generado, que expresamos en el mismo **gráfico 1**. Como allí puede verse, la irrupción de la dictadura militar implicó también aquí un profundo quiebre, no sólo porque a partir de allí se estableció estructuralmente un nivel más bajo, sino también porque la magnitud y frecuencia de los cambios de sentido se profundizaron notablemente. Más específicamente, puede observarse recurrentemente un mínimo del 30% del ingreso total, “pozo” al cual se llega por primera vez tras el auténtico derrumbe de 20 puntos porcentuales (pp) de comienzos de la dictadura, y al cual se retorna como consecuencia de la crisis de la deuda externa (1982), la hiperinflación (1989-1990) y el estallido del régimen de convertibilidad (2002). En este contexto, el crecimiento de la última década es muy importante, recuperando en 2009 la debacle de la convertibilidad, y superando dicho nivel en 2011.

Hemos planteado en otras ocasiones que este retroceso de la participación asalariada desde mediados de la década de los setenta se explicaba por la conjunción de incrementos de productividad y deterioro del salario real, en contraposición a lo verificado en los países reconocidos como “desarrollados” (esto es, países en los cuales las leyes de la producción capitalista tienden a presentarse de manera relativamente directa -o inmediata-), donde se observa desde el mismo momento un deterioro tendencial de dicha participación, aunque con un incremento de productividad de mayor proporción que el del -también creciente- salario real (Kennedy y Graña, 2010). De hecho, tal es lo que puede afirmarse a partir de la información expresada en el **gráfico 2**. Lo que ahora nos interesa poner de manifiesto a partir de la comparación con Estados Unidos (tomado simplemente como ejemplo de país “desarrollado”) es el alejamiento promedio de nuestro país respecto de las condiciones sociales medias de producción, presente desde comienzos de la serie y reforzado a partir de mediados de los años setenta. En otros términos, la menor productividad relativa de la economía nacional ya presente bajo el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (Cimillo *et al*, 1973; Diamand, 1972; Iñigo Carrera, 2007), desde mediados de los años setenta no hizo más que profundizarse.

De esta forma, dada la determinación mundial del valor de las mercancías, los capitales individuales que producen en la Argentina requie-

de “incorporarla” para el lapso con el cual estamos trabajando en esta sección. A la vez, estimaciones “informales” sugieren que el peso en el ingreso total de la misma es estable en el tiempo, a la par que sufre un fuerte retroceso desde mediados de los noventa. Así, en principio, la no consideración de los ingresos de cuentapropistas y patrones por fuera de la plusvalía no afectan a las tendencias que en esta sección buscamos presentar. Finalmente, dado el objetivo específico del presente artículo, resulta coherente referirnos aquí exclusivamente a la participación asalariada.

Gráfico 2. Productividad y salario real. Total de la economía. Argentina y EUA. 1935 – 2010. Evolución. 1935 = 100.

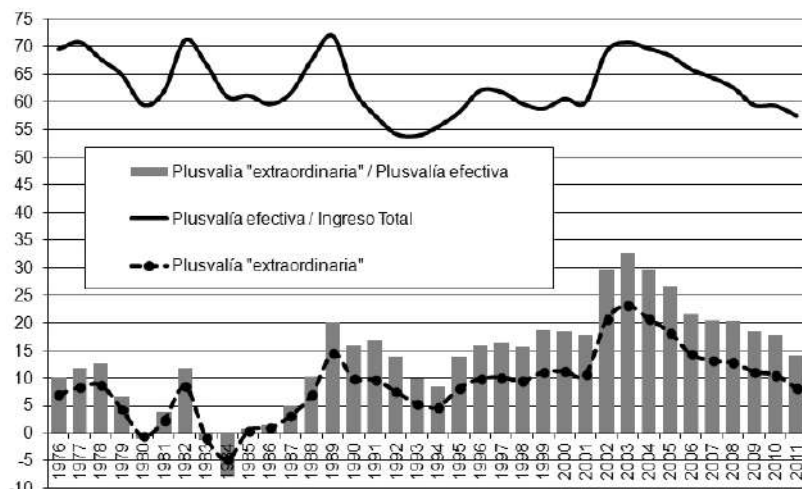


Fuente: ídem Gráfico 1.

ren, siempre como determinación general, fuentes extraordinarias de plusvalía que compensen sus mayores costos. Como consecuencia de la productividad relativamente elevada del trabajo aplicado a los recursos naturales, a nuestro país fluye históricamente desde el resto del mundo renta de la tierra como fuente extraordinaria de plusvalía, que se redistribuye, por distintos mecanismos (entre los que se destacan la sobrevaluación cambiaria y las retenciones a las exportaciones), a los distintos capitales que producen en su interior; a la vez, en distintos momentos el endeudamiento externo ha cumplido idéntico rol (Iñigo Carrera, 2007). En este marco, en tanto no es posible asociar el observado deterioro del salario real desde mediados de los setenta ni a una caída del valor de la fuerza de trabajo mayor al valor de las mercancías contenidas en el consumo asalariado, ni tampoco a un ajuste del salario al verdadero valor de la fuerza de trabajo, tal deterioro del poder adquisitivo representa el pago a una fuerza de trabajo que se vende por debajo de su valor (Graña y Kennedy, 2009)⁸, que se constituye, en consecuencia, en una nueva fuente extraordinaria de plusvalía presente en nuestro país (Iñigo Carrera, 1998).

⁸ Iñigo Carrera (2007) compara la evolución del salario real del obrero industrial de planta de ambos países, esto es, de un trabajador con evolución similar del valor de su fuerza de trabajo, encontrando un retroceso absoluto y relativo del obrero argentino, situación de la cual se deduce la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en nuestro país.

Gráfico 3. Participación de la plusvalía efectiva y “extraordinaria” en el PIB a precios básicos (líneas). Participación de la plusvalía “extraordinaria” en la plusvalía efectiva (barras). Argentina. 1976-2011. En porcentaje.



Fuente: ídem gráfico 1.

Para lograr una cuantificación aproximada “de mínima” de esta fuente extraordinaria de plusvalía y su evolución, estimamos para cada año del lapso 1976-2011 la masa salarial que se hubiera verificado si el ingreso laboral real hubiera mantenido año a año su poder adquisitivo de 1970⁹, tal que la diferencia entre la masa salarial hipotética en cada año y la efectivamente observada constituya la fuente extraordinaria de plusvalía en cuestión, lo que, a su vez, permite distinguir dentro de la plusvalía efectiva total la plusvalía “ordinaria”¹⁰. A tales fines, construimos el **gráfico 3**¹¹.

Como allí puede verse, la plusvalía “extraordinaria” muestra una participación creciente en el tiempo, tanto en el ingreso total como en la

⁹ Elegimos tal momento para la comparación pues hasta allí el salario real presenta una evolución acorde con la evolución de la capacidad productiva del trabajo. Evidentemente, si tomáramos el nivel de 1973–1974, las tendencias aquí señaladas serían aún peores.

¹⁰ En Kennedy (2013), de modo adicional y a modo de control, realizamos idéntico ejercicio considerando la masa salarial que se hubiera verificado si el salario real hubiera mantenido año a año la relación observada de la evolución entre la productividad y el salario real estadounidense, con resultados prácticamente idénticos a los aquí presentados.

¹¹ Los valores negativos en el mismo reflejan el hecho de que el salario real de los años en cuestión es mayor al de 1970.

plusvalía efectiva. Más específicamente, lo que puede observarse es que luego de cada “pico” de su participación, esta fuente extraordinaria de plusvalía se ubica en un nivel promedio superior al anterior, tanto en relación con el ingreso total como con la plusvalía efectiva. Así, dicha fuente significó alrededor del 5% del ingreso total hasta la hiperinflación de 1989, alrededor del 10% durante la convertibilidad, alcanzando el 20% con la devaluación, momento a partir del cual comienza un continuo retroceso, para arribar recién en 2009/2010 al nivel evidenciado en la década previa. Por su parte, en relación con la plusvalía efectiva, su participación en la década de los ochenta fue, en promedio, cercana al 5% (aunque con marcadas oscilaciones, al punto de alcanzar el 20% en la hiperinflación de 1989), entre el 10% y el 20% bajo la convertibilidad y, finalmente, entre el 20% y el 30% en la primera década del siglo XXI, aunque con un claro retroceso luego del pico de la devaluación, evidenciando recién hacia finales de la serie niveles similares a los de la década anterior.

En resumidas cuentas, desde la irrupción de la dictadura militar e independientemente de las diferentes formas políticas que la acumulación de capital ha adoptado desde entonces, tras los “vaivenes” de la participación asalariada lo que encontramos es que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se ha instalado como una condición del proceso de acumulación en nuestro país. En otros términos, el estancamiento en la masa de valor anual producido por la economía argentina implica un profundo retroceso en la capacidad de la economía nacional de producir plusvalía “normal”, creciendo la porción de la plusvalía efectiva lograda a partir del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

2. La distribución funcional del ingreso hacia el interior de los asalariados

2.1. Construcción de los grupos de asalariados

Como anunciamos en la Introducción, en esta segunda sección abordaremos la evolución de la composición de la masa salarial de acuerdo con el rol que los asalariados desempeñan en la organización y ejecución del proceso productivo juntamente con sus condiciones laborales. A tales fines, construimos una tipificación del conjunto de los asalariados a partir de las dimensiones de análisis jerarquía ocupacional, calidad del vínculo con el empleador y tamaño del establecimiento productivo¹².

¹² En este punto, es importante destacar que, a partir de dicha tipificación, no es nuestra intención establecer “clases ocupacionales” o de asalariados ni, por tanto, abordar la problemática de la movilidad o desigualdad entre tales clases. Una aproximación en dicha línea para el caso argentino es la realizada por Chávez Molina (2013).

Para determinar la **jerarquía de los empleos** se toma como referencia al Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO) en sus versiones 2001 y 1991¹³ (CELADE, 1991; INDEC, 2001). Según dichos clasificadores la variable en cuestión *“permite reconocer la existencia de las formas jerárquico-organizativas de los procesos de trabajo y se establece a partir de la existencia de líneas de mando que hacen visible la posición de cada ocupación en el ordenamiento interno de las unidades productivas”*. La variable presenta cuatro categorías en cada uno de los clasificadores: dirección, jefatura, ejecución directa y cuenta propia (ocupaciones de prestadores independientes en el caso del CNO-1991), siendo de nuestro interés las tres primeras. El CNO-2001 dice acerca de cada una de ellas: las ocupaciones de dirección *“son aquellas que tienen como fin la conducción general de organismos, instituciones y empresas públicas, privadas o mixtas, a través de la formulación de objetivos y metas y de la toma de decisiones globales de orden político, social, económico y productivo”*; las ocupaciones de jefatura *“son aquellas que tienen personal a cargo y supervisan directamente la producción de bienes, servicios o la creación de las condiciones para que ellas se realicen”*; por último, las ocupaciones de ejecución directa *“son aquellas que producen directamente un bien o un servicio, o crean las condiciones para su producción”*¹⁴.

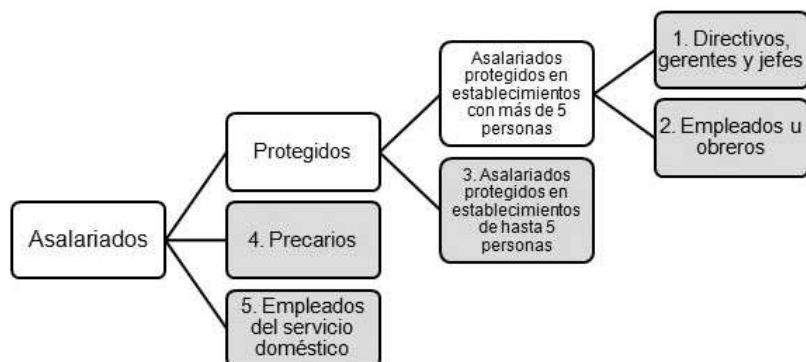
En cuanto a la dimensión **calidad del vínculo con el empleador**, existe un amplio debate en la literatura al respecto, del cual se desprenden diferentes formas de cuantificarla. A los fines del presente trabajo, nos interesa captar la situación de los asalariados respecto al acceso a la seguridad social y a las regulaciones laborales, distinguiéndolos entre protegidos y precarios según la presencia o no de los correspondientes descuentos jubilatorios.

Finalmente, en lo que respecta a la dimensión **tamaño del establecimiento productivo**, consideramos la cantidad de personas que desarrollan su trabajo en cada unidad productiva, clasificando a los asalariados según pertenezcan a establecimientos de hasta cinco o más de

¹³ Si bien cada clasificador presenta diferentes categorías de jerarquía ocupacional, las tres que son relevantes en nuestro estudio se mantienen en ambos casos. Las principales diferencias se dan para los trabajadores por cuenta propia y para los patrones de establecimientos de hasta cinco personas. En nuestro caso, no los tomaremos debido a que consideramos solamente a los trabajadores asalariados.

¹⁴ Las definiciones de estas tres categorías son muy similares en ambos clasificadores. En este marco, puede ser de interés agregar a las definiciones expuestas la que hace el CNO-1991 en el caso de las ocupaciones de jefatura: *“son aquellas cuyo fin es la transmisión y operacionalización de las decisiones generales emanadas de la dirección, así como la organización, supervisión y control de procesos y personas comprometidas en su ejecución”*.

Esquema 1. Clasificación de los trabajadores asalariados según jerarquía ocupacional, tamaño del establecimiento productivo y calidad del vínculo.



cinco personas. Esta clasificación, desarrollada por PREALC-OIT (1978), pretende abordar el análisis de la estructura ocupacional de acuerdo con sectores asociados con distintos niveles de productividad (Salvia y Vera, 2011)¹⁵.

En el **esquema 1** podemos observar el camino seguido para arribar a la conformación de los grupos de asalariados propuesta, para la cual tomamos en cuenta no sólo las dimensiones en cuestión, sino también las restricciones de significancia estadística propias de la EPH. A la vez, como resulta habitual, consideramos a los trabajadores del servicio doméstico separadamente. En este marco, en primer lugar consideramos la dimensión calidad del empleo, distinguiendo entre trabajadores protegidos y precarios. Seguidamente, tomamos en cuenta la dimensión tamaño del establecimiento, que aplicamos exclusivamente para el caso de los trabajadores protegidos. Esta decisión se fundamenta principalmente sobre el hecho de que las diferencias de ingresos observadas hacia el interior de los asalariados precarios no son relevantes al considerar la dimensión tamaño del establecimiento. Finalmente, en tercer lugar consideramos la dimensión jerarquía ocupacional, a partir de la cual distinguimos dos grupos: directivos, gerentes y jefes por un lado, y empleados u obreros por el otro. En términos de significancia estadística, esta distinción resulta relevante exclusivamente para el caso de los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, toda vez que los asalariados pertenecientes al grupo directivos, geren-

¹⁵ La clasificación también tiene en cuenta la categoría ocupacional y la calificación ocupacional. Sin embargo, al centrarnos sobre el análisis de los trabajadores asalariados y en la jerarquía de las ocupaciones dejamos de lado estas categorías de la clasificación original.

tes y jefes son mayoritariamente trabajadores que pertenecen a dicho sector del universo asalariado.

En consecuencia, arribamos a la siguiente clasificación compuesta por cinco grupos de trabajadores asalariados: 1. *Directivos, gerentes y jefes protegidos en establecimientos de más de cinco personas*; 2. *Empleados u obreros protegidos en establecimientos de más de cinco personas*; 3. *Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas*; 4. *Asalariados precarios*; 5. *Empleados del servicio doméstico*. Sin perjuicio de la clasificación que acabamos de exponer, a los fines de una exposición más clara, en lo que resta del presente trabajo identificaremos a los grupos de asalariados propuestos de acuerdo con los siguientes nombres: 1. Directivos, gerentes y jefes; 2. Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas; 3. Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas; 4. Asalariados precarios; 5. Empleados del servicio doméstico.

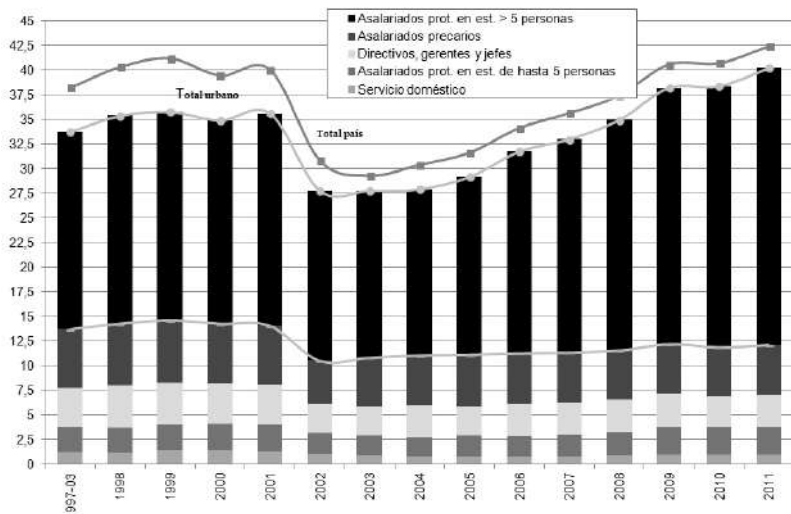
2.2. La composición de la masa salarial urbana argentina en el período 1997-2011

2.2.1. Participación en el ingreso total

Como se explicó en la Introducción, el objetivo particular del presente artículo se circunscribe a los asalariados urbanos. Como puede observarse en el **gráfico 4**, la participación de la masa salarial urbana en el ingreso total producido anualmente por nuestro país cubre una porción considerable de la correspondiente a la masa salarial total. Incluso más, a lo largo del período de referencia dicha cobertura se ha incrementado; más específicamente, mientras que en 1997 la masa salarial urbana representaba aproximadamente un 89% de la total, en 2011 dicha proporción fue de casi 95%. Planteado lo anterior, en idéntico gráfico puede observarse que la participación de la masa salarial correspondiente al total de los asalariados urbanos en el ingreso total para 1997 era del 33,7%, manteniéndose en torno del 35% entre los años 1998 y 2001, para desplomarse al año siguiente, cuando evidencia un nivel del 27,8%. A partir de allí, y en consonancia con la importante expansión económica evidenciada por el país, se observa un sostenido crecimiento, a lo largo del cual se alcanza en 2008 el nivel previo al estallido de la convertibilidad (situación que para el caso de la masa salarial total ocurre el año siguiente), culminando con una participación del orden del 40,2% en el año 2011.

En el mismo **gráfico 4** se presenta la participación en el total del ingreso a lo largo del período de referencia para cada uno de los grupos de asalariados propuestos. Como allí puede verse, el grupo más relevante es el de asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, no sólo por ser el de mayor participación en el ingreso total,

Gráfico 4. Participación en el PIB a precios básicos según grupos de trabajadores asalariados urbanos (barras), total de asalariados urbanos y total país (líneas). Argentina. 1997-2011. En porcentaje. (El orden de las leyendas coincide con el de las barras apiladas).



Fuente: elaboración propia sobre CEPED, Graña y Kennedy (2008) (datos actualizados a 2011), DNCN-INDEC y estimación propia sobre datos de EPH-INDEC.

sino también por ser el grupo que, ya en el marco de la posconvertibilidad, evidencia un marcado dinamismo. En este sentido, puede observarse que bajo la convertibilidad tenía una participación que se ubicaba entre el 20% y el 21%, la cual, en el marco de la crisis de 2001-2002 y la caída generalizada de la participación asalariada en el ingreso, retrocedió hasta el 16,9% en el año 2003. A partir de 2004 (16,8%), la participación en el ingreso de este grupo de asalariados crece de manera sostenida hasta ubicarse en el 28,1% en 2011, significando un crecimiento del 40,4% respecto de 1997y un 67% respecto de 2004.

Por su parte, la masa salarial de los cuatro grupos restantes muestra, en términos generales, una participación en el ingreso total pequeña, a la vez que relativamente estable en el tiempo, sin perjuicio de lo cual en el lapso 2001-2002 retroceden en similar proporción a la evidenciada por los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas. Observando esta dinámica con mayor detalle, el único de estos cuatro grupos que muestra en el año 2011 una mayor participación en el ingreso a comienzos de la serie es el grupo de los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas: mientras que en 1997 participaba con el 2,6%, retrocediendo hasta el 2% en el año

2001, hacia 2011 dicho nivel asciende al 2,9%. Los tres grupos restantes comienzan el período con una mayor participación en el ingreso en comparación con el final. En lo que respecta a la masa salarial de los asalariados precarios, pasa de representar el 6% del ingreso total en 1997 al 5,1% en 2011, habiendo retrocedido hasta un 4,4% en 2002. Para idénticos años, la masa salarial de los directivos, gerentes y jefes representaba, respectivamente, un 3,9%, 3,2% y 3% del ingreso total. Finalmente, en el caso de los trabajadores del servicio doméstico, su masa salarial comienza representando el 1,2% del total, proporción que retrocede al 1% en 2011.

A modo de síntesis, podemos decir que hasta el año 2001, en el marco de los años de estancamiento y recesión económica, la participación en el ingreso de todos los grupos se mantiene estable, incluso incrementándose levemente. Luego, en el marco de la crisis, la caída en la participación es generalizada para todos los casos, sin destacarse ningún grupo en particular. Por lo contrario, notamos que el fuerte crecimiento de la participación asalariada en el ingreso del período 2004-2011 es explicado, prácticamente en su totalidad, por el grupo de asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas. De hecho, como podemos observar en el **gráfico 4**, la participación asalariada urbana en el ingreso total creció entre 2004 y 2011 algo más de 12pp, mientras que la participación de dicho grupo creció algo más de 11pp en el mismo lapso, acompañando el crecimiento total. El resto de los grupos, por su parte, mantiene relativamente estable su participación en el ingreso.

Una manera alternativa de plantear lo anterior es a partir de analizar la participación de la masa salarial de cada uno de los grupos en cuestión en la masa salarial total de los trabajadores del ámbito urbano. A tales fines construimos el **gráfico 5**, donde aparecen de modo más marcado las situaciones y tendencias previamente descritas.

En este sentido, lo primero que salta a la vista es la mayoritaria participación de la masa salarial correspondiente a los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, la cual representa, en los años bajo estudio, al menos el 60% de la masa salarial total urbana. De esta forma, para el período 1997-2005, más que triplica la participación del segundo grupo en orden decreciente de participación: hasta el año 2004/2005, la masa salarial correspondiente a los trabajadores precarios representaba en promedio el 17,5% de la masa salarial total. Más abajo se encuentran la participación de los tres grupos de asalariados restantes: directivos, gerentes y jefes (11,3%), asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas (7,5%) y, finalmente, trabajadores del servicio doméstico (3,3%). A la vez, también

queda de manifiesto la dinámica similar que en este sentido tuvieron estos grupos en el marco de la recesión y estallido de la convertibilidad, claro que en un contexto -como acabamos de expresar- en el cual todos disminuyen su participación en el ingreso total: como puede verse en el gráfico en cuestión, la participación de la masa salarial de cada uno de ellos en la masa salarial total entre 1997 y 2004 es prácticamente la misma.

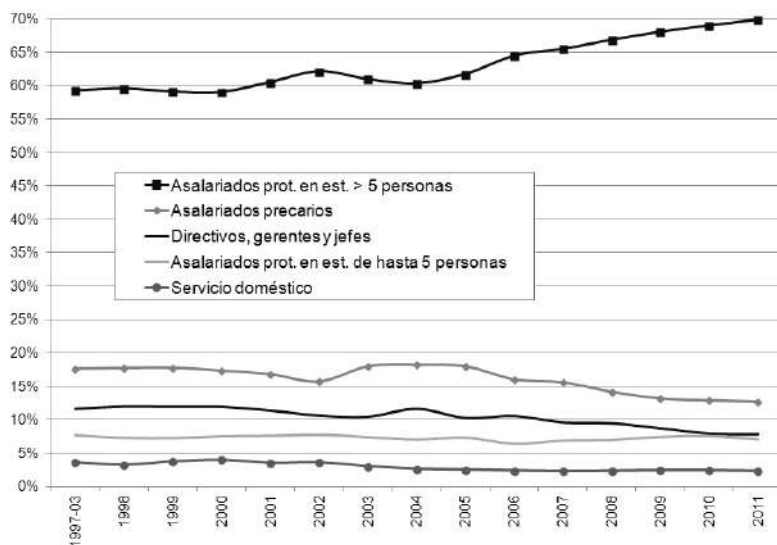
En este marco, el segundo aspecto, y quizá más importante, a destacar es lo ocurrido luego de 2004: como reflejo de lo ya planteado al analizar la participación de la masa salarial por grupos de asalariados en el ingreso total, la participación de la masa salarial de los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas evidencia un significativo crecimiento, pasando de representar el 60% de la masa salarial total a hacerlo en un 70%.

Este comportamiento plantea, a su vez, la pregunta respecto de la contraparte de dicho crecimiento. Como se observa en el **gráfico 5**, son dos los grupos de asalariados cuyas masas salariales perdieron participación en el total. Por un lado, los asalariados precarios: de representar alrededor del 18% de la masa total (con menores niveles en el marco de la recesión de la convertibilidad, con un piso del 15,7% en 2002) hasta 2005, a partir de allí inicia un marcado retroceso, hasta culminar el período con el 12,8% en el año 2011. El otro grupo, quizá más llamativo, cuya masa salarial pierde participación, es el que nuclea a los directivos, gerentes y jefes: luego de mantener su nivel de participación para el período 1997-2006 entre el 10% y el 12% aproximadamente, este comienza a decrecer hasta alcanzar el 7,9% en el año 2011.

Para concluir, puede notarse que en el caso de los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas y los empleados del servicio doméstico, no presentan grandes variaciones a lo largo del período, especialmente el primero de estos dos grupos. En dicho caso, el grupo comienza la serie con el 7,7% de participación para finalizarlo con el 7,1%, alcanzando su menor participación de la serie en el año 2006 con el 6,4%. Por su parte, los empleados del servicio doméstico presentan una variación mayor, siendo ésta negativa, partiendo del 3,7% en 1997 y finalizando el período con una participación en la masa salarial del 2,4 por ciento.

En resumidas cuentas, y más allá del análisis pormenorizado del nivel y evolución de la participación de la masa salarial según los grupos de asalariados identificados para el lapso 1997-2011, no quedan dudas respecto de que el rasgo más importante encontrado es tanto el nivel de participación de la masa salarial de los trabajadores protegidos en establecimientos de más de cinco personas, como su significativo creci-

Gráfico 5. Participación en la masa salarial según grupos de trabajadores asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano.



Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH-INDEC.

miento desde mediados de la década pasada. Para complementar este análisis, debemos avanzar sobre el nivel y evolución de las variables determinantes de la masa salarial, esto es, salario y número de asalariados, para cada uno de los grupos en cuestión.

2.2.2. Salario medio y total de asalariados

El rol del salario y el total de asalariados en la participación de la masa salarial de los distintos grupos de asalariados en el total puede considerarse en un doble sentido: según su nivel en un determinado momento del tiempo y según su evolución. En este marco, en el presente apartado consideraremos inicialmente la primera dimensión para comienzos de la serie (la “foto” de 1997), para luego presentar los rasgos centrales de la evolución de dichas variables en el lapso de estudio, finalizando con la “foto” de 2011. A tales fines, en el **cuadro 1** expresamos el ingreso nominal¹⁶ (salario medio de la ocupación principal de cada grupo de

¹⁶ Cabe destacar que el cálculo de los ingresos y, en consecuencia, de la masa salarial total (y para cada grupo) no incluye el efecto del impuesto a las ganancias a los asalariados. Esto lleva a una subestimación de la masa salarial y, como resultado, de la participación asalariada en el ingreso. El efecto mencionado cobra importancia particularmente en la posconvertibilidad, cuando la proporción de trabajadores asalariados

trabajadores asalariados) y su evolución, conjuntamente con el total de asalariados de acuerdo con los grupos analizados y su respectiva evolución, a lo largo del período 1997-2011.

De allí puede inferirse, siempre en términos generales, que hacia comienzos de la serie los asalariados considerados dentro de los grupos directivos, gerentes y jefes, por un lado, y asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, por el otro, tenían una participación en la masa salarial mayor de la que evidenciaban en el total de asalariados. Más específicamente, los primeros participaban en la masa salarial en una proporción 2,5 veces mayor a lo que lo hacían en el total de asalariados (11,6% frente al 4,7%), mientras que para los segundos dicha proporción era 1,35 veces mayor (59,3% frente al 43,9%). Exactamente lo contrario ocurre con los asalariados precarios y los trabajadores del servicio doméstico: su participación en la masa salarial era, respectivamente, 0,5 y 0,35 veces de su peso en el total de asalariados (17,7% frente al 34% para los primeros, y 3,7% frente al 10,5% para los segundos). En el caso de los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas, su participación en ambos sentidos era relativamente similar (7,7% en la masa salarial, 6,9% en el total de asalariados).

Esta situación asimétrica para los distintos grupos de asalariados se explica, claro está, por el diferente nivel de salario promedio percibido por cada uno. De hecho, la mayor o menor proporción (según corresponda) en la cual la participación en la masa salarial se encuentre respecto de su participación en el total de asalariados es exactamente la misma que separa al salario promedio de cada grupo del salario promedio general. Esto es, considerando las situaciones extremas, los directivos, gerentes y jefes percibían en 1997 un salario 2,5 veces mayor al promedio, mientras que el salario de los trabajadores del servicio doméstico era 0,35 veces el salario promedio. En este marco, vale la pena destacar que los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas percibían hacia 1997 un nivel salarial 20% mayor al de los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas, y 2,6 veces mayor al de los asalariados precarios¹⁷, a la par que la distancia en términos de salario entre los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas y los asalariados precarios era de 2,15 veces.

alcanzados por dicho impuesto se incrementa. A su vez, en el caso de los grupos analizados, la subestimación recae, en mayor medida, sobre los grupos de mayores ingresos.

¹⁷ A riesgo de resultar obvios, no debe olvidarse que el salario de los asalariados protegidos es el salario "doblemente bruto" (o salario directo más indirecto); esto es, incluye los denominados "aportes personales y contribuciones patronales".

En lo que respecta a la evolución de cada una de dichas variables para los distintos grupos de asalariados, en términos generales, notamos que la evolución de los ingresos es similar para todos los grupos (excepto en el caso de los empleados del servicio doméstico, quienes presentan una menor evolución relativa): estancamiento y caída generalizados para el período 1997-2002 y un pronunciado incremento en el período 2003-2011, que dio como resultado salarios medios nominales entre 4,5 y 5 veces mayores a los de inicio del período analizado. Si, en cambio, comparamos los salarios medios nominales del final del período con su nivel de 2002, la observación anterior no se altera, toda vez que la expansión es igualmente similar para todos los grupos (con idéntica observación respecto de los empleados del servicio doméstico), claro que de una magnitud mayor, en tanto crecieron entre 5 y 5,5 veces¹⁸.

Si el cambio observado en el apartado anterior en la participación de los distintos grupos de asalariados en la masa salarial no proviene de la evolución de los salarios medios nominales, debe haber ocurrido un cambio en la composición del número absoluto de asalariados. De hecho, tal como se observa en el mismo **cuadro 1**, mientras que hasta el año 2002 la evolución de los distintos grupos es similar (en el marco de un estancamiento en la generación de empleo hasta el año 2000, y un retroceso absoluto en 2001 y, sobre todo, 2002), la situación posterior presenta importantes diferencias.

Como es ampliamente reconocido, bajo la posconvertibilidad ha ocurrido un importantísimo proceso de crecimiento del empleo. Si consideramos el período 2002-2011, la expansión del empleo asalariado fue del 48%, con tasas interanuales iniciales promedio del orden del 6,5% (hasta 2007), y del 2% para los años siguientes. En este marco, si bien a la salida de la crisis (2003-2004) son los asalariados precarios los que evolucionan más fuertemente que el resto de los grupos, los verdaderos protagonistas del lapso en cuestión son los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, cuyo número creció, entre 2002 y 2011, alrededor de un 80%, lo que -a su vez- explica el 72% del empleo asalariado total creado en dicho período.

En lo que respecta al resto de los grupos, en el **cuadro 1** se evidencia que en la posconvertibilidad ninguno se expandió por encima del promedio. En tal contexto, el que más se aproxima al crecimiento del grupo

¹⁸ En este sentido, Trajtemberg (2007 y 2009) afirma que el crecimiento que han experimentado los ingresos de los asalariados en la posconvertibilidad ha sido impulsado en una importante medida por la dinámica de la actualización del salario mínimo vital y móvil y por las negociaciones de convenios colectivos de trabajo, las cuales han experimentado una importante revitalización en la última década.

Cuadro 1. Salario nominal medio de la ocupación principal y total de asalariados según grupos de trabajadores asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano.

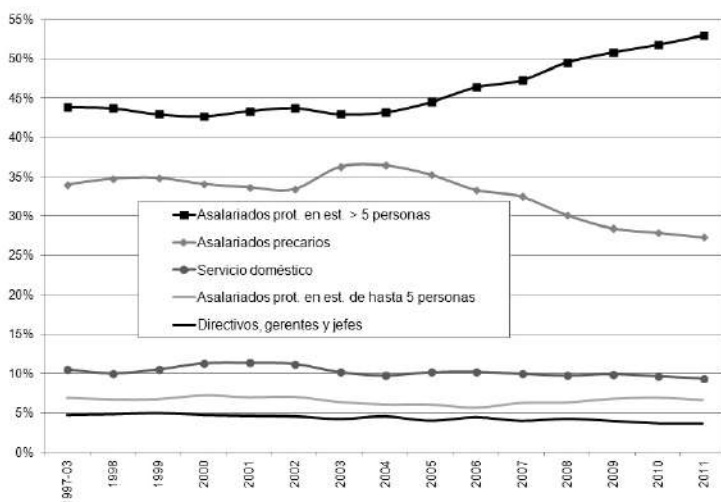
Año	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Total	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Total
Salario medio nominal (en \$)							Asalariados - Absolutos					
1997	2.010	1.092	896	420	282	808	419.444	3.931.384	620.829	3.048.899	942.686	8.963.242
1998	2.135	1.153	921	433	278	846	435.286	4.003.041	615.818	3.181.816	917.983	9.153.944
1999	1.993	1.121	878	417	294	815	447.559	3.935.416	619.648	3.194.184	963.267	9.160.075
2000	2.036	1.106	833	408	286	800	428.401	3.900.994	661.364	3.114.289	1.031.667	9.136.715
2001	1.994	1.121	872	402	253	803	402.632	3.804.465	614.433	2.953.830	997.226	8.772.585
2002	1.814	1.092	845	363	251	769	370.595	3.589.100	579.297	2.740.724	921.398	8.201.114
2003	2.115	1.204	984	422	256	848	368.039	3.755.940	559.304	3.167.521	889.686	8.740.491
2004	2.377	1.286	1.067	462	252	921	426.768	4.089.746	576.590	3.449.287	922.788	9.465.179
2005	2.772	1.494	1.302	550	272	1.077	402.012	4.463.522	609.598	3.539.550	1.019.675	10.034.357
2006	3.232	1.870	1.520	649	320	1.345	472.782	4.973.167	608.741	3.573.195	1.095.763	10.723.649
2007	3.966	2.278	1.805	791	385	1.644	448.054	5.300.633	703.906	3.644.585	1.117.138	11.214.316
2008	4.782	2.878	2.358	1.004	520	2.130	485.711	5.677.033	727.466	3.459.387	1.117.700	11.467.297
2009	5.715	3.477	2.845	1.206	644	2.595	462.027	5.889.953	789.323	3.304.250	1.151.027	11.596.579
2010	7.003	4.301	3.522	1.497	821	3.227	435.374	6.120.682	820.372	3.302.730	1.142.589	11.821.747
2011	9.125	5.567	4.490	1.967	1.067	4.219	445.578	6.444.538	810.414	3.327.661	1.141.275	12.169.466
Salario medio nominal - Evolución 1997=100							Asalariados - Evolución 1997=100					
1997	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1998	106,21	105,62	102,75	103,22	98,63	104,81	103,78	101,82	99,19	104,36	97,38	102,13
1999	99,15	102,68	97,91	99,21	104,41	100,88	106,70	100,10	99,81	104,77	102,18	102,20
2000	101,29	101,32	92,97	97,18	101,55	99,01	102,14	99,23	106,53	102,14	109,44	101,94
2001	99,19	102,65	97,26	95,68	89,92	99,40	95,99	96,77	98,97	96,88	105,79	97,87
2002	90,22	100,02	94,30	86,43	88,91	95,23	88,35	91,29	93,31	89,89	97,74	91,50
2003	105,19	110,25	109,77	100,59	91,02	105,07	87,74	95,54	90,09	103,89	94,38	97,51
2004	118,23	117,76	119,06	109,99	89,59	114,01	101,75	104,03	92,87	113,13	97,89	105,60
2005	137,88	136,88	145,23	131,03	96,51	133,33	95,84	113,54	98,19	116,09	108,17	111,95
2006	160,77	171,26	169,56	154,57	113,56	166,55	112,72	126,50	98,05	117,20	116,24	119,64
2007	197,27	208,61	201,42	188,31	136,47	203,54	106,82	134,83	113,38	119,54	118,51	125,11
2008	237,89	263,55	263,12	239,06	184,50	263,80	115,80	144,40	117,18	113,46	118,57	127,94
2009	284,29	318,42	317,37	287,26	228,50	321,32	110,15	149,82	127,14	108,38	122,10	129,38
2010	348,33	393,90	392,94	356,47	291,45	399,56	103,80	155,69	132,14	108,33	121,21	131,89
2011	453,91	509,88	500,99	468,51	378,60	522,50	106,23	163,93	130,54	109,14	121,07	135,77

Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH-INDEC. Referencias: (1) Directivos, gerentes y jefes (2) Asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas; (3) Asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas; (4) Asalariados precarios; (5) Empleados del servicio doméstico.

de los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas es el de asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas, con un total de asalariados que supera en un 40% al de la crisis de la convertibilidad. Finalmente, los grupos de directivos, gerentes y jefes, asalariados precarios y trabajadores del servicio doméstico muestran un crecimiento prácticamente idéntico, apenas por encima del 20% (20,2%, 21,4% y 23,9%, respectivamente). En este punto, y como contracara de lo señalado en el párrafo anterior, resulta interesante destacar que el grupo de asalariados precarios no sólo disminuyó su tasa de crecimiento en relación con la evidenciada a comienzos de la posconvertibilidad, sino que también en algunos años fue negativa; en particular, en 2008 y 2009 el empleo precario retrocede un 5% cada año.

Los comportamientos sintetizados en los dos párrafos previos se expresan de modo cabal al observar la evolución de la participación de cada grupo de asalariados en el total. A tales fines, construimos el **gráfico 6**. Como allí puede verse, la estructura de participación se mantiene prácticamente constante hasta el año 2002, producto de la ya mencionada similar evolución para cada grupo: obviamente el grupo de mayor peso es el de asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, representando en promedio el 43,4% de los trabajadores asalariados; no muy lejos, lo sigue los asalariados precarios con el 34,1%; y más atrás se ubican los empleados del servicio doméstico

Gráfico 6. Participación en el total de asalariados según grupos de trabajadores asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano.



Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH-INDEC.

(10,8%), los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas (7%) y los directivos, gerentes y jefes (4,7%). A su vez, durante los años 2003-2004, a la salida de la crisis de la convertibilidad, el mayor crecimiento de los asalariados precarios se evidencia en un aumento de su participación de alrededor de 3pp, superando el 36 por ciento.

Ahora bien, es a partir del año 2005 y hasta el final del período donde se evidencia desde el punto de vista de la composición de los asalariados el rasgo clave hallado previamente: la participación de los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas pasa de representar el 43,2% del total de los asalariados en el año 2004 al 53% en 2011. Este incremento tiene como contrapartida casi exclusiva la caída evidenciada en la participación de los asalariados precarios, la cual, habiendo alcanzado el 36% en 2004, retrocede hasta el 27% en 2011. En relación con los dos grupos de asalariados ya analizados, los asalariados incluidos en los tres grupos restantes presentan una participación en el ingreso baja, a la vez que marcadamente estable en el tiempo. Así, los trabajadores del servicio doméstico representaban a comienzos del período el 10,5% del total, mientras que en 2011 su participación ascendía a 9,4%. Para el caso de los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas dichos niveles son del 6,9% y 6,7%. Finalmente, los directivos, gerentes y jefes constituían a comienzos de la serie el 4,7% de los asalariados, retrocediendo hacia 2011 al 3,7 por ciento.

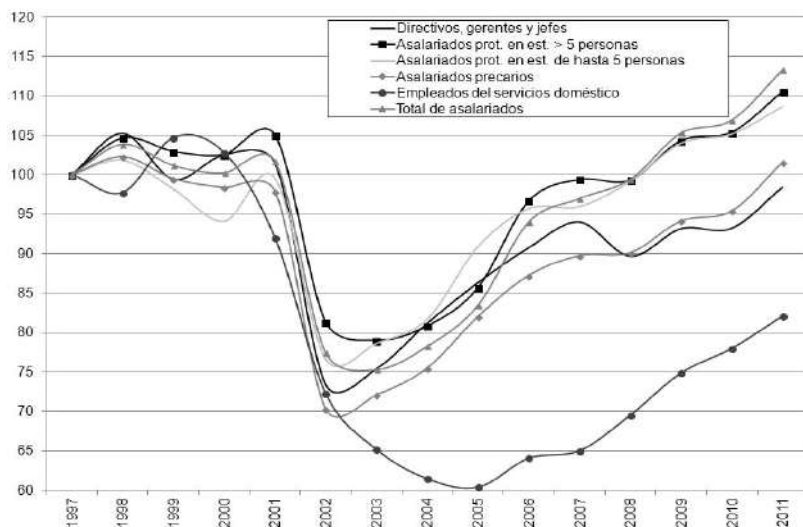
Una vez analizada la dinámica de los determinantes de la masa salarial de cada uno de los grupos de asalariados podemos volver la mirada a la estructura de participación en la masa salarial analizada en el apartado anterior, para sintetizar la influencia de aquellos en su evolución. Para la primera de las etapas relevantes identificadas, esto es, 1997-2004, el mantenimiento observado de la estructura de la masa salarial, aun en el marco del profundo retroceso de la participación de la masa salarial en el ingreso total en 2002, se debió a la similar evolución de los salarios y de total de asalariados de cada uno de los grupos, aun existiendo en el medio de dicho proceso la caída y comienzo de la recuperación tanto del total de ocupados como del salario medio nominal. La única excepción de importancia es la correspondiente a los asalariados precarios, para quienes la participación de su masa salarial en la masa salarial total retrocede en 2002 y recupera el nivel previo en 2004, fruto de, siempre en términos relativos, un mayor retroceso de su salario medio nominal en 2002, y luego, hasta 2004, una mayor recuperación de puestos de trabajo. La segunda etapa relevante identificada en el apartado anterior estaba signada por el fuerte incremento de la

participación de la masa salarial del grupo de asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, en detrimento especialmente de los asalariados precarios y los directivos, gerentes y jefes, todo lo cual encuentra su raíz fundamental no en la evolución del nivel salarial, el cual se expandió en la posconvertibilidad a un ritmo relativamente similar para los distintos grupos, sino en los cambios en la composición del empleo, caracterizado por un importante crecimiento de la proporción de asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, de un orden similar al retroceso evidenciado por el grupo de salariables precarios.

En tanto, considerando los rasgos más salientes de las evoluciones de las variables en cuestión, el grueso de los cambios en la participación de la masa salarial se explica por la modificación en la proporción de asalariados; a lo largo del lapso bajo estudio no se produjeron grandes cambios en lo que respecta a la relación entre la participación de cada grupo en la masa salarial y en el total de asalariados. En otros términos, no se produjeron grandes cambios en los salarios relativos de los distintos grupos considerados (con excepción de los trabajadores de servicio doméstico), aunque vale la pena examinarlos. Consideremos a tales fines la dinámica del salario real de cada uno de los grupos. Como se desprende de lo anterior, y con la excepción realizada, cabría esperar evoluciones similares entre los grupos, en torno de la evolución del salario real promedio de la economía presentada en la primera sección del presente artículo. De hecho, tal es lo que se observa en términos generales en el **gráfico 7**¹⁹. Como allí puede verse, entre 1997 y 2001 todos los grupos presentan una evolución relativamente similar, lo mismo que en la *debacle* de la salida de la convertibilidad, cuando retroceden entre un 20% y 30%. A partir de allí, el salario real de todos los grupos comienza un proceso de importante recuperación, con la mencionada excepción de los trabajadores del servicio doméstico, cuyo salario tiene en 2011 un poder adquisitivo 20% menor que en la convertibilidad. En esta fase de recuperación, es posible considerar separadamente la evolución del salario real de los asalariados protegidos en general, que recuperaron el poder adquisitivo de fines de los años noventa en 2009 -hacia 2011 el mismo era un 10% mayor al de aquel entonces-, de los asalariados precarios y los directivos, jefes y gerentes, que recién en 2011 recuperan el poder adquisitivo de la convertibilidad.

¹⁹ Nótese que todos los grupos presentan una evolución de salario real menor a la del conjunto de los asalariados. Esto se explica por el cambio de estructura que tuvo lugar luego de 2004 en términos de total de asalariados, que hemos analizado previamente, la cual se orientó hacia un sector de los asalariados con mayores salarios relativos.

Gráfico 7. Salario real según grupos de trabajadores asalariados y total de asalariados. Argentina. 1997-2011. Total urbano. Evolución. 1997=100.



Fuente: elaboración propia sobre datos de EPH-INDEC, IPC-INDEC y CIFRA.

Ahora bien, esta similitud relativa en la evolución de los salarios no debe hacernos olvidar que esto significa la perpetuación de las diferencias salariales, que sufrieron leves modificaciones. Así, los directivos, gerentes y jefes en 2011 percibieron un salario 2,16 veces mayor al promedio (2,48 en 1997), los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas 1,31 (1,35 en 1997), los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas 1,06 (1,1 en 1997), los asalariados precarios 0,47 (0,52 en 1997) y, finalmente, los trabajadores del servicio doméstico 0,25 veces (0,35 en 1997). Es decir, mientras que los directivos, gerentes y jefes y el conjunto de los asalariados protegidos vieron acercar su salario al salario promedio, lo contrario ocurrió con los asalariados precarios y del servicio doméstico. Así, se ampliaron las diferencias salariales entre los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas tanto con los asalariados protegidos en establecimientos de hasta cinco personas (de 1,21 a 1,24) como con los precarios (2,6 a 2,9), como así también la distancia salarial entre estos dos últimos grupos (2,13 a 2,28).

3. Consideraciones finales

Como afirmamos en la introducción, en función de diversos trabajos en el nivel global que analizan distintas fracciones de asalariados en la eco-

nomía contemporánea, cabría esperar que la masa salarial de los trabajadores asalariados vinculados con la dirección, gerencia o conducción del proceso productivo muestre una evolución más favorable que la del resto de los asalariados, tanto en períodos de estancamiento como de expansión, a la par que un mayor salario relativo para dichos trabajadores. Como hemos observado en el presente trabajo, siendo lo segundo absolutamente cierto a lo largo del período bajo estudio, no ocurrió lo previsto en términos de evolución de la participación de la masa salarial en el total. De hecho, mientras que en el período de estancamiento y depresión la misma tuvo una dinámica similar a la del resto de los grupos de asalariados, en el reciente período de expansión económica y del empleo la participación de la masa salarial de los directivos, gerentes y jefes ha retrocedido.

En contraposición, el cambio sustancial que hemos observado a lo largo del trabajo tiene que ver con el crecimiento de la participación de la masa salarial correspondiente a los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas, quienes absorben prácticamente la totalidad del crecimiento de la masa salarial en el ingreso total, aumentando fuertemente su participación en la masa salarial total (10,6pp), fundamentalmente a costa de la caída correspondiente a los asalariados precarios (5pp) y a los directivos, jefes y gerentes (3,7pp). Analizando las razones de esta evolución en función de las variables determinantes de la masa salarial, encontramos que fundamentalmente ésta se explica por un incremento de los asalariados protegidos en establecimientos de más de cinco personas marcadamente mayor al promedio, ocurriendo lo contrario con los dos grupos de asalariados cuya masa salarial retrocede en su participación. La evolución salarial de dichos grupos reforzó en escasa medida este proceso: si bien el salario creció en mayor medida para los asalariados protegidos (lo que conllevó a superar mínimamente su poder adquisitivo previo a la devaluación) que para el caso de los asalariados precarios y directivos, gerentes y jefes (que en 2011 alcanzaron el poder adquisitivo de 2001), dichos incrementos fueron de una proporción similar (con excepción de los trabajadores del servicio doméstico).

Estos resultados ponen de manifiesto, desde el punto de vista de la composición de la masa salarial, las principales tendencias del mercado de trabajo a lo largo de la posconvertibilidad respecto de los años noventa: el importante crecimiento del empleo (que permitió la reducción a la mitad de la tasa de desocupación (que pasó del orden del 16% de la población económicamente activa en los años noventa -con picos de 18,3% hacia finales de 2001 y de 21,5% a comienzos de 2002- al 8% actual)), el carácter marcadamente protegido del mismo (tal que la tasa de precariedad se redujo del 42% de los años noventa al 35% actual) y

el mantenimiento del nivel del salario real. De esta forma, y como argumentamos en la primera sección, la posconvertibilidad no se diferencia de los años noventa en lo que respecta al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como condición del proceso nacional de acumulación, aunque sí evidencia resultados completamente opuestos en relación con el nivel de empleo y de precariedad. Ahora bien, los niveles actuales de dichas variables, no pocas veces naturalizados como razonables en términos absolutos, pierden brillo puestos en perspectiva histórica, constituyéndose en otras muestras del rol específico jugado por la fuerza de trabajo en el proceso de acumulación argentino: la tasa de desocupación de comienzos de los años setenta rondaba el 5% de la población económicamente activa, mientras que la precariedad a fines de los años ochenta (momento a partir del cual puede cuantificarse) se ubicaba en torno al 32% de la población asalariada.

La pregunta que queda abierta de cara al futuro es si en el último decenio la economía nacional ha sentado las bases para continuar con las mejoras evidenciadas en el mercado de trabajo en relación con los años de la convertibilidad, de manera que hacia adelante permitan superar el papel específico jugado por las condiciones laborales de su población desde mediados de los años setenta o si, por lo contrario, estas evidencias positivas recientes encuentran su raíz fundamental en el mayor flujo hacia el país de renta diferencial de la tierra, consecuencia de los elevados precios internacionales de las mercancías primarias vigentes en el período en cuestión, corriendo a un segundo plano, al menos en parte, la perpetuación del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como fuente extraordinaria de plusvalía.

Bibliografía

- Atkinson, A. (2007): "Disparidad salarial en los países de la OCDE", *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 126, 1-2, OIT, España. pp. 45-68.
- Bertranou, F., Casanova, L. y Sarabia, M. (2013): "Dónde, cómo y por qué se redujo la informalidad laboral en Argentina durante el período 2003-2012", 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 7 al 9 de agosto.
- CELADE (1991): *Códigos de Ocupaciones, Argentina 1991*.
- CEPAL (1991): *Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final*, Buenos Aires, CEPAL.
- Chávez Molina, E. (2013): "Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preliminares", 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 7 al 9 de agosto.

- CIFRA (2011): *El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva*, Documento de Trabajo 9, CIFRA-CTA, Buenos Aires, marzo 2011.
- Cimillo, E.; Lifschitz, E.; Gastiazoro, E.; Ciafardini, H. y Turkieh, M. (1973): *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.
- Diamond, M. (1972): "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", *Revista Desarrollo Económico*, vol. 12, 45, IDES, Buenos Aires, abril - junio, pp. 25-47.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2011): *The Crisis of Neoliberalism*. Harvard University Press, Cambridge. Capítulos 1 y 4.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947 - 2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo 12, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, noviembre 2008.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2009): "Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en la Argentina en el último medio siglo", **Realidad Económica**, 242, IADE, Buenos Aires, pp. 81-101.
- INDEC (2001): *Clasificador Nacional de Ocupaciones del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2001 (CNO-2001), Apéndice metodológico*, INDEC - MECON, Buenos Aires.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC): Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra; Encuesta Permanente de Hogares (EPH); Índice de Precios al Consumidor (IPC)
- Iñigo Carrera, J. (1998): *La acumulación de capital en la Argentina*, CICP, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007): *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982 - 2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2012): *Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*, Tesis doctoral (Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía), Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2013): "Producción y apropiación de valor en Argentina: el rol del deprimido salario real", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 176, UNAM, México D.F. En prensa.
- Kennedy, D. y Graña, J. M. (2010): "El empobrecimiento de los trabajadores argentinos. Discutiendo sus causas en perspectiva internacional", *Revista Pecunia*, 10, León, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León, primer semestre, pp. 231-263.
- Lindenboim, J.; Graña, J. M. y Kennedy, D. (2005): *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy*. Documento de Trabajo 4, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, junio 2005.

- Lindenboim, J.; Kennedy, D. y Graña, J. M. (2010): "La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso", *Revista Desarrollo Económico*, vol. 49, 196, Buenos Aires, IDES, enero-marzo, pp. 541-571.
- Marx, Karl ([1867]1995): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Monteforte, E. y Jaccoud, F. (2013): "Las condiciones de vida de los trabajadores y la estructura productiva argentina. La postconvertibilidad en perspectiva", 11º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 7 al 9 de agosto.
- Salvia, A. y Vera, J. (2011): "Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)", *Estudios del Trabajo*, 41/42, ASET Buenos Aires, pp. 21-51.
- Trajtemberg, D. (2007): "La negociación colectiva en 2006: un nuevo mecanismo de coordinación", *Trabajo, Ocupación y Empleo*, 7, SSPTyEL - MTEySS, Buenos Aires, pp. 37-66.
- Trajtemberg, D. (2009): "El impacto de la determinación colectiva de salarios sobre la dispersión salarial", *Trabajo, Ocupación y Empleo*, 8, SSPTyEL - MTEySS, 123-148.
- Wright, E. O. (2009): "Understanding Class, Towards an Integrated Analytical Approach", *New Left Review*, 60, London, nov. - dec., pp. 101-116.
- Wright, E. O. y Perrone, L. (1977): "Marxist Class Categories and Income Inequality", *American Sociological Review*, 1, Vol. 42, feb., pp. 32-55.

Estrategias sindicales

Construcción y fortalecimiento de la movilización. El caso Camioneros entre 1991-2001*

*Gabriela A. Pontoni***

Desde 2003 la recuperación del empleo registrado alentó la participación de los sindicatos, las empresas y el Estado en el sistema de relaciones laborales argentino. Esto se reflejó en el restablecimiento de la negociación colectiva, la reaparición de los reclamos laborales y el incremento de la afiliación sindical, todo lo cual indica un fortalecimiento de los sindicatos que se enmarca en la noción de “revitalización sindical” (Etchemendy y Collier, [2007] 2008; Atzeni y Ghigliani, 2007; Senén González y Haidar, 2009; Senén González y Del Bono, 2013).

En ese contexto, el protagonismo que ha cobrado “Camioneros” -colectivo de actores que componen la Federación Nacional de Trabajadores Camioneros y Obreros del Transporte Automotor de Cargas, Logística y Servicios- ha motivado el objetivo de este artículo: indagar y reflexionar acerca de cómo este gremio ha construido y fortalecido su capacidad de movilización entre 1991-2002 y 2003-2011. Dicho recorte temporal favoreció el contraste del accionar del gremio a través de un estudio de caso en el que se efectuó una comparación diacrónica de los datos recabados.

Este recorrido analítico permite sostener que no sólo el contexto político-económico abierto pos 2003 favoreció el desarrollo de las demandas de Camioneros, sino que también sus dirigentes supieron interpretar lo que sucedía y actuaron buscando explotar mejor su capacidad de movilización.

Palabras clave: Estrategia sindical - Capacidad de movilización - Sindicato - Camioneros - Relaciones laborales

* Este trabajo forma parte del análisis completo realizado en la Tesis doctoral de la autora.

** Licenciada en Relaciones Laborales (UNLaM); Becaria Doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - CONICET, Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires IIGG-UBA; Doctoranda en Ciencias Sociales UBA; Docente UNLaM. gabriela.pontoni@conicet.gov.ar



Building and strengthening of mobilization. The truckers case between 1991 and 2001

Since 2003, the recovery of the registered employment rate in Argentina has encouraged the participation of trade unions, companies and of the state in the industrial relations system. This is reflected in the reestablishment of collective bargaining, in the reappearance of demands connected with labour issues and in the increasing union membership, all of which indicates a process of strengthening of trade unions that has been conceptualized under the notion of “union revitalization” (Etchemendy & Collier, [2007] 2008; Atzeni & Ghigliani, 2007; Senén González & Haidar, 2009; Senén González & Del Bono, 2013).

In this context, the leading role that Truckers’ union have acquired –a group of social actors grouped in the National Federation of Truck Drivers and Workers of Motor Transport of Freights, Logistics and Services- has motivated the aim of this study: it is investigate and reflect on how this trade union has built and strengthened its capacity of mobilization between 1991-2002 and between 2003-2011. These periods of time have been chosen because they allow contrasting the actions of the trade union –taken as a case study– through a diachronic comparison of the collected data.

Our analysis show that not only the political-economic context initiated in 2003 favored the development of Truckers’ demands, but also was important the fact that their leaders knew how to interpret what was happening and they acted accordingly, trying to better exploit their capacity of mobilization.

Keywords: Union’s strategies - Mobilizing ability - Truckers union - Labor relations

Fecha de recepción: octubre de 2013

Fecha de aceptación: noviembre de 2013

Introducción

Este artículo se propone indagar y reflexionar acerca de cómo *Camioneros* ha construido y fortalecido su *capacidad de movilización* entre 1991-2002 y 2003-2011. Dentro del colectivo *Camioneros* se consideraron a los 24 sindicatos de primer grado¹ que componen la Federación Nacional de Trabajadores Camioneros y Obreros del Transporte Automotor de Cargas, Logística y Servicios. Este conjunto de organizaciones se distribuye la representación sindical de trabajadores en 17 subramas de actividad económica, las cuales configuran el sector transporte, logística y servicios anexos.

Por *capacidad de movilización* se entiende a la habilidad de los sindicatos para organizar, coordinar y concretar diversos tipos de acciones que le permitan entablar negociaciones con los empresarios o el Estado, y así lograr un mejor balance entre cooperación y conflicto (Lévesque y Murray, 2004; 2010). Al mismo tiempo, esta capacidad se analizó teniendo en cuenta que, para el enfoque de las opciones estratégicas -adoptado para analizar este caso-, el *conflicto*² es una situación que se presenta en determinado contexto ante el cual los actores deben tomar decisiones (u opciones estratégicas) para resolverlos.

Como se anticipó, en términos teóricos, el estudio se sitúa en el campo disciplinario de las relaciones laborales que utilizan las teorías de análisis estratégico, tomando como elemento central el concepto de “opciones estratégicas” (Kochan, Katz y Mc Kerise, [1986]; 1993). Éstas deben interpretarse considerando los marcos institucionales y las estructuras históricas concretas que las restringen o estimulan. Así, una premisa fundamental del enfoque es reconocer que no todas las opciones/decisiones son estratégicas, sino sólo aquellas que logran modificar los procesos y resultados de los sistemas de relaciones laborales (Locke, Kochan y Piore, 1995, Cedrola Spremolla, 1995; Boxall y Haynes, 1997; Boxall, 2008).

Lo que aquella literatura destaca es la importancia del *contexto* o *entorno*, en tanto cambios en el mercado de trabajo, la tecnología apli-

¹ Según el artículo 11 de la ley de Asociaciones sindicales (23.551), éstas pueden agruparse en organizaciones de primer grado (sindicatos, uniones, etc.), de segundo grado (federaciones conformadas por sindicatos o uniones) y las de tercer grado, que son las que agrupan a los dos niveles anteriores (por ejemplo, las confederaciones).

² Por conflictos laborales se entiende la serie de hechos llevados a cabo por un grupo de trabajadores con el objeto de alcanzar reivindicaciones laborales. Pueden incluir distintas acciones colectivas como huelgas, marchas, bloqueos, movilizaciones, etc. (Palomino, Spaltenberg, et al., 2007).

cada a los sistemas productivos, la búsqueda de competitividad de las empresas frente a los mercados globalizados, entre otros aspectos que pueden condicionar la toma de decisiones de los actores. Sin embargo, se sostiene que el contexto o entorno no determina los procesos, las tendencias, ni los resultados de las relaciones industriales, sino que es la interacción entre el entorno y las decisiones de los actores, la que moldea el sistema de relaciones laborales (Kochan, Katz, y McKersie, [1986], 1993:163).

Paralelamente, se acercó al campo de investigación la conceptualización que ofrecen Lévesque y Murray (2004; 2010) respecto de las distintas capacidades o recursos con que cuentan los sindicatos para adoptar mejores decisiones en determinados contextos, definiendo *capacidades* como las competencias, habilidades, destrezas y el “saber cómo” (*know how*) que las organizaciones sindicales pueden desarrollar, transmitir y aprender. Para estos autores, los sindicatos necesitan, cada vez más, establecer repertorios de acción colectiva y formas organizativas que les permitan responder a los cambios del entorno. De hecho, en sintonía con el enfoque estratégico, aquellos autores sostienen que las posibles mutaciones del contexto pueden modificar las llamadas “reglas de juego” a favor o en contra de las empresas o de los sindicatos, pero al mismo tiempo establecen oportunidades que posibilitan la implementación de opciones estratégicas que les permitan afrontar nuevos desafíos.

En definitiva, aquella articulación teórica buscó contribuir a un debate clásico de la teoría social, el cual plantea si son las elecciones de los actores o las instituciones y circunstancias del contexto las que determinan los resultados de ciertos procesos sociales. Dicho debate se extendió a los estudios en el campo de las relaciones laborales, buscando conocer si son las opciones estratégicas de los actores o las circunstancias del contexto, los que influyen en los cambios de los sistemas de relaciones laborales (Locke, Kochan y Piore, 1995).

Como estrategia metodológica se utilizó una herramienta cualitativa: el estudio de caso (Stake, 1994; Neiman y Quaranta, 2006). Para ello, se tomó como “caso” al sindicato *Camioneros*. Sin embargo, como el enfoque estratégico se posa sobre el análisis de las relaciones laborales, esto involucra la interacción del gremio con el Estado y los empresarios de los sectores de transporte, logística y otros servicios anexos. Por estas razones, la selección de los entrevistados se construyó a partir de una muestra intencional, en la que se consideraron los grupos significativos que configuran el caso *Camioneros*. Así, a través de un diseño multivocal o polifónico de la muestra se pudieron cruzar las referencias y los relatos de los diferentes actores.

Posteriormente, la información obtenida se interpretó utilizando una comparación diacrónica (Morlino, [1991], 1994) que implicó estudiar el caso en distintos momentos sucesivos entre sí. Esto permitió captar la particularidad que asumen ciertos fenómenos ocurridos en determinado lapso temporal. Esta herramienta analítica facilitó la interpretación de las opciones estratégicas de Camioneros respecto de su capacidad de movilización, durante dos períodos (y contextos) políticos y económicos diversos: 1990-2002 y 2003-2011.

El recorte temporal responde, a grandes rasgos, al contraste entre aquellos contextos pues durante el primer período (1990-2002), bajo el gobierno de Carlos Menem, representante del Partido Justicialista³, las reformas orientadas a la estabilización económica -poscrisis hiperinflacionaria de fines de los '80-, favoreció la apertura comercial restándole competitividad a la producción nacional. Si bien esta medida logró su propósito, no se tradujo en mejoras de los estándares del mercado de trabajo ni en la (re)distribución del ingreso (Altimir y Beccaria, 2000; Felder, 2007, CENDA, 2010). En cambio, en el segundo período (2003-2011), tras la asunción de Néstor Kirchner⁴ como presidente de la nación, se abre una etapa de reactivación económica a raíz del crecimiento del mercado interno y una política activa de salarios, en el marco de una recuperación sostenida del empleo. Sin dudas, esto respondió a la convergencia de intereses entre diversos sectores económicos y sociales que alentaron la intervención del Estado en el mercado. Así, a diferencia de lo ocurrido en la década anterior, el viraje de la política macroeconómica se tradujo en una (re)distribución del ingreso, como corolario de la recuperación del empleo y los salarios (Damill y Frenkel, 2006; Palomino y Trajtemberg, 2006; Panigo y Neffa, 2009; CENDA, 2010).

Para reconocer e interpretar las opciones estratégicas en relación con el desarrollo de la capacidad de movilización de Camioneros durante esos períodos, se construyeron cuatro indicadores: 1) *referencias históricas de los actores respecto de los conflictos*; 2) *negociaciones con los*

³ Éste configura la expresión partidaria del movimiento peronista en la Argentina. Sin embargo, según Argumedo, (2009) el “peronismo histórico” representa al movimiento político sustentado en Perón, que se remonta a 1945. Sus ejes centrales son: “[...] la oposición a las potencias hegemónicas con sus estrategias de despojo y subordinación; la defensa de los intereses nacionales [...]; la reivindicación de la justicia social y la dignidad de los trabajadores”. Este movimiento, según la autora, se diferencia del Partido Justicialista (al que denomina “pejotismo”) dado que ha encarnado el proyecto más “entreguista y antipopular de la historia argentina del siglo XX”. En este sentido, se refiere particularmente al “menemismo”.

⁴ Representante de la agrupación “Frente para la Victoria”, cuya base partidaria se apoya en los principios del peronismo.

empresarios y/o el Estado frente al conflicto; 3) *organización de la acción colectiva*; 4) *tipos de acciones que prevalecen en los conflictos*.

El primero, *referencias históricas de los actores* (dirigentes y delegados sindicales, empresarios y representantes del Estado) *respecto de los conflictos* de Camioneros, buscó establecer cuál ha sido la habilidad del gremio para promover, reflexionar y aprender de sus acciones pasadas y, de esa forma, anticipar, adaptar e innovar sus estrategias y prácticas institucionales frente a los potenciales cambios de contexto (Lévesque y Murray, 2010).

El segundo, denominado *negociaciones con los empresarios y/o el Estado frente al conflicto*, se construyó considerando cómo se entabla el diálogo entre Camioneros y las empresas y/o el Estado, con el objetivo de alcanzar cierto balance entre cooperación y conflicto. De este modo, se buscó establecer cómo se inician las negociaciones frente a las amenazas o acciones concretas que pueda llevar a cabo el sindicato.

A través del tercero, *organización de la acción colectiva*, se describieron e interpretaron los mecanismos que el sindicato despliega para llevar a cabo una medida determinada. Esto involucra las prácticas que se activan a la hora de enfrentar una situación conflictiva y cómo se preparan los actores para coordinarla y, finalmente, concretarla.

En el cuarto, se analizaron los *tipos de acciones* que prevalecen en los conflictos liderados por Camioneros. En tal sentido, se diferenció entre acciones *disruptivas*, que marcan una ruptura en la rutina de la acción colectiva (bloqueos, ocupaciones, etc.) y *convencionales*, aquellas que, si bien surgieron como una ruptura en el repertorio de la acción, con el paso del tiempo se institucionalizaron y hoy son aceptadas por los actores involucrados (huelgas, marchas, asambleas, etc.) (Tarrow, 1997). Esta conceptualización permitió establecer, de acuerdo con el tipo de medidas predominantes, la posibilidad que tienen los conflictos de Camioneros de trastocar la economía de los sectores en los que representa trabajadores (Silver, 2005:15). Esto supone que, al tratarse de un sector clave o estratégico dentro del esquema productivo del país, mayor será la presión que el sindicato podrá ejercer sobre los empresarios y/o el Estado para impulsar las negociaciones tendientes a evitar o resolver el conflicto.

Por último, se presentan algunas reflexiones finales respecto de lo desarrollado a lo largo del artículo.

Para poder estudiar los tipos de acciones de Camioneros, se utilizaron dos fuentes de información secundaria. Esta decisión obedece a la discontinuidad que ha tenido en el país la construcción de datos públicos sobre conflictos laborales (Palomino, Spaltenberg et al, 2007).

Por estas razones, las acciones desarrolladas durante el período 1991-2005 se estudiaron considerando la base de datos confeccionada por la Consultora de Investigación Social Independiente⁵ -CISI-. Básicamente, esta fuente recopila la información a través de seis diarios nacionales y uno de corte gremial⁶. Lógicamente, el uso de la prensa escrita para estos fines fragmenta una posible visión de la conflictividad laboral en el nivel nacional, puesto que algunas medidas, debido a su escasa relevancia, suelen subregistrarse. Sin embargo, los estudios laborales tradicionalmente han utilizado esas fuentes para analizar fenómenos similares a los abordados en este trabajo (Silver, 2005; Etchemendy y Collier, [2007] 2008).

Desde 2006 se retomó la elaboración de datos públicos sobre conflictividad laboral, a partir de la construcción de la base de datos sobre conflictos laborales⁷, confeccionada por la Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social⁸ -DERT-SSPTyEL-MTEySS-. En ella se amplían las fuentes consultadas⁹, lo cual enriquece la interpretación que puede efectuarse sobre estos fenómenos. Por tales razones, para el estudio de los tipos de acciones protagonizadas por Camioneros durante el período 2006-2011 se utilizó esta base de datos.

No obstante, se consideró que la información proveniente de aquellas fuentes no puede mostrarse conjuntamente, pues, si bien trabajan unidades de análisis similares, no son compatibles entre sí debido al tipo de relevamiento que se realiza en cada una de ellas, por lo que los datos se trabajaron en forma separada para evitar confusiones en su interpretación.

⁵ Se agradece la posibilidad de acceder a estos datos al Lic. Alejandro Gonda.

⁶ *Clarín*, *El Cronista Comercial*, *Crónica*, *La Nación*, *Página 12* y el *Diario Gremial*, respectivamente.

⁷ <http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/ConLab/>

⁸ Se agradece la especial colaboración de Héctor Palomino, Ricardo Spaltenberg y sus equipos de trabajo, por las recomendaciones y observaciones realizadas respecto de la construcción de estos datos.

⁹ En esta base se recopila la información publicada en "125 medios de prensa de todo el país, que se consultan diariamente, a los que se agregan los medios especializados en noticias gremiales. Esta consulta se realiza a través de las ediciones electrónicas de los medios, a las que se suman los informes diarios del MTEySS que seleccionan la información laboral de los medios editados en Capital Federal" (Palomino, Spaltenberg et al, 2007:22).

Los vaivenes del conflicto a lo largo de la historia del gremio

Cada vez más, los sindicatos necesitan construir herramientas que les permitan “leer” el contexto en el que se desenvuelven y actuar en consecuencia. En ese sentido, las referencias históricas respecto de los conflictos promueven la reflexión y el aprendizaje de las acciones del pasado, favoreciendo la anticipación, adaptación e innovación de sus prácticas institucionales, frente a las posibles transformaciones del contexto (Lévesque y Murray, 2010).

En esa clave, se analizaron los testimonios de gerentes de relaciones laborales, representantes de cámaras empresarias, dirigentes y delegados sindicales de Camioneros. Éstos revelaron que el sindicato atravesó durante los ‘90 un “proceso de aprendizaje”, el cual, a partir de 2003, le permitió refinar ciertas prácticas institucionales que mejoraron su capacidad de movilización.

Aquel aprendizaje tuvo lugar en un contexto recesivo de la economía argentina:

El sindicalismo argentino en líneas generales no logra[ba] sus objetivos. Porque en un mercado laboral en un estado de crisis económica y mucha desocupación donde los niveles generales de distribución de la riqueza no son los que deberían ser, muy difícilmente podría decirse que se alcanzan objetivos. (Ex Secretario General de la Federación (Audio cedido por allegados) - 06.05.1992).*

En ese escenario, las negociaciones eran menos recurrentes debido a que primaba la voluntad de los empleadores por sobre las demandas que pudiera hacer el sindicato. De hecho, el alto nivel de desempleo actuaba como un mecanismo disciplinador de los trabajadores, desalentando cualquier instancia de acción colectiva que buscara mejorar y/o revertir sus condiciones laborales. Por estos motivos:

En los ‘90 la relación con el sindicato estaba en un segundo plano, si bien ellos estaban en una posición contestataria respecto del gobierno porque estaban en el [Movimiento de Trabajadores Argentinos] MTA. El tema [a nivel de empresa] era mantener la fuente del trabajo (Gerente de Relaciones Laborales Logística y Correo; 19.04.2011).*

[En los ‘90] Moyano se refugió en lo que tenía y esperó una situación más propicia para volver venir a la carga a pedir mejoras, cuando la situación lo permitiera (Representante Cámara Empresaria Transporte y Logística; 24.10.2011).

Por las razones expuestas, esta etapa se vivió como “un proceso de madurez” a partir del cual Camioneros “aprendió” a enfrentar distintos

* En todas las citas, las cursivas son nuestras

conflictos, que, posteriormente, en un contexto favorable a la acción sindical, le permitiría “negociar cosas impensadas en los ‘90”.

Yo tomo la etapa de *los ‘90 como una etapa, digamos, de proceso, de madurez que se empieza a definir claramente a partir de los primeros años 2000, 2003, con este gobierno. [...] En aquella época las negociaciones [...] tenían una fuerte tendencia de la voluntad empresarial. Eso es lo que yo recuerdo de los ‘90.*

Pablo Moyano, lo hizo público: “*hace tiempo atrás teníamos que ir al choque permanente, [...] y hoy los empresarios te firman cualquier cosa*”. Conociendo a Pablo Moyano, [...] lo que él quiere decir (y que es verdad): *hoy el empresario se sienta a la mesa a negociar situaciones que eran impensadas en los ‘90* (Gerente de Relaciones Laborales Correo y Clearing; 15.09.2011).

Yo creo que [después de los ‘90] como que hubo un aprendizaje a convivir sin perder la conciencia de que se representan intereses diferentes o contrapuestos; pero que dentro de eso, hay algún *punto de interés común: nadie busca la destrucción del otro, digamos* (Representante Camioneros; 06.02.2012).

En este tránsito de los años ‘90 a los 2000, los propios dirigentes, representantes del gremio y delegados coinciden en que inicialmente las acciones del sindicato eran más desorganizadas y que el espíritu confrontativo, heredado de su militancia por el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA),¹⁰ paulatinamente fue mutando a instancias de diálogo que permitieron a los actores entablar negociaciones previas al conflicto. No obstante, cuando el diálogo y las negociaciones se estancan, la confrontación parecería ser la única alternativa viable para dirimir la disputa. Al menos así lo evidencian estos testimonios:

Los paros grandes los empezamos en el ‘90, con paros, marchas, cierre de fronteras. Imaginate, como todo, al principio era más rudimentario. Entonces nosotros tuvimos muchos conflictos. Pero eso cómo se consiguió, peleándola cada día... que hoy hasta los mismos delegados lo tienen naturalizado cómo encararlo y cómo hacerlo (Referente Sindical Camioneros; 06.04.2011).

Anteriormente [los ‘90], *fue con muchas luchas. [...] Hubo cortes de ruta en la zona del litoral, cortes de fronteras. Hoy gracias a Dios esa metodología, se va acotando. Yo priorizo más el diálogo que la confrontación. [Pero] cuando no hay diálogo, la confrontación parece ser que es lo que el otro entiende. Nosotros fuimos modificando, mutando durante los ‘90 y arrancando el 2000, empezar a modificar la metodología: ver en el diálogo que el beneficio sea equitativo. Nosotros dialogamos y luego actuamos* (Delegado Rama Correos; 04.10.2011).

¹⁰ A grandes rasgos, en el MTA confluyeron diversas agrupaciones (Dragado y Balizamiento, Judiciales, Molineros, Docentes Privados, Trabajadores de Prensa, entre otros), aunque los sindicatos del transporte –representados por Juan M. Palacios, líder de la Unión Tranviarios Automotor (UTA), y Hugo Moyano (Camioneros)–, fueron quienes en 1994, tras su alejamiento de la CGT, alentaron a otros gremios a participar de un nuevo movimiento cuyo objetivo era oponerse a las medidas impulsadas por el modelo neoliberal (Fernández, 2002; Ferrer, 2005).

En suma, las referencias históricas respecto de los conflictos del pasado de Camioneros indican que sus opciones estratégicas apuntaron a adaptar sus prácticas institucionales en orden a enfrentar las transformaciones del contexto. En efecto, el recorte de los testimonios que se presentaron señalan que su metodología ha atravesado un proceso “de madurez” y “aprendizaje”, a partir del cual el gremio pasó de la confrontación abierta -debido a su rol en el MTA- a establecer ciertas instancias de diálogo y negociación que favorecieran, al menos desde esta primera aproximación a un mejor balance entre cooperación y conflicto.

Negociaciones frente al conflicto con los empresarios y/o el Estado

Para estudiar la forma en que se establecen las negociaciones entre Camioneros y los empresarios o el Estado frente a sus demandas, se describen y analizan cuáles son los mecanismos a través de los cuales se entablan diferentes instancias de diálogo entre esos actores, con el fin de alcanzar ciertos acuerdos.

En primer lugar, los relatos de los gerentes de relaciones laborales consultados coinciden en que las posibilidades de negociación y diálogo que se puede establecer con Camioneros, previo a la toma de medidas de acción directa, son escasos y dependen estrictamente del tipo de relación que cada compañía establezca con el gremio.

De hecho, si el sindicato recurre directamente a medidas de acción colectiva, las tratativas para destrabar el conflicto se tornan más tensas y, “con el conflicto en la puerta”, la presión y las pérdidas económicas de las empresas se incrementan. Esto responde a que, a diferencia de la industria, los servicios de transporte y logística, por ejemplo, no pueden almacenarse y comercializarse a futuro, por lo tanto, cualquier tipo de medida en estos segmentos de actividad no solo frena la prestación del servicio, sino que también limita la posibilidad de que los transportistas cobren por los servicios que prestan.

Es más, en algunos conflictos, muchas veces la solución no está en manos de los transportistas y/o empresas logísticas puesto que éstas, para poder incrementar salarios, deben modificar las tarifas a sus clientes (o dadores de carga)¹¹, ya que la mano de obra representa el 70% del esquema de costos logísticos. En otras palabras, los reclamos y posteriores subas salariales se trasladan a las tarifas de transporte. Por lo tanto, la negociación de salarios se transforma, al mismo tiempo, en

¹¹ Algo similar sucede con la negociación de los contratos por la recolección de residuos entre las empresas y los gobiernos municipales.

una negociación comercial de las tarifas del transporte. En esa dirección, uno de los entrevistados -representante de una cámara empresaria de la rama aguas y gaseosas-, señaló que una de las opciones estratégicas clave adoptadas por Camioneros fue presentar sus demandas directamente a los dadores de cargas y no a los transportistas. Esto le permite al gremio no sólo negociar salarios y condiciones laborales para sus trabajadores, sino también activa la negociación de las tarifas que los dadores de carga deben abonar a los transportistas o las empresas logísticas. En esta “triangulación” de la negociación, ganan los transportistas y los trabajadores, mientras que los dadores de carga son quienes terminan acordando la tarifa de los costos logísticos con el sindicato.

Simultáneamente, cuando el gremio inicia las negociaciones con los dadores de carga, la difusión de los conflictos aumenta. En efecto, el impacto en los medios de comunicación y en la opinión pública que implica una amenaza o medida de acción directa en grandes empresas -como *pools* de siembra, cerveceras, fabricación y distribución de aguas y gaseosas, grandes súper e hipermercados y la distribución de combustibles- le imprimen a estos conflictos mayor presión debido no sólo a las posibles pérdidas económicas de esas compañías, sino también al potencial desabastecimiento de sus productos en el mercado.

Por su parte, en la subrama recolección, la presión de la medida pasa por la acumulación de los residuos en centros urbanos y los problemas que puede ocasionar en el nivel ambiental y en el sanitario; mientras que en el transporte de caudales o combustibles, la amenaza pasa por el desabastecimiento de cajeros automáticos y estaciones de servicio.

Por las razones señaladas, los representantes de cámaras empresarias o gerentes de relaciones laborales coinciden en que cuando se sientan a negociar con Camioneros, “no se sientan a negociar, se sientan a tratar de perder lo menos posible” (Gerente de Relaciones Laborales Logística y Distribución -Hipermercado; 12.10.2011).

Al mismo tiempo, uno de los testimonios que se transcriben a continuación (que coincide con el de otros representantes empresarios) marca una articulación de opciones estratégicas por parte de Camioneros respecto de cómo se negocian los reclamos. Según el tipo de conflicto, existe una negociación sectorial, es decir en el nivel de actividad, y otra en el nivel de subrama o empresa. En el primer caso, intervienen directamente los representantes de las cámaras empresarias y los máximos dirigentes del sindicato o la federación; mientras que en el segundo, las opciones estratégicas de cada empresario se restringen al tipo de “relación directa” que éstos establezcan con el gremio.

Si el conflicto se generalizó es mucho más difícil la negociación. Porque las posiciones ya son más extremas, intervienen los “capitostes”, y no la gente específica que conoce de la rama, su operatividad, etc. Y se te hace inmanejable porque el modus operandi de la negociación de Camioneros es que no negocian, te dicen: “Estas son las condiciones; te gusta, bien; no te gusta, seguimos parando, llámame cuando estés”.

Cuando el conflicto es de una empresa con sus delegados y/o con la gente referente de la rama, ahí todavía hay poder de negociación. Si lográs un acuerdo en esa instancia es mejor porque no pasa a una generalización, que ya te pararon la producción, la planta: te ponen los camiones en la puerta y no sale nadie. [...] Al bloquear a empresas como Coca-Cola, Pepsi o Danone, sale en la primera tapa de los diarios. Es lo mismo que el transporte público. Bueno, el día que te paró un camión podés llegar a generar desde la falta de facturación de un día para cualquier fabricante, que es mucha plata, hasta empezar a hablar de desabastecimiento. Depende de lo que sea, depende del rubro que sea (Representante Cámara Empresaria (Aguas y Gaseosas); 16.11.2011).

Se interpreta que el mecanismo para iniciar las negociaciones con Camioneros es: primero el “aviso”, a través del cual el gremio establece sus demandas, para que luego la empresa proponga las posibles soluciones. Cuando esto no sucede, el sindicato inicia medidas de acción directa en las que “todo vale, desde la asamblea, el ‘piquete’ [bloqueo] en la puerta, lo que sea” (Representante Cámara Empresaria Transporte y Logística; 12.04.2011; 24.10.2011).

En segundo lugar, si se analiza el papel del Estado en la mediación de los conflictos -por lo general a través del proceso de conciliación obligatoria¹², o en otros casos para homologar ciertos acuerdos concertados por las partes- el diálogo suele ser más ríspido; de hecho el sindicato utiliza esta instancia para darle mayor publicidad¹³ a sus reclamos y de esa forma incrementar la presión sobre los empresarios, e incluso sobre el propio Estado. Así lo relataba uno de los representantes del Estado entrevistado en esta investigación:

¹² La ley 14.786 (artículos 1 y 2) establece una instancia previa de negociación frente a un posible conflicto, antes de que alguna de sus partes recurra a medidas de acción directa. Cualquiera de éstas puede comunicar al ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) la situación y ambas deberán avenirse a una mediación. No obstante, el propio MTEySS puede intervenir de oficio de acuerdo con la naturaleza de la demanda.

¹³ Esto se evidencia a partir de la cobertura de los medios de comunicación de los conflictos de Camioneros en los que asiduamente se publican noticias sobre el gremio, a través de fuentes relevadas tales como: *Clarín* (etiqueta Camioneros), *La Nación* (Tags Camioneros), *Página 12*, *El Cronista Comercial* y *Ámbito Financiero*. También, sobre el tratamiento de los medios respecto del discurso de este sindicato puede consultarse Coscia, 2007 y 2011.

La metodología es conflictiva. Cuando los traen acá y no lo pudieron cerrar en el sindicato, es venir y decir: -"Pasalo". Un ejemplo para que veas cómo son las cosas [...]. *Una vez Pablo Moyano dijo acá que si no le daban lo que quería paraba el país. Fue tapa de Clarín durante 8 días seguidos la amenaza. Le pedían un adicional a [las empresas de la] rama de los petroleros. (Representante del Estado; 16.08.2011).*

Asimismo, debe tenerse presente que frente a un posible desabastecimiento de alimentos, combustible o dinero en los cajeros automáticos de los bancos, como así también la suspensión del servicio de recolección de residuos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el Estado puede actuar de oficio e intervenir en el conflicto para evitar su escalada, encauzando las negociaciones que viabilicen su resolución, puesto que su relevancia interfiere en el funcionamiento cotidiano de actividades centrales de la vida urbana.

No obstante, de acuerdo con los relatos recabados, desde 2003 el Estado frente a estos conflictos inclinó la relación de fuerzas a favor del gremio, producto de su alianza con el gobierno. Así lo señalaban los gerentes de relaciones laborales y representantes de cámaras empresarias:

Saben que tienen -por lo menos hasta ahora lo han tenido- todos los *contactos políticos que tienen que tener para volcar a su favor el conflicto. Por ahí la empresa pide la conciliación obligatoria y no se la dan. Entonces tenés que estar cuatro días con la planta parada, y vos sabés que a medida que va avanzando la situación, se va desgastando y te vas debilitando. Entonces ellos saben perfectamente que tienen esa carta en la manga y la utilizan, claramente. (Gerente de Relaciones Laborales Logística y Distribución - Hipermercado; 12.10.2011).*

El Estado actual es un Estado medio "bobo", donde no hay forma de hacer cumplir la ley (Representante Cámara Empresaria Transporte y Logística; 12.04.2011; 24.10.2011).

Sin embargo, estas interpretaciones deben matizarse, puesto que las empresas también se beneficiaron de esa alianza mediante el intercambio mutuo generado a través de la negociación de políticas públicas destinadas al transporte, la logística y servicios anexos (como por ejemplo, la reducción de las cargas patronales, los subsidios al gasoil, entre otros aspectos que exceden el tema abordado en este artículo). Por este motivo, es que:

Moyano mostró una gran habilidad, un gran liderazgo, no solamente de la estructura interna del sindicato, sino en el nivel país. *Supo políticamente negociar con las personas que iban teniendo poder en la Argentina. Indudablemente que hay una gran parte del empresario que lo sostiene. Y si lo sostiene es porque indudablemente, tienen rentabilidad (Gerente de Relaciones Laborales Correo y Clearing; 15.09.2011).*

En cierta forma, lo que estas referencias sugieren es que en las instancias de negociación, la alianza de Camioneros con el Estado le ha permitido adoptar opciones estratégicas que aumentan la presión sobre los empresarios para poder llegar a un acuerdo que se ajuste a sus intereses. Pero, paralelamente, las empresas también se beneficiaron de esa alianza, no sólo gracias a la negociación de políticas destinadas al sector, sino que, además, desde 2003 los incrementos de los costos por aumento salarial fueron trasladados a los precios, lo que les permitió salvaguardar su rentabilidad. Adicionalmente, esto explica por qué el gremio orienta sus reclamos hacia los dadores de cargas y no sólo hacia los transportistas, pues son aquéllos los que verdaderamente pueden ajustar costos para hacer frente a las subas de salario, mientras que los transportistas sólo pueden modificar la tarifa del flete que, en definitiva, terminan pagando los dadores de carga. Del siguiente modo lo señaló uno de los entrevistados:

Moyano llegó a la fuente del dinero porque él sabía que la plata estaba del otro lado, no era un problema de los transportistas; quienes terminan poniendo esa plata tienen que ser los dadores de carga (Representante Cámara Empresaria Aguas y Gaseosas; 16.11.2011).

En otras palabras, en este esquema de negociación no hay grandes perdedores. Es decir, estos actores han logrado encontrar, a su modo, un balance entre el conflicto y la cooperación.

En tercer lugar, el relato de uno de los dirigentes de Camioneros señala que “la mejor negociación es aquella en la que nadie queda conforme” con lo que se pidió o con lo que se cedió. Lo cual indica que, al igual que los empresarios, el sindicato también se sienta a negociar tratando de “perder lo menos posible”, aunque, sin dudas, con otra capacidad de presión.

Te digo lo que dice Moyano: la mejor negociación es la que nosotros no nos quedamos conformes y los empresarios tampoco. Porque si yo me quedo conforme, me queda la duda de que le podría haber sacado más; y si el empresario se queda conforme dice: “Estos [tipos] me [pasaron]” (Representante Federación; 21.03.2012).

Los testimonios de los empresarios respecto de la posibilidad de entablar negociaciones antes de tomar medidas de acción directa, como también trasladar sus demandas a los dadores de cargas, coinciden con los de los representantes y dirigentes de Camioneros. Sin dudas, esta forma de operar que asume el gremio responde a una opción estratégica que busca encontrar “el eslabón de la cadena [de abastecimiento] en la que se podía lograr la reivindicación” y de ese modo ocasionar mayor impacto y publicidad de sus conflictos. Así lo demuestran los siguientes relatos de algunos dirigentes y representantes sindicales:

Parando delante de las cerealeras [por ejemplo] aunque no tengan relación con nosotros, es la única forma de poder lograr [algo], porque si no tenemos que ir y apretar a cada patroncito que tiene dos o tres camiones, porque no todas las empresas son La Serenísima, o las de Recolección. También hay muchos transportistas a los cuales no podés sacarle nada... No estoy con el piquete por el piquete... pero esta es una forma de lograr algo, ¿me entendés? (Referente Sindical Camioneros; 06.04.2011).

Desde la defensa del interés de esos trabajadores *no es incorrecto que ellos hayan considerado que podía ser más efectivo trasladar la medida a las exportadoras o a las aceiteras*. Era afectar un eslabón de la cadena en la que se podía lograr la reivindicación. Son las herramientas que van buscando y viendo los trabajadores; *las transformaciones económicas o productivas generan quizás nuevos métodos de conflictos: afectar otro eslabón de la cadena, no el de la actividad propia* (Representante Camioneros; 06.02.2012).

Por último, los testimonios de los trabajadores y delegados son más heterogéneos respecto de las negociaciones que se establecen en los lugares de trabajo. De hecho, las negociaciones en esos espacios se subordinan al tipo de relación que el delegado establezca tanto con la seccional zonal del sindicato (y sus dirigentes), como con los trabajadores.

En esa clave, las referencias indican que los delegados primero intentan una mediación interna con sus jefes directos en la empresa. No obstante, alertan a los dirigentes de la rama o de la seccional de la zona donde se desempeñan (y en algunos casos, a los dirigentes del sindicato central). Es decir, ningún delegado inicia medidas de acción directa sin contar con el apoyo de algún representante del gremio que esté por encima de ellos. Esto lo hacen por dos motivos. Primero, para tener el aval del sindicato en caso de que el conflicto escale; segundo, para presionar a la empresa. En cierta forma, ésta sería la instancia de “aviso” que señalaban los gerentes de relaciones laborales. De hecho, en esta fase del conflicto, aún existe un margen de negociación, e incluso algunos de los delegados lo plantean como una “instancia de diálogo”, aunque gerentes y empresarios no lo perciban de esa manera. Con todo, es claro que al alertar a los dirigentes gremiales, la presión aumenta. De esta forma lo describieron los propios actores:

La metodología se impone de acuerdo con las circunstancias y la posición de la empresa. ¿Quién te garantiza de que la empresa no niega antes el diálogo? Yo las necesidades o diferencias trato de cubrirlas con el jefe. Cuando el jefe no me puede dar una solución, recorro al gerente. En ese ínterin, yo comunico a mi secretario de rama: -“Mirá, me está pasando esto. Te pongo en conocimiento”. Yo acciono escalón por escalón, para llegar a una solución. A veces la empresa, sin muchas discusiones de por medio ceden más. Hoy creo que son más, mucho más flexibles las charlas que hace diez años atrás, muchísimo más (Delegado Rama Correos; 04.10.2011).

Acá no se llega al paro. Nosotros hace dos años tuvimos una experiencia fuerte que estuvimos al borde de parar. Y no se llega. *Yo estaba en comunicación con Pablo Moyano: -"Negro, hacé lo que quieras", y mi celular sonaba, sonaba el de la empresa, y no se llegó al paro. Uno metiendo presión, ¿me entendés?, para que lo llamen y conseguir cosas para los trabajadores.* [Pero] sabían que lo iba a hacer. *Ya estaba conectado con el sindicato, yo tengo que tener un respaldo para mí y para los trabajadores más que nada. Si me llega[n] a decir que no y después se desbanda, ¡hasta mi casa me corren si llega a pasar algo!. Entonces yo busco un aval* (Trabajadores y delegados Rama Correos; 30.09.2011).

Por su parte, el rol de las seccionales o delegaciones del sindicato más cercanas a los lugares de trabajo cobran especial relevancia. Esto se debe a que los dirigentes que manejan esos espacios pueden tener aspiraciones de mayor participación dentro de la estructura organizacional del gremio. Por lo cual, encabezar un conflicto y las negociaciones para resolverlo les permite mostrar su habilidad para controlar la situación frente a la dirigencia central. En consecuencia, en algunos casos pueden impulsar demandas que, quizás, en la práctica, no necesariamente responden a los intereses de los trabajadores. Un grupo de trabajadores y su delegado, entrevistados en el marco de esta investigación, relataban estas situaciones del siguiente modo:

Delegado: Acá por ejemplo, *hay conflictos que yo no los llevo al gremio, ¿por qué? Porque el gremio vos lo tenés que tener de amigo y no de enemigo, ¿por qué es esto?, porque ellos mismos te llevan a un conflicto, o saben que vos estás en un conflicto, y vienen y te [insisten]: -"No, vos tenés que hacer así, esto, pa, pa, pa"*.

Trabajador 1: Perdón, no el gremio, a las *delegaciones*. Porque el tipo de la delegación quiere "subir" también, entonces busca... Entonces: *él [refiriéndose al delegado] maneja la cosa de la puerta de la empresa hacia adentro, no deja que el gremio se meta, ¿entendés?*

Delegado: *¿Por qué?, no me pasó, pero he visto casos que mandaron al frente al delegado con un conflicto, después ellos fueron, arreglaron, y vos sos el que queda mal parado... Yo siempre tengo conflictos, pero no voy al paro, ¿por qué?, a veces porque no hay trabajo, a veces porque la gente dice: -"No, XX, no da". Entonces yo me manejo de otra forma* (Trabajadores y delegados Rama Transporte y Logística; 30.07.2011).

Evidentemente, frente a estas situaciones, algunos delegados suelen establecer mecanismos propios que "dejen afuera al sindicato", pero a su vez le permitan presionar al empresario para lograr sus objetivos.

En suma, la interpretación de los relatos presentados indica que Camioneros deja pocos espacios abiertos para la negociación. En líneas generales, los mecanismos que se activan frente a una demanda del gremio operan de la siguiente forma: primero se activa una instancia de "aviso", en la que muchas veces participan los propios delegados de los

lugares de trabajo, como intermediarios entre el gremio y las empresas. En esta fase, se establecen las condiciones para encarar el proceso de intercambio de posiciones. Segundo, si esa etapa de “diálogo” fracasa, el sindicato toma medidas de acción directa. Desde ese momento, las negociaciones de los empresarios se orientan a “perder lo menos posible”. Para poder llegar a esto, Camioneros suele presionar de diversas formas pero, sin dudas, la amenaza de desabastecimiento, la relevancia pública que alcanzan estas medidas, las pérdidas económicas que esto ocasiona a los empresarios y el rol que asume el Estado en la intervención de los conflictos -que, entre 2003 y 2011, tendió a favorecer al gremio-, suele “acercar posiciones”.

Organización de la acción colectiva en Camioneros

En este apartado, se estudia la organización de la acción colectiva de Camioneros, buscando establecer cómo se dispone el sindicato a llevar a cabo determinadas medidas de acción directa. Esto implicó indagar acerca de cuáles son los mecanismos que se activan a la hora de enfrentar una determinada situación conflictiva y cómo se preparan los actores para coordinarla y, finalmente, concretarla.

En esa clave, en primer lugar, se estudió la mirada de los gerentes de relaciones laborales de las empresas. Ellos coinciden en que éste es un gremio con una importante capacidad para organizarse, la cual responde a los recursos, tanto económicos como humanos, de los que dispone para afrontar sus demandas.

En tal sentido, el sindicato para mostrar mayor capacidad de movilización, muchas veces “contrata” personas que incrementan el número de “trabajadores” que protagonizan públicamente las medidas de acción directa. No obstante, esta no es una característica significativa para el desarrollo de los conflictos del gremio, la relevancia que adquieren los conflictos de Camioneros no se vincula estrictamente con la cantidad trabajadores movilizados, sino por el “caos operativo” que puede ocasionar a las compañías el desabastecimiento y la imposibilidad de facturar los servicios que prestan (Pontoni, 2011a; 2013). Así lo ilustra este testimonio:

E: [Tienen] una *capacidad de conflicto muy grande*. Tienen muchos *recursos* para hacer un conflicto: son capaces de bloquear ocho días en Techint. ¡Ocho días, aguantando! No todos los gremios pueden [hacer eso].

I: ¿Recursos en qué sentido?

E: *Gente*. La gente que va corta, no es un paro, te bloquean. Necesitás darle comida para que estén ahí, sino no están ahí. Y además viene gente que no es del gremio, que son *contratados*, lo sabe todo el mundo. [...] *Conocen sus*

fortalezas y las explotan (Gerente de Relaciones Laborales Logística y Distribución -Hipermercado-; 12.10.2011).

A su vez, los trabajadores no sólo participan de los conflictos que puedan suscitarse en sus lugares de trabajo, sino que también existen situaciones puntuales que, sin ser necesariamente medidas de acción directa [como el día del camionero (15/12), el día del trabajador (1^o/5), u otros actos], disminuyen la asistencia del personal a las empresas, esto no es materia negociable, lo cual señala la fuerte capacidad de organización y movilización de Camioneros.

Por ejemplo, cuando hacen un acto masivo como el 15 de diciembre o el 1^o de mayo, nos termina afectando el 80% de la dotación, y estamos hablando de 500 empleados. Otro gremio te lo pide, te lo negocia, te dice: -"Dame 10, dame 20". Éstos no te negocian, te llevan la gente y punto. La alternativa que tenés es sí, descontar a fin de mes el día o sancionar, y bancarte lo que venga (Gerente de Relaciones Laborales Logística y Distribución - 12.10.2011).

Contrariamente a la opinión anterior, acerca de "la alternativa [de] descontar a fin de mes el día o sancionar", algunos trabajadores y un representante del Estado señala que ciertas empresas colaboran con la organización de diversas manifestaciones del gremio, como: poner a disposición del sindicato una determinada cantidad de trabajadores para los actos, elaborando listas que marcan quiénes (y cuántos) participarán de la movilización, o también aportando micros, comida o banderas, entre otros insumos necesarios para su realización. Incluso, algunos de ellos manifiestan que existe cierta "connivencia" de las empresas con el sindicato en la organización de estas movilizaciones. No obstante, vale aclarar que esto sucede cuando se trata de actos conmemorativos, no así con medidas de acción directa como bloqueos o paros, entre otras.

[Hay] *connivencia de las empresas con el sindicato* -no del sindicato con las empresas-: dos días antes de una movilización tienen que meter 100 mil personas en River o en Plaza de Mayo y cada una de las empresas manda el listado de los trabajadores que están a disposición del sindicato para la movilización.

I: ¿Con eso qué ganan las empresas?

E: *Por ahí no ganan nada; es una lógica de actuación que se institucionalizó y la aceptan. Y si no la aceptan, en algún momento te los citan acá y se lo echan en cara. O sea, una empresa que no tenían nada para reclamarle, pero los citan acá y les plantean: -"Uds. no nos mandaron a nadie a River y se lo vamos a hacer pagar"* (Representante del Estado; 16.08.2011).

Para movilizarse, *si no vas a firmar te descuentan el día, y ahí ves también cómo están metidas las empresas que también son aliadas con el sindicato*, (Trabajadores y delegados Rama Recolección; 28.04.2011).

La empresa te da las banderas, los micros; porque la bandera de "XXX" tiene que estar, que las vean las cámaras de televisión y que las vea Moyano. Y si

vamos con la ropa, mejor, para identificarse. Entonces desde el palco que Moyano vea que el grupo de "XXX" es grande (Trabajadores y delegados Rama Correos; 30.09.2011).

En el acto de Camioneros en el que se conmemoraba el día del gremio, el 15 de diciembre de 2011, en el estadio de Huracán, se expresó la forma en que las empresas ponen a disposición del sindicato los insumos necesarios para llevar a cabo este tipo de eventos. Cabe resaltar que las compañías que se manejan de esta forma son las de mayor relevancia dentro de los subsectores en los que el sindicato ejerce la representación de trabajadores: transporte y logística, correos y recolección. Lo llamativo fue que las firmas que colaboraron con la organización y logística del acto fueron nombradas, una por una, durante el transcurso del evento, a modo de agradecimiento por su contribución. Para los actores este tipo de situaciones son habituales, lo que se interpreta como una práctica "institucionalizada" a través de la cual se entiende que las empresas buscan entablar y sostener "buenas relaciones" con el gremio para amortiguar los posibles efectos de potenciales disputas en los lugares de trabajo y así mantener cierto equilibrio entre el conflicto y la cooperación.

Por su parte, los dirigentes del sindicato comparan la organización del conflicto con una batalla, pues consideran que cada sub-rama es "una unidad de un ejército". Este esquema les permite movilizarse rápidamente y, a su vez, coordinar las necesidades de cada subsector. Esto señala que la organización de Camioneros mediante diferentes subramas de actividad favorece una mejor comunicación base-cúpula, al tiempo que facilita la articulación de las demandas de las diversas actividades en las que el sindicato ejerce su representación.

Ahora [el conflicto] está más concientizado y armado. Nosotros no teníamos tantas ramas... Hoy cada rama es una unidad de un ejército que cuando se toma una decisión cada uno sabe cómo hacerlo y qué hacer en forma rápida. Eso nos da una un poder de movilización rápido y aceitado que antes no teníamos (Referente Sindical; 06.04.2011).

Por último, la opinión de los trabajadores respecto de la organización de la acción colectiva por parte del sindicato es más heterogénea y responde, básicamente, a dos factores: uno, el rol del delegado en cada lugar de trabajo, el otro, al tamaño de las empresas¹⁴ en las que se

¹⁴ Para clasificar a las empresas según su tamaño se tomó como referencia la Resolución de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) y Desarrollo Regional (24/2001). Según ésta, una "microempresa" posee un límite de ventas de 590 mil pesos anuales y/o menos de 10 empleados; para las pequeñas, 4.300 millones de pesos y entre 10 a 50 empleados; mientras que para las medianas se consideró una facturación de hasta 28.300 millones de pesos y entre 51 a 200 empleados. El resto de las firmas se concentran en grandes empresas.

desempeñan. En función de esos factores, cada delegado administra el conflicto según las posibilidades que presente cada establecimiento en particular.

En ese sentido, se halló que los delegados tienen más posibilidades de organizar y coordinar a los trabajadores si éstos se desempeñan en grandes establecimientos (las empresas de recolección, correos privados, o importantes centros de distribución). Al mismo tiempo, se entiende que en estos espacios la organización y coordinación está más aceptada y es viable debido a la relación que entablan las empresas con el sindicato, como se señaló en párrafos anteriores. Sin embargo, cuando se trata de bloqueos u otras medidas de acción directa -en solidaridad con la propia subrama o, en algunos casos, con otras subramas-, quienes suelen participar de ellas son los delegados que cuentan con permiso gremial¹⁵, no necesariamente todos los trabajadores.

Delegado: En la rama *correos*, te dicen en la reunión: “Bueno, muchachos, *necesitamos la mitad del personal que tengan. Ya está todo hablado, vayan y hablen con los jefes*”, *porque supuestamente ya la empresa está enterada. Nosotros venimos acá*: “-Bueno, mirá, nosotros necesitamos gente, fijate cómo vas a hacer”, “Listo”. Esto comúnmente *se maneja por ramas, a no ser que sea algo más “grande”*. Ahí te llaman y te dicen: “mañana a las 6 de la mañana vamos a ir a un correo porque no le está pagando a los compañeros”, bárbaro. *Ahora, si es para otros, no; ya ahí es como que no, no es que nos llaman y nos dicen*: “Eh, tenemos que ir todos”. *Tampoco te dicen dónde van. Muchas veces cuando necesitan gente no va gente de la misma rama. Van ponele, diez de correos, diez de esto, diez del otro, entonces se van juntando y va un grupito.*

Trabajador: Ahora cuando tenemos que ir por ejemplo a *una movilización tipo como el 1º de mayo o algo así, eso se organiza por sectores. Hay una planificación*: “Bueno, a tal hora comemos, salimos, mirá que Hugo habla a tal hora”. Mover a la gente, los micros, sí, pero se dan muchas reuniones. (Trabajadores y delegados Rama Correos; 30.09.2011).

La organización y coordinación de las movilizaciones se planifica mediante reuniones anticipadas entre los delegados y los dirigentes del gremio, principalmente a través de cada secretario de las subramas.

Por lo contrario, en establecimientos medianos o pequeños, las posi-

¹⁵ El artículo 44 de la ley de Asociaciones sindicales (23.551) estipula que las empresas deben conceder a cada delegado del personal una determinada cantidad de horas mensuales para realizar aquellas tareas que requieran ausentarse de la empresa. La cantidad de horas se establece de acuerdo con lo negociado colectivamente. En el caso de Camioneros, en el convenio 40/89, (inciso 7.2.2) se acordó que “los delegados solicitados por la organización sindical con personería gremial en forma fehaciente, y que por esta razón no asista a su trabajo, la empresa concederá el permiso solicitado, haciéndose cargo del jornal respectivo una sola vez por mes calendario”.

bilidades de disponer de un determinado número de trabajadores para las movilizaciones son diferentes, debido a que las dotaciones de personal en esas compañías son más reducidas (es más, en algunas empresas de estas características no hay presencia de delegados¹⁶). De este modo, algunos delegados, según las particularidades de cada lugar de trabajo, evalúan si es viable o no que los trabajadores participen de las movilizaciones que organiza el gremio.

Más allá del rol del delegado, se entiende que la relación entre este tipo de empresas y el sindicato es diferente a la que éste mantiene con las grandes compañías. En este sentido, se considera que las pequeñas y medianas empresas, al estar más atomizadas, pueden pasar desapercibidas frente a las presiones y/o controles que suele ejercer el sindicato en las grandes. De hecho, la visibilidad de esas frente al gremio se interpreta que es mayor, producto del tipo de intercambio y/o concesiones que se establece entre ambos.

En suma, la forma en que se organizan los paros, bloqueos y otras medidas de acción colectiva protagonizadas por Camioneros difieren de las que utiliza para actos conmemorativos u otro tipo de movilizaciones.

En el primer caso, la organización del conflicto se maneja como un *ejército* en el que *“cada rama es una unidad [y] cuando se toma una decisión, cada uno sabe cómo hacerlo y qué hacer en forma rápida”*. Incluso, la organización de los bloqueos, u otras acciones, suele emprenderse en forma más encubierta para que *“no se filtre la información”*, poder *“sorprender”* a la empresa al bloquear el ingreso de camiones a los lugares de trabajo.

En el segundo, la organización de actos conmemorativos (como el día del camionero, el del trabajador, etc.) o festejos del gremio (inauguraciones de sanatorios, hoteles, *campings*, etc.) presenta mayor heterogeneidad debido a: 1) el tamaño de las empresas; y 2) el rol de los delegados en cada lugar de trabajo.

Respecto del tamaño de las empresas, se observó que algunas de las más relevantes del sector transporte, logística y servicios anexos apoyan y contribuyen en la organización de los actos de Camioneros. Esto le permite al gremio una mejor organización y coordinación de sus movilizaciones; mientras que a las compañías les posibilita establecer una relación más armónica con el sindicato y así amortiguar el impacto de futuros conflictos.

¹⁶ Según el artículo 45 de la ley de Asociaciones profesionales (23.551), la cantidad mínima de trabajadores que representen al sindicato en cada establecimiento será: a) un delegado, para las empresas que tengan entre 10 y 50 empleados; b) 2 en aquellas que posean entre 51 y 100; c) a partir de los 101 trabajadores podrá sumarse a lo estipulado un delegado cada 100 trabajadores.

Por su parte, el rol de los delegados en cada lugar de trabajo reveló que los que se desempeñan en pequeñas o medianas empresas poseen mayor discrecionalidad para movilizar a los trabajadores. Esa discrecionalidad responde a que la relación que establecen las pequeñas y medianas empresas con el sindicato suele ser más distante que la que éste sostiene con las grandes compañías. En otras palabras, el tipo de intercambio entre Camioneros y ambos grupos de empresas es diferente.

La metodología adoptada: los tipos de acciones que prevalecen en los conflictos encabezados por Camioneros

Para estudiar los tipos de acciones que prevalecen en los conflictos liderados por Camioneros, y de ese modo analizar la posibilidad que tienen de trastocar la economía de los sectores en los que representa trabajadores, se asume la conceptualización y diferenciación realizada por Tarrow (1997) entre acciones “disruptivas”, “convencionales” y “violentas”. Esta clasificación fue establecida conforme con los diversos grados de desafío, incertidumbre y solidaridad que se expresen en las acciones llevadas a cabo por los actores.

Así, la *violencia* suele ser un medio al que apelan grupos que generalmente no poseen recursos políticos. Sin embargo, el problema de la violencia es que legitima la represión, diversifica la opinión pública y suele atribuirse a un pequeño grupo cuya única expresión pasa a ser la confrontación abierta. Es por esto que, generalmente, las formas de acción colectiva que se han sucedido a lo largo del tiempo alternaron entre la convención y la disrupción, siendo la violencia, en muchos casos, el último recurso. Configuran acciones violentas los ataques a personas o propiedad privada, choques con otros grupos o con la policía, y el vandalismo.

En cambio, la *disrupción*, si bien provoca una ruptura en la rutina de la acción colectiva, sorprende y desorienta a los actores (especialmente, a las elites), aunque no necesariamente llega a ser violenta. Tarrow (1997) afirma que como la disrupción provoca una innovación en el repertorio de la acción, puede tornarse violenta producto de su inestabilidad, pero también, puede institucionalizarse y convertirse en una acción convencional. Las acciones que tradicionalmente se consideran disruptivas son las ocupaciones y los bloqueos.

Por último, las acciones *convencionales*, son las que en el pasado significaron una ruptura o disrupción en el repertorio de acción colectiva, pero con el paso del tiempo se han institucionalizado, por lo que pasan

a configurar parte del repertorio conocido y hasta aceptado por quienes participan de ellas. Es por esto que históricamente este tipo de acciones son las que han predominado en el repertorio de acción de los actores sociales. Tales son los casos, por ejemplo, de las huelgas, marchas, actos públicos, asambleas, pedidos de audiencias, panfleteadas y acciones legales.

Esta conceptualización permitió establecer, según el tipo de acción predominante, la posibilidad que tienen los conflictos de Camioneros de *trastrócar la economía de los sectores en los que representa trabajadores* (Silver, 2005:15). Esta autora sostiene que la alternativa que se les presenta a los sindicatos de equilibrar su poder de negociación en el sistema económico se torna clave de acuerdo con el sector de actividad en el cual aquéllos representan trabajadores. En otros términos, esta posibilidad les otorga mayor margen de maniobra a la hora de negociar con los empresarios de determinados sectores claves -como el agroexportador o el transporte- para el desarrollo de la economía nacional o regional.

Cabe señalar que, más allá de que este tipo de alternativas sean atribuibles a un determinado contexto, más que al propio accionar de los actores, la perspectiva de análisis propuesta por el enfoque estratégico indica que el hecho de hacer uso de las posibilidades que brinda el entorno, configura, en sí mismo, una opción estratégica. Es decir, algunos sindicatos poseen esa capacidad pero, sin embargo, no necesariamente la utilizan para presionar a los empresarios, buscando mejorar la condiciones laborales de sus afiliados. Lo que se quiere dejar en claro con esto es la importancia que adquieren las opciones estratégicas seleccionadas por cada actor, de acuerdo con no sólo las posibilidades estructurales o del contexto, sino también con sus propias decisiones de ponerlas en práctica.

Respecto de Camioneros, este gremio heredó de su trayectoria en el MTA su forma de actuar en el plano colectivo. De hecho, el MTA y otros movimientos sociales comenzaron a ensayar, durante los '90, formas de acción colectiva que hasta ese momento eran poco usuales, tales como piquetes o cortes de rutas y calles, bloqueos, etc. Es decir, los conflictos se habían trasladado de las fábricas (en las que quedaban pocos trabajadores, producto del alto nivel de desempleo¹⁷) a la calle. La irrupción de ese tipo de medidas de acción colectiva, al principio violentas, buscó confrontar principalmente con un modelo político y económico en agonía.

¹⁷ La tasa de desempleo trepó de un 8,6%, en 1990, a un 21,5% en 2002 (OEDE-MTEySS, 2011).

No obstante, siguiendo la clasificación de Tarrow (1997), algunas de esas acciones violentas, paulatinamente se tornaron disruptivas. Tanto es así que, en el caso de Camioneros, el bloqueo de ingresos a las empresas se convirtió en una de las formas más usuales dentro de su repertorio de acción:

[...] ¿Cuál es la herramienta o la metodología más eficaz en una acción colectiva? Yo creo que no es reprochable que Camioneros haya visto que en algunos o varios conflictos el método del bloqueo o del piquete era un método efectivo, digamos, de causar el mayor daño (o su potencialidad de daño) con el menor sacrificio. Los trabajadores vieron que ese método es efectivo. [Después está] el escenario en que se plantea el conflicto, y en general, es aquel que es más idóneo para obtener lo que se pretende. [Entonces] sí, el conflicto se traslada a [por ejemplo] Puerto Madero, porque la empresa tiene sede ahí, le da más entidad, [si no] no se entera nadie. Es una forma de darle más visibilidad al reclamo (Representante Camioneros; 06.02.2012).

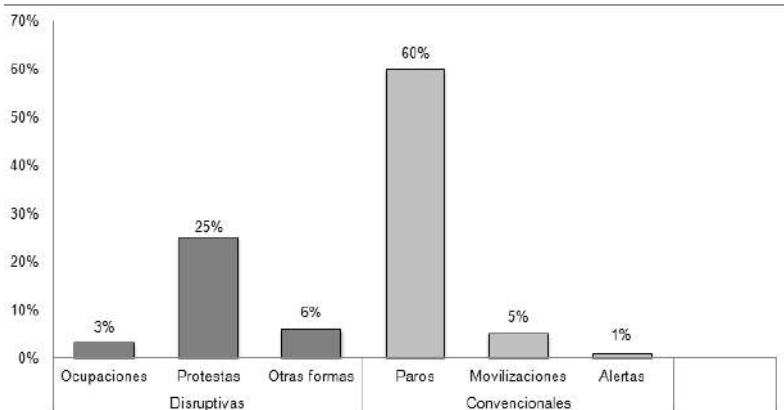
El piquete nació porque la misma sociedad no le [prestaba atención] a nadie, entonces el tipo aprendió que un día parándose en el medio de una avenida le [complicaba] la vida a medio mundo pero los puse de mi lado para que presionen también, y el que me tiene que solucionar mi problema se va a ver obligado a hacerlo, quiera o no quiera (Referente Sindical; 06.04.2011).

Camioneros encontró en los bloqueos una metodología útil para reclamar frente a las empresas y de ese modo incrementar la potencialidad de sus demandas de desabastecer el mercado de combustibles o el de alimentos, suspender el servicio de recolección de residuos, todo lo cual termina fortaleciendo su capacidad de trastocar el normal desarrollo de la economía.

Sin embargo, esto no fue siempre así. De hecho, al contrastar los datos cualitativos con los cuantitativos referidos a los tipos de acciones protagonizadas durante el período 1991-2005 (**gráfico 1**) se halló que el gremio priorizó las demandas de tipo *convencional* (66%) -paros, movilizaciones y alertas- antes que las acciones *disruptivas* (34%) -ocupaciones, protestas y otras formas-. Es más, los paros (60%) representaron la medida más utilizada por el gremio para expresar sus demandas. Esto sugiere que frente a un contexto económico recesivo como el de los '90, estableció una estrategia defensiva que le permitiera preservar las fuentes de trabajo antes que mejorar salarios u otro tipo de condiciones laborales. De todos modos, aun habiendo optado por acciones convencionales, y por tanto más institucionalizadas, pudo sostener el empleo, aspecto no menor si se considera el escenario de profundo desempleo y recesión económica en el que tuvieron lugar aquellas medidas.

En contraste, entre 2006 y 2011, la proporción entre acciones convencionales y disruptivas se modificó, puesto que para ese período

Gráfico 1. Tipos de acciones realizadas por Camioneros entre 1991-2005. En %.



Fuente: CISI - Consultora de Investigación Social Independiente

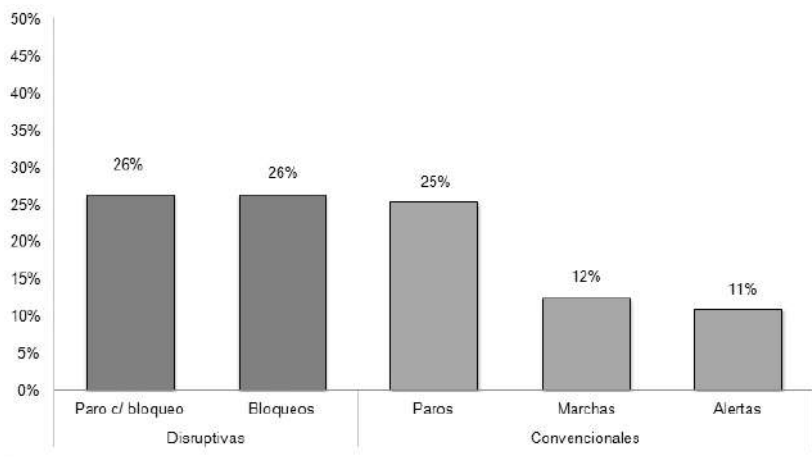
Camioneros combinó el uso de ambos tipos de acciones. En efecto, las medidas de tipo convencional -en este caso, conformadas por paros, marchas y alertas- alcanzaron el 48%, mientras que las disruptivas -paros con bloqueos y bloqueos- representaron el 52% de las acciones encabezadas por este gremio (**gráfico 2**). De este modo, durante esta etapa las acciones disruptivas se incrementaron por sobre las convencionales en un 4%. Este equilibrio entre ambos tipos de acciones sugiere que Camioneros optó por potenciar su posibilidad de trastocar el desarrollo de la economía, a través de medidas menos institucionalizadas, en el marco de un contexto económico cuyo crecimiento, ligado con el desarrollo de la industria local y el consumo interno, dependía para su funcionamiento del transporte automotor de cargas, pues éste concentra el traslado del 96% de lo producido en el país (C3T, 2007; Pontoni, 2011b).

Aquel escenario le permitió a Camioneros reclamar mejoras en las condiciones laborales de los trabajadores en un contexto que, desde el plano económico, alentaba a concretar esas demandas y, desde lo político, habilitaba espacios que promovían el accionar sindical.

En definitiva, se interpreta que el tipo de acciones que predominaron en los conflictos entre 1991 y 2011, responden al proceso de aprendizaje y “madurez” por el que ha atravesado este gremio durante la década de los ‘90.

De hecho, ese aprendizaje le imprimió a los reclamos de Camioneros su propio sello. Tanto es así que el análisis de los tipos de acción que

Gráfico 2. Tipos de acciones realizadas por Camioneros entre 2006-2011, en %.



Fuente de los datos: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales - Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo.

el gremio protagonizó entre 1991-2011 indica que, si bien hasta 2005 primaron las acciones de tipo convencional por sobre las disruptivas, desde 2006 esa ecuación se niveló, demostrando que este actor escogió implementar medidas que no sólo causarían impacto en el nivel sindical -y sectorial-, sino también que involucrarían al resto de la sociedad a través de acciones menos institucionalizadas, como los bloqueos a empresas tanto a las del propio sector como a las dadoras de carga.

Estos rasgos que asume la acción colectiva de Camioneros permiten sostener que su capacidad de trastocar el normal desarrollo de la economía del país se incrementó no sólo por las características del contexto, sino también, por haber decidido utilizar dicha capacidad como mecanismo de presión para negociar con los empresarios y el Estado.

Algunas reflexiones finales

El objetivo de este artículo ha sido indagar y reflexionar acerca de cómo *Camioneros* ha construido y fortalecido su *capacidad de movilización* entre los períodos 1991-2002 y 2003-2011. La *capacidad de movilización* se definió como la habilidad de los sindicatos para organizar, coordinar y concretar diversos tipos de acciones que le permitan

entablar negociaciones con los empresarios y/o el Estado, en orden a lograr un balance entre cooperación y conflicto.

A tales efectos, se construyeron cuatro indicadores para su abordaje. El primero, alude a las *referencias históricas de los actores* (dirigentes y delegados sindicales, empresarios y representantes del Estado) *respecto de los conflictos* de Camioneros. De ese modo, se buscó establecer cuál ha sido la habilidad del gremio para promover, reflexionar y aprender de sus acciones pasadas y, de esa forma, anticipar, adaptar e innovar sus estrategias y prácticas institucionales frente a los potenciales cambios de contexto (Lévesque y Murray, 2010).

Al respecto, Camioneros heredó su forma de actuar frente al conflicto de su militancia en el MTA, puesto que las disputas que protagonizó durante los '90 le permitieron adaptar sus prácticas institucionales de cara a las transformaciones del contexto político, económico y social argentino pos 2003.

El segundo indicador se denominó *negociaciones con los empresarios y/o el Estado*. Éste se construyó a partir del relato de los entrevistados respecto de cómo se entabla el diálogo entre Camioneros y las empresas o el Estado, con el objetivo de alcanzar cierto balance entre cooperación y conflicto. Así, se buscó mostrar cómo se inician las negociaciones frente a las amenazas o acciones concretas que pueda llevar a cabo el sindicato.

La información analizada respecto de aquel indicador señala que el gremio deja pocos espacios para la negociación, pero, aun así, permite establecer una primera instancia de discusión, poniendo en alerta a las empresas acerca de la naturaleza del reclamo. No obstante, algunas compañías establecen otros mecanismos para acercar posiciones y mantener "buenas relaciones" con el gremio.

En ese sentido, a través del tercer indicador, *organización de la acción colectiva*, -en el que se describieron los mecanismos que el sindicato despliega para llevar a cabo sus acciones-, se mostró que las grandes empresas, para entablar y sostener esas "buenas relaciones" con el gremio, colaboran en la organización de sus actos y marchas, poniendo a su disposición parte del personal para que asista a esas movilizaciones, colaborando, al mismo tiempo, con micros, comida, banderas, entre otros "insumos" necesarios para movilizar a los trabajadores. Esto le permite, mejorar la organización y coordinación de sus movilizaciones; a las compañías, establecer una relación más armónica con el sindicato, amortiguar el impacto de futuros conflictos y, finalmente, sostener cierto balance entre cooperación y conflicto. En cambio, en las pequeñas y medianas empresas, la organización del conflicto se apoya

en el rol de los delegados, quienes poseen cierta discrecionalidad a la hora de movilizar a los trabajadores.

Por su parte, desde el gremio, la disposición de medidas de acción directa (como bloqueos o paros) se concibe como una *batalla*, en la que cada subrama se constituye en uno de los brazos de su *ejército*.

En cuarto lugar, se analizaron los *tipos de acciones* que prevalecen en los conflictos liderados por Camioneros. En tal sentido, se diferenció entre acciones *disruptivas*, que marcan una ruptura en la rutina de la acción colectiva (bloqueos, ocupaciones, etc.), y *convencionales*, aquellas que, si bien surgieron como una ruptura en el repertorio de la acción, con el paso del tiempo se institucionalizaron y hoy son aceptadas por los actores (huelgas, marchas, asambleas, etc.).

Aquel análisis confirmó que la herencia de la trayectoria y militancia de Camioneros en el MTA contribuyó a forjar, a partir de 2003, un sello característico de sus demandas: los bloqueos a empresas, tanto a las del propio sector como a los dadores de cargas, es decir, a los clientes de las empresas transportistas y/o logísticas.

En efecto, hasta 2005 prevalecieron las acciones de tipo convencional por sobre las disruptivas, por lo que se interpretó que Camioneros buscó proteger, mediante estrategias defensivas, el empleo y los salarios, en un contexto de recesión económica, como el de los '90, o de salida de la crisis, pos 2001. En cambio, desde 2006, esa ecuación se niveló, por lo que se interpreta que Camioneros -en un escenario de recuperación de la economía y los salarios producto de la reapertura de paritarias- escogió adoptar medidas que no sólo causaran impacto en el nivel sectorial, como las de tipo convencional, sino que también involucraran a otros actores (como por ejemplo, los dadores de carga de los transportistas o empresas logísticas, los usuarios de cajeros automáticos, correos o de los servicios de recolección), dándole así mayor visibilidad a sus conflictos, producto de la selección estratégica de acciones disruptivas que buscaron obtener mejores resultados e imprimirle mayor relevancia a sus demandas.

En suma, las interpretaciones permiten sostener que la forma en que se desarrollan los conflictos de Camioneros pueden, efectivamente, trastocar el normal desarrollo de diversas actividades productivas de la economía del país (Silver, 2005). De hecho, esta cualidad se potenció a partir de 2003, en el marco de un contexto económico cuyo crecimiento, ligado con el desarrollo de la industria local y el consumo interno, dependía para su funcionamiento de la cuasi monopólica forma de traslado de los productos, es decir, el transporte automotor de cargas, pues a éste se le atribuye el traslado del 96% de lo que se produce y distribuye en el país. Estas características productivas de la economía

argentina, sumadas a la apertura de nuevos espacios que promovieron el accionar de los sindicatos, sin dudas favorecieron el desarrollo de las demandas de Camioneros. No obstante, éste no sólo se apoyó en las nuevas condiciones que ofrecía el contexto, sino que sus dirigentes supieron interpretar lo que sucedía y actuaron en consecuencia, adoptando opciones estratégicas que les permitieran explotar mejor su capacidad de movilización.

Bibliografía

- Altimir, O. y Beccaria, L. (2000). El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en la Argentina. En Heymann, D. y R. Kosacoff (eds.) *Desempeño económico en un contexto de reformas, La Argentina de los Noventa*. Tomo I. Bs. As.: CEPAL-Eudeba.
- Argumedo, A. (2009). Peronismo o pejetismo. En: Diario *Página 12*, [en línea], publicado en octubre 2009, [fecha de consulta: 19/10/2009]. Disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-133725-2009-10-19.html>
- Atzeni, M. y Ghigliani, P. (2007). The resilience of traditional trade unions' practices in the revitalisation of the Argentine labour movement. En C. Phelan (Ed.), *Trade unions revitalization: trends and prospects in 34 countries* (pp. 105-119). Bern: Peter Lang.
- Boxall, P. (2008). Trade Union Strategy. En P. Blyton, N. Bacon, J. Fiorito y E. Heery (Eds.), *The Sage Handbook of Industrial Relations* (pp. 209-224). Bangalore: Sage Pubs.
- Boxall, P. y Haynes, P. (1997). Strategy and Trade Union Effectiveness in a Neo-liberal Environment. *British Journal of Industrial Relations*, 35 (4), 567-591.
- C3T-UTN (Centro Tecnológico de Transporte, Tránsito y Seguridad Vial, Universidad Tecnológica Nacional) (2007a)- El Transporte Automotor de Cargas en la Argentina. Secretaría de Extensión Universitaria, Universidad Tecnológica Nacional, [en línea], [consultado: 18/05/2010]. Disponible en <http://www.edutecne.utn.edu.ar>
- Cedrola Spremolla, G. (1995). Los enfoques teóricos en las relaciones industriales. *Revista de Relasur*, 2, 49-74.
- CENDA - Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (2010). La macroeconomía después de la Convertibilidad. Buenos Aires: Cara o ceca.
- Coscia, V. (2007). La construcción de víctimas y victimarios. Conflictos gremiales en medios masivos. Ponencia presentada en el *8º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. 8 al 10 de agosto, Buenos Aires.
- Coscia, V. (2011). Conflictos de encuadramiento: representaciones mediáticas de la oposición Moyano-Cavaliere. Ponencia presentada en el *10º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. 3 al 5 de agosto, Buenos Aires.

- Damill, M. y R. Frenkel (2006). El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera. En *Revista de la CEPAL*, pp. 109-132, N° 88, Santiago de Chile: CEPAL.
- Etchemendy, S. y Collier, R. ([2007], 2008). Golpeados pero de pie. Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007). En *Revista Postdata*, 13, 145-192. [en línea] [Consultado: 22/8/2009]. En <<http://www.revistapostdata.com.ar>>
- Felder, R. (2007). Auge y crisis de las reformas neoliberales y transformación del Estado en Argentina. En A. Fernández (Comp.), *Estados y sindicatos en perspectiva latinoamericana*. Bs. As.: Prometeo.
- Fernández, A. (2002). Caracteres y fortalecimiento del sindicalismo opositor al modelo neoliberal del gobierno justicialista. En, A. Bialakowsky, A. Lescano y C. Senén Gonzalez (Comps.), *Unidad en la diversidad. Estudios laborales en los '90* (pp. 191-209). Buenos Aires: Eudeba.
- Ferrer, N. (2005). *El MTA y la resistencia al neoliberalismo en los '90*. Buenos Aires: Dos Orillas.
- Kochan, T., Katz, H., y McKersie, R. ([1986], 1993). *La transformación de las relaciones laborales en Estados Unidos*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Lévesque, C. y Murray, G. (2004). El poder sindical en la economía mundial. [en línea] [Consultado: 15/02/2011] <www.mrafundazioa.org/>
- Lévesque, C. y Murray, G. (2010). Understanding union power: resources and capabilities for renewing union capacity. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 16 (3), 333-350.
- Locke, R., Kochan, T. y Piore, M. (1995). Replanteamiento del estudio comparado de las relaciones laborales: Enseñanzas de una investigación internacional. *Revista Internacional del Trabajo*, 114, 2, 157-184.
- Morlino, L. ([1991], 1994). Problemas y opciones en la comparación. En *La comparación en las ciencias sociales* (pp. 13-28). Madrid: Alianza Editorial.
- Neiman, G. y Quaranta, G. (2006). Los estudios de caso en la investigación sociológica. En I. Vasilachis de Gialdino (coord.), *Estrategias de investigación cualitativa* (pp. 213-237). Barcelona: Gedisa.
- OEDE (2011). Dinámica de empleo y empresas. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social [en línea] [consultado: 25/09/2011] <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/bel/>
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y de la negociación colectiva en Argentina. En *Revista Trabajo*, 3, Bs. As.: MTEySS.
- Palomino, H.; Spaltenberg, R. y equipo (2007). Un nuevo indicador del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Los conflictos laborales en la Argentina 2006-2007. *Trabajo, Ocupación y Empleo* (7), 17-35.
- Panigo, D. y Neffa, J. C. (2009). El mercado de trabajo en el nuevo modelo de desarrollo. En *Serie Documentos de Trabajo*, Secretaría de Política

Económica, Subsecretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Buenos Aires: MECON

- Pontoni, G. (2011a). Estrategia sindical en los conflictos del transporte automotor de cargas (TAC). El caso "Camioneros" 2006-2010. Ponencia presentada en las *IX Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires*. 08 al 12 agosto, Buenos Aires.
- Pontoni, G. (2011b). El poder al volante: relaciones laborales en el sector transporte automotor de cargas en la post-convertibilidad. En <http://www.utn.edu.ar>
- Pontoni, G. (2013). Conflictos sobre ruedas: nuevas y viejas estrategias de acción sindical. El caso "Camioneros" en la post convertibilidad. En C. Senén Gonzalez y A. Del Bono (Coord.), *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas* (pp. 101-121). Bs. As.: UNLaM-Prometeo.
- Senén González, C. y Del Bono, A. (Coord.) (2013). *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas*. Bs. As.: UNLaM - Prometeo.
- Senén Gonzalez, C., y Haidar, J. (2009). Los debates acerca de la 'revitalización sindical' y su aplicación en el análisis sectorial en Argentina. En *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. Segunda Época, 14 (22), 5-31. Silver, 2005
- Stake, R. E. (1994). Case Studies. En Denzin y Lincoln (Eds.), *Handbook of Qualitative Research*, Cap. 14. Sage Pubs.
- Tarrow, S. (1997). *El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*. Madrid: Alianza Editorial.
- Vasilachis de Gialdino, I. (2006). La investigación cualitativa. En I. Vasilachis de Gialdino (Coord.), *Estrategias de investigación cualitativa* (pp.23-64). Barcelona: Gedisa.

Bibliografía normativa

- Convenio colectivo de trabajo 40/1989; Confederación Argentina del Transporte automotor de cargas y Federación Argentina de Entidades Empresarias del autotransporte de cargas y la Cámara de Agentes Comerciales de Yacimientos Petrolíferos Fiscales con la Federación Nacional de Trabajadores Camioneros y Obreros del transporte automotor de cargas; 28 de diciembre de 1988; 1 de enero de 1989.
- Ley Nacional 14.786; "Conflictos de trabajo. Conciliación obligatoria"; 22 de diciembre de 1958; 09 de enero de 1959.
- Ley Nacional 23.551; "Ley de Asociaciones Sindicales"; 23 de marzo de 1988; 14 de abril de 1988; y su Decreto Reglamentario 467/1988; 14 de abril de 1988; 22 de abril de 1988.
- Resolución 24/2001 Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, "Micro, Pequeñas y Medianas Empresas", 26 de abril de 2001; 02 de mayo de 2001.

La distribución del excedente. El proyecto de participación en las ganancias empresarias impulsado por la CGT en 2010*

*Gabriela Wyczykier ***
*Cecilia Anigstein****

La actual dinamización de valores, discursos e imágenes sociales asociados con la matriz nacional y popular en la Argentina se inscribe en un complejo escenario en el cual se yuxtaponen un conjunto de dimensiones que resultan ineludibles para analizar la etapa actual de desarrollo. En este escenario el artículo se propone el análisis de la coyuntura política que suscitó la presentación del Proyecto de Participación de las Ganancias Empresarias impulsado por la Confederación General del Trabajo en el año 2010 en un contexto de crecimiento del producto bruto interno y del aumento de las ganancias empresarias acontecido en el último lustro. La presentación de este proyecto de ley para su tratamiento legislativo activó un conjunto de posicionamientos, interpelaciones y conflictos narrativos entre dos de los actores principales que han dinamizado el modelo de desarrollo ligado fundamentalmente con las actividades urbano-industriales: los trabajadores organizados y los empresarios, representados por la Unión Industrial Argentina y la Confederación General del Trabajo. La disputa por el excedente, dimensión central en los análisis históricos sobre el desarrollo, ligada en esta ocasión con el tratamiento que los distintos actores le han otorgado a la presentación de este proyecto, señala de qué modo se fueron configurando y reconfigurando las alianzas políticas en la última década.

Palabras clave: Matriz nacional popular - Unión Industrial Argentina - Confederación General del Trabajo - Proyecto de ley de Reparto de ganancias año 2010 - Excedente

* La investigación que nutre el artículo se encuentra enmarcada en el proyecto PICT "Actores, disputas y modelos de desarrollo en la Argentina contemporánea". Agradecemos la asistencia de Julián Cavallero en la recopilación de fuentes periodísticas y los valiosos comentarios de Maristella Svampa, Ariel Slipak y Florencia Puente a una versión preliminar de este escrito.

** Socióloga UBA, Dra. en Ciencias Sociales FLACSO, Investigadora adjunta CONICET e Investigadora docente UNGS. gwyczykier@yahoo.com

***Socióloga UBA, Mg. en Ciencias Sociales UNGS-IDES y Becaria CONICET-UNGS. ceciliaanigstein@gmail.com

Surplus distribution. The Profit participation for enterprises Project driven by CGT in 2010

Current dynamic values , discourses and social images associated with popular national matrix in Argentina is part of a complex scenario in which a set of dimensions that are unavoidable to analyze the current stage of development are juxtaposed . In this scenario the item analysis of the political situation that prompted the introduction of Project Participation of Entrepreneurs Profit driven General Confederation of Labour in 2010 in a context of growth of gross domestic product and the proposed increase in corporate profits occurred in the last ten years . The presentation of this bill for legislative treatment activated a set of positions, references and narrative conflict between two of the major players that have boosted the development model fundamentally linked to urban- industrial activities : organized labor and employers, represented in the case study by the Union Industrial Argentina and the General Confederation of Labour. The dispute over, central dimension in the historical analysis of the development , this time linked to treatment that different actors have earned the presentation of this project also allowed us to observe how they were shaping and reshaping alliances policies in the last decade.

Keywords: Popular national Parent - Union Industrial Argentina - General Confederation of Labour - Project Participation of Entrepreneurs Profit, 2010 - Surplus

Fecha de recepción: agosto de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Introducción

La actual dinamización de valores, discursos e imágenes sociales asociados con la matriz nacional y popular en la Argentina se inscribe en un complejo escenario en el cual se yuxtaponen procesos cuyas tendencias van en direcciones disímiles.

Por un lado, se observa una mayor activación en el rol regulatorio, mediador y de redistribución del estado en relación con la economía; un significativo crecimiento del producto bruto interno y un notable mejoramiento de las variables laborales como el descenso del desempleo y la creación de empleo formal. Sumado a ello, se distingue la reversión del proceso de desindustrialización y la pérdida del predominio del capital financiero en favor de otros sectores productivos (González, 2011). Al mismo tiempo, la implementación de políticas sociales de orientación universalizante como la Asignación Universal por Hijo y la creación del Sistema Integrado Previsional Argentino, la convocatoria anual e ininterrumpida de paritarias, la puesta en marcha de mecanismos de diálogo social como el Consejo del Salario, como así también un conjunto de reformas a la legislación laboral en clave restituyente, crearon condiciones propicias para la recomposición política y organizativa del actor sindical luego de décadas de políticas orientadas hacia su desarticulación.

Asimismo, es posible destacar que a pesar de la reactivación económica y manufacturera y del mayor involucramiento del Estado en la economía registrado a partir de 2003, subsisten aspectos de la hegemonía neoliberal. Ello se aprecia en la persistencia de la informalidad y la precariedad laboral, la gravitación de los productos primarios en el sector exportador argentino y la dificultad del sector productivo industrial para disputar dicho predominio, la persistente e incremental transnacionalización y concentración del capital¹. La regresividad en la distribución del ingreso constituye concomitantemente una tendencia persistente de la etapa política precedente, puesta de manifiesto en un aumento del margen bruto de explotación, como consecuencia de la declinación del costo salarial y la apropiación de una porción creciente del excedente generado en la producción por parte de las fracciones sociales dominantes (Ortiz y Schorr, 2007)

La trama de relaciones políticas y de alianzas entre distintas fracciones sociales inauguradas por los gobiernos de Néstor Kirchner (2003-2007) y de Cristina Fernández de Kirchner (2007-2011; 2011-2015) han revalorizado de este modo la coordinación estatal de políticas económicas orientadas hacia el mercado interno y el sostenimiento del equilibrio de la balanza comercial vía exportación de productos primarios. Pero esto último acentuó, sin embargo, los rasgos de dependencia tanto en el plano nacional -dependencia de las fracciones del capital productivo industrial y de servicios respecto de los intereses de los grupos ligados con la economía primario-exportadora y los agronegocios- como en el plano internacional, en términos de inserción de la economía local en el mercado global.

¹ Para un análisis del rol de la cúpula empresaria en el desarrollo de la economía argentina, ver Santarcangelo y Perrone (2012)

Las características que asume la etapa actual del proceso de acumulación capitalista pueden analizarse de esta forma considerando en conjunción la reorganización de una matriz nacional popular en la Argentina, que *“tiende a sostenerse sobre el triple eje de la afirmación de la nación, estado redistributivo y conciliador, liderazgo carismático y masas organizadas -el pueblo-. Su dinámica se instala en la tensión entre un proyecto nacionalista revolucionario, conducido por el pueblo junto a su líder, y el proyecto de la participación controlada, bajo la dirección del líder y el tutelaje estatal”* (Svampa, 2010: 8).

En buena medida los gobiernos kirchneristas resultan de una reconfiguración de las alianzas sociales que implicó, como rasgo característico del período, la reincorporación social, simbólica y política de aquellos actores que habían sido afectados por la dinámica de la política y de las alianzas promovidas por el desarrollo en perspectiva neoliberal. Así, se observa que tanto las organizaciones empresarias nacionales como las organizaciones de trabajadores -otrotra desplazadas de los espacios de incidencia política- han jugado un rol fundamental para la vehiculización y legitimación de las políticas desplegadas por los gobiernos kirchneristas, instalando en la agenda pública sus demandas e interviniendo asiduamente en los medios de comunicación y en debates parlamentarios en distintas coyunturas críticas durante la última década.

El trabajo se propone aportar a la reflexión sobre los posicionamientos de los actores sindicales y empresarios en perspectiva relacional, con énfasis en la coyuntura específica que plantea el debate sobre el Proyecto de Reparto de Ganancias presentado para su discusión parlamentaria por la Confederación General del Trabajo de la República Argentina (en adelante, CGT) en el año 2010.

Esta coyuntura en particular nos permite problematizar algunas de las modalidades en las cuales se explicitó la disputa por el excedente producido en la economía argentina en el último lustro, en especial en torno de las relaciones conflictivas entre trabajo y capital. Ciertamente, la disputa por el excedente es factible de ser analizada a partir de un conjunto de eventos y situaciones de conflicto entre trabajadores, empresarios y el Estado que han acontecido con cierta frecuencia en el período señalado, así como también es posible de ser revisada con la visualización de conflictos y alianzas entre distintas fracciones de capitalistas con distintas intervenciones del actor estatal. Sin embargo, optamos por un recorte electivo que nos permitiera examinar las alianzas y disputas en un escenario de vitalización del actor sindical, al mismo tiempo que de reemergencia de un discurso productivista por parte de ciertas fracciones del empresariado argentino.

El abordaje investigativo del Proyecto de Distribución de las Ganancias Empresarias dispuesto al debate parlamentario en 2010 permite revelar en este sentido marcos ideológicos en conflicto dinamizados tanto por la CGT como por la Unión Industrial Argentina (en adelante, UIA), actor corporativo que representa los intereses de la burguesía ligada a las actividades urbano industriales. Es importante advertir, que a pesar de que dicho proyecto de ley proponía repartir ganancias con los trabajadores afectados al conjunto de las ramas de actividad, fue la UIA del lado de los empresarios la agrupación que afrontó la

defensa de los intereses de la burguesía en lo que se advirtió como un conflicto centralmente retórico y de posicionamiento político en la actual dinámica del desarrollo.

Efectivamente, la disputa se contuvo en intercambios y enfrentamientos discursivos a través de los medios de comunicación, de comunicados institucionales, así como de manifestaciones de fuerza sindical en concentraciones y actos políticos de envergadura, aunque controlados y que no implicaron en ninguna instancia medidas de fuerza, planes de lucha o eventos de confrontación y lucha callejera. Dichos enfrentamientos pusieron de manifiesto en definitiva posicionamientos discursivos que refieren a modelos de integración política y social diferentes y en conflicto.

Con estas coordenadas analíticas, nuestra intención es revisar las formas en las cuales se encausó la disputa por la renta entre los sectores del capital y el trabajo en la última década y distinguir, conjuntamente, a través de esta coyuntura y como un proceso dinámico, el modo en que se construyen o se disuelven las alianzas sociales que sostienen el proyecto político nacional en curso. En relación con ello, resulta relevante advertir, con el análisis de esta coyuntura y la presentación del proyecto de ley de Reparto de ganancias empresarias, la búsqueda de legitimidad y fortaleza política de uno de sus impulsores más enérgicos: Hugo Moyano, líder en ese entonces de la CGT unificada, con ambiciones personales de disputar espacios de gestión pública en el partido político gobernante².

Los actores empresarios y sindicales, algunos apuntes sobre la UIA y la CGT

La presentación del proyecto de Reparto de Ganancias Empresarias para su tratamiento parlamentario fue coincidente con un proceso de creciente politización del actor sindical. Particularmente la conducción de la CGT experimentó un proceso que tomó carácter público con posteridad al *lockout* agropecuario que polarizó al conjunto de la sociedad en 2008. En el marco de este conflicto el gobierno nacional se enfrentó con las entidades que representan a los productores agropecuarios nucleadas en torno de la denominada "Mesa de Enlace", con motivo del intento no concretado de implementación de retenciones móviles a las exportaciones agropecuarias. No obstante, la emergencia pública de este proceso de politización puede ser mejor comprendida atendiendo a la reconfiguración de las alianzas al interior del sindicalismo, especialmente a los cambios acontecidos en la composición y conducción de la CGT luego de la crisis sistémica que puso fin al gobierno de la Alianza y al régimen de convertibilidad cambiaria en 2001.

Durante la segunda mitad de la década de los noventa, mientras el grueso de las organizaciones sindicales -refugiadas en la ultraactividad convencional y en

² El análisis de las narrativas y posicionamientos de la UIA y la CGT fueron realizados sobre la base de notas periodísticas extraídas de los diarios *Página 12*, *Clarín*, *La Nación*, *Ámbito Financiero*, grabaciones de programas periodísticos, análisis de documentos realizados por las organizaciones estudiadas.

prerrogativas organizacionales tales como el control sobre las obras sociales-consintieron o aceptaron pasivamente las reformas laborales flexibilizadoras y las políticas de ajuste estructural, se desarrollaron paralelamente tres vertientes sindicales críticas a las políticas neoliberales. En 1994 se realizó una multitudinaria movilización en contra de las políticas implementadas por el gobierno de Carlos Saúl Menem: la Marcha Federal. Esta movilización inauguró un ciclo de luchas sociales y de resistencia popular y fue protagonizada por el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA) -corriente sindical interna de la CGT, conducida por el camionero Hugo Moyano y Juan Manuel Palacios de la Unión Tranviarios Automotor-, la Corriente Clasista y Combativa (CCC) -con mayor presencia y fuerza en el interior del país, particularmente en el noroeste- y un conjunto de organizaciones sindicales que se habían retirado de la CGT hacia 1991, con fuerte presencia de gremios estatales y docentes estas organizaciones fundaron en 1996 una nueva central sindical de carácter nacional, la Central de Trabajadores Argentinos (CTA)³.

La sanción de la denominada ley Banelco⁴ y la brutal represión a los trabajadores que se resistieron a la aprobación de esta norma en abril de 2000 constituyó un punto de inflexión para el conjunto del movimiento de trabajadores organizados. En aquel contexto se fracturó una vez más la CGT. De un lado, quedó la CGT-Oficial que mantuvo a Rodolfo Daer como secretario general. Por otro lado se conformó la CGT-Disidente o Rebelde, encabezada por Hugo Moyano y con presencia de los sectores que habían integrado el MTA.

Entre mayo de 2000 y diciembre de 2001, la CGT-Disidente, la CTA, la CCC y un diverso y frondoso conglomerado de movimientos sociales que nucleaban principalmente a trabajadores desocupados, protagonizaron numerosas huelgas y movilizaciones callejeras, muchas de las cuales contaron con un alto grado de acatamiento, tuvieron alcance nacional y fueron brutalmente reprimidas (Iñigo Carrera, 2010). Luego de las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001 que concluyeron con la renuncia del presidente de la Nación, las dos fracciones de la CGT iniciaron un proceso de acercamiento. El 28 de diciembre de 2001, en un acto realizado en la sede de Azopardo de la entidad confederal, Rodolfo Daer y Hugo Moyano manifestaron de conjunto su apoyo al presidente provisional Adolfo Rodríguez Saá.

La reunificación de la CGT se concretó en julio de 2004. Las diferencias entre el sector que encabezaba Rodolfo Daer en la CGT oficial y el sector liderado por Hugo Moyano, al frente de la CGT disidente, fueron coyunturalmente saldadas a través de un compromiso y de una reforma estatutaria que habilitó la conformación de un triunvirato integrado por Moyano, Susana Rueda (Sanidad) y José Luis Lingerí (Obras Sanitarias). Pero en 2005 se conformó un nuevo Consejo

³ Abordajes sobre esta etapa de la historia del movimiento obrero en la Argentina pueden hallarse en: Martuccelli y Svampa (1997); Fernández (1998); Senén González y Bosoer, (2012); Ferrer (2005), Iñigo Carrera y Donaires (2203), Iñigo Carrera (2010), entre otros.

⁴ En abril de 2000 se sancionó la ley 25.250, conocida popularmente como "ley Banelco" que profundizó la flexibilización laboral instaurada durante el menemismo. Poco tiempo después se hizo pública una denuncia de corrupción que involucró a la mayoría de los representantes de la Cámara de Senadores de la Nación, acusados por haber sido sobornados para votar afirmativamente la iniciativa legislativa.

Directivo de la CGT con Hugo Moyano como Secretario General. Éste logró contener hasta 2012 a casi la totalidad de las entidades afiliadas⁵. Entonces, las diferencias entre los nucleamientos internos denominados con los apelativos de gordos⁶, independientes⁷ y rebeldes⁸ fueron eclipsadas y primó durante algunos años un consenso fundado básicamente sobre una sólida alianza con el gobierno kirchnerista⁹. Dicha alianza se asentó en gran medida sobre un conjunto de políticas públicas que reponían buena parte de las reivindicaciones que encabezaban la agenda sindical de aquellos años: derogación de la ley Banelco, convocatoria al Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil, Diálogo Social y restitución de la negociación colectiva -prioritariamente salarial- anual e ininterrumpida, para todos los sectores de actividad desde 2004.

A lo largo de este período que se extiende desde 2005 hasta 2012, la conducción moyanista de la CGT experimentó un proceso de creciente politización que maduró, como ya se mencionó, luego del conflicto entre el gobierno y las entidades agrarias en 2008 y se materializó en la convocatoria a multitudinarios actos y concentraciones. El lanzamiento de una corriente político-sindical, la Corriente Nacional del Sindicalismo Peronista (CNSP) y de la Juventud Sindical (JS) en 2009¹⁰, y la designación de Hugo Moyano en la conducción del Partido Justicialista de la provincia de Buenos Aires, redundó tiempo después en fuertes presiones de este sector para obtener una mayor participación en las listas de candidatos justicialistas para los comicios nacionales de 2011.

Entre los actores empresarios que cobraron fundamental relevancia en la discusión por el Proyecto de Reparto de Ganancias, se distingue el rol protagónico de la Unión Industrial Argentina. La UIA es una agrupación política empresaria que ha tenido diverso protagonismo en las relaciones con los distintos gobiernos nacionales y otras organizaciones gremiales, sociales y empresarias en la historia argentina desde su fundación, hace más de un siglo atrás. Como bien argumentan Gaggero y Wainer (2004), si bien la UIA expresa primeramente los intereses de sus miembros -y en particular de sus dirigentes- esta

⁵ En un Congreso de la CGT realizado en julio de 2008, que ratificó la conducción de Hugo Moyano en la CGT, tuvo lugar una nueva ruptura. Encabezados por Luis Barrionuevo, titular del gremio gastronómico y conspicuo dirigente duhaldista, alrededor de 56 gremios decidieron no asistir y conformaron la CGT Celeste y Blanca, agrupamiento informal sin una orientación político sindical declarada.

⁶ Luis Barrionuevo (Gastronómicos), Armando Cavalieri (Comercio), José Pedraza (Unión Ferroviaria), Oscar Lescano (Luz y Fuerza), Carlos West Ocampo (Sanidad) y Rodolfo Daer (Alimentación), entre otros.

⁷ Gerardo Martínez (UOCRA), Andrés Rodríguez (UPCN) y José Luis Lingeri (Obras Sanitarias), entre otros.

⁸ Hugo Moyano (Camioneros), Juan Manuel Palacios (UTA), Omar Viviani (Taxistas), Julio Piumato (Judiciales), entre otros.

⁹ Para un análisis sobre las orientaciones del actor sindical en la etapa reciente, véase Abal Medina (2013).

¹⁰ El documento fundacional de la CNSP avanzó en términos propositivos sobre aspectos centrales de la política nacional y continental: a favor de una nueva ley de Entidades financieras, por la reforma de la Carta Orgánica del Banco Central, el establecimiento de derechos de exportación y de retenciones móviles, la condena a la fuga de divisas locales al extranjero y por la consolidación de la alianza sudamericana en la UNASUR frente a la OMC.

entidad es la más representativa del sector y permite comprender el comportamiento político de la clase dominante en lo que refiere fundamentalmente a los sectores empresarios vinculados con la actividad industrial¹¹.

La UIA atravesó distintas etapas organizativas e institucionales internas en lo que refiere a sus posicionamientos y potencialidad de acción política. Como analiza Dossi (2009) las dos corrientes políticas internas que se disputaban la conducción de esta organización (MIA y MIN¹²) al inaugurar los años '90, acordaron en el año 1993 presentar una sola lista a elecciones, producto de la disminución en la capacidad de acción política que se había producido en la entidad en los años anteriores por las diversas confrontaciones sectoriales internas. De este modo se selló un pacto de alternancia en la conducción de la entidad que estableció la elección del presidente una vez por cada lista. En un contexto signado por políticas económicas que afectaban sustantivamente a las pequeñas y medianas empresas y a diversos sectores de la industria, la UIA se mostró para Dossi como un actor políticamente débil en la escena nacional. Entre 1999-2002 esta organización retornó al protagonismo en la vida política del país a través de una convocatoria a distintos sectores sociales proponiendo la devaluación de la moneda local, el abandono del esquema de la convertibilidad, la defensa de la producción, la industria, el trabajo y el fortalecimiento del Estado. Si bien en este período la UIA adquiere mayor protagonismo político y adopta demandas que trascienden el propio reclamo de medidas sectoriales, la definición de una política industrial y económica nacional quedó relegada y las diferencias internas entre el MIA y el MIN persistieron una vez que la devaluación de la moneda local fue implementada. La controversia entre sectores vinculados con el MIN, y las empresas exportadoras beneficiadas con la pesificación de sus deudas se plasmó en las elecciones internas de 2003 en las cuales se volvieron a presentar dos listas con candidatos enfrentados en la organización¹³ (Dossi, 2009)

Los conflictos internos en esta organización condujeron a la ruptura del pacto de alternancia sostenido hasta ese momento, en parte por las diferencias con respecto al tipo de cambio, pero además por cuestiones políticas relacionadas con las modalidades de representación llevadas adelante por la anterior conducción de la UIA (inclusión o no de las PyMES del interior, formas de acercamiento de los representantes empresarios con funcionarios del gobierno, entre otras diferencias publicitadas). En abril de 2003 se impuso como ganador en las elecciones internas una figura cercana al menemismo: Alberto Álvarez Gaiani, integrante del MIA que retornó a la presidencia, cargo que había ocupado en la entidad en varios períodos en los años '90 (*Página 12*; 24.03, 8.04 y 23.04.03).

¹¹ Entre los socios y adherentes de la UIA se distinguen tanto empresas como agrupamientos y cámaras empresarias ligadas con la actividad industrial.

¹² El Movimiento Industrial Argentino (MIA) fundado en 1975 es favorable a la apertura económica y contiene un significativo peso agroindustrial en su seno, está orientado hacia las exportaciones y contiene un carácter liberal. El Movimiento Industrial Nacional (MIN) se origina en 1982 como resultado de una unión entre el Movimiento Empresario del Interior y el Movimiento Unidad Industrial, y son acompañados por la Coordinadora de las Industrias de Productores Alimenticios (COPAL). Su orientación es proclive al fomento del mercado interno (Dossi, 2009).

¹³ Estas listas quedaron rebautizadas como "Industriales" (MIN), y lista "Celeste y Blanca" (MIA) (Scheingart, 2011)

Los enfrentamientos internos en la UIA se agudizaron en aquel contexto, amenazando con la fractura de la entidad por las disputas de poder de los principales referentes de los dos agrupamientos empresarios que dividen a la entidad (Grupo Techint, de Mendiguren, Gaiani, Massuh) y por sus diferencias con respecto del papel que debía asumir la central industrial ante el nuevo gobierno de Néstor Kirchner: de un mayor acercamiento para el MIN con el objeto de lograr mejores beneficios para el sector en el nuevo contexto político y económico. Del lado del gobierno, se observaron gestos políticos tendientes a evitar la fractura de la entidad al considerarla como un actor clave en el renovado modelo industrialista¹⁴.

Las divisiones y tensiones electorales internas fueron superadas para las elecciones de 2005 al ser consagrado Héctor Méndez (del sector plásticos y vinculado con el MIA) como nuevo presidente de la entidad y líder de una lista consensuada entre las dos históricas de la UIA. Con un discurso de cierta empatía con el gobierno, entre los lineamientos políticos de la UIA se destacaba al comienzo de su gestión el consenso con respecto al tipo de cambio (en torno de los \$ 3 por dólar, conveniente para sectores importadores y exportadores), pero apuntando a un control de los salarios que favoreciera, según el criterio del nucleamiento, la competitividad de las empresas (*Página/12*, 4.12.04, 26.04.05).

A mediados de 2007 y con el consenso de las dos listas internas de la entidad, las elecciones en la UIA llevaron a la presidencia a Juan Carlos Lascurain. Ello implicó una mayor presencia de los medianos empresarios, una fuerte presencia de empresarios nacionales y el apoyo a la política de gobierno. En la nueva conducción interna, grupos económicos como Techint, Ledesma y Arcor tuvieron una mayor presencia estratégica (*Clarín*, 29.06.06 y 4.05.07). Una alianza entre la UIA y el gobierno se confirmó durante la gestión de Lascurain en vistas de las elecciones nacionales presidenciales en las que Cristina Kirchner se postulaba como líder del oficialismo.

El sucesor de Lascurain en la UIA fue nuevamente el dirigente plástico Héctor Méndez de la Celeste y Blanca, quien asumió en el año 2009 la presidencia de esta entidad en el marco del pacto de alternancia entre las dos listas internas. Asumió el liderazgo en un contexto económico diferente al de su antecesor, marcado por la desaceleración productiva y un nuevo mapa político nacional ligado a la crisis del gobierno con las agrupaciones agropecuarias que estalló en el año 2008.

Durante la conducción de Méndez se produjeron cambios en la cúpula de la UIA. Se preanunciaba un giro de la entidad hacia demandas de medidas económicas de tinte ortodoxo y con cierta hostilidad hacia el gobierno. En este período la entidad mantuvo una relación de distancia y cierta tensión con el gobierno. En el año 2010, por primera vez desde el regreso de la democracia, el gobierno nacional no participó de ninguno de los actos realizados por la entidad empresaria para conmemorar el Día de la Industria (*Clarín*, 1 y 2.10.10).

¹⁴ Entre 2003 y 2004 las pujas políticas internas entre referentes del MIN y el MIA alentaron la posibilidad de formar una nueva entidad llamada Confederación Nacional de la Industria promovida por la entonces lista opositora (*Página 12*, 25.11.03; 17.04.04).

Por aparentes cuestiones políticas internas de la entidad, Héctor Méndez renunció anticipadamente a la presidencia de la UIA. En su lugar asumió de Mendiguren en marzo de 2011 en representación de la lista Industriales, fruto del pacto de alternancia sostenido en esta organización. De Mendiguren rectificó desde la presidencia de la entidad su voluntad de diálogo con el gobierno con una posición de búsqueda de consensos. La cúpula empresarial quedó nuevamente conformada por una mayoría de empresarios nacionales en su conducción (*Clarín*, 10.02 y 4.03.11).

La presentación del Proyecto de Participación en las Ganancias Empresarias

El 15 de septiembre de 2010 el diputado nacional y asesor legal de la CGT Héctor Recalde elevó a la Cámara de Diputados Nacional el proyecto de ley "Participación Laboral en las Ganancias Empresarias". La iniciativa, puesta a consideración y aprobación previamente en una reunión del Consejo Directivo de la CGT, contó originalmente con la firma de quince legisladores nacionales, mayoritariamente del FPV, muchos de los cuales, al igual que Recalde, provenían de las filas del sindicalismo¹⁵.

El régimen de reparto de ganancias empresarias consignado en el proyecto legislativo se referencia en el contenido del artículo 14 bis de la Constitución Nacional y estipula una retribución anual para todos los trabajadores de una empresa con fines de lucro, en concepto de participación en las ganancias y sujeta a los resultados del ejercicio económico de la misma¹⁶. Se fija en un 10% de las ganancias anuales de cada empresa el porcentaje de participación de los trabajadores¹⁷.

La determinación de las ganancias empresarias queda sujeta a su vez a la revisión que surja del control de los trabajadores. Así, el proyecto determina que cada empleador debe informar a los trabajadores y a la entidad sindical que represente los intereses colectivos de éstos sobre la ganancia considerada; los días trabajados, las remuneraciones devengadas por cada trabajador y presentar un proyecto de distribución anual de ganancias. La asociación sindical podrá fiscalizar la información proporcionada y requerir la totalidad de información complementaria y documentación respaldatoria. Si el empleador se negase a la entrega u obstaculizara el ejercicio de las facultades de control de las organiza-

¹⁵ Los diputados nacionales firmantes del proyecto fueron: Héctor Recalde, Juan Carlos Díaz Roig, Dante Gullo, Juan González, Antonio Alizegui, Francisco Plaini, Guillermo Pereira, Mario Pais, Carlos Kunkel, Carmen Nebreda, Octavio Argüello, Arturo Salim, Roberto Robledo y Ruperto Godoy.

¹⁶ Esta retribución no integra ni sustituye el salario legal o convencional, no se computa para las cargas sociales, montos indemnizatorios, ni en aportes y contribuciones previsionales o asistenciales.

¹⁷ Por ganancia se considera toda renta gravable, de acuerdo con la legislación vigente, sobre impuesto a las ganancias. Es decir, el porcentaje que se participa se calcula de las ganancias netas anuales de una empresa, es decir, el rédito bruto anual menos los gastos necesarios para obtenerlo, mantenerlo y conservarlo, del cual se deduce la reinversión de utilidades hasta en un 50 por ciento.

ciones sindicales, se considerará práctica desleal en los términos previstos en la ley de Asociaciones Sindicales (23.551). Cada asociación sindical debe guardar secreto de la información o documentación que la empresa brinde justificadamente bajo reserva.

El proyecto prevé la creación de una instancia que funciona como autoridad de aplicación de la ley, el “Consejo Nacional de Participación Laboral en las Ganancias”, con funcionamiento en el Ministerio de Trabajo y amplias facultades¹⁸. El Consejo cuenta con doce miembros: cuatro por el Estado, cuatro por la CGT y cuatro por asociaciones de empleadores representativas. Las decisiones deben tener mayoría absoluta y en caso de empate decide el presidente, designado por el Poder Ejecutivo nacional entre los miembros del Consejo que ya hayan sido designados en representación por el Estado. Las resoluciones del Consejo son recurribles en la justicia laboral.

Uno de los puntos más sensibles del proyecto, junto con las facultades de fiscalización sindical, se relaciona con la creación de un “Fondo Solidario”, el cual está destinado a abonar una compensación económica a los trabajadores no registrados beneficiarios de la asignación universal por hijo. Para percibir esta compensación los trabajadores informales deberían presentar declaración jurada sobre el nombre o razón social y actividad del empleador, lugar de trabajo y antigüedad en la empresa¹⁹.

La disputa por el excedente

Con anterioridad a la presentación formal del proyecto legislativo, en los primeros días de septiembre, el presidente de la UIA, Héctor Méndez se mostró resistente y contrario a la iniciativa de la CGT: “*Me parece que no son momentos para seguir apretando las clavijas, estamos perdiendo competitividad*”; “*El país se parece a Cuba*” (Clarín, 8.09.10).

Voces desde el gobierno, en tanto, optaron por mantener una posición de distancia: “*Esto es un proyecto de la CGT, no del gobierno*”, habría asegurado un

¹⁸ Las facultades de este Consejo son: a) Determinar la ganancia mínima anual a partir de la cual las empresas quedan sometidas al régimen que regula la participación, de acuerdo con los siguientes criterios: características del sector de actividad, asimetrías regionales, dimensiones y estructura de costos empresarios, caracterización de micro, pequeñas y medianas empresas de conformidad con la normativa vigente; b) Resolver controversias relativas a declaraciones de ganancias, proyectos de distribución y excepciones al presente régimen; c) Administrar los recursos del fondo solidario, pudiendo reasignar excedentes al combate contra la informalidad; d) Resolver las solicitudes de percepción de las compensaciones del fondo solidario. El proyecto establece además excepciones al régimen general para nuevas empresas o empresas que fabriquen nuevos bienes o servicios; fundaciones e instituciones de carácter privado sin fines de lucro; cooperativas con relación exclusivamente a sus socios.

¹⁹ Los trabajadores deberían acreditar mediante información sumaria la veracidad de sus dichos, pero dicha información no hará prueba en eventual juicio posterior entre trabajador y empleador ni en actuaciones administrativas distintas a las previstas en la ley. A partir de la presentación de declaración jurada el trabajador gozará de estabilidad en su puesto de trabajo, no pudiendo ser despedido, suspendido o modificadas sus condiciones de trabajo sin causa justa por el término de un año. De ocurrir se prevén reinstalación e indemnización.

importante legislador kirchnerista (*Clarín*, 8.09.10).

Una vez presentado el proyecto, de modo inmediato se desataron diversas polémicas y se desencadenó un intenso debate que tuvo como sus principales protagonistas a la UIA y la CGT, tomando la primera una posición pública a través de comunicados institucionales y de declaraciones en medios de comunicación²⁰. En uno de sus comunicados institucionales, la UIA sostuvo:

“Si el conjunto de los trabajadores perciben el salario que reciben los trabajadores industriales formales, el porcentaje de participación del salario en el PIB ascendería al 70%, con lo cual se cumpliría con creces el objetivo de distribución expresado públicamente. Por lo tanto el verdadero camino para mejorar la distribución del ingreso requiere políticas públicas que promuevan la formalización de empleos y la mejora de los ingresos de los trabajadores en el resto de los sectores de la economía, y no proyectos que en definitiva van a atentar contra la inversión y la producción, fomentando el aumento de la economía informal, con resultados contrarios a los que se proclaman” (UIA, Informe de Prensa, 16 de septiembre de 2010)

En otro comunicado difundido días después por la UIA junto a otros cinco agrupamientos empresarios se extienden los argumentos en contraposición al proyecto de ley de Reparto de Ganancias:

“(Rechazando) categóricamente los proyectos en cuestión, máxime cuando se comprueba que avanzan hacia un poder de interferencia sindical que choca con los principios constitucionales de derecho y propiedad y de ejercicio de toda industria lícita al otorgar a los sindicatos facultades de fiscalización y de información ajenas a su cometido muy superiores a la de los propios accionistas. Las entidades reunidas destacaron que siempre impulsaron la negociación colectiva como la práctica idónea para resolver positivamente las cuestiones que involucran a trabajadores y empleadores” (Reunión de trabajo, 22-09-2010, ADEBA, UIA, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio, Cámara Argentina de la Construcción, Sociedad Rural Argentina).

Estas declaraciones iniciales pusieron de manifiesto cómo el problema de la distribución del excedente generado por las grandes empresas en un contexto de crecimiento económico y aumento de la rentabilidad activó un conjunto de preocupaciones que atraviesan y caracterizan los conflictos en torno de la relación capital-trabajo. De un lado, los trabajadores organizados a través de la CGT presentaron un proyecto de ley que no resultaba novedoso en la historia política argentina, ni tampoco lo era en el contexto de otros países²¹, cuyo principal objetivo había sido participar de las ganancias empresarias con una suma adicional a la obtenida a través de los salarios, y que además adoptara la enti-

²⁰ Distintos trabajos de investigación sostienen que entre 2002 y 2008 la industria creció de un modo extraordinario (desacelerándose este crecimiento con la crisis internacional que irrumpió este último año), incrementándose la producción de un modo no advertido desde el año 1976 (Tavosnanska y Herrera, s-f).

²¹ Resulta destacable que ésta no fue la primera iniciativa parlamentaria local sobre participación de los trabajadores en utilidades patronales, ni tampoco la más radicalizada, advirtiéndose desde inicios del siglo XX en el Congreso Nacional la presentación de numerosos y diversos proyectos de reparto de utilidades. A los numerosos proyectos que es posible consignar históricamente, se sumaron en las últimas décadas los impulsados en 1987 por la Unión Cívica Radical, otro en 2004 impulsado por el oficialismo y dos de 2010 que mantenían estado parlamentario al momento de la presentación del proyecto Recalde. Asimismo, existen distintos regímenes de reparto de ganancias en diversos países como Canadá, Gran Bretaña y Estados Unidos. En la región, sobresalen los regímenes de México y el Brasil, Chile y el Perú.

dad de “ley”. Por otra parte, los sectores empresarios no resultaron renuentes a la problematización de la distribución del ingreso que fue reactualizada en la última década en el país, pero rechazaban que esta discusión se operativizara en el marco de una “ley”. Efectivamente, una ley de estas características quitaría a los empresarios capacidad de gestionar periódicamente este reparto, valorizando éstos, en cambio, otros canales que permiten controlar aquella distribución considerando situaciones económicas coyunturales y por rama de actividad, como resulta de las negociaciones de los convenios colectivos de trabajo.

Pero además, la modalidad que adquiere el reparto del excedente a través de este proyecto de ley se inviste para los empresarios de un cuestionamiento más amplio, ligado a la participación sindical en la fiscalización y control de las ganancias de las empresas: *“Es una ley de distribución de ganancias y cogestión sindical. Esta cuestión viene escondida detrás del proyecto”*²² (De Mendiguren, *Página/12*, 24.09.10)

En su reunión mensual de la Junta Directiva, la UIA emitió otro comunicado de prensa donde se expuso:

“Los representantes de las distintas cámaras y entidades regionales que integran la UIA expresaron hoy por unanimidad su fuerte preocupación y rechazo al proyecto de ley de cogestión que propone un desmedido avance sindical en las empresas, calificando la iniciativa de inconsculta e inoportuna.” (UIA, Informe de Prensa, 29.09.10).

La presentación de este proyecto para su tratamiento legislativo motorizó entonces discusiones y posicionamientos que interpelaron a los empresarios a intervenir en la arena pública recreando marcos interpretativos e ideológicos en torno de temas tales como la distribución y redistribución del ingreso y la riqueza, el excedente y la participación sindical en el control de las ganancias. De algún modo, varias de estas cuestiones atravesaron las disputas en torno de la distribución del ingreso y las ganancias durante la última década, pero enraizadas en las discusiones salariales ligadas a la institución de la negociación colectiva anual, el salario mínimo, y al tema de la tributación impositiva que regula la actividad empresarial. No obstante los puntos en común que vinculan estos enfrentamientos, resulta destacable considerar la especificidad del proyecto de ley presentado por la CGT que logró sacudir los intereses empresarios: la conformación de una imagen del trabajador y su sindicato fiscalizando y controlando los balances de las empresas, sentado a una mesa de trabajo con los accionistas y participando porcentualmente de los beneficios monetarios obtenidos en el proceso productivo.

Ante la presentación y el debate hasta ese entonces plasmado en ámbitos mediáticos y en informes institucionales, algunos funcionarios públicos mostraron su apoyo a la propuesta de la CGT. En efecto, si bien no se registra ningún posicionamiento del gobierno en términos conjuntos, se advierten algunas voces de solidaridad con la propuesta de la central sindical. En el marco de un curso de formación política organizado por la Juventud Sindical, Ricardo Echegaray, titular de la AFIP y principal orador de la jornada, se pronunció a favor del proyecto de participación en las ganancias y denunció a grandes

²² Cabe señalar que en la historia social argentina no se registran sustantivos antecedentes de experiencias de gestión empresarial.

empresas por no cumplir con sus obligaciones fiscales vinculadas con ganancias: *“Estas empresas ponen en situación difícil de llevar a la práctica la redistribución de la riqueza en Argentina (...) Impulsamos la causa por evasión, pero define el poder judicial, que es el que tiene que poner el traje a rayas. Los evasores no sólo mienten y engañan al fisco, también a la sociedad y a los trabajadores”*. Respecto del proyecto de ley, Etchegaray afirmó: *“Es necesario que se concrete definitivamente (...) es una miopía rechazarlo (...) el derrame llega a los trabajadores con la ley de Participación en las ganancias”* (Ámbito Financiero, 07.10.10).

En forma concomitante, en los días previos al acto en conmemoración por el 17 de octubre que se realizó el día 15 de octubre en el estadio de River Plate, Moyano protagonizó el lanzamiento de la Corriente Nacional del Sindicalismo Peronista²³ en Santa Fe, con presencia de legisladores oficialistas y numerosas figuras políticas y sindicales. En ese acto, exhortó a los legisladores presentes:

“A los diputados nacionales, a los senadores nacionales: señores, voten la ley de participación en las ganancias, porque los trabajadores lo necesitamos compañeros (...) Esto es lo que ellos le temen, esto es lo que no quieren, porque nos decía el general: ¡la parte más sensible del hombre es el bolsillo! Y la parte más sensible que tiene el empresario es el bolsillo, ¡por eso no quieren participar sus ganancias, que producen los trabajadores compañeros! (...) Los compañeros diputados seguramente van a votar por unanimidad esa ley tan necesaria, esa ley revolucionaria (...) no vaya a ser cosa que se produzca otra banelco, vamos a ponerlos a prueba compañeros, vamos a estar atentos y vamos a ver quien no es capaz de levantar la mano para favorecer a los trabajadores. Tengamos mucha atención (...) Por algo Perón, en su inmensa sabiduría nos decía: el movimiento obrero es la columna vertebral del movimiento nacional y popular. Y yo creo que Perón nos decía eso, porque se daba cuenta, por supuesto estando en vida él, que a lo mejor no estábamos preparados para ser la cabeza de este gran movimiento. Pero le podemos decir: Descanse en paz mi General, descanse en paz Evita, que ahora los trabajadores estamos dispuestos a asumir esa gran responsabilidad compañeros, que no le quepa duda a nadie” (discurso de Hugo Moyano en Santa Fe, 10.10.10)

Previo a su tratamiento en la Comisión de Legislación del Trabajo de la Cámara de Diputados nacional y con el pasar de los días y los intercambios, las posiciones de actores empresarios y sindicales agudizaron los fundamentos que situaron a los agrupamientos en posiciones cada vez más antagónicas. En el marco del Coloquio de IDEA realizado en la ciudad de Mar del Plata, Funes de Rioja, representante legal de la UIA se refirió a la iniciativa parlamentaria:

“Esa ley incrementaría el poder del sindicalismo a límites intolerables”; (pondría) “en juego la propiedad de las empresas, porque lo siguiente será la cogestión”; (los sindicatos) “tienen el monopolio de la fuerza y ahora buscan llevarse puesta la propiedad de las empresas (...) los empresarios nos quedamos atrás. El peso del sindicalismo es mucho mayor que el nuestro, pero estamos animándonos a manifestar nuestra opinión y tomamos conciencia de la necesidad de inclusión social” (Ámbito Financiero, 14.10.10)

²³ Desde su surgimiento, esta corriente político sindical comienza a lanzarse en actos por todo el país con presencia de varios de sus dirigentes. Los actos y concentraciones para impulsarla abundan durante 2009 y 2010.

Esa misma semana la CGT concentró alrededor de 150.000 trabajadores (según cálculo de los organizadores) en el estadio de River Plate para conmemorar el 17 de octubre, día de la Lealtad. En dicho acto estuvieron presentes la presidenta Cristina Fernández y el expresidente Néstor Kirchner, el gobernador de la provincia de Buenos Aires Daniel Scioli y numerosos funcionarios públicos y legisladores. Los oradores de este acto fueron el secretario general de la CGT y la presidenta de la Nación, y la principal consigna “La hora de los trabajadores”.

Durante su discurso a la multitud, Hugo Moyano solicitó a los legisladores que aprueben el proyecto de participación en las ganancias:

“Ya no nos comemos más las mentiras y los disparates que nos han dicho. Hoy sabemos quién es quién, porque esto que estamos viviendo en este estadio no será un coloquio de IDEAS, pero si es un coloquio de la Lealtad a quienes responden a los intereses de los trabajadores (...) les pido a los compañeros senadores y a los compañeros diputados, les pido compañeros, que apoyen la Ley de participación en las ganancias. Queremos que se dicte la ley revolucionaria de participación en las ganancias. Ya algunos han salido a decir que no se puede aplicar. Nunca en los últimos años las empresas han ganado más dinero que en este gobierno y en el anterior, jamás han ganado tanto dinero. Y ese dinero lo generan con el esfuerzo y sacrificio del trabajador. Queremos simplemente que participen con un pedacito del mucho dinero que ellos ganan. Por eso a los senadores, a los diputados: voten la ley de Participación en las Ganancias, que es una Ley Revolucionaria. El Trabajador Argentino lo necesita” (Hugo Moyano, estadio River Plate, 15.10.10)

Por su parte, Cristina Fernández de Kirchner en aquél acto eludió referirse explícitamente a la iniciativa parlamentaria y puso de relieve la importancia de establecer relaciones de cooperación y solidaridad entre empresarios y trabajadores:

“Tenemos que seguir redoblando el esfuerzo, gobierno, sindicatos y empresarios (...) en esta empresa, los trabajadores y sus organizaciones sindicales, son aliados estratégicos también de las empresas, para poder seguir creciendo, para poder seguir agregando valor y seguir agregando riqueza. Y nosotros, desde el Estado, garantizar esa redistribución del ingreso. Por eso, no tenemos que tenerle miedo al debate de las ideas, si esas ideas son para mejorar a nuestro país, si esas ideas son para mejorar la calidad de vida de los trabajadores. Y todos tenemos que entender, que cuando los trabajadores mejoran su calidad de vida y que cuando formamos un poderoso y sólido mercado interno, estamos mejor preparados en un mundo difícil, para hacer frente a las crisis.” (Cristina Fernández de Kirchner, estadio River Plate, 15.10.10).

En los días posteriores a esta demostración de fuerza sindical, el 19 de octubre, Héctor Recalde convocó audiencias públicas en la Comisión de Legislación del Trabajo de la Cámara de Diputados para debatir el reparto de ganancias. Se invitó a distintas entidades empresarias, como la Cámara Argentina de la Construcción, la Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas, ADEBA y ABA. Ante medios de comunicación Recalde insistió en que el proyecto avanzaba sobre una obligación constitucional. Sin embargo, estas entidades empresarias informaron mediáticamente que no se presentarían en la audiencia. La Cámara Argentina de Comercio (CAC) emitió un comunicado solicitando la postergación de la reunión para poder analizar minuciosamente el proyecto de ley²⁴.

²⁴ La CAME (Cámara Argentina de la Mediana Empresa) también emitió un comunicado fijando posición al respecto: “Una iniciativa que no beneficia a los trabajadores, a las pymes y al país en

En este contexto, Héctor Recalde debió suspender el comienzo de las audiencias para discutir el proyecto en la Comisión de Legislación del Trabajo en Diputados luego de que las Cámaras empresarias se negaran a concurrir a la convocatoria. El debate se reprogramó para el 2 de noviembre, obligando ello a postergar el tratamiento del proyecto para el período ordinario de 2011.

En la sede del gremio bancario, Hugo Moyano continuó impulsando el proyecto de reparto de las ganancias tensando las relaciones en términos retóricos con los empresarios: *“Tienen tanto temor de que nos metamos en los libros para ver qué es lo que está pasando en la administración de la empresa”* (*Ámbito Financiero*, 20.10.10)

Al día siguiente, en conferencia de prensa, el presidente de la UIA Héctor Méndez continuó replicando los argumentos del dirigente sindical y aseguró que la entidad presentaría un proyecto alternativo al de Moyano-Recalde:

“Es una afrenta a los trabajadores y al empresariado, a la Bolsa y a la AFIP que parece que fuera cómplice nuestro. Son dichos preocupantes que no mejoran para nada el clima de negocios del país. Así es imposible construir (...) nosotros no hacemos piquetes para hacer reclamos, sino que siempre nos sentamos a una mesa de negociación. Me preocupan la violencia, los bloqueos, los piquetes aunque provengan de la iglesia evangelista²⁵. Son medidas que no sirven para el diálogo, debe haber libertad para negociar de igual a igual” (*Ámbito Financiero*, 21.10.10)

Simultáneamente, diferentes dirigentes del sector empresario sumaron sus preocupaciones respecto del proyecto de reparto de ganancias. Osvaldo Cornide de la CAME, en una convención organizada por la Cámara Argentina de Supermercados afirmó: *“No es función de los dirigentes sindicales revisar los libros de las empresas. Su obligación es ocuparse de conseguir salarios decentes y condiciones de trabajo dignas”* (*Ámbito Financiero*, 21.10.10). Hugo Biolcatti, de la Sociedad Rural Argentina calificó al proyecto con las siguientes apreciaciones: *“Avance monstruoso en todo sentido de Moyano, en la sociedad, en la economía, genera menos previsibilidad y confianza. A los inversores les mete miedo”* (*Ámbito Financiero*, 21.10.10).

El día 22 de octubre de 2010 en una protesta de trabajadores ferroviarios tercerizados fue asesinado el militante político del Partido Obrero Mariano Ferreira. Esa noche, en un programa del canal local de noticias *TN* tiene lugar un intenso debate entre Funes de Rioja de la UIA y Hugo Moyano de la CGT.

su conjunto (...) No beneficia a los trabajadores porque viola otros principios y garantías constitucionales, entre los que se pueden mencionar el derecho a la propiedad y el derecho a la libertad de optar por una organización sindical libre y democrática (...) se violentan garantías constitucionales al conceder a los gremios facultades propias del poder de policía que se encuentran delegadas exclusivamente en el Estado, al permitir a las organizaciones sindicales a intervenir y fiscalizar los estados contables de las empresas. Esta facultad altera el fino equilibrio que surge entre empleado y empleador, ya que coloca al primero en una posición de recaudador más que de operador; (*De ser aprobada, la ley generará*) una amplia división de clases dentro de los trabajadores, beneficiando a los que están dentro del sistema y no a quienes se encuentran al margen del mismo” (*Ámbito Financiero*, martes 19 de octubre de 2010) Finalmente, la CAME advirtió que muchas PYMES quedarían al borde de la desaparición perdiéndose el vínculo casi familiar que mantienen sus dueños con los trabajadores, generando de este modo el objetivo contrario al pretendido: mayor desempleo, desinversión y menor crecimiento.

²⁵ Es probable que se esté refiriendo despectivamente a las creencias y prácticas religiosas de Hugo Moyano.

Aunque extenso, se presenta a continuación un extracto de la discusión referida al proyecto de Participación en las Ganancias sumamente ilustrativo de los puntos de tensión entre la UIA y la CGT:

“Funes de Rioja: (...) Vamos a discutir un proyecto que sigue el modelo mexicano con retoques ¡cuando en México no funcionó! Termina habiendo compañías en paralelo, una tiene el personal y la otra ... (...) cuando uno integra un sistema de remuneraciones, con fijos y variables, y estos son variables, porque la participación en las ganancias es variable, bueno, tiene que tener que cuenta esos componentes y no hay mejor camino que el de la negociación colectiva. Segundo tema, el tema de la fiscalización sindical, la cogestión sindical

Moyano: no hay cogestión, cogestión es otra cosa

Funes de Rioja: no hay cogestión, pero le aseguro que esto termina en cogestión, usted presenta el balance a la AFIP, la AFIP nos observa y el sindicato, o los sindicatos si hay más de uno este tipo de cuestiones no funciona, digamos claramente, cuestiones vinculadas al salario remuneratorio las venimos discutiendo, el salario mínimo, en los convenios colectivos, yo creo que la CGT no se puede quejar de los incrementos que ha tenido los últimos años, muchas veces han sido sumamente importantes, mucho más que la inflación, mucho más que la paridad cambiaria, lo mismo con respecto al salario mínimo. La fiscalización la tiene que hacer el Estado a través de los órganos competentes, no los sindicatos, no es que no nos gusta que nos miren los números, porque los números los mira la AFIP todos los días, ¿usted no cree en la eficacia de la AFIP? ¿usted no cree en la negociación colectiva?

Moyano: hoy usted habló que en las pérdidas no participan, fíjese lo que pasó en los últimos años, las empresas, cuando vienen las crisis, vino la crisis de 2008, usted la mencionó, no fue la generosidad de las empresas que vino a decir no voy a despedir a nadie, ¡no! Le dieron el REPRO, ¿sabe quien le dio el REPRO? El Estado, ¿sabe quién es el Estado? ¡Todos nosotros! Inclusive los trabajadores (...). Cuando participaron en las pérdidas, lo hicieron participar a los trabajadores en las pérdidas. Ahora, fíjese, hablando de la automotriz, se batieron los records, no sé si fue en agosto o en septiembre, se batieron los records históricos de fabricación de autos, ¿fue así o no? ¡Record histórico! ¿No es justo que participen en las ganancias a los trabajadores? ¿No es justo que los bancos que ganan dinero, que son los que más ganan, lo participen? (...) y usted me dice: pero lo discutimos en el convenio, (...) no cumplen el convenio! ¿Sabes que hacen? Van al contador, le hacen poner todos los ítem del convenio, pero no lo cumplen, le pagan a los trabajadores a porcentaje, entonces el convenio no, no es posible ponerlo en el convenio, porque no lo van a cumplir. Entonces, lo importante es que el trabajador llegue a fin de año y sepa, sepa que tuvo una participación, del sacrificio y el esfuerzo que hizo él para que el empresario gane plata, una pequeña participación le corresponde al trabajador” (Silvestre por TN, 22.10.10)

El 25 de octubre se reunieron en la sede de la UIA un grupo de empresarios para tratar el tema del proyecto de reparto de ganancias²⁶. En la reunión se pautaron encuentros con dirigentes de la oposición, particularmente con el vicepresidente Cobos, para persuadirlos de rechazar el proyecto. Un dirigente de este grupo declaró: *“Hay que poner este proyecto de ley en el contexto general de lo que está haciendo Moyano hasta con el gobierno de los Kirchner, los manejos arbitrarios y el estilo violento son más preocupantes que la iniciativa que impul-*

²⁶ Al encuentro asistieron, entre otros, Héctor Méndez y José Ignacio de Mendiguren de la UIA, Jorge Brito de ADEBA, Carlos Wagner de la Construcción, Carlos de la Vega de la Cámara de Comercio, Hugo Biolcatti de SRA, Adelmo Gabbi de la Bolsa de Comercio y Eduardo Eurnekian por la Cámara de Comercio.

sa Recalde" (*Ámbito Financiero*, 25.10.10).

Producto de esa reunión, el grupo de empresarios emitió un comunicado de rechazo a la iniciativa²⁷. En dicho documento los dirigentes orientaron su preocupación a los dos puntos más sensibles del proyecto, la fiscalización de los trabajadores y el mecanismo para combatir el trabajo informal:

" (...) Los representantes de las entidades gremiales empresarias puntualizaron que tienen varias objeciones sobre el mencionado proyecto, entre otras, consideran inviable el sistema de cogestión sindical que el proyecto instaura, lesionando el derecho de propiedad que es primordial en el ordenamiento constitucional argentino. Asimismo, preocupa el desaliento a la inversión que el régimen provocará con su inevitable consecuencia de incremento de la exclusión y el desempleo.

(...) También evaluaron que el mecanismo propuesto por el proyecto para combatir el trabajo informal, no sólo va a ser totalmente ineficaz sino que terminará siendo contra-productivo, ya que cada empresa es una comunidad de trabajo y, mecanismos como el propuesto, atentarán contra el clima de paz social que es condición necesaria para que la empresa y sus trabajadores prosperen." (Comunicado de prensa, UIA, 25.10.10)

Luego de aquella reunión empresarial, el 26 de octubre la Junta directiva de la UIA que reúne representantes de las provincias y de los sectores de la industria con mayoría PyMES, aprobó la decisión de su Consejo directivo de concurrir el 2 de noviembre al Congreso a la reunión convocada en la Comisión de Legislación Laboral de la Cámara de Diputados para discutir el Proyecto de reparto de ganancias. En esa misma reunión, según *Ámbito Financiero*, un dirigente de la entidad se expresó sobre otros posibles efectos negativos de la iniciativa parlamentaria en cuestión: la generación de una industria del juicio comercial porque los gremios, de no estar de acuerdo con lo que les asignen las empresas, podrían ir a la justicia para impugnar los balances. Además, la apertura obligatoria de todos los datos de las empresas podría dar lugar, conforme a su evaluación, a un tráfico de información confidencial y privilegiada, de modo que los delegados estarían en condiciones de vender al mejor postor los secretos industriales mejor guardados de las compañías.

Varias cuestiones se deslindan de los comunicados y las declaraciones de los grupos empresarios consignados y de los posicionamientos que los actores involucrados fueron configurando con el pasar de los días y los intercambios mediáticos entre ellos. Por una parte, los empresarios industriales que adoptaron un rol protagónico en la disputa, junto a otros dirigentes de sectores económicos de distinto protagonismo en diversas coyunturas nacionales de los últimos años en el país, reconocieron la importancia de pensar el desarrollo en un marco de inclusión y reducción de la desigualdad, en donde la distribución del ingreso ocupa un lugar de importancia en aquella discusión. Ahora bien, ¿qué nivel de desigualdad es tolerable, admisible, deseable en aquella o aquellas perspectivas sobre el desarrollo? ¿Cuáles son las herramientas políticas para favorecer la distribución del ingreso entre los sectores del trabajo y del capital? ¿Cuánto ingreso se debe distribuir y redistribuir a los trabajadores? ¿Qué lugar deben ocupar los sindicatos en la representación de los intereses de los traba-

²⁷ El comunicado contó con las siguientes firmas: Asociación de Banco de Capital Argentino; Bolsa de Comercio de Buenos Aires; Cámara Argentina de Comercio; Cámara Argentina de la Construcción; Sociedad Rural Argentina; Unión Industrial Argentina

jadores ante los empresarios? ¿Qué rol le corresponde al Estado en esta relación? En suma: ¿qué se considera como excedente y como ganancia del capital? ¿Qué posición en las relaciones de fuerza deben ocupar los distintos actores protagonistas y reguladores de las disputas entre trabajadores y capitalistas?

Estos interrogantes se ligan con marcos ideológicos que se reactualizan a partir de estos debates e interpelaciones que la propia dinámica política fue generando en una década que, a diferencia de la anterior, ha mostrado un crecimiento del producto y aumento de las ganancias entre los sectores ligados con la actividad industrial. En este contexto, la discusión sobre la distribución del ingreso debería quedar confinada en un principio, para los actores empresarios, al ámbito de los conflictos que pueden generarse, regularse y preverse con la institución de la negociación colectiva. Allí, el esquema tripartito conformado por empresarios, trabajadores y el Estado permite discutir los montos de aquella distribución en términos de salario directo e indirecto en condiciones de subordinación del trabajo respecto del capital. Además, cada rama y sector de actividad puede segmentar aquella discusión y resolución de las demandas de los trabajadores y los empleadores en función de la dinámica productiva de cada actividad económica, por un lado, y del poder de los distintos sindicatos, por el otro.

En adición a estos argumentos, es posible advertir otras cuestiones presentes en las discusiones destacadas: el temor de los empresarios respecto de un avance en la fiscalización sindical sobre sus balances, un incremento de su peso en las relaciones de fuerza presentes en la actual dinámica del desarrollo en lo que refiere a las actividades urbano-industriales, una amenaza, en definitiva, a la propiedad privada y a las inversiones que podrían dejar de realizarse en estas actividades.

Del lado de los actores sindicales, es posible analizar la irrupción de esta propuesta legislativa de parte de la CGT en un escenario económico de crecimiento de las ganancias empresarias, pero fundamentalmente, en un escenario político que lo incluía como un actor estratégico en la perspectiva del desarrollo estimulada por el gobierno, si bien en el marco de un vínculo no desprovisto de tensiones, pero sí de alianza y cooperación.

Un hecho de vital importancia en la escena nacional irrumpió el 27 de octubre de 2010, el fallecimiento de Néstor Kirchner. Marcó el inicio de una etapa de significativo descenso en los niveles de conflicto discursivo que la presentación pública del proyecto de ley de reparto de ganancias había generado en las semanas anteriores. Coyunturalmente se retornó a una propuesta de consenso entre trabajadores y empresarios para dirimir sus disputas en el marco del llamado Pacto Social, impulsado desde el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner. Tanto la UIA como la CGT dieron muestras de apoyo al gobierno. Con respecto al tratamiento del proyecto de participación de ganancias, se identifica un cambio en la posición de la UIA. Al respecto, señala *Página 12* en su edición del 27 de octubre, la UIA reorientó su reclamo hacia un análisis técnico del proyecto de ley, transmutando de ese modo su postura de sostenido y radical rechazo al mismo.

Las posturas en la reunión de la Comisión de Legislación del Trabajo

El 28 de octubre en la sede del sindicato de camioneros se reunieron Hugo Moyano, Héctor Méndez y José Ignacio de Mendiguren para acordar un período de “paz social”. Luego, Recalde pospuso la reunión en la Comisión de Legislación Laboral de Diputados prevista para el 2 de noviembre. Finalmente, los días 9 y 16 de ese mes se reunió la Comisión de Trabajo presidida por Héctor Recalde. A pesar de esta instancia de diálogo entre la CGT y la UIA, la entidad patronal no se hizo presente en estas reuniones, su ausencia sugiere múltiples interpretaciones²⁸. La densidad del debate entablado en la Comisión no puede ser sintetizada en esta presentación. En líneas muy generales y considerando sólo las intervenciones de los representantes empresarios, se delinearon dos posicionamientos con matices internos: por un lado, se distinguen aquellas organizaciones que reconocieron el carácter de derecho constitucional de la participación de los trabajadores en las ganancias, pero a pesar de ello manifestaron un desacuerdo general con el proyecto legislativo. Es el caso de ADIMRA, AMCHAM y CAME quienes, a tono con las posiciones mediáticas de la UIA, defendieron su regulación por la vía de la negociación colectiva por rama y empresa.

Por otro lado, se encuentran aquellas entidades que expresaron su apoyo a la propuesta legislativa pero plantearon algunos cuestionamientos relacionados fundamentalmente con su implementación en las micro, pequeñas y medianas empresas, particularmente de capital nacional. Fueron los casos de CAPyME, CEEN, CGERA y APyME que defendieron el impulso del mercado interno mediante crecimiento de la demanda vía distribución del ingreso y puntualizó que las pymes son las únicas formadoras de mano de obra calificada, dado que las grandes empresas no invierten en formación de personal y los jóvenes que se forman en las PyMEs se van a ellas porque obtienen mejores ingresos. En este sentido, se expresó que dicha inversión no se ve reflejada en ningún balance, motivo que impide a estas empresas lograr ganancias para repartir entre sus trabajadores.

²⁸ Se hacen presentes por la parte empresaria representantes de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina ABAPRA, la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina ADIMRA, la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de la República Argentina APyME, la Asociación de Hoteles de Turismo de la República Argentina AHTRA, Cámara de Comercio de los Estados Unidos en la Argentina AMCHAM, Confederación Argentina de la Mediana Empresa CAME, Cámara Argentina de la Pequeña y Mediana Empresa CAPyME, Central de Entidades Empresarias Nacionales CEEN, Confederación General Empresaria de la República Argentina CGERA, Confederación General de la Industria de la República Argentina CGI, Federación Agraria Argentina FAA, Federación Argentina de Entidades Empresarias de Autotransporte de Cargas FADEEAC. Por la parte sindical, miembros de la CGT y la CTA. Asimismo, participan numerosos profesionales.

Eclipse del debate por el reparto del excedente y reposicionamiento de la UIA

Las declaraciones de Moyano en el mes de noviembre continuaron apuntando la necesidad y pertinencia de la legislación del proyecto de reparto de ganancias, enfocando en los réditos económicos obtenidos por los empresarios en la última década: *“En las malas épocas los trabajadores somos socios, pero cuando las ganancias son extraordinarias los empresarios se olvidan de los trabajadores. Este es el mejor momento para que la ley se aplique”* (Página 12, 17.11.10).

El discurso de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner pronunciado en la Conferencia Industrial de la UIA el 19 de noviembre sentó la posición del gobierno respecto al conflicto entre trabajadores y empresarios que trajo aparejado la discusión sobre el proyecto de ganancias:

“La puja por la distribución del ingreso no es un concepto económico; es un concepto que hace a la condición humana. Lo que hay que darle a esa puja y a esa conflictividad, es racionalidad institucional y legal y encauzarla en el marco de las leyes y la Constitución, sobre todo, en un gobierno que ha hecho del Ministerio de Trabajo el lugar donde los trabajadores deben y pueden sentirse debidamente representados (...) no podemos ser los más de 40 millones de argentinos rehenes de prácticas que no le hacen bien al país y mucho menos a la actividad económica que, en definitiva, es lo mismo. Por eso estamos impulsando fuertemente el Acuerdo Tripartito que lo levantamos y lo sostenemos como un concepto entre Estado, entre el sector privado y, por supuesto, los trabajadores.” (Conferencia de la UIA, Centro Costa Salguero. 19.11.10)

Luego, en declaraciones mediáticas, la presidenta agregó: *“Les confieso que hay dos sectores importantes de la economía en los que me siento muy cómoda: son los empresarios industriales y la CGT. Creo que son los dos vínculos más fuertes que se han dado en un modelo económico como el que se dio desde el 2003”* (Clarín, 19.11.10).

Así, la contención de los conflictos distributivos advertido en el corto tratamiento mediático y legislativo del proyecto, dentro de los límites del acuerdo tripartito bajo la égida de la institución que representa el ministerio de Trabajo como espacio privilegiado para dar cabida a las demandas y los reclamos de los actores sindicales, traducía la disposición del gobierno de no involucrarse en el ámbito parlamentario con la propuesta de la CGT.

Durante el año 2011 la discusión del proyecto de ganancias empresarias perdió fuerza en el escenario político. Ello se liga, en parte, con una insistencia del gobierno por encauzar las discusiones sobre distribución del ingreso en el marco del Pacto Social entre empresarios, trabajadores y el Estado. En abril de 2011 la presidenta convocó a dicho pacto por tercera vez desde su gestión -el último había sido en noviembre de 2010 - pero en esta ocasión la mandataria le puso fecha al encuentro (Página 12, 28.04.11).²⁹

²⁹ La primera convocatoria de la presidenta al Pacto Social fue al poco tiempo de asumir su mandato. En aquella ocasión el gobierno aspiraba a presentar un gran acuerdo para los festejos del Bicentenario, pero el enfrentamiento con las corporaciones agropecuarias lo hizo naufragar. Los industriales rechazaron firmar un acuerdo sin la presencia del campo. Hubo un segundo llama-

El 27 de abril asumió de Mendiguren en la presidencia de la UIA, dirigente vinculado con una mirada productivista del desarrollo y con un ánimo dialoguista con el gobierno. En algunas de sus declaraciones, aseguró:

“Con la CGT, además de la mesa donde discutimos salarios, condiciones de empleo, también tenemos que discutir lo que tiene que ver con la película del país, no solo con la foto del día de hoy”. “Cuando uno tiene esa visión conjunta de largo plazo con la CGT, entonces los problemas son más fáciles de resolver” (Página 12, 27.04.11)

En el mes de mayo de 2011, grupos de empresarios se reunieron en la sede de la Cámara Argentina de la Construcción donde se hizo hincapié en el pedido de la presidenta para que se discuta el reparto de ganancias en paritarias, una concesión que algunos de los empresarios estuvieron dispuestos a dar especialmente porque de ese modo, leyeron los empresarios, la Presidenta desactivaba el proyecto de ley de distribución de utilidades presentado por Recalde el año anterior (Página 12, 12.05.11)

En el discurso de la Presidenta en el cierre del congreso de la UIA, dirigido a empresarios y sindicalistas realizado en noviembre de 2011 se distingue definitivamente el rechazo público de la mandataria al proyecto de ley para discutir ganancias empresarias: *“Este modelo es de crecimiento e inclusión”, “Entramos en la etapa de la sintonía fina. Tenemos que comenzar a analizar los grandes temas: inversión, salarios, inflación, subsidios y utilidades”*. La Presidenta se ocupó de destacar la ausencia de Moyano, quien había participado por la mañana del encuentro, enunciando luego que la distribución de una porción de las ganancias empresarias debía ser debatida en cada sector entre sindicatos y empresarios y no por ley, como impulsaba el proyecto presentado por la CGT (Página 12, 23.11.11)³⁰:

“Seguramente les hablé de la ley de distribución de las ganancias. Por lo menos yo lo leo todos los días en los diarios con mensajes hacia el Ejecutivo. Si no lo hizo, le digo yo lo que opino de la cuestión, es un tema que hace a la competitividad y la inclusión social (...) Estoy muy de acuerdo. Hay empresas que ya distribuyen. Pero lo tienen que decidir los trabajadores y empresarios en cada sector, no lo puede imponer el Estado a través del Parlamento (...) No pueden decirle a esta Presidenta que no defiende los intereses de los trabajadores. No soy neutral, siempre voy a estar del lado del más vulnerable”³¹ (Página 12, 23.11.11)

Las declaraciones de la Presidenta en el evento industrial no solamente marcaron el fin de la discusión con respecto al posible tratamiento legislativo del proyecto de reparto de ganancias presentado más de un año antes por la CGT sino además, dejaba traslucir la ruptura de una alianza que había resultado clave para dinamizar la perspectiva y el modelo de desarrollo en clave productivista promovida por los gobiernos kirchneristas.

do en noviembre de 2010, durante la Conferencia Industrial de la UIA. Antes de ello, Moyano y Méndez habían mantenido una serie de encuentros privados para avanzar en un acuerdo sectorial o de gobernabilidad, como lo llamaron, tras la muerte de Néstor Kirchner. Dicho intento quedó también trunco. Los cruces internos de la UIA para consensuar la siguiente mesa directiva limitaron los encuentros (Página 12, 28.4.11).

³⁰ Hugo Moyano estuvo ausente durante el discurso de la presidenta, y aquella mañana había compartido una mesa de debate con de Mendiguren.

³¹ Este discurso no ha sido publicado en el sitio oficial de discursos presidenciales.

El presidente de la UIA, contrariamente a Moyano, se mostró complaciente con el cierre de la discusión sobre el proyecto de ganancias. Entre sus argumentos, se distingue una visión sobre la equidad-inequidad que situaba a la CGT como impulsor de un proyecto que promovía la desigualdad entre los trabajadores, asumiendo los empresarios una preocupación que para ellos resultaba más genuina al respecto:

“Imagínesi si usted trabaja en el Banco Credicoop, que es cooperativo, y un amigo suyo en el banco Galicia, que es privado. Su amigo tendría reparto de ganancias a fin de año y usted no, porque los bancos cooperativos reinvierten la totalidad de sus ganancias. En esto nada menos descansa la inequidad del proyecto de reparto de ganancias empresarias. En eso y en situaciones potenciales como que un gremio puede impugnar los balances de manera indeterminada” (De Mendiguren, Clarín, 24.11.11).

En los meses siguientes se formalizó la ruptura de la CGT y se produjo el alejamiento definitivo del dirigente camionero respecto del gobierno kirchnerista. El debate que instauró la presentación por parte de la central obrera del proyecto de reparto de ganancias contribuyó, junto a otros factores, al desencadenamiento de esta ruptura. El 19 de marzo de 2012, con modificaciones que incorporaban varias de las observaciones y cuestionamientos al proyecto inicial, se presentó nuevamente a la Cámara de Diputados el Régimen de Participación Laboral en las Ganancias Empresarias. Esta vez contó con la firma de sólo cinco legisladores, todos ellos reconocidos dirigentes sindicales y aliados del moyanismo: Héctor Recalde, Omar Plaini, Mario Pais, Roberto Robledo y Facundo Moyano.

Reflexiones finales

El examen del debate público que suscitó la presentación del proyecto de reparto de ganancias, permite pensar los modos en que las disputas entre trabajo y capital en la década analizada adquirieron una vitalidad, significación y caracterización diferente a las registradas en los años de auge del neoliberalismo en la Argentina. Aunque debe mencionarse que algunos de estos conflictos no han contenido solamente la intencionalidad de pujar por una distribución del ingreso en la Argentina entre las distintas clases y fracciones de clase, sino que juntamente los diferentes actores involucrados en las disputas en el marco de la matriz nacional-popular que reemerge luego de 2003 buscaron mejorar su posición política.

En un escenario de revitalización de los actores sindicales³² pero también de los actores empresarios ligados a los sectores productivos y a las actividades urbano-industriales, es observable cómo, en el marco de un crecimiento sostenido del producto bruto interno y de las ganancias obtenidas por las empresas, la presión de los actores sindicales para incentivar una mayor participación del producto generado por el trabajo tuvo lugar en una coyuntura política en la cual los trabajadores organizados en la CGT visualizaron una posición favorable en

³² Recientemente se ha publicado un libro que recoge un conjunto de investigaciones desarrolladas en la Argentina desde la perspectiva de la revitalización sindical (Senén González y Del Bono, 2013)

términos de relaciones de fuerza, dinamizada por el modelo económico y la matriz de relaciones políticas en curso. Incluso esto fue considerado por los empresarios, que expresaron su posicionamiento negativo con respecto al proyecto, especialmente a través de la UIA, identificando la peligrosidad de un avance del sindicalismo moyanista que había adquirido un lugar estratégico y de peso durante el primer y parte del segundo gobierno kirchnerista. Una interpretación alternativa sugiere que para la corriente moyanista la presentación de este proyecto podía sumar legitimidad y apoyo para consolidar sus aspiraciones políticas sin generar fuertes rispideces con el gobierno, dado que situaba como principal antagonismo de la disputa a los sectores empresarios, y entre ellos, a los más grandes y mayormente beneficiados por las ganancias obtenidas en el último lustro.

A su vez, el hecho de que este proyecto haya sido impulsado por la conducción de la central obrera mayoritaria en un contexto de creciente politización del actor sindical, y en el marco de una alianza explícita de éste con el gobierno nacional, despertó sensibilidades y cuestionamientos, hasta ese momento en estado de latencia, entre los empresarios.

De este modo, en una primera aproximación al tratamiento mediático y legislativo del proyecto es posible advertir cierta sobreactuación de las partes en cuanto a hipotéticos efectos positivos o negativos de su implementación. Nociones tales como cubanización, cogestión, fiscalización, ley revolucionaria o amenaza al derecho de propiedad, fueron esgrimidas como elementos cognitivos que alentaron marcos de sentido, ideológicos e interpretativos que fueron cristalizando maneras distintas y contrapuestas de pensar la integración social, económica y fundamentalmente la distribución del excedente que compone las ganancias empresarias.

Por otra parte, para desactivar y desalentar el proyecto de Participación en las Ganancias, los empresarios explicitaron con insistencia una preocupación por la desigualdad que éste generaría entre los propios trabajadores, y por su escasa incidencia en el combate a la informalidad laboral. Simultáneamente, voces empresarias enfatizaron el probable impacto que el establecimiento del Fondo Solidario previsto en el proyecto legislativo podría tener en términos de litigiosidad, esto es, brindando elementos para que los trabajadores puedan hacer visible frente a las autoridades aquellos establecimientos que se encuentran infringiendo la ley y los derechos laborales -recordemos que los trabajadores informales vía declaración jurada con mención del empleador podrían acceder a la participación de las ganancias acumuladas en el Fondo Solidario-. A nuestro juicio, esto no traduce una preocupación genuina, sino una estrategia discursiva tendiente a legitimar y/u ocultar los argumentos más descarnados sobre lo que parece haber constituido una preocupación significativa entre los empresarios: el aumento del poder sindical al interior de las empresas, visto especialmente en el papel fiscalizador y de control de los balances.

La cronología de la presentación, tratamiento y discusión del proyecto nos permite analizar, juntamente, la manera en que el gobierno se fue posicionando respecto de los otros dos actores fundamentales del modelo de desarrollo industrial: los empresarios y los trabajadores. En este sentido, la distancia en un

principio del gobierno al presentarse el proyecto en sociedad, así como la intención posterior de la Presidenta de encauzar las discusiones distributivas entre trabajo y capital en las instituciones ya conocidas como la de la negociación colectiva y en la consolidación del Pacto Social, terminaron de sellar la suerte del proyecto en su aspiración de instituirse en una ley. Con ello, además, se cuajaron la enemistad e incomodidad progresiva entre la CGT moyanista y la presidencia de Cristina Fernández de Kirchner.

Bibliografía

- Abal Medina, Paula (2013): "Sindicalismo y mundo trabajador en la Argentina reciente," en Abal Medina, Fornillo y Wyczykier, *La forma sindical en Latinoamérica. Miradas contemporáneas*, Buenos Aires, Editorial Nueva Trilce
- Díaz, Claudio (2010): *El movimiento obrero argentino. Historia de lucha de los trabajadores y la CGT*, Buenos Aires, Ediciones Fabro
- Dossi, Marina (2009) "La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa-institucional", *Documentos de Investigación Social* 10, IDAES-UNSAM, Buenos Aires
- Fernández, Arturo (1998): *Crisis y decadencia del sindicalismo argentino. Sus causas sociales y políticas*, Buenos Aires, Editores de América Latina
- Ferrer, Nelson (2005): *El MTA y la resistencia al neoliberalismo en los '90*, Buenos Aires, Editorial Dos Orillas
- Gaggero, Alejandro y Wainer, Andrés. (2004): "Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio", **Realidad Económica**, 204, mayo-junio.
- Gonzales Mariana (2011) "Los límites del patrón de crecimiento para la creación de empleo", *Apuntes para el cambio*, 1, noviembre-diciembre.
- Iñigo Carrera, Nicolás (2010): "Indicadores para la periodización (momentos de ascenso y descenso) en la lucha de clase obrera durante el gobierno peronista" en *PIMSA 2008-2009, Documentos y Comunicaciones*, Buenos Aires, Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina (PIMSA), pp. 165-186
- Iñigo Carrera, Nicolás y Donaires, Ricardo (2003): "¿Qué interés se manifiesta en las centrales sindicales argentinas?", en *PIMSA 2002, Documentos y Comunicaciones*, Buenos Aires, Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina (PIMSA), pp. 132-192
- Martucelli, Danilo y Svampa, Maristella (1997): *La plaza vacía. Las transformaciones del peronismo*, Buenos Aires, Editorial Losada
- Ortiz, Ricardo y Schorr, Martín (2007) "La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad", *Papeles de Trabajo IDAES/UNSAM*, 2, diciembre
- Santarcángelo, Juan; Perrone, Guido (2012) "La cúpula empresaria argentina y su rol en el desarrollo económico", *Problemas del desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, Vol 43, 168, UNAM, México
- Schmid, Juan Carlos (2010): *Marejadas populares, de la revolución de mayo al bicentenario*, Buenos Aires, Ediciones Instituto Superior Dr. Arturo Jauretche.
- Senén González, Cecilia y Del Bono, Andrea (2013): *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas*, Buenos Aires, Universidad Nacional de La Matanza - Prometeo Libros

- Senén González, Santiago y Bosoer, Fabián (2012): *La lucha continúa... 200 años de historia sindical en Argentina*, Buenos Aires, Bergara Editor
- Svampa, Maristella (2010) "Movimiento sociales, matrices-socio-políticos y nuevos escenarios en América Latina", Working papers 01/2010, OneWorld Perspectives, URL: www.social-globalization.uni-kassel.de/owp.php,
- Tavosnanska, Andrés y Herrera, Germán (s-f): "La industria argentina a comienzos del siglo XXI Aportes para una revisión de la experiencia reciente". URL: <http://www.cip-ibicargentina.org.ar/docs/Herrera-Tavosnanska-La-industria-argentina-a-comienzos-del-siglo-XXI.pdf>, consultado el 20/06/2013
- Tcherkaski, José (2001): *Moyano por Moyano, una larga conversación*, Buenos Aires, Editorial Juntapalabras

Fuentes consultadas

Diarios Nacionales: Página/12, Clarín, Ámbito Financiero, La Nación

Fuentes parlamentarias:

- Proyecto de Ley: "Régimen de Participación en las Ganancias de las Empresas". Expediente 6837-D-2010, Trámite Parlamentario 135, 16 de septiembre de 2010. Honorable Cámara de Diputados de la Nación
- Proyecto de Ley: "Participación en las ganancias de las empresas. Régimen". Expediente 1150-D-2012, Trámite Parlamentario 12, 19 de marzo de 2012
- Versión taquigráfica del debate en la reunión de la Comisión de Legislación del Trabajo de la Cámara de Diputados de la Nación, 9 de noviembre de 2010

Discursos presidenciales:

Palabras de la Presidenta en la Conferencia de la UIA, Centro Costa Salguero. Viernes, 19 de noviembre de 2010. URL: <http://www.presidencia.gov.ar/discursos/4005?format=pdf>, consultado el 19/04/2013

Unión Industrial Argentina

- 16º Conferencia Industrial Argentina, "Construyendo un país industrial", Centro Costa Salguero. Viernes, 19 de noviembre de 2010, consultados en la base del sitio oficial de UIA. URL: <http://www.uia.org.ar/cye.do?id=1&cid=643>
- Comunicados de prensa del 16 y 29 de septiembre de 2010, consultados en la base del sitio oficial de UIA. URL: <http://www.uia.org.ar/pyc.do?id=1>

Confederación General del Trabajo:

- Discurso de Hugo Moyano en el lanzamiento de la CNSP en Santa Fe, 10 de octubre de 2010. Extraído del sitio web Infocamiones. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=bllJZBCWerE>, consultado el 5 de marzo de 2013
- Discursos de Hugo Moyano y Cristina Fernández de Kirchner en el Acto por el Día de la Lealtad, Estadio River Plate, 15 de octubre de 2010. Reconstruido a partir de publicaciones audiovisuales de diversos medios
- Debate Funes de Rioja y Moyano en TN, el 22 de octubre de 2010, extraído de Prensa SUTPA. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=UxaKKG4cfa0>, consultado el 14 de marzo de 2013
- Documento Fundacional de la Corriente Nacional del Sindicalismo Peronista (CNSP), septiembre de 2009

Auge y estancamiento del Japón (1955-2008): una explicación marxista

*Esteban Ezequiel Maito**

Esta investigación procura dar cuenta del desempeño económico japonés a la luz de la economía política marxista. Para ello se realiza una estimación de las categorías del proceso de valorización: tasa de ganancia, tasa de plusvalía, composición del capital, velocidad de rotación del capital.

La economía japonesa atraviesa un largo período de dos décadas con bajo crecimiento respecto del mundo y de su propia historia inmediata. Existe un profundo y constante descenso de la tasa de ganancia, cuyos bajos niveles desde la década de los noventa mantienen al capitalismo japonés en la actual situación de estancamiento.

El trabajo presenta también datos que rebaten las explicaciones del descenso de la rentabilidad por estrangulamiento de ganancias y refuerzan las relacionadas con la sobreacumulación de capital, de acuerdo con el aumento relativo del capital fijo respecto de la fuerza de trabajo. Las teorías del estrangulamiento de ganancias desconocen tanto los determinantes más elementales de la participación asalariada como la tendencia al crecimiento del consumo de capital fijo, expresión del propio aumento relativo del mismo.

Palabras clave: Tasa de ganancia – Rotación del capital – Tasa de plusvalía – Distribución del ingreso – Composición del capital

* Licenciado en Sociología (UBA) y Maestrando en Economía Política (FLACSO - Argentina)

Rise and standstill of Japan (1955-2008): a Marxist explanation

The present study analyzes the economic Japanese performance according to Marxist political economy. In that sense, an estimation of the valorization process categories is made: profit rate, surplus rate, value capital composition and turnover speed.

The Japanese economy is passing through a long period of two decades with low growth related to the world and Japan's own recent history. There is a deep and constant fall in the profit rate, and its low levels since the nineties keeps Japanese capitalism in the current standstill situation.

This work also presents data that refute "profit squeeze" explanations of the profitability fall, reinforcing those related to capital over-accumulation, due to increasing fixed capital to labor force. "Profit squeeze" theories ignore both the basic foundations of the wage income participation and the fixed capital consumption tendency to growth, as a particular income expression of fixed capital relative increase.

Keywords: Profit rate – Turnover speed - Surplus rate – Income distribution – Capital composition

Fecha de recepción: septiembre de 2013

Fecha de aceptación: octubre de 2013

Introducción

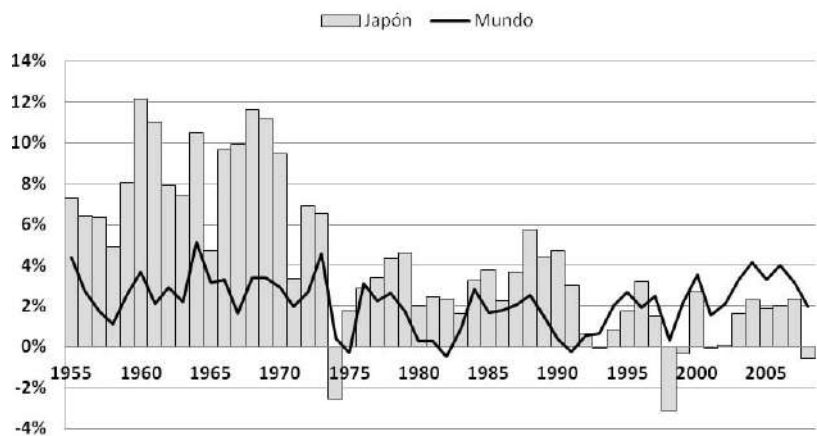
En el presente artículo nos proponemos analizar el desarrollo económico del Japón a la luz de la economía política marxista y las leyes de acumulación capitalista.

El Japón ha sido universalmente reconocido como el más exitoso caso de desarrollo capitalista de la posguerra, convirtiéndose, junto con Estados Unidos y Europa Occidental, en unos de los tres núcleos de la acumulación capitalista, mundialmente entendida. La historia económica del Japón durante la posguerra es también la historia de su consolidación como país central.

No obstante, en las últimas dos décadas este país se encuentra en una situación sostenida de estancamiento económico que hasta el presente no se ha revertido. ¿Cuáles son los motivos para que un país pase, en pocos años, de ser el mejor ejemplo contemporáneo de desarrollo capitalista a una economía en punto muerto? La idea central de este trabajo es que la explicación de semejante cambio se encuentra en la teoría económica de Marx y el desarrollo propio de la acumulación de capital en el Japón. En este punto cabe mencionar que analistas y académicos afirmaban a fines de la década del ochenta, pocos años antes del inicio del estancamiento, que en los años siguientes el Japón disputaría a los Estados Unidos su hegemonía económica y política.

Entre 1955 y 1974 las tasas japonesas de variación del producto duplicaban, triplicaban y hasta cuadruplicaban la mundial. Luego de la crisis

Gráfico 1. Tasa de variación del PIB per cápita (1955-2008).



Fuente: Tablas de Maddison.

global de los setenta esos diferenciales se redujeron en un contexto generalizado de menores tasas. A partir de los noventa, el producto bruto del Japón crece a las menores tasas de todo el período y su ritmo de expansión se mantiene sistemáticamente por debajo del mundial.

Las explicaciones desde la economía neoclásica o keynesiana acerca de este desempeño económico y social del Japón han sido muy diversas, haciendo hincapié en aspectos o variables particulares como la política financiera, la política monetaria o el consumo de los hogares¹. La hipótesis de una crisis de origen o carácter financiero, cuya solución se supone de simple diagramación de política económica, ha sido ampliamente sostenida. Sin embargo en este trabajo nos proponemos demostrar que la verdadera razón del auge y crisis del capitalismo japonés se encuentra estructuralmente fundada en las leyes de la acumulación capitalista y la tendencia descendente de la tasa de ganancia². Las investigaciones histórico-económicas o sociológicas acerca del fuerte crecimiento económico del Japón durante la posguerra han señalado, entre otros elementos, el aporte de capital por parte del gobierno estadounidense en el marco de la Guerra Fría, la disponibilidad de una fuerza de trabajo abundante y disciplinada, términos favorables y opacos para la utilización de patentes o tecnologías originarias de Estados Unidos, y restricciones a la inversión extranjera directa. No es la intención de este trabajo hacer una valoración de tales explicaciones, aun cuando algunas tengan cierta relación con la acumulación de capital y su desenvolvimiento. La acumulación de capital es el factor realmente estructural y decisivo de la historia de los países en los que impera el modo de producción capitalista. Remite a lo que la mayoría de la población realiza, día tras día, cotidianamente, para reproducir su vida, a la forma en que se organiza la producción y se dedica la mayor parte de la actividad diaria.

La acumulación de capital en el Japón durante la posguerra adquirió tal dinámica que, para el año 1990, se convertiría en la segunda economía nacional más importante del mundo en cuanto a producción, exportación e inversión extranjera realizada, representando por ejemplo el 8,6% del producto mundial o, como inversor extranjero, el 9,6% de la IED efectuada. Esto último es también expresión del crecimiento de capitales de origen japonés y su expansión transnacional³. Mientras que en 1957 las cien empresas industriales más grandes del mundo eran norteamericanas o europeas, en 1967 nueve de esas empresas

¹ Horioka (2006), Hoshi & Kashyap (2004), Mac Lean (2006)

² Para un análisis sobre la crisis de acumulación en el Japón ver Itoh (1994)

³ Para un análisis sobre la expansión transnacional de capitales japoneses durante los sesenta y setenta, ver Yoshino (1974),

habrían sido desplazadas por empresas japonesas, de las cuales siete se ubicarían, diez años después, entre las primeras cincuenta. No obstante, semejante expansión, como cualquier desempeño de cualquier economía capitalista, es la expresión general de la propia producción capitalista y la vitalidad de la acumulación. Son estas, su alcance y sus limitaciones, las que explican en definitiva el derrotero de una economía nacional en la que rige el modo de producción. Al tener este último como fin exclusivo la ganancia, se desprende casi como una obviedad que las economías capitalistas dependen estructuralmente de sus niveles de acumulación y rentabilidad.

Antes de terminar esta introducción podemos adelantar una conclusión o realizar una advertencia. El comportamiento de la tasa de ganancia en el Japón no representa al del resto de las economías capitalistas. En general, todos los países han experimentado descensos marcados de la rentabilidad desde la posguerra hasta inicios de los años ochenta, para luego mostrar una recuperación parcial de las tasas de ganancia, que de todos modos continúan en guarismos históricamente bajos. En el caso japonés, la rentabilidad durante la posguerra es sin duda de las más elevadas del mundo. La tasa de ganancia no muestra, sin embargo, atisbo de recuperación desde los años ochenta, sino un continuo descenso que la constituye en una de las más bajas de la economía mundial⁴. Es justamente la vitalidad que este país tuvo para el capitalismo mundial la que se constituye en su factor de crisis, toda vez que las elevadas tasas de ganancia fomentaron una acumulación de capital fijo de tal magnitud que terminaría mermando la rentabilidad en forma dramática.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. En la primera parte, desarrollaremos los determinantes de la tasa de ganancia y sus diferentes categorías para luego mostrar los resultados aplicados al caso japonés. La segunda parte abordará la distribución del ingreso a la luz de la rotación del capital y sus implicancias, para luego analizar, en la tercera parte, algunos rasgos sectoriales del descenso de la rentabilidad. Al final se adjunta un anexo estadístico.

I. Los determinantes de la producción capitalista

El régimen de producción capitalista se basa sobre la extracción de plusvalía. La fuerza de trabajo es vendida por el trabajador al empresario a cambio de un salario que le permita la reproducción propia y de su núcleo familiar. Sin embargo, la fuerza de trabajo es capaz de producir más valor que el necesario para su reproducción. Esta plusvalía es

⁴ Para un estudio comparativo, ver Zachariah (2009).

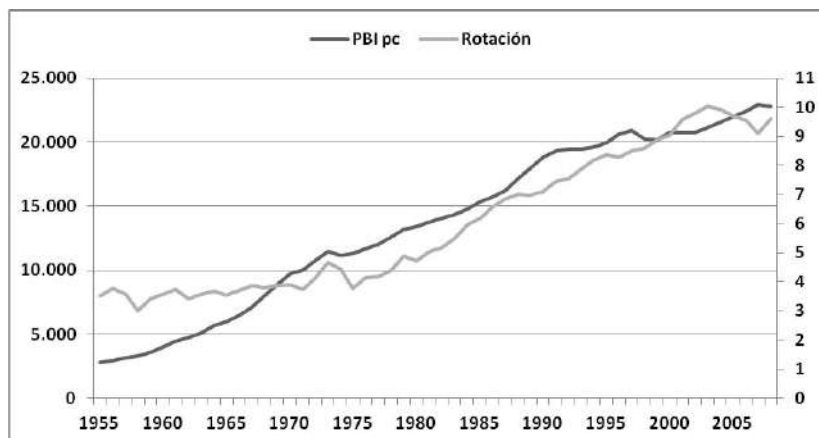
apropiada por el capitalista, constituyendo su masa de ganancias. Mediante la inversión en capital fijo y la mecanización de la producción, el capitalista logra extraer una mayor plusvalía de la fuerza de trabajo. La mayor productividad, expresada en un mayor volumen producido en determinado tiempo, permite abaratar sus productos, e indirecta y globalmente el valor de la propia fuerza de trabajo, ocupando mayores cuotas de mercado en detrimento de sus competidores. No obstante, éstos también intentarán expandir su producción y reducir el valor de sus productos, por lo que la mecanización creciente de la producción se constituye en una necesidad más o menos permanente para cualquier capitalista que pretenda imponerse en la competencia, o cuanto menos sobrevivir. Tal dinámica implica que los capitalistas deben invertir relativamente más capital en infraestructura, maquinaria e insumos que en la fuerza de trabajo, siendo esta última la fuente de la propia ganancia. La tendencia al descenso de la tasa de ganancia se funda entonces sobre esta necesidad del capital. En el afán por imponerse en la competencia, los capitales particulares merman su rentabilidad de conjunto. Según Marx, el mayor gasto en capital fijo en relación con el destinado a la reproducción del valor de la fuerza de trabajo, se impondrá incluso a pesar de una expansión de la plusvalía extraída que *a priori* pudiese compensar ese mayor gasto. La tasa de ganancia tiende de este modo a reducirse en el largo plazo, independientemente de eventuales coyunturas de elevación.

El cálculo de la tasa de ganancia surge así como el cociente entre la masa de ganancias (G) y el capital total adelantado. Este último se divide en capital constante fijo (CCF, infraestructura y maquinaria), constante circulante (CCC, insumos) y variable (CV, salarios).

El capitalista adelanta el capital circulante, los insumos y los salarios, pero lo recupera, no en el lapso de un año, sino cuando la mercancía que contiene dicho capital circulante es vendida. De forma tal que si el capitalista compra una tonelada de acero en enero y en marzo se vende transformada en tubos, para abril sólo deberá reinvertir el capital circulante adelantado en enero. El capital circulante aparece en el producto final luego de cada proceso productivo, es recuperado por el capitalista una vez que las mercancías son vendidas, para ser nuevamente lanzado a la producción y valorizado. El capital fijo, por lo contrario, transfiere su valor al producto durante varios años.

El número de veces que a lo largo del año el capital circulante recorre este circuito es el número de rotaciones (N) que realiza. Dado que para el capitalista la reinversión de su capital circulante no representa un monto adicional de capital, el capital consumido o gastado a lo largo del año en insumos y salarios (consumo intermedio y masa salarial, según

Gráfico 2. PIB per cápita (dólares internacionales de 1990) y rotaciones del capital (1955-2008).



Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan y tablas de Maddison.

las cuentas nacionales) debe ser dividido por el número de rotaciones anuales para obtener el capital circulante, constante y variable, efectivamente adelantado por el capitalista.

$$TG = \frac{G}{\text{CCF} + \frac{CI}{N} + \frac{MS}{N}} = \frac{G}{\text{CCF} + \text{CCC} + \text{CV}}$$

La rotación del capital fue estimada como la relación entre los costos totales (insumos, salarios y consumo de capital fijo) y el *stock* de inventarios de la economía, de acuerdo con Fichtenbaum (1988).

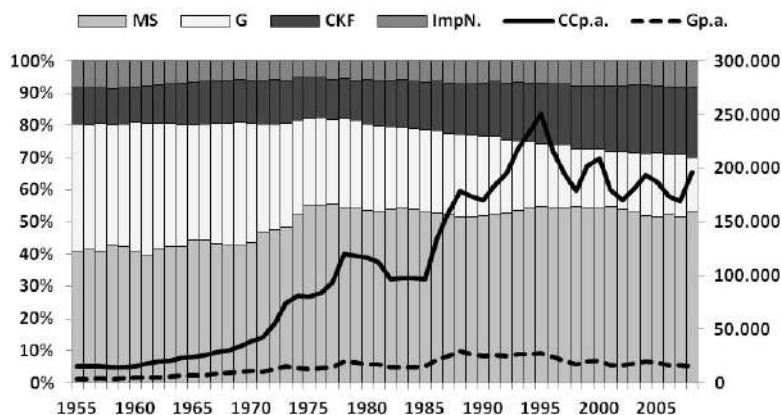
$$N = \frac{CI + MS + \text{CKF}}{\text{Inventarios}}$$

El crecimiento de la velocidad de rotación tiene un efecto positivo sobre la rentabilidad al disminuir relativamente el capital circulante adelantado. En comparación con otros países como Estados Unidos, Holanda y Chile, la velocidad de rotación tuvo un crecimiento mayor desde fines de los setenta hasta fines de los ochenta⁵. Este factor diferencial ha sido destacado desde otras ópticas como una exitosa gestión de los inventarios en el marco del “toyotismo”.

La introducción de la velocidad de rotación del capital en el cálculo de las variables es un elemento novedoso, respecto a la bibliografía nacio-

⁵ Para un análisis comparativo, ver Maito (2013b).

Gráfico 3. Participación en el PIB de la masa salarial (MS), las ganancias netas (G), el consumo de capital fijo (CKF) y los impuestos netos (Imp.N), capital constante (CCp.a.) y ganancias (Gp.a.) por asalariado en dólares de 2012 (1955-2008).



Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

nal e internacional, que tomaremos en consideración. Por las dificultades que en principio pueden encontrarse para reunir los datos, por concepción ideológica-académica y, dentro del marxismo, por cierta tendencia histórica a marginar esta categoría, la rotación del capital ha sido generalmente excluida del análisis. A lo largo del presente trabajo podremos comprobar las grandes implicancias que tiene para la caracterización no sólo de la rentabilidad y sus determinantes, sino también de la distribución del ingreso.

Finalmente, cabe destacar que consideramos las ganancias netas de los capitalistas. El producto bruto se compone de salarios, ganancias netas, consumo de capital fijo e impuestos netos a la producción. Desde un punto de vista más estructural, las ganancias (brutas) estarían representadas por todo el producto de valor que excede el de la fuerza de trabajo, es decir, por la sumatoria de los tres componentes distintos a los salarios.

Como ya señalamos para el caso argentino⁶, existe una presión en el largo plazo sobre las ganancias que excede la cuestión salarial y se encuentra fundada sobre un aumento de los impuestos netos y el consumo de capital fijo. Este es el monto asignado para cubrir el desgaste del capital fijo o el valor de éste que se transfiere al producto a lo largo

⁶ Maito (2013a).

del año. De acuerdo con la lógica que hemos descripto anteriormente, un mayor gasto relativo en capital fijo para aumentar la productividad en la competencia, debería reflejarse en un mayor crecimiento del capital fijo respecto del valor agregado, y en consecuencia de la participación del consumo de capital fijo como asignación para compensar el desgaste de un acervo de capital relativamente incrementado. En este sentido, la rentabilidad de los capitalistas desciende por el mayor crecimiento del capital adelantado respecto del producto de valor y, resultado de dicho esfuerzo inversor, por la reducción tendencial de las ganancias netas, una vez que se descuenta de las ganancias brutas el desgaste del capital fijo.

La tasa de ganancia en el Japón 1955-2008

Hasta inicios de la década de los sesenta la tasa de ganancia muestra un comportamiento ascendente, permaneciendo en muy altos niveles hasta inicios de la siguiente década. El promedio decenal fue del 26,7%. En 1971 comienza a tomar forma una aguda caída⁷, reduciéndose prácticamente a la mitad (de 26,1% en 1970 a 14,3% en 1975).

En el **gráfico 1** se presentan cuatro medidas distintas de la rentabilidad, de acuerdo con qué datos se consideran en el cálculo. La tasa de ganancia sobre capital fijo (G/K) no considera el capital circulante en insumos y fuerza de trabajo. La tasa de ganancia sobre capital adelantado con una rotación anual (TGr-1) considera el capital circulante pero sin ajustarlo por el número de rotaciones que realiza. Es decir, toma al consumo intermedio y a la masa salarial como equivalentes al capital circulante adelantado por el capitalista. Pero como vimos anteriormente, luego de cada rotación este recupera su capital circulante y sólo debe reinvertirlo en el siguiente ciclo. La tasa de ganancia sobre capital adelantado (TG) considera adicionalmente las rotaciones que realiza el capital circulante. Finalmente, la tasa de ganancia bruta (TGB) es similar a la anterior, con la diferencia que considera las ganancias brutas.

Por sus propias características, G/K tenderá por un lado a sobrevaluar el nivel concreto de la tasa respecto de TG, al no considerar los gastos en capital circulante y, por el otro, a converger con la misma, de acuerdo con el crecimiento en la velocidad de rotación, por la tendencia del capital fijo a constituirse en el principal componente del capital total adelantado. TGr-1, por otra parte, presentará menores niveles relativos que

⁷ El derrumbe de la rentabilidad durante la primera parte de los setenta fue un fenómeno generalizado en la escala global, como muestran análisis realizados sobre la Argentina (Maito:2013a), el Brasil (Marquetti et al:2010), Corea (Grinberg:2011), Estados Unidos (Freeman:2009) y Europa (Dumenil & Levy:2005), entre otros.

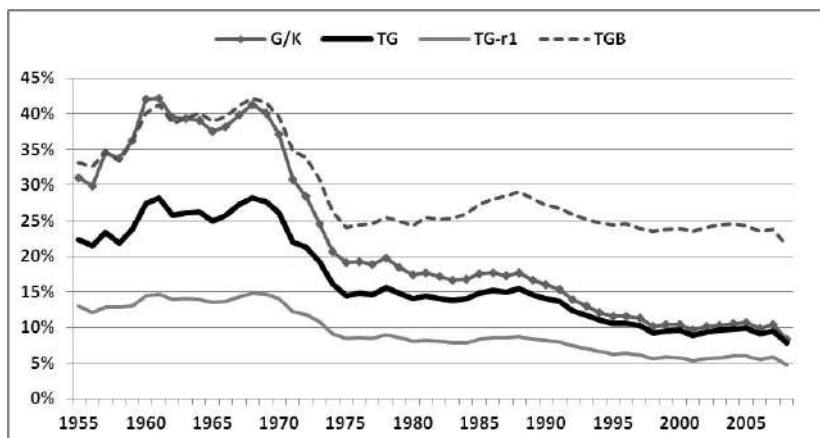
TG al no considerar la rotación y sobrevaluar el monto adelantado del capital circulante. TGB será obviamente mayor que TG, siendo la única medida de rentabilidad que muestra una recuperación a lo largo de los ochenta.

Durante la década de los ochenta, a pesar de que la rentabilidad alcanzaría un piso en 1983, la tasa de ganancia (TG) se mostraría estable (14,5% de promedio). A partir de 1989 la tasa ingresa en un nuevo sendero descendente, alcanzando su mínimo histórico en 2008, el último año de nuestra serie, con un 7,7%. Este nivel representa la mitad del de la década de los ochenta y prácticamente un cuarto del de los años sesenta.

En los términos de Marx la tendencia descendente de la tasa de ganancia se encuentra dada por un mayor gasto relativo en capital fijo, en el marco de la lucha competitiva individual por aumentar la productividad frente al resto de capitales, respecto del gasto destinado a la fuerza de trabajo. La composición de valor del capital expresa de este modo la razón entre capital constante, fijo y circulante, y capital variable (CC/CV o CVC). Marx también sostiene que en el largo plazo este aumento de la composición y su efecto negativo sobre la rentabilidad se impondrán aun cuando los capitalistas expandan la tasa de plusvalía, las ganancias respecto del capital variable (G/CV).

Marx no advirtió contradicción alguna entre una mayor tasa de plusvalía y una menor tasa de ganancia sino más bien lo contrario. Una mayor tasa de plusvalía suele ir de la mano con una mayor composición

Gráfico 4. Tasas de ganancia sobre capital fijo y sobre capital total adelantado ajustado y sin ajustar por rotación. (1955-2008)



Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

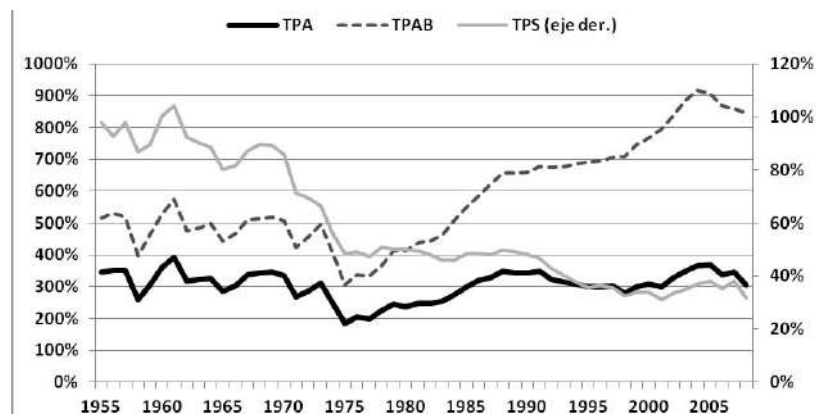
del capital, y es el mayor crecimiento de esta última, por la creciente competencia entre capitalistas que modernizan la producción, el que, en definitiva, explica la tendencia al descenso de la tasa de ganancia: *“Este descenso relativo creciente del capital variable en proporción al constante y, por tanto, en relación al capital total(...), hace que la composición orgánica del capital en su conjunto sea cada vez más elevada, y la consecuencia directa de esto es que la cuota de plusvalía se exprese en una cuota general de ganancia decreciente, aunque permanezca invariable e incluso aumente el grado de explotación del trabajo.(...) La tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar sólo es, pues, una expresión característica del régimen capitalista de producción del desarrollo ascendente de la fuerza productiva social del trabajo”*⁸.

A lo largo de *El Capital*, Marx distingue dos tasas de plusvalía. La tasa de plusvalía es definida en el tomo I como la relación entre el tiempo de trabajo excedente y el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. En este sentido, la distribución del ingreso convencional expresaría la tasa de plusvalía o explotación, como la relación entre el valor apropiado por los capitalistas y el valor de la fuerza de trabajo (ganancias/masa salarial). En el tomo II, Marx emprende el análisis de la rotación del capital, mientras que en el tomo III, en el que se ocupa del proceso de producción capitalista en su conjunto, considera la influencia de la rotación en los niveles de rentabilidad. Marx termina diferenciando dos tasas de plusvalía. A la relación entre las ganancias y la masa salarial o capital variable consumido, la define como la tasa simple de plusvalía (TPS). Por otra parte, la tasa anual de plusvalía (TPA) es definida como la relación entre las ganancias y el capital variable adelantado. Esta definición incorpora de este modo la rotación del capital en la determinación de la tasa de plusvalía.

La tasa simple de plusvalía (TPS) expresa entonces la relación entre dos flujos de valor creado por la fuerza de trabajo, el destinado a su reproducción (MS) y el apropiado a ésta por los capitalistas (G). La tasa anual de plusvalía (TPA), expresa la relación entre el valor del capital variable adelantado (CV), valor que tiene para el capitalista poner en acción la fuerza de trabajo, y el apropiado por los capitalistas (G). En los términos de estos últimos, prescindiendo del resto de las condiciones, es la tasa anual de plusvalía la que representa verdadero interés⁹.

⁸ Marx (1968c:214-215).

⁹ Marx suele presentar como un supuesto para simplificar su exposición que la tasa de plusvalía es del 100% (igual proporción ganancias-masa salarial) y que el capital rota una vez al año. Sin embargo, a la hora de tratar al capital, ya no como el capital en general (Tomo I), sino como varios capitales, los diferenciales de tasas de plusvalía y

Gráfico 5. Tasa anual, simple y anual bruta de plusvalía (1955-2008).

Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

En el **gráfico 5** incorporamos además la tasa anual bruta de plusvalía (TPAB) que a pesar de ser notablemente mayor que TPA no hace más que reforzar, vista la trayectoria de la rentabilidad bruta, la hipótesis de Marx sobre un descenso de la tasa de ganancia aun con una tasa de plusvalía creciente¹⁰.

de velocidades de rotación cumplen un papel ineludible en el proceso social de valorización y en la distribución de la plusvalía entre los diferentes capitales (Tomo III).

¹⁰ El economista japonés Okishio en 1961 sostuvo que los capitalistas modernizan su producción sólo en caso de que la inversión les permita aumentar su rentabilidad. Sus postulados fueron ampliamente discutidos y constituían, en definitiva, un ataque directo a los descubrimientos de Marx sobre el funcionamiento y tendencias de la economía capitalista. Durante los setenta, Okishio terminó revisando algunos de sus postulados (basados sobre supuestos irreales como, nada menos, la ausencia de capital fijo). El comportamiento ascendente de la tasa de ganancia japonesa hasta 1961 expresa el contexto en el que Okishio elabora su teoría, y el desenvolvimiento posterior, la falsedad de sus conclusiones. En 1975 la tasa de ganancia japonesa se había reducido a la mitad de la vigente en 1961, el capital constante por asalariado se había incrementado de 18.058 a 80.653 dólares de 2012, mientras que las ganancias sólo lo hicieron de 5.471 a 12.571 (ver anexo estadístico), resolviendo cualquier polémica los propios capitalistas japoneses. Este teorema ha sido tomado como verdadero por una importante cantidad de economistas que en general suelen considerar, del mismo modo que Ricardo, que es el comportamiento de los salarios el principal elemento explicativo del descenso de la rentabilidad. No obstante, el mayor crecimiento relativo del capital fijo por la competencia, en casos como el de Estados Unidos (Freeman:2009) o la Argentina (Maito:2013a) ha resultado ser la principal variable explicativa de la tendencia descendente de la tasa de ganancia. En definitiva, la modernización de la producción no constituye una cuestión de elección sino una necesidad propia del capital.

De este modo, la tasa anual de plusvalía se encuentra determinada no sólo por el crecimiento de la productividad y la masa salarial, sino también por el de la velocidad de rotación del capital. Ésta aumenta conforme se desarrolla la fuerza productiva y el capital logra realizar su circuito (D-M...P...M'-D') en forma más rápida, reduciendo su tiempo de producción y circulación mediante el desarrollo de nuevas técnicas productivas, organizativas y logísticas.

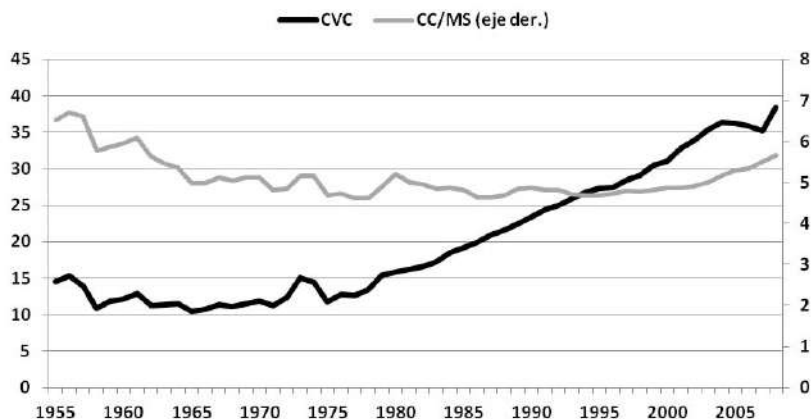
$$\text{TPS} = \frac{\text{G}}{\text{MS}} = \frac{\text{G}}{\text{CV} \cdot \text{N}} = \text{TPA} \cdot \frac{1}{\text{N}} \quad \text{TPA} = \text{TPS} \cdot \text{N}$$

La tasa anual de plusvalía se muestra, hasta la crisis de los setenta, fluctuando principalmente entre el 300% y el 350% para luego desplomarse hasta 1975, cuando se redujo al 183%. Posteriormente inicia un ciclo de recuperación hasta fines de los ochenta, permaneciendo nuevamente en el rango de 300%-350%. La tasa simple presenta un descenso constante, reflejando, al ser una expresión simple de la distribución del ingreso, el descenso en la participación de las ganancias netas en el producto. La tasa anual bruta, por su parte, muestra un fuerte ascenso desde los años setenta, no sólo por el crecimiento de la velocidad de rotación sino también por el de la participación del consumo de capital fijo y los impuestos netos, llegando a un pico en 2004 del 917%. Esta tasa refleja el esfuerzo inversor de los capitalistas, mientras que TPA su resultado neto.

La composición de valor del capital puede ser ajustada del mismo modo por la rotación del capital, expresando, en el caso de considerar la rotación, la relación entre los montos que el capitalista adelanta en capital constante y en capital variable (CVC), que reflejan la verdadera estructura de costos de su capital total adelantado. Sin considerar la rotación, lo que se obtiene es un flujo o una estructura de gastos realizados, pero que en el caso del capital circulante, y particularmente el variable, no pueden ser considerados como el verdadero costo que enfrenta el capitalista. En este caso los términos de la división son, por un lado, el capital fijo y el consumo intermedio, y por el otro la masa salarial (CC/MS).

El descenso de la composición de valor hasta mediados de la década de los sesenta se explica no sólo por menores niveles de rotación, sino por un crecimiento a tasas elevadas del empleo asalariado. En momentos de alta rentabilidad, y con una fuerza de trabajo numerosa, de escaso valor y aún circunscripta a otras formas de producción, el crecimiento de la clase obrera subsumida al capital mediante la venta de su fuerza de trabajo será muy importante en términos históricos.

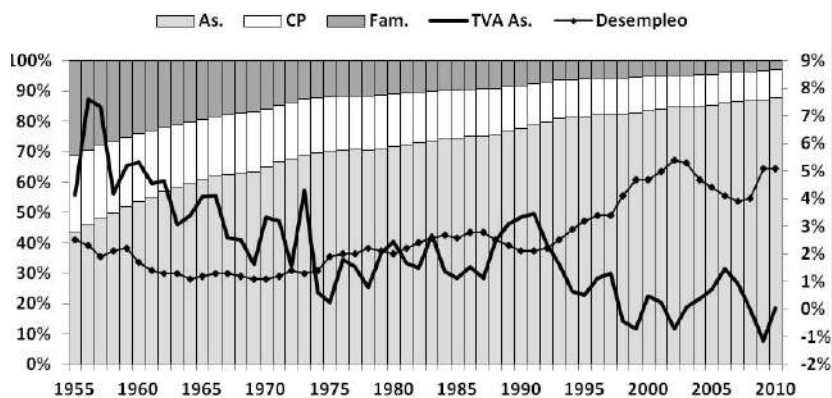
Gráfico 6. Composición de valor del capital ajustada (CVC) y sin ajustar (CC/MS) por rotación (1955-2008).



Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

El capital como relación social de producción se expande sobre las producciones comunitarias, campesinas, familiares. Conforme la relación capitalista se expande y consolida, el posterior descenso de la rentabilidad aminora el crecimiento del empleo asalariado y cristaliza una población sobrante que incluye un ejército industrial de reserva, cuyo peso relativo se incrementa al desarrollarse tanto la fuerza productiva como el descenso tendencial de la rentabilidad.

Gráfico 7. Composición de la población ocupada (asalariados, cuenta propia y familiar), tasa de variación del empleo asalariado y del desempleo (1955-2010).



Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

En las últimas décadas, más claramente desde los ochenta, la simplificación de tareas, producto de innovaciones tecnológicas y, por otra parte, la mayor complejidad que demandan el diseño y gestión de estas últimas, implicaron cambios profundos en los niveles y distribuciones relativas de calificación de la fuerza de trabajo. De un lado, un creciente número de trabajadores ve empeoradas sus condiciones laborales y salariales en un escenario de mayor capacidad del capital para reducir su dependencia de los atributos productivos específicos de la fuerza de trabajo, del otro, una capa de la clase trabajadora recibe enormes salarios y adquiere un nivel de calificación muy alto para el diseño y gestión de las innovaciones tecnológica que permiten aumentar la productividad o para el trabajo en líneas de producción completamente robotizadas. Se produce así al interior de la clase trabajadora un proceso de diferenciación, que en modo alguno se remite al Japón sino que adquiere carácter sistémico, y que se condensa en un aumento de la desigualdad salarial y un empeoramiento general de las condiciones laborales de la clase obrera¹¹. La tasa de sindicalización entre los asalariados osciló en el 34%-35% durante los sesenta. Desde 1970 la misma siguió una trayectoria descendente constante que la ubicó en 2003, último año de la serie, en el 19,6 por ciento.

La tasa de ganancia como síntesis de la tasa de plusvalía y la composición del capital

El cálculo de la tasa de ganancia puede ser expresado de diversas formas. La forma más tradicional es la que vimos anteriormente, el cociente entre la masa de ganancias y el capital total adelantado. Otro modo de expresar la tasa es, resultado de dividir todos sus términos por el capital variable, como el cociente entre la tasa de plusvalía y la composición de valor del capital.

$$TG = \frac{G}{CCF + CCC + CV} = \frac{TPA}{(CVC+1)}$$

De esta manera, los niveles y la evolución de la rentabilidad dependen de la tasa anual de plusvalía y la composición del capital. El crecimiento relativo del capital constante, de la composición, afecta en forma negativa la rentabilidad capitalista, mientras que el aumento de la tasa de plusvalía tiene un efecto positivo. La tasa de ganancia surge así como una síntesis de estas dos influencias.

A partir de los **gráficos 5 y 6**, y las trayectorias de las variables con o sin rotación (que en este último caso equivale a una rotación anual), surgen también distintas explicaciones del curso de la tasa de ganancia.

¹¹ Shinozaki (2006).

cia. En el caso de no considerar la rotación, el descenso está dado primordialmente por la tasa simple de plusvalía (TPS), y dado que expresa directamente la distribución del ingreso, la tasa de ganancia aparece como una expresión de los cambios en aquella. En todo el período 1955-2008 la tasa de ganancia se reduce al mismo ritmo anual promedio de 1,7% tanto en la medición ajustada por rotación (TG) como en la no ajustada (TGr-1). Sin embargo, en el primer caso la reducción es producto de un aumento de la composición (CVC) del 2% que no llega a ser compensado por la tasa de plusvalía (TPA) cuya variación anual promedio fue del 0,3%. En el caso que se supone una sola rotación el descenso anual del 1,7% es explicado por un descenso de la tasa simple de plusvalía (TPS) del orden del 1,9% y una composición (CC/MS) que en menor medida disminuye el efecto negativo de la tasa de plusvalía, al disminuir un 0,2% anual.

La tasa de ganancia sobre capital fijo (G/K) muestra un descenso más pronunciado que las otras dos tasas. No obstante, su comportamiento se encuentra más emparentado con la tasa de ganancia ajustada por rotación, en el sentido de que es la sobreacumulación de capital (K y CVC respectivamente) la principal causa del descenso de la rentabilidad, al crecer en mayor medida que las variables relacionadas con la generación de plusvalía (G y TPA). Similares consideraciones pueden hacerse respecto a la tasa de ganancia bruta (TGB), con la salvedad de que es la de menor ritmo de descenso por presentar el mayor crecimiento en la tasa de plusvalía (TPAB).

Por otro lado, la tasa de ganancia sin ajuste por rotación adjudicaría en este caso una escasa influencia al crecimiento del capital fijo, lo cual carece de sustento si consideramos que el Japón es la economía del mundo con el mayor *stock* de capital reproductivo por ocupado¹².

En definitiva, las tasas de ganancia bruta (TGB) y sobre capital fijo (G/K), a pesar de mostrar una mayor discrepancia en cuanto a la magnitud del descenso, desde el punto de vista de los determinantes internos presentan mayores similitudes con la tasa de ganancia (TG) que la propia tasa de ganancia sin ajuste por rotación (TGr-1).

II. La distribución del ingreso como expresión de la producción capitalista

La rotación del capital circulante, que incluye el capital variable, introduce nuevas cuestiones a la hora de analizar el comportamiento de la distribución del ingreso y particularmente de la participación asalariada.

¹² Berlemane & Wesselhöft (2012), Zachariah (2009).

Cuadro 1. Tasas de ganancia, de plusvalía y composición, ajustadas y sin ajustar por rotación, tasa de ganancia sobre capital fijo, ganancias y capital constante fijo (miles de mill US\$ de 2012) en valores y tasas de variación anual, por quinquenios (1955-2008).

	TG	TPA	CVC	TGB	TPAB	TGr-1	TPS	CC/MS	G/K	G	K
1955-59	22,6%	323%	13,3	34,0%	485%	12,8%	93%	6,3	33,0%	75	225
1960-64	26,7%	343%	11,8	39,9%	512%	14,2%	95%	5,7	40,4%	146	363
1965-69	26,7%	323%	11,0	40,7%	491%	14,2%	86%	5,0	39,4%	256	646
1970-74	20,9%	289%	13,0	33,1%	457%	11,6%	70%	5,0	28,3%	441	1.666
1975-79	14,8%	211%	13,2	24,7%	351%	8,6%	49%	4,7	19,0%	600	3.150
1980-84	14,1%	252%	16,9	25,2%	452%	8,0%	48%	5,0	17,1%	639	3.727
1985-89	15,0%	328%	20,8	28,2%	615%	8,5%	49%	4,7	17,4%	1.050	6.052
1990-94	12,6%	327%	25,1	25,9%	675%	7,4%	43%	4,8	14,1%	1.316	9.505
1995-99	10,0%	296%	28,6	24,0%	710%	6,0%	35%	4,8	11,0%	1.162	10.503
2000-04	9,4%	330%	33,9	24,1%	841%	5,7%	34%	5,0	10,2%	972	9.507
2005-08	9,1%	339%	36,4	23,3%	870%	5,5%	36%	5,5	9,8%	925	9.458
1955-08	16,7%	305%	20,1	29,5%	582%	9,4%	58%	5,1	22,0%	685	4.899
TVA	TG	TPA	CVC	TGB	TPAB	TGr-1	TPS	CC/MS	G/K	G	K
1955-59	1,9%	-1,7%	-3,9%	2,2%	-1,5%	0,1%	-2,0%	-2,1%	4,2%	8,0%	3,7%
1960-64	2,2%	2,0%	-0,5%	2,3%	2,1%	1,4%	0,1%	-1,4%	1,8%	16,0%	14,0%
1965-69	1,2%	1,5%	0,2%	0,7%	1,0%	1,1%	0,3%	-0,8%	0,6%	12,8%	12,1%
1970-74	-10,1%	-5,6%	4,7%	-8,7%	-4,1%	-8,9%	-8,7%	0,2%	-12,3%	10,0%	25,3%
1975-79	-1,3%	0,9%	1,9%	-0,9%	1,3%	-1,2%	-1,9%	-0,8%	-2,2%	8,7%	10,6%
1980-84	-1,1%	2,4%	3,5%	0,8%	4,4%	-1,6%	-1,7%	0,0%	-1,9%	-3,0%	-1,2%
1985-89	0,9%	4,6%	3,7%	1,6%	5,4%	1,3%	1,2%	0,0%	0,0%	16,2%	16,0%
1990-94	-5,4%	-2,1%	3,5%	-2,5%	0,9%	-4,6%	-5,2%	-0,6%	-6,1%	2,6%	9,3%
1995-99	-2,7%	-0,3%	2,5%	-0,7%	1,8%	-2,4%	-1,9%	0,5%	-3,0%	-4,6%	-1,8%
2000-04	0,6%	4,0%	3,5%	0,7%	4,2%	0,7%	1,9%	1,1%	0,3%	0,2%	-0,3%
2005-08	-5,2%	-4,2%	1,4%	-3,3%	-2,0%	-5,1%	-3,2%	2,0%	-5,1%	-4,4%	1,4%
1955-08	-1,7%	0,3%	2,0%	-0,7%	1,3%	-1,7%	-1,9%	-0,2%	-2,2%	5,8%	8,3%

Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

La contabilidad nacional da cuenta del flujo anual de salarios abonados. No indica qué proporción de la masa salarial representa al capital variable adelantado, sino el monto de capital variable consumido, sin consideración alguna de las rotaciones del capital circulante social. En este sentido, la distribución es expresión directa de la tasa simple de plusvalía (G/MS).

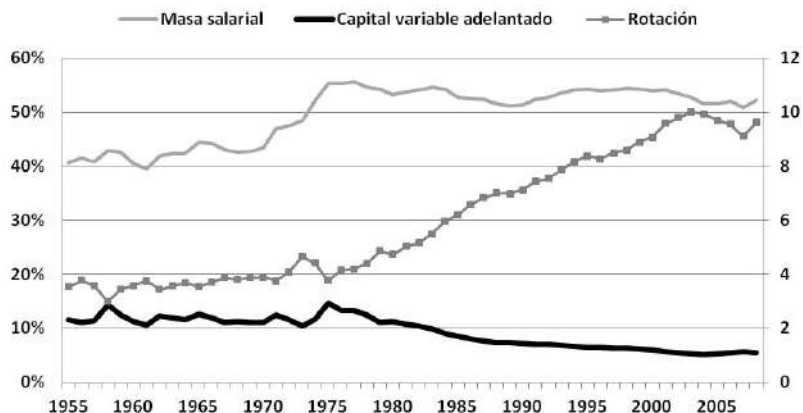
Sin embargo, el producto anual y la misma distribución del ingreso son expresión de la producción capitalista. Ésta se estructura y desarrolla en un proceso continuo en el que la rotación es un fenómeno inherente. En la producción, el capital variable adelantado por el capitalista toma la forma de salario, pero ese capital no es necesariamente igual al capital variable consumido o masa salarial anual. Serían idénticos sólo en el caso en el que el capital variable realizara una rotación por año. Suponiendo una tasa simple de plusvalía de 100% y una distribución del 50-50 entre ganancias y masa salarial (dejando de lado el resto de los componentes), la tasa anual de plusvalía puede sin embargo variar de acuerdo con la rotación. En el caso en el que el capital circulante hiciera cinco rotaciones anuales, la tasa anual de plusvalía sería igual al 500%, dado que a 50 de ganancias les corresponderían en realidad sólo 10 de capital variable adelantado. Los 40 puntos de diferencia entre una masa salarial de 50 y un capital variable de 10 se encuentran así explicados por las cinco veces que el capital variable circula y refluye nuevamente a las manos del capitalista. En cada ciclo la relación es igual a la tasa simple de plusvalía de 100% (10-10), pero como en las cuatro rotaciones subsiguientes el capitalista se remite a reponer el mismo capital adelantado y recuperado, para éste esas rotaciones no representan un capital adicional, obteniendo sin embargo una plusvalía de 10 en cada una de ellas (10-0).

En definitiva, la distribución funcional y primaria del ingreso se encuentra determinada por la tasa anual de plusvalía, de acuerdo con el funcionamiento concreto y característico de la producción capitalista. La participación asalariada en el ingreso surge entonces a partir de una masa salarial ahora resultado de la multiplicación del capital variable adelantado por el número de rotaciones. Y dado que las ganancias son una función de la tasa anual de plusvalía y el capital variable, la distribución del ingreso puede ser expresada directamente como resultante del número de rotaciones y la tasa anual bruta de plusvalía, anulando el capital variable presente en los tres términos.

$$\frac{MS}{PIB} = \frac{CV*N}{PIB} = \frac{CV*N}{(CV*N) + (CV*TPAB)} = \frac{N}{N + TPAB}$$

Así, una distribución puede aparecer constante en apariencia mientras sus componentes internos se modifican. Y siendo este el caso ¿en qué sentido varían? En el de una caída del costo de la fuerza de trabajo (CV), entendido ya no como equivalente a cierta cantidad de bienes, sino como el costo real que tiene para los capitalistas el consumo productivo de la misma. El capital variable adelantado, como porcentaje del producto bruto, presenta una tendencia claramente descendente y una divergencia creciente con la participación asalariada total, conforme

Gráfico 8. Masa salarial y capital variable adelantado como porcentaje del PIB a precios de mercado, rotación del capital (1955-2008).

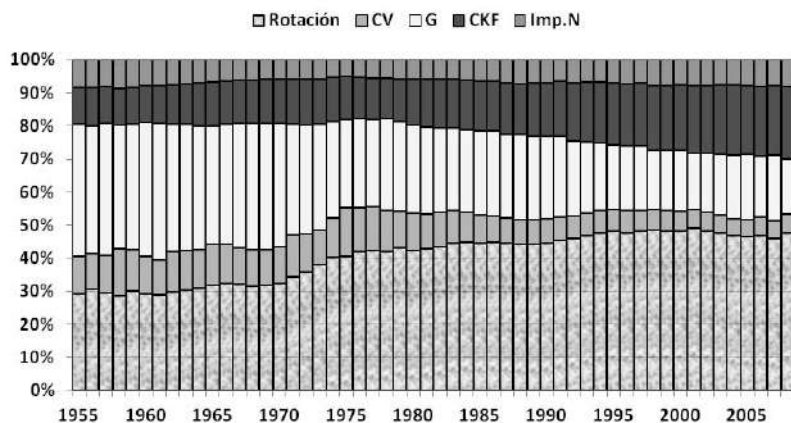


Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

aumenta la velocidad de rotación, y la tasa anual bruta de plusvalía. El costo laboral real que enfrentan los capitalistas representó al año 2008 sólo el 5,4% del producto, mientras que por otra parte la masa salarial o capital variable consumido alcanzó el 52,3%. La consolidación de elevados niveles de participación coincide con un descenso sostenido del costo laboral de la fuerza de trabajo, el cual se ha reducido prácticamente en dos tercios desde el pico alcanzado en 1975.

Por otra parte, el aumento de la participación, al que las teorías del estrangulamiento de ganancias adjudican en general el desencadenamiento de la crisis del auge de posguerra, queda fuertemente matizado en cuanto lo consideramos a partir del verdadero monto que necesitaban adelantar los capitalistas para la compra de fuerza de trabajo. Antes que un crecimiento de los costos laborales, el período de posguerra muestra un nivel estable que sin embargo no logra perforar el piso de 10% del producto sino hasta la década de los ochenta. Como afirma Katz: *“La teoría del ‘estrangulamiento del beneficio’ simplifica las relaciones entre los salarios y las ganancias porque se limita a observar los acontecimientos de la esfera distributiva, donde un ingreso dado es repartido entre trabajadores y capitalistas. Esta fotografía no esclarece cómo se forman ni evolucionan ambas variables. En cambio, una mirada a la órbita de la producción revela que la relación entre la tasa de ganancia y el capital variable está mediada por el comportamiento de la tasa de plusvalía y del capital constante. Cuando se toman en cuenta todos estos componentes se puede comprender por qué las combina-*

Gráfico 9. Participación en el PIB del capital variable (CV), las ganancias netas (G), el consumo de capital fijo (CKF), los impuestos netos (Imp.N) y el “efecto rotación” (1955-2008).



Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

*ciones posibles entre el salario y la ganancia no se limitan a una simple relación inversa*¹³.

Las teorías del estrangulamiento de las ganancias afirman, en el nivel general, que no es la acumulación de capital, en particular el crecimiento de la composición, el factor determinante del descenso de la rentabilidad en el largo plazo, sino que adjudican al crecimiento de los salarios ese papel. Si bien es un planteo que se remonta a David Ricardo, quien observaba una tendencia sistémica al estancamiento por el crecimiento de los salarios de subsistencia al reducirse la productividad agropecuaria en el marco de un agotamiento de las tierras más productivas, muchos autores, aun desde posiciones marxistas como Weisskopf (1979), han presentado argumentos similares. No obstante, hemos demostrado que puede existir un crecimiento salarial junto con un crecimiento de la tasa de plusvalía y un descenso de los costos laborales. Igualmente, puede existir una menor participación de las ganancias junto con un descenso de los costos laborales.

Existe un “efecto rotación” en la participación asalariada, cuyo alto nivel puede darse, y de hecho se da, en los países centrales como un producto conjunto de un menor costo laboral social (CV/PIB o CV/CC) y una mayor rotación del capital. En los países periféricos, en cambio, la menor participación implica, contrario a las apariencias, mayores cos-

¹³ Katz (2002).

tos laborales relativos¹⁴. Lo anterior complejiza el panorama a la hora de entender por qué subsisten ramas o etapas en países centrales, o por qué el valor de la fuerza de trabajo o los niveles salariales, desconectados del desarrollo de la fuerza productiva y la velocidad de rotación, en muchos casos no representan sin embargo mejores contextos de rentabilidad para el capital en muchos sectores de países periféricos asiáticos, africanos o latinoamericanos.

Del mismo modo que los economistas neoclásicos y keynesianos, Weisskopf y autores similares suponen desde el marxismo que la masa salarial constituye un equivalente general del costo laboral y una punición directa sobre la masa de ganancias. Pero eso sólo puede ser afirmado si no se considera de qué modo se conforma la masa salarial para un período en el contexto de la producción capitalista. Este error se ve agravado por el desconocimiento de la tendencia del consumo de capital fijo (expresión distributiva del aumento de la composición) a aumentar su participación, dado que estos enfoques suelen considerar a las ganancias en términos brutos, como la simple resta de la masa salarial al producto total.

Por otra parte, a la hora de analizar el aporte conjunto de la distribución y la composición al comportamiento de la tasa de ganancia, Weisskopf realiza la misma operación, al no considerar la rotación en la composición de valor del capital. Los resultados de estos supuestos para el caso japonés, y el mayor peso de uno u otro determinante, han quedado establecidos en nuestra medición TGr-1, siendo similares a los que Weisskopf llegó en el caso de Estados Unidos.

III. Aspectos sectoriales del descenso de la rentabilidad en el Japón

El descenso de la tasa de ganancia se ha manifestado también en la generalidad de las industrias. Las ventajas que en los años sesenta y setenta presentaba el capitalismo japonés como productor industrial en un sistema cada vez más basado sobre la internacionalización de los procesos productivos, se han ido trasladando a otros países asiáticos con mayores márgenes de ganancia. Genéricamente, ya en la década de los setenta la producción asiática para la exportación en determinadas industrias de medio-bajo contenido tecnológico, sobre las que en principio el Japón se había asentado, comenzaría a trasladarse a Corea y Taiwán. Este fue el caso de la rama textil. El proceso se replicaría sucesivamente en ramas industriales cada vez más complejas en las

¹⁴ Maito (2013b).

que el capitalismo japonés alcanzaba un alto grado de desarrollo de la fuerza productiva pero al precio de una sobreacumulación de capital que atentaba contra la propia rentabilidad de estas ramas. Del mismo modo, en Corea y Taiwán las ramas menos complejas que habían sido desarrolladas encontrarían cada vez menores niveles de rentabilidad, dándose un proceso de desarrollo de las ramas más complejas y un traslado de las más simples a otros países de la región como Malasia, Vietnam, Bangladesh y la misma China.

El surgimiento del sudeste asiático como el más dinámico productor industrial global se encuentra íntimamente relacionado con altas tasas de ganancia iniciales, fuertes procesos de acumulación que merman la rentabilidad y el desplazamiento de capital hacia otros países de la región en los que determinadas ramas tienen un menor desarrollo previo y mayores niveles de rentabilidad¹⁵. El Japón ha sido un desencadenante vital de este proceso en el marco de la internacionalización productiva de la posguerra.

En los **gráficos 10 y 11** se muestra la trayectoria de la rentabilidad en una serie de agrupamientos industriales según el desarrollo tecnológico. En todos ellos la tasa de ganancia muestra una tendencia descendente que para los últimos años, en buena parte de las ramas, se manifiesta en el nivel agregado con resultados negativos¹⁶.

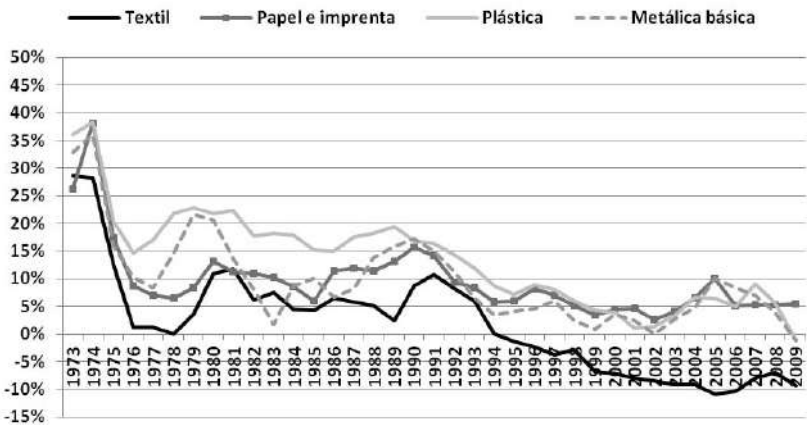
Tanto los sectores industriales de producción más simple como los de mayor desarrollo tecnológico se encuentran al inicio de la serie en niveles de rentabilidad más o menos similares, en un rango de 25%-35%. No obstante, las primeras experimentarían un descenso más marcado en los setenta, potenciándose como en el caso textil el desplazamiento hacia otros países de menor desarrollo relativo. Durante la década de los ochenta sus niveles de rentabilidad ampliarán la brecha que los separaba hasta alcanzar el mayor diferencial en 1989.

Se destacan los mayores niveles, hasta la crisis de inicios de los noventa, en productos químicos y electrónicos, sector en el cual el Japón tuvo un enorme desarrollo productivo durante los setenta, produciendo radios, televisores y videocaseteras para el mercado mundial. En las dos décadas siguientes, las ramas industriales de tecnología media-alta o alta mantendrán sus diferenciales pero en el marco de cada vez menores niveles de rentabilidad.

¹⁵ Al respecto, ver por ejemplo Timmer & van Ark (2002), Sun et al (2011)

¹⁶ Cabe aclarar que las mediciones de la rentabilidad sectorial de EUKLEMS consideran las ganancias sobre el capital fijo, con la salvedad de que las ganancias son consideradas luego de impuestos y netas de depreciación y ganancias o pérdidas patrimoniales.

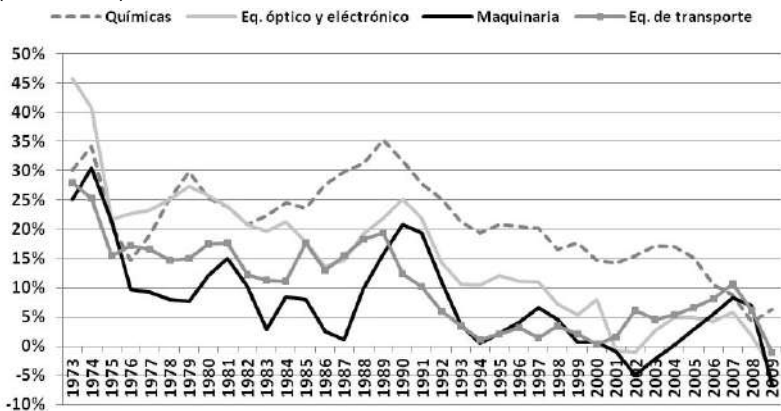
Gráfico 10. Tasas de ganancia en ramas de baja o media-baja tecnología (1973-2009).



Fuente: EUKLEMS.

A partir de la crisis global de 2008, los diferenciales desaparecen y en promedio ambos agrupamientos muestran resultados negativos. A estas alturas, el desplazamiento de industrias a otros países de la región es generalizado. Particularmente a inicios de los noventa, las ramas de mayor desarrollo tecnológico experimentaron una fuerte caída, resultado del descenso general de la rentabilidad, agudizando el traslado de etapas de producción y productos a otros países de la región.

Gráfico 11. Tasas de ganancia en ramas de media-alta o alta tecnología (1973-2009).



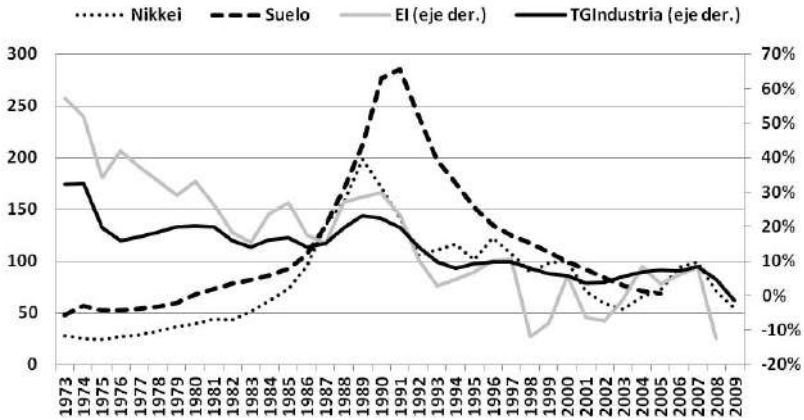
Fuente: EUKLEMS.

Sin embargo, la crisis del capitalismo japonés no se remite en forma exclusiva a su sector manufacturero y el desplazamiento internacional de etapas y ramas de producción. La aguda crisis de rentabilidad debe expresarse en el desenvolvimiento de otros sectores de actividad. En dicho contexto el capital refluye hacia otros sectores de actividad como el financiero. Ante las crecientes dificultades para valorizarse en cuanto capital-industrial, en el sentido marxiano de hacerlo a partir de extracción de plusvalía a la fuerza de trabajo, una mayor porción del capital social que no logra valorizarse realizando el circuito del capital propiamente dicho (D-M...P...M'-D') se desplaza hacia actividades en las que pueda continuar valorizándose, aun bajo la forma de la simple transmutación D-D', sin generación de plusvalía. La adquisición de activos no reproductivos (títulos accionarios, inmuebles) adquiere así mayor relevancia ante niveles históricos de rentabilidad deprimidos y ciclos parciales de crecimiento sobre los que se monta una masa de capital-dinero que excede los requerimientos del capital industrial dados para cierto nivel de rentabilidad. Este reflujo de capital excedente hacia la actividad financiera e inmobiliaria irá conformando burbujas especulativas en las que la demanda de activos aumentará el precio de los mismos.

Kindleberger (2005) afirma que la burbuja especulativa japonesa de los años ochenta será la primera de su historia. Tanto el precio del suelo como el índice bursátil NIKKEI experimentaron un crecimiento inusitado a lo largo de la segunda mitad de la década de los ochenta. No obstante, como vimos anteriormente, el cambio de década marcará el inicio de una nueva fase descendente tanto en la rentabilidad del capital total como del manufacturero.

Si bien la afluencia de capital hacia el sector financiero o la construcción pueden tener efectos indirectos de expansión en el financiamiento de empresas o el crecimiento de la construcción, en un marco de bajos niveles de rentabilidad general, el esfuerzo inversor (la proporción de las ganancias anuales destinadas a ampliación del capital constante o los activos reproductivos) cae marcadamente. Esto implica que las ganancias, al no encontrar niveles de rentabilidad suficientes, se destinan en menor proporción al capital constante. Estas ganancias constituyen capital sobreacumulado que no reingresa en el circuito del capital (capital-dinero, capital-mercancías, capital-industrial) sino que permanece como capital-dinero realizando el ciclo D-D'. La crisis de rentabilidad y sobreacumulación de capital comienza a expresarse así en un crecimiento del capital ficticio. No obstante, este capital, o el sector financiero en general, por definición no constituyen una esfera autónoma de la tasa de ganancia del capital social, sino que depende de esta última.

Gráfico 12. Tasa de ganancia de industrias de media-alta/alta tecnología, esfuerzo inversor, índice bursátil Nikkei y precio del suelo urbano (2000=100) (1973-2009).



Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

En el **gráfico 12** podemos apreciar cómo la tasa de ganancia en las industrias y el esfuerzo inversor de la economía descienden marcadamente desde los setenta¹⁷. La estabilización de la caída, e incluso un leve crecimiento desde la segunda mitad de los ochenta, es acompañada por una triplicación o cuadruplicación del precio del suelo urbano y el índice bursátil.

El fin de esta breve etapa de estabilización o recuperación acotada de la tasa de ganancia industrial y el esfuerzo inversor, retomando su senda descendente, devendrá en la implosión de las burbujas alentadas por la sobreacumulación de capital y la deflación o destrucción de activos inmobiliarios y financieros: *“En 1989, el valor de los terrenos para uso residencial en Tokio alcanzó 150 veces el correspondiente a la zona metropolitana de Nueva York, 16 veces el de Londres y 35 veces el de París. Tales niveles de especulación crearon enormes burbujas en los mercados financieros japoneses. Pronto vino el derrumbe, y a partir de 1990 todos los precios de inmuebles y acciones comenzarían a caer, y lo hicieron de manera sostenida. En 1992 el índice Nikkei había bajado a menos del 50% de su valor en 1989 y su caída prosiguió: ya en abril de 2002 la bolsa de Tokio había perdido el 75% del nivel máximo alcan-*

¹⁷ El esfuerzo inversor es el porcentaje de las ganancias netas anuales que representa el aumento del valor del capital fijo para determinado año. Vale aclarar que el monto destinado a compensar el desgaste o la reposición es, por otro lado, el monto del consumo de capital fijo.

*zado hacía trece años. En el caso de los inmuebles la tendencia era aún más pronunciada. Según un estudio de The Economist, el valor de los locales comerciales en las seis ciudades más importantes de Japón bajó un 84% entre 1991 y 2001*¹⁸.

Conclusiones

El auge y estancamiento japonés coincide con un sostenido descenso de la tasa de ganancia desde niveles elevados. El aumento relativo de los gastos en capital constante respecto del variable, de la composición de valor del capital, es el principal elemento explicativo del descenso, no logrando ser compensado por el crecimiento de la tasa de plusvalía. La crisis de sobreacumulación incluyó la gestación de la burbuja especulativa más importante de la historia económica japonesa.

Este descenso ha sido también marcado en el sector industrial. La economía japonesa, y en particular su industria, ha ido perdiendo competitividad en numerosas ramas y etapas industriales, cuyas producciones fueron cobrando mayor vigor en otros países de la región con mejores condiciones de rentabilidad.

La estimación de la rotación del capital y su influencia, fundamentalmente sobre el capital variable, termina de quitar sustento a las teorías del estrangulamiento de las ganancias. Estas consideran erróneamente a la masa salarial como un equivalente de los costos laborales. Sin embargo, el costo laboral social, el capital variable adelantado, muestra una caída tendencial, aun con niveles de participación asalariada elevados. Del mismo modo, al considerar las ganancias a partir de la simple resta de la masa salarial al producto, no dan cuenta de la tendencia al crecimiento del consumo de capital fijo en relación con las ganancias netas, expresión del esfuerzo inversor de los capitalistas, que no obstante encuentran una proporción creciente de las ganancias de productividad restringidas a financiar el desgaste o la reposición del capital constante incrementado.

¹⁸ Marichal (2009:237-238).

Anexo estadístico

Capital constante (CC), ganancias (G), capital variable (CV) y salario anual (V) por asalariado en dólares de 2012, rotaciones anuales del capital (N), tasa de ganancia (TG), tasa anual de plusvalía (TPA), composición de valor del capital (CVC), esfuerzo inversor (EI), participación de la masa salarial (W/Y) y del capital variable (CV/Y) en el producto bruto a precios de mercado.

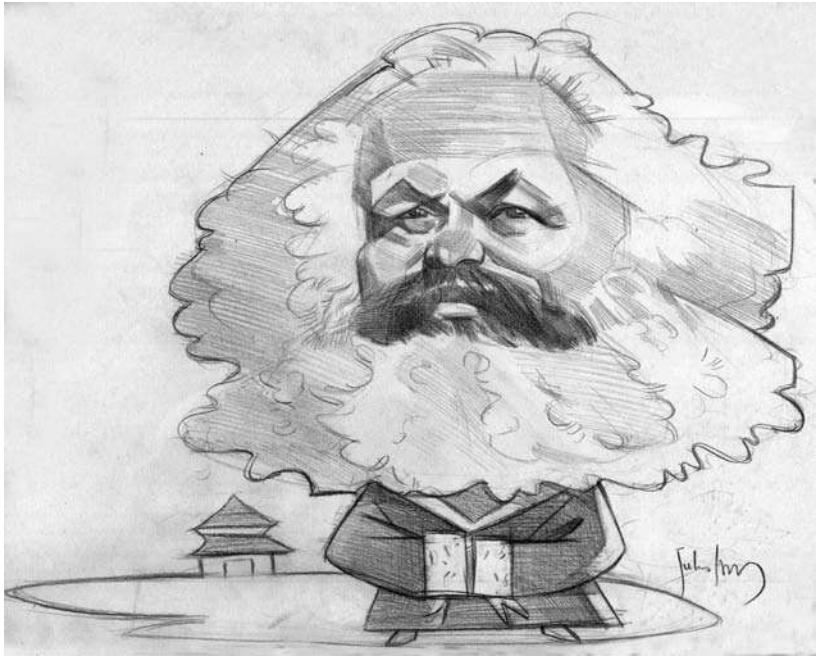
	CC	G	CV	W	N	TG	TPA	CVC	EI	W/Y	CV/Y
1955	15.221	3.625	1.048	3.697	3,5	22,3%	346%	14,5	-	40,7%	11,5%
1956	15.518	3.551	1.014	3.829	3,8	21,5%	350%	15,3	29,5%	41,5%	11,0%
1957	15.204	3.820	1.091	3.900	3,6	23,4%	350%	13,9	32,7%	40,8%	11,4%
1958	14.798	3.524	1.355	4.059	3,0	21,8%	260%	10,9	13,8%	42,9%	14,3%
1959	14.945	3.859	1.259	4.314	3,4	23,8%	307%	11,9	32,9%	42,5%	12,4%
1960	15.871	4.702	1.310	4.689	3,6	27,4%	359%	12,1	44,1%	40,5%	11,3%
1961	18.058	5.471	1.399	5.250	3,8	28,1%	391%	12,9	42,5%	39,5%	10,5%
1962	19.489	5.456	1.724	5.908	3,4	25,7%	316%	11,3	29,0%	41,9%	12,2%
1963	21.049	5.977	1.857	6.620	3,6	26,1%	322%	11,3	35,0%	42,3%	11,9%
1964	22.930	6.531	2.001	7.375	3,7	26,2%	326%	11,5	38,1%	42,4%	11,5%
1965	23.856	6.518	2.289	8.105	3,5	24,9%	285%	10,4	28,8%	44,4%	12,5%
1966	25.469	7.160	2.367	8.762	3,7	25,7%	303%	10,8	38,1%	44,3%	12,0%
1967	28.073	8.309	2.459	9.525	3,9	27,2%	338%	11,4	40,6%	43,1%	11,1%
1968	30.393	9.313	2.725	10.388	3,8	28,1%	342%	11,2	39,7%	42,6%	11,2%
1969	34.071	10.249	2.964	11.464	3,9	27,7%	346%	11,5	39,0%	42,7%	11,0%
1970	38.527	10.921	3.260	12.705	3,9	26,1%	335%	11,8	41,8%	43,4%	11,1%
1971	42.534	10.165	3.803	14.271	3,8	21,9%	267%	11,2	26,1%	47,0%	12,5%
1972	54.854	12.595	4.421	18.140	4,1	21,2%	285%	12,4	40,5%	47,4%	11,6%
1973	74.475	15.290	4.939	23.038	4,7	19,3%	310%	15,1	57,2%	48,5%	10,4%
1974	80.945	13.907	5.603	24.776	4,4	16,1%	248%	14,4	51,9%	52,2%	11,8%
1975	80.653	12.571	6.852	25.896	3,8	14,4%	183%	11,8	34,2%	55,2%	14,6%

	CC	G	CV	W	N	TG	TPA	CVC	EI	WY	CV/Y
1976	83.801	13.355	6.561	27.155	4,1	14,8%	204%	12,8	41,8%	55,2%	13,3%
1977	93.593	14.693	7.392	31.019	4,2	14,6%	199%	12,7	37,5%	55,6%	13,2%
1978	120.538	20.139	9.021	39.647	4,4	15,5%	223%	13,4	33,3%	54,5%	12,4%
1979	118.160	18.723	7.650	37.238	4,9	14,9%	245%	15,4	29,2%	54,2%	11,1%
1980	116.571	17.364	7.347	34.724	4,7	14,0%	236%	15,9	33,2%	53,3%	11,3%
1981	112.542	17.174	6.917	34.766	5,0	14,4%	248%	16,3	26,3%	53,7%	10,7%
1982	97.146	14.474	5.854	30.200	5,2	14,1%	247%	16,6	18,3%	54,1%	10,5%
1983	97.729	14.315	5.677	31.194	5,5	13,8%	252%	17,2	15,3%	54,6%	9,9%
1984	97.484	14.437	5.257	31.292	6,0	14,1%	275%	18,5	23,6%	54,2%	9,1%
1985	96.730	15.143	5.049	31.279	6,2	14,9%	300%	19,2	27,0%	52,8%	8,5%
1986	134.593	21.558	6.766	44.471	6,6	15,3%	319%	19,9	17,5%	52,6%	8,0%
1987	157.876	24.820	7.539	51.528	6,8	15,0%	329%	20,9	15,2%	52,3%	7,7%
1988	178.864	28.936	8.290	58.055	7,0	15,5%	349%	21,6	27,2%	51,5%	7,4%
1989	173.446	26.464	7.724	54.001	7,0	14,6%	343%	22,5	28,5%	51,3%	7,3%
1990	169.926	24.912	7.285	51.853	7,1	14,1%	342%	23,3	29,9%	51,3%	7,2%
1991	183.972	26.227	7.551	56.205	7,4	13,7%	347%	24,4	23,2%	52,3%	7,0%
1992	195.390	25.212	7.810	58.917	7,5	12,4%	323%	25,0	10,5%	52,7%	7,0%
1993	217.469	26.406	8.391	66.005	7,9	11,7%	315%	25,9	2,8%	53,6%	6,8%
1994	233.948	26.745	8.719	71.252	8,2	11,0%	307%	26,8	4,8%	54,1%	6,6%
1995	250.813	27.375	9.167	76.820	8,4	10,5%	299%	27,4	7,0%	54,3%	6,5%
1996	216.359	23.703	7.893	65.338	8,3	10,6%	300%	27,4	10,0%	54,0%	6,5%
1997	195.752	20.782	6.871	58.309	8,5	10,3%	302%	28,5	10,7%	54,1%	6,4%
1998	178.681	17.168	6.152	52.809	8,6	9,3%	279%	29,0	-12,0%	54,5%	6,4%
1999	202.328	19.973	6.643	59.023	8,9	9,6%	301%	30,5	-8,0%	54,2%	6,1%
2000	209.439	20.734	6.747	61.073	9,1	9,6%	307%	31,0	5,8%	53,9%	6,0%
2001	179.513	16.380	5.473	52.454	9,6	8,9%	299%	32,8	-6,3%	54,1%	5,6%
2002	170.369	16.462	5.017	49.152	9,8	9,4%	328%	34,0	-7,3%	53,4%	5,5%
2003	180.802	17.801	5.119	51.264	10,0	9,6%	348%	35,3	-1,1%	52,8%	5,3%
2004	193.378	19.430	5.320	52.772	9,9	9,8%	365%	36,3	8,5%	51,5%	5,2%
2005	187.408	19.056	5.169	50.192	9,7	9,9%	369%	36,3	3,5%	51,5%	5,3%
2006	173.901	16.280	4.847	46.318	9,6	9,1%	336%	35,9	6,1%	52,0%	5,4%
2007	169.234	16.644	4.806	43.783	9,1	9,6%	346%	35,2	8,2%	50,9%	5,6%
2008	196.089	15.600	5.108	49.126	9,6	7,8%	305%	38,4	-12,4%	52,3%	5,4%

Fuente: elaboración propia sobre Statistics Bureau of Japan.

Bibliografía

- Berlemane, Michael & Jan-Erik Wesselhoft (2012) Estimating aggregate capital stocks using the perpetual inventory method: new empirical evidence for 103 countries, Dep. of Economics WP 125, Helmut Schmidt University, Alemania.
- Droucopoulos, Vassilis (1981) The non-american challenge: a report on the size and growth of the world's largest firms, *Capital & Class* Vol.5 36.
- Duménil, Gerard & Dominique Lévy (2005) From prosperity to neoliberalism. Europe before and after the structural crisis of the 1970's, disponible en <http://www.jourdan.ens.fr/levy/>.
- Fichtenbaum, Rudy (1988) Business cycles, turnover and the rate of profit: an empirical test of Marxian crisis theory, *Eastern Economic Journal* Vol.XIII 3.
- Freeman, Alan (2009) What makes the US profit rate fall?, MPRA Paper 14147, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/14147/>.
- Grinberg, Nicolás (2011) Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialisation. PhD thesis, The London School of Economics and Political Science.
- Horioka, Charles Yuji (2006) The causes of Japan's "Lost Decade": the role of household consumption, NBER Working Paper 12142.
- Hoshi, Takeo & Anil Kashyap (2004) Japan's financial crisis and economic stagnation, *Journal of Economic Perspectives* Vol.18 1.
- Itoh, Makoto (1994) Is the Japanese economy in crisis?, *Review of International Political Economy* Vol.1 1.
- Katz, Claudio (2002) Una interpretación contemporánea de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, *Revista Laberinto* 8, España.
- Kindleberger, Charles & Robert Aliber (2005) *Manias, panics and crashes. A history of financial crisis*, John Wiley & Sons Inc., Estados Unidos.
- Mac Lean, Brian (2006) Avoiding a Great Depression but getting a Great Recession, *International Journal of Political Economy* Vol.35 1.
- Maito, Esteban Ezequiel (2013a) La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011, **Realidad Económica** 275, Argentina.
- Maito, Esteban Ezequiel (2013b) Distribución del ingreso, rotación del capital y niveles de rentabilidad en Chile (1964-2009), Japón (1955-2008), Países Bajos (1964-2009) y Estados Unidos (1960-2009), *VI Jornadas de Economía Crítica*, Argentina.
- Marichal, Carlos (2009) *Nueva historia de las grandes crisis financieras*, Editorial Debate, Argentina.
- Marquetti, Adalmer et al. (2010) The profit rate in Brazil 1953-2003, *Review of Radical Political Economics* Vol.42 4, SAGE Publications.
- Marx, Karl (1968a) *El Capital*. Tomo I, FCE, México.



Marx, Karl (1968b) *El Capital*. Tomo II, FCE, México.

Marx, Karl (1968c) *El Capital*. Tomo III, FCE, México.

Shinozakil, Takehisa (2006) Wage inequality in Japan 1979-2005, *Japan Labor Review* Vol.3 4.

Statistic Bureau of Japan - <http://www.stat.go.jp/english/data/index.htm> .

Sun, Wenkai et. al. (2011) Understanding China's high investment rate and FDI levels: a comparative analysis of the return to capital in China, the United States and Japan, *USITC Journal of International Commerce and Economics*, Estados Unidos.

Timmer, Marcel & Bart Van Ark (2002) "Capital formation and foreign direct investment in Korea and Japan: copying with diminishing returns?", en Lindblad, J. (ed.) *Asian growth and foreign capital: case studies for eastern Asia*, Aksant, Holanda.

Weisskopf, Thomas (1979) Marxian crisis theory and the rate of profit in the postwar US economy, *Cambridge Journal of Economics* Vol.4 3.

Yoshino, Michael (1974) The multinational spread of Japanese manufacturing investment since World War II, *The Business History Review* Vol.48 3.

Zachariah, Dave (2009) Determinants of the average profit rate and the trajectory of capitalist economies, *Bulletin of Political Economy* Vol.3 1.

El concepto de equilibrio y el tratamiento del capital en algunos escritos de Hicks de los años 1930

Parte II

*Ariel Dvoskin**

En esta segunda parte del estudio del pensamiento de Hicks en los años 1930 se examinan las razones que obligan al autor británico a abandonar el tratamiento tradicional del capital como una magnitud de valor, y adoptar en su *magnum opus*, *Valor y Capital* (1939), el tratamiento walrasiano como un set heterogéneo de medios de producción. Dos tipos de razones explican este cambio: a) en primer lugar, que el tratamiento tradicional del capital es inaceptable; b) en segundo lugar, que si bien el tratamiento walrasiano del capital no autoriza a Hicks a razonar de esa forma, en *Valor y Capital* el autor continúa de todos modos concibiendo el equilibrio entre las fuerzas de la oferta y la demanda como una posición que la economía tiende a realizar sobre un período de tiempo considerable, y que dentro de la teoría marginalista solo puede justificarse a partir del concepto tradicional del capital como una magnitud de valor.

Palabras clave: Hicks - Capital - Centro de gravitación - Método de las posiciones normales - Método del equilibrio general temporáneo

* Universidad de Buenos Aires, República Argentina. advoskin@hotmail.com. Quisiera agradecer, sin por ello implicar, al profesor Paolo Trabucchi por las discusiones previas sobre los temas que aquí se discuten. Y especialmente al profesor Fabio Petri, por su invaluable crítica y su constante apoyo durante el proceso de elaboración de mi tesis doctoral en la Universidad de Siena, de la cual es producto este trabajo.

The concept of equilibrium and the treatment of capital in some of Hicks' early writings of the 1930s. Part II

This second part of the study of Hicks' writings during the 1930s assesses the reasons that force the British author to abandon the traditional treatment of capital as a single factor of production, and to adopt in his magnum opus, *Value and Capital* (1939), the Walrasian treatment as a set of physically heterogeneous capital goods instead. There are two different reasons for this to be the case: a) in the first place, that the traditional treatment of capital is unacceptable; b) in the second place, it is argued that, despite the fact that the Walrasian treatment does not authorize Hicks to proceed that way, in *Value and Capital* the author still continues to conceive a supply-and-demand equilibrium as a position that the economy tends to realize only after a considerable period of time, and that within marginalist theory it can be only justified on the basis of the traditional notion of capital as a single factor measured in value terms.

Keywords: Hicks - Capital - Centre of gravitation - Method of normal positions - Temporary equilibrium method

Fecha de recepción: julio de 2013

Fecha de aceptación: septiembre de 2013

I. Introducción a la segunda parte

§1. En la primera parte de nuestro análisis dedicado a las contribuciones de Hicks durante los años 1930 (Dvoskin, 2013a) hemos mostrado el entendimiento notable por parte del autor británico respecto de la necesidad de la teoría neoclásica, para asegurar una correspondencia con la observación, de tratar al factor capital como una magnitud homogénea, medida en términos de valor. Hicks es en efecto consciente de que dicho tratamiento es necesario para evitar un valor implausiblemente bajo (incluso igual a cero) del salario real -o de la tasa de interés- en equilibrio, y también para determinar una posición teórica capaz de emerger como el resultado de un proceso de prueba y error, luego de un período de tiempo suficientemente largo. Hemos finalmente mostrado que Hicks es consciente de la diferencia entre posición normal y equilibrio estacionario.

Ahora bien, si pasamos ahora a considerar la obra principal y más influyente de Hicks, *Valor y Capital* (1939), encontramos precisamente aquel tratamiento del capital que Hicks mismo criticara fuertemente en sus primeras contribuciones. Al menos a primera vista, esto no puede causar más que perplejidad. Es el objetivo de esta segunda parte mostrar las razones que llevan a Hicks a abandonar el tratamiento del factor capital como una magnitud de valor dentro de las ecuaciones del equilibrio general y a reemplazarlo por el tratamiento como un set heterogéneo de medios de producción, adoptando así el método basado sobre el equilibrio general temporáneo (EGT). Sobre la base de los argumentos que el propio Hicks desarrolla en sus primeras contribuciones, sostendremos que las razones explícitas que da el autor (Hicks, 1935, 1939) para abandonar el método tradicional, esto es, que dicho método se encontraría aparentemente condenado a determinar posiciones estrictamente estacionarias, no pueden ser aceptadas. Sostendremos que el cambio de método para analizar los determinantes de la distribución y los precios relativos por parte de Hicks en realidad encuentra dos tipos de razones. En primer lugar, que el tratamiento del capital en las versiones tradicionales de la teoría marginalista es simplemente *inacceptable*. En segundo lugar, que incluso luego de adoptar el EGT como método general para establecer una correspondencia entre la teoría neoclásica y la observación, Hicks no parece sospechar que el abandono del tratamiento del capital como un factor homogéneo dentro de los datos de la teoría también socava las bases que dan justificación a las tendencias que dicha teoría predice sobre la distribución del ingreso, los precios relativos y el nivel de empleo. En otras palabras, mostraremos que Hicks continúa su razonamiento como *si dicho trata-*

miento del capital fuera en efecto posible, incluso al interior del método del EGT.

II. El problema del tratamiento tradicional del capital, según Hicks

§2. Comencemos por considerar las razones de Hicks sobre el abandono del método tradicional y su reemplazo por el método basado sobre el equilibrio temporáneo. Un elemento central para entender el cambio de actitud de Hicks respecto del tratamiento walrasiano del capital es la crítica de Shove (1933) al tratamiento del capital en la *Teoría de los salarios* (Hicks, 1932c). “Desafortunadamente”, afirma Shove,

el ‘capital’ no es definido y no se nos informa en qué magnitud éste debe ser medido, y lo mismo con el ahorro. Presumiblemente, éstas son cuestiones que propiamente pertenecen al problema del capital. (Shove, 1933, p. 200)

Con su crítica, Shove saca a la superficie el problema más evidente, pero no por ello de menor importancia, relativo al tratamiento del capital en las versiones tradicionales de la teoría marginalista: cómo concebir al capital como una magnitud homogénea y, al mismo tiempo, medirlo en unidades que sean *independientes* de los precios relativos y la distribución¹. En realidad, si bien no con la claridad con la que se expresa en sus otras contribuciones del año 1932 (Hicks, 1932a, 1932b, 1932c), en la *Teoría de los salarios* el autor británico sí da indicaciones de la magnitud en que el factor capital es medido, *i.e.* como una magnitud de valor (ver *e.g.* Hicks, 1932c, p. 20). Sin embargo, es claro que medido en términos de valor, uno de los datos de la teoría *depende* de los precios y la distribución, variables que precisamente la teoría debe determinar, y lo cual no puede sino significar un *razonamiento circular*.

Es de hecho el propio Hicks, al adelantar en “*Wages and interest: the dynamic problem*” (1935) una primera versión del modelo de equilibrio general temporáneo que luego desarrollará en detalle en *Valor y Capital*, quien admite la deficiencia del tratamiento del capital en su contribuciones de 1932. En dicho artículo, en efecto, el autor refiere a las teorías del capital de Clark y Wicksell, acepta que en su *Teoría de*

¹ Para lo que veremos en la sección III §6, es importante notar que la crítica de Shove se limita a poner en evidencia el problema de la medición del capital en unidades que sean independientes de la distribución, pero no hace referencia alguna al problema del ordenamiento de las técnicas productivas de acuerdo con la intensidad de capital, problema que saldrá a la luz sólo en los años 1960, durante las llamadas “Controversias del Capital”.

los salarios ha “empleado una insalubre amalgama de ambas” (*ibíd.*, p. 456, nota 1), y concluye, “por ello fui correctamente criticado por Mr. Shove” (*ibíd.*).

Sin embargo, apenas luego de aceptar la validez de la crítica de Shove, crítica que debería haber obligado al autor a enfrentar abiertamente la consistencia lógica de la teoría neoclásica tradicional, sorprendentemente Hicks sostiene que, tanto la teoría de Wicksell como la de Clark,

ambas sufren la misma condena. Son ambas teorías ‘estacionarias’, construidas sobre la hipótesis del estado estacionario, suficientemente satisfactorias bajo esa hipótesis, pero incapaces de ser extendidas para acomodar otras hipótesis, y consecuentemente incapaces de aplicación. (Hicks, 1935, p. 456)

En *Valor y Capital* encontraremos esencialmente el mismo juicio respecto del método de las posiciones normales, esto es, la aseveración de que dicho método estaría aparentemente “condenado” al estudio de economías estacionarias. En efecto, Hicks allí sostiene que la teoría del capital de sus antecesores es “incompetente para lidiar propiamente con el capital o el interés” (Hicks, 1946[1939], p. 119). Pero sobre las supuestas razones de dicha incompetencia, no encontramos sin embargo ninguna referencia al problema de la medición del capital, sino solamente la referencia al estado estacionario al que el método tradicional estaría haciendo referencia. “¿Cómo se determina la cantidad de bienes intermedios -la cantidad de capital?”, se pregunta Hicks. Y responde,

Sucede que viene determinada por la tasa de interés. Un caída de la tasa de interés inducirá la adopción de procesos productivos más largos, requiriendo (a cada momento) de mayores cantidades de bienes intermedios. Pero como estamos en un estado estacionario, no puede haber tendencia a incrementar o a disminuir el stock de capital; la constancia del stock de capital otorga entonces una relación entre su tamaño y la tasa de interés. También, si los emprendedores no desean aumentar o disminuir su stock de capital, su endeudamiento neto debe ser nulo. Si la demanda y oferta de préstamos debe estar en equilibrio, el ahorro neto debe ser entonces nulo. La tasa de interés debe entonces fijarse a un nivel que no ofrece incentivos al ahorro o al desahorro. Este nivel depende en parte de las propensiones a ahorrar de los individuos que componen la comunidad... Tenemos entonces dos ecuaciones para determinar el tamaño del stock de bienes de capital y la tasa de interés; consecuentemente, los dos están determinados. Esta teoría... es una teoría plausible del estado estacionario; desafortunadamente es sólo una teoría del estado estacionario. Es solamente bajo condiciones muy especiales que tanto los ahorros como la inversión serán ambos iguales a 0. (Hicks, 1946[1939], p. 118-119)

En la próxima sección (§6) tendremos la oportunidad de analizar este pasaje en mayor profundidad. Por el momento es suficiente notar cómo

allí Hicks confirma su juicio de 1935 de acuerdo con el cual la teoría del equilibrio general tradicional se encontraría limitada a lidiar con sistemas estacionarios. No resulta extraño encontrar entonces a Hicks sosteniendo que la validez de la teoría tradicional se verifica solamente “bajo condiciones muy especiales”. En efecto, en las economías reales típicamente se observan tasas positivas de acumulación. La relevancia de una teoría que sólo fuera capaz de determinar una posición estrictamente estacionaria quedaría de este modo seriamente disminuida.

Sin embargo, sobre la base de la evidencia provista en la primera parte de nuestro desarrollo sobre el pensamiento de Hicks (Dvoskin, 2013a, sección §6), parece legítimo preguntarse sobre las razones detrás del cambio en la interpretación de Hicks respecto del alcance del método tradicional. En este sentido, ha sido sugerido por Garegnani (1976), y luego también por Petri (2004), que bajo esta interpretación el autor logra, digamos, ‘matar dos pájaros con la misma piedra’. Es decir, si por un lado esta reconstrucción de la teoría neoclásica permite a Hicks *desestimar* la relevancia de aquella para el estudio de las economías reales, por el otro, la identificación de los sistemas de Wicksell, Böhm Bawerk, *etc.* con sistemas estacionarios *strictu sensu* también le permite *preservar* la consistencia de la teoría: a diferencia de la posición normal neoclásica, dentro del equilibrio estacionario la cantidad de capital en valor puede ser consistentemente determinada endógenamente por la condición, derivada a su vez de las preferencias de los individuos, de un nivel de ahorro neto igual a cero. El problema de la medición del capital desaparece. Esta particular reconstrucción del método tradicional se revela entonces como la forma en la que el autor de *Valor y Capital* evita dar una discusión frontal del problema del tratamiento del capital dentro de la teoría neoclásica tradicional, es decir, un problema *específico* de la teoría, y permite en su lugar apuntar sus cañones al método *general* mediante el cual, independientemente de la teoría adoptada, el problema del valor y la distribución había sido abordado hasta entonces dentro de la teoría económica. En síntesis, esta reconstrucción *sui generis* permite a Hicks preservar la *consistencia* de la teoría neoclásica, y al mismo tiempo mostrar la necesidad de su *extensión*, *i.e.* la necesidad de desarrollar un método que permita cubrir casos más generales y realistas que el del estado estacionario. Como es bien sabido, el método del EGT es la dirección en la cual Hicks sugiere que la extensión de la teoría tradicional debería proceder. Hacia allí nos dirigiremos entonces también nosotros.

III. El tratamiento del capital como un set de medios de producción y la noción de equilibrio en *Valor y Capital*

§3. Para que el método del EGT pueda presentarse, como afirma Hicks, como una verdadera *extensión* del método tradicional, aquél no solamente debe ser capaz de permitir la obtención de nuevos resultados, sino también incorporar los *ya alcanzados* dentro del viejo método de análisis. Es entonces válido preguntarse: ¿es realmente capaz el método del EGT de justificar aquellos resultados? En particular, puede el EGT concebirse como un verdadero centro de gravitación de las variables efectivas? La respuesta a esta pregunta requiere notar que las condiciones de EGT son exactamente las mismas que aquellas que definen la posición normal dentro de la teoría neoclásica, con la sola excepción de la condición de uniformidad en la tasa de beneficios sobre el precio de oferta de los bienes de capital, la cual no será generalmente satisfecha debido a la inclusión dentro de los datos del vector de bienes de capital. De este modo, en la búsqueda de sus máximos beneficios, las firmas tendrán fuertes incentivos, usando la expresión de Hicks (1932a), “a moverse”, *i.e.* a modificar la composición de bienes de producción inicialmente disponibles; y este proceso puede ser *extremadamente rápido* si así lo deciden las firmas, presumiblemente con la misma velocidad con la que las condiciones de producción y de demanda tienden a igualarse unas con otras, es decir, con la *misma velocidad* con la que los precios efectivos tienden a los valores determinados por la teoría. La implicación es que, contrariamente a lo que sucedía dentro del método tradicional, dentro del EGT ya no parece posible ignorar el efecto que las transacciones, producciones y precios efectivos tendrán sobre la posición final del sistema, *i.e.* el equilibrio, adoptando una terminología moderna, es *sendero-dependiente*. En otros términos, los datos del equilibrio temporáneo *no son lo suficientemente persistentes* como para permitir reproducir la relación de gravitación al interior de dicho método. La consecuencia general es que la distinción entre, por un lado, precios efectivos u observables, y, por el otro, precios teóricos -precios determinados *independientemente* del proceso de ajuste- no tiene lugar al interior del método basado sobre el EGT.

Es tal vez conocido que dentro del método neowalrasiano se ha probado dar respuesta a este problema recurriendo al supuesto del mítico *subastador*, cuya función principal es la de prohibir la implementación *efectiva* de producciones, inversiones y transacciones a los llamados precios ‘falsos’, *i.e.* distintos de aquellos determinados por la teoría. Notemos que, dado que el desequilibrio no tiene ninguna manifestación efectiva, el supuesto del rematador implica que existe una correspondencia *inmediata* entre la observación y las variables determinadas por

la teoría, es decir, que la teoría es capaz de determinar el sendero efectivo de las variables bajo estudio. En otras palabras, que las economías de mercado se encuentran *siempre en equilibrio*.

§4. Veamos ahora la forma que toma el problema de la falta de persistencia de los datos del EGT en *Valor y Capital*. Si bien al estudiar el ajuste hacia una posición de equilibrio temporáneo Hicks (1946[1939], p. 128) se muestra inicialmente renuente a adoptar la “no muy convincente” hipótesis de prohibir las “transacciones a precios falsos” (*ibíd.*), termina finalmente aceptando dicha hipótesis al afirmar que “los mercados van a proceder *veloz y suavemente* a una posición de equilibrio temporáneo” (*ibíd.*, énfasis agregado). “[N]uestro método parece implicar”, concluye así el autor,

que concebimos al sistema económico como estando *siempre en equilibrio*... y lo dejaremos así. (Hicks, 1946[1939], p. 131, énfasis agregado.)

En la Nota Adicional C del libro, Hicks remarca nuevamente que el método del EGT presupone “esencialmente un proceso de *ajuste instantáneo*” (*ibíd.*, p. 337).

Sin embargo, la pretensión de establecer una correspondencia entre el método del EGT y la observación claramente nos impide seguir la sugerencia de Hicks de “dejar así” la idea que la economía se encuentra constantemente en equilibrio. Como vimos en el párrafo anterior, tomada literalmente la afirmación de que el desequilibrio no tiene ninguna manifestación efectiva es equivalente a sostener que la teoría es capaz de tener una correspondencia inmediata con la observación. Que semejante empresa sea posible, al menos en la opinión de quien escribe, no ha sido *jamás* proclamada por ningún economista². Y esto no es casual: en efecto, debemos recordar que en todo momento una multitud de factores pueden influenciar los precios y cantidades observados en el mercado -y en una dirección que no es posible predecir a un suficiente nivel de generalidad- lo cual *necesariamente* impide a cualquier teoría ser capaz de determinar el sendero efectivo de los precios y cantidades que se observan en el mercado. Por otro lado, es útil notar que si la teoría fuera verdaderamente capaz de determinar la posición exacta de las variables observadas momento a momento, la noción misma de ‘equilibrio’ sería redundante, ya que la distinción entre equilibrio y desequilibrio, al referir necesariamente al *mismo instante* de tiempo,

² Incluso autores como Lucas (1986), conocido por defender la idea de que la economía se encuentra siempre en equilibrio, ha admitido que la hipótesis de un equilibrio en expectativas racionales presupone un proceso de ajuste que puede tardar suficiente tiempo en manifestar sus efectos. Para un análisis de Lucas y el problema del equilibrio, cf. Dvoskin (2013b).

carecería de significado. En otras palabras, la utilización misma de la noción de 'equilibrio' como forma de alcanzar una correspondencia con la observación *presupone* que existen situaciones, *i.e.* el 'desequilibrio', sobre las cuales la teoría no puede ser lo suficientemente precisa y general. Lo único que la teoría puede hacer, si la gravitación puede justificarse de manera plausible, es determinar una posición que sea capaz de indicar la trayectoria media de las variables observadas. De hecho, son los propios teóricos del equilibrio general quienes aceptan la imposibilidad de la teoría de determinar las variables efectivas: al estudiar el proceso de ajuste hacia el equilibrio implícitamente *reconocen* que la posición determinada por la teoría no puede sino indicar la posición hacia donde la economía tiende.

En este punto es conveniente notar un aspecto de *Valor y Capital* que ha sido usualmente pasado por alto por la literatura: es el propio Hicks quien en dicho libro eventualmente se ve obligado a reconocer la imposibilidad de la teoría de determinar la trayectoria efectiva de las variables bajo estudio. En clara contradicción con la afirmación de que la economía se encuentra "siempre en equilibrio", Hicks admite ahora que los ajustes necesarios para alcanzar el equilibrio *llevar tiempo*. (Hicks, 1946[1939], p. 116, énfasis agregado)

A la luz de esta afirmación, no puede causar sorpresa que algunos capítulos más adelante, al reflexionar sobre la naturaleza del supuesto de un "ajuste esencialmente instantáneo", encontremos a Hicks afirmando:

este supuesto... deber ser removido, pues es por supuesto *extremadamente irrealista*. (Hicks, 1946[1939], p. 265, énfasis agregado)

En el corto plazo, continúa el argumento, los precios son esencialmente "rígidos" (*ibíd.*), *i.e.* incapaces de reaccionar a los posibles desbalances entre la oferta y la demanda. En particular, es interesante notar que en la visión de Hicks, "la clase más importante de precios sujeta a rigideces son... los salarios" (*ibíd.*), rigidez que puede a su vez extenderse por "un largo período de tiempo" (*ibíd.*, p 270). Una primera razón que encontramos en *Valor y Capital* sobre las posibles rigideces en el nivel de salarios es que dicha variable está condicionada por elementos culturales e institucionales, como la "legislación" o la noción de "salario justo" (*ibíd.*, p. 265).

Sin embargo, existe también una segunda y más importante razón por la cual Hicks necesita de salarios rígidos dentro del EGT: Hicks (*ibíd.*, p. 211) ha admitido antes que el "carácter específico del stock inicial de bienes de capital" limita considerablemente las posibilidades de sustitución entre los distintos factores productivos. "Incluso si los precios de los factores se incrementan inesperadamente", argumenta, "puede ser

conveniente finalizar procesos que hayan sido empezados pero no finalizados” (*ibid.*), con la consecuencia de que, contrariamente a lo que supone la teoría, una caída en el precio de alquiler de un factor, *e.g.* en el salario, puede no inducir a las firmas a aumentar la cantidad demandada de trabajo.

[C]uando el cambio en consideración es la caída en el precio de un factor... en general tomará algún tiempo antes de que el emprendedor tenga realmente las manos libres para lidiar con la nueva situación. (Hicks, 1946[1939], p. 211)

La conclusión del autor británico es que la presencia de desajustes en el proceso productivo está

íntimamente relacionada con... el desempleo y el problema del desempleo... una teoría que deja afuera la posibilidad de desajustes en el uso de los insumos es probable que sea gravemente engañosa. (Hicks, 1946[1939], p. 212)

Así, en *Valor y Capital* Hicks vuelve a enfrentar el problema de la plausibilidad de la sustitución (*cf.* Dvoskin, 2013a, §4), y una vez más acepta que para ser una base plausible de la explicación de la distribución en términos de oferta y demanda de factores, los mecanismos de sustitución necesitan de “algún tiempo” (de hecho, de un período de tiempo *considerable*) para hacer notar sus efectos de manera plena: suficiente tiempo es necesario para que el emprendedor tenga “las manos libres” y pueda modificar la forma física de los bienes de capital de manera tal de poder emplear una mayor cantidad de trabajo cuando el salario real decrece.

A la luz de estas observaciones, notemos en primer lugar que Hicks se ve *obligado* a recurrir a una supuesta lentitud en el proceso de ajuste de los salarios para evitar, en un contexto de limitada o nula sustitución, la absurda conclusión de un salario cero en equilibrio. En segundo lugar, que recurrir a dicha lentitud en el proceso de ajuste es claramente *ilegítimo*, ya que aquélla solo puede ser plausiblemente justificada en un marco tradicional, donde los datos son los suficientemente persistentes como para acomodar ajustes que tardan un período considerable de tiempo en manifestar sus efectos. Pero de todos modos, como tercer y último punto es conveniente resaltar que Hicks no niega que, eventualmente, el salario real va a caer en un contexto de exceso de oferta de trabajo; no niega en otras palabras que, a lo largo de los distintos períodos que componen el sistema de EGT, el accionar de las fuerzas de la oferta y la demanda en el mercado de factores mostrará sus efectos de manera plena.

§5. Antes de analizar una segunda instancia en la cual Hicks recurre a la lentitud en el proceso de ajuste para evitar resultados implausibles,

debemos hacer un breve paréntesis y tener presente que el tratamiento de los bienes de capital como factores independientes dentro del método neowalrasiano obliga a la teoría, dado que la composición del stock de capital sufrirá drásticas modificaciones de un período al otro, a considerar la evolución futura de los precios relativos. A costa de evitar la hipótesis absurda, hecha dentro del contexto del equilibrio general intertemporal *á la* Arrow y Debreu (cf. e.g. Debreu, 1959), de que existen mercados futuros completos, el método del equilibrio temporáneo se ve forzado a introducir un grupo adicional de datos: las funciones de expectativas de los distintos agentes sobre el precio futuro de las mercancías. Ahora bien, es posible, sostiene Hicks (*ibíd.*, p. 255), que la forma funcional de las expectativas impida que la tendencia al equilibrio se verifique, *i.e.* bien puede ocurrir que el equilibrio sea *inestable*. En efecto, supongamos que cuando el precio de una mercancía se incrementa, los agentes tienen la expectativa de que dicho precio aumentará en una proporción todavía mayor en el futuro (las expectativas de precio son *elásticas*). Contrariamente a lo que afirma la teoría, en esta situación el incremento en el precio de la mercancía generará un incremento todavía mayor en su respectiva demanda neta, ya que los demandantes serán inducidos a incrementar la cantidad demandada del bien en cuestión, mientras los oferentes, en pos de aumentar sus beneficios, tendrán incentivos a acumular stocks.

La solución que encuentra Hicks a las posibles inestabilidades reside en introducir la noción de “precio normal” (*ibíd.*, p. 271), que no es otra cosa que el precio que los individuos consideran como el precio más probable, y que es de esta forma capaz de actuar como *ancla* de sus expectativas de precio, evitando así las posibles inestabilidades causadas por expectativas elásticas. “Una apreciable variación de lo que [la gente] había considerado como el precio más probable”, sostiene el autor, “puede fracasar totalmente en disturbar sus expectativas” (*ibíd.*, p. 272).

En ausencia de un método que permita hacer una distinción entre variables teóricas y efectivas, y que de este modo posibilite explicar cuáles son los determinantes del precio normal, la única razón que Hicks encuentra para justificar que un determinado nivel de precios puede ser considerado como normal por los individuos, es que “ellos se han acostumbrado a precios constantes, o a cambios muy graduales en los precios” (*ibíd.*, p. 272). Una vez más entonces, y a pesar de que el método moderno no permite proceder de esta forma, Hicks se ve forzado a recurrir a una supuesta lentitud en el proceso de ajuste, en este caso para evitar que la inestabilidad del equilibrio se manifieste. Notemos incidentalmente cómo el rol del precio normal como ancla otorga también alguna justificación al tratamiento de las expectativas

como variables endógenamente determinadas, lo cual de alguna forma permite otorgar a estas variables el mismo rol *secundario* que cumplirían dentro del método tradicional, es decir, ser solamente una entre las infinitas posibles causas de las *desviaciones* de las variables efectivas respecto de los valores determinados por la teoría, esto es, una de las posibles causas del *ciclo económico*. Como el mismo Hicks nota, la noción de “precio normal” actúa como una “fuerza” (*ibíd.*, p. 272) que da estabilidad al sistema permitiéndole “funcionar” (*ibíd.*), no es sin embargo “tan potente como para prevenir que el sistema se encuentre sujeto a fluctuaciones” (*ibíd.*) precisamente causadas, entre otros factores, por las expectativas de los agentes. De este modo, en un primer nivel de abstracción las expectativas pueden ser consideradas como variables esencialmente accidentales, cuyo efecto sobre la economía tenderá a desaparecer en el tiempo sin dejar una huella significativa.

§6. Dos tipos de consideraciones parecen necesarias en este momento. La primera es que el recurso a una supuesta lentitud en el proceso de ajuste, tanto para justificar el supuesto de precios y salarios rígidos en el corto plazo, así como la noción de “precio normal”, parece ser un recurso de alguna forma válido si es posible justificar que, si bien en el nivel de la *teoría pura* el tratamiento del capital como una magnitud homogénea es inaceptable, las tendencias persistentes que se derivan de dicho tratamiento, es decir, la tendencia al pleno empleo de los recursos, o la explicación de la distribución en términos de escasez relativa de los factores de la producción, siguen siendo válidas, al menos sobre un período de tiempo considerable. En otras palabras, si el tratamiento del capital como una magnitud homogénea puede continuar utilizándose en las *aplicaciones* de la teoría, *i.e.* en la teoría de la inversión, o del nivel de empleo agregado. Y es significativo notar en este sentido que esta es precisamente la visión que Hicks parece adoptar³.

Una primera indicación de que Hicks continúa creyendo en las tendencias tradicionales que sólo tendrían justificación si el tratamiento del capital como un factor homogéneo de la misma naturaleza que el trabajo o la tierra fuera lógicamente válido se manifiesta en su afirmación (*ibíd.*, p. 211), documentada en §4, mediante la cual se sostiene que el accionar de la sustitución presupone un tiempo suficiente para manifestar sus efectos. Si bien implícitamente, Hicks allí parece aceptar que, si se permite a los bienes de capital tomar la forma adecuada, entonces, por ejemplo, ante una caída del salario real, el nivel de empleo agrega-

³ Como argumentaremos en un artículo posterior, ésta también es la visión del resto de los fundadores del nuevo método, *i.e.* de Lindahl (1939) y Hayek (1941).

do eventualmente se *incrementará*, porque las empresas pasarán a utilizar técnicas que requieren una mayor cantidad de trabajo por unidad de producto. Hicks en otras palabras continúa creyendo que es posible ordenar las distintas técnicas productivas minimizadoras de costos de acuerdo con su intensidad de trabajo (o capital), *independientemente* de la distribución del ingreso.

Tal vez paradójicamente, la confirmación de que Hicks continúa creyendo en los postulados de la teoría tradicional incluso cuando el tratamiento del capital que adopta dentro del nuevo método no lo autoriza a proceder de esta forma, la encontramos precisamente en la evaluación de la teoría tradicional que Hicks realiza en *Valor y capital*, documentada en §2. En efecto, Hicks allí desestima la teoría tradicional *solamente* por ser una teoría supuestamente aplicable a economías estacionarias; sostiene sin embargo que es una teoría “*plausible*” para esas economías. Y como hemos visto, de acuerdo con el autor

Una caída de la tasa de interés inducirá la adopción de procesos productivos más largos, requiriendo (a cada momento) de mayores cantidades de bienes intermedios. (Hicks, 1946[1939], p. 118)

Es decir, Hicks parece aceptar sin cuestionamiento alguno la proposición marginalista tradicional de que la demanda de capital como un *stock* (y entonces también como un flujo, *i.e.* la inversión) es una función *decreciente* de la tasa de interés. Notemos, incidentalmente, que con su referencia a “mayores cantidades de bienes intermedios”, Hicks implícitamente niega el cambio en la forma de los bienes de capital que generalmente tendrá lugar cuando se modifica la distribución del ingreso. Continúa de esta forma razonando en términos de la teoría neoclásica tradicional, *como si* el capital pudiera ser efectivamente tratado como una única magnitud homogénea análogo a la tierra. Esto es lo que permite asignar, también en *Valor y capital*, a la tasa de interés su rol tradicional como equilibrador de las decisiones de inversión con el nivel de ahorro de pleno empleo⁴. Visto más de cerca, la convicción por parte de Hicks de que, incluso dentro del EGT, las cosas efectivamente continúan funcionando como si el capital pudiera ser así tratado no debería causar ninguna sorpresa: en efecto, solo en los años 1960, durante las llamadas “Controversias del Capital” (*cf.* Harcourt, 1972; y especialmente Lazzarini, 2011) se ha demostrado que no es posible ordenar a las diferentes técnicas productivas sobre la base de su intensidad de

⁴ La aceptación por parte de Hicks de la relación negativa entre inversión y tasa de interés aparece también en Hicks (1937), donde dicha relación juega un rol central en el intento del autor de incorporar el pensamiento de Keynes dentro de la teoría neoclásica. Para una evaluación crítica de esta contribución de Hicks (1937), *cf.* Kicillof (2010).

capital *independientemente* de la distribución del ingreso, con la consecuencia de que, ante caídas en el nivel de salarios, bien puede ocurrir, contrariamente a lo que postula la teoría neoclásica, que las nuevas técnicas minimizadoras de costos empleen una *menor* cantidad de trabajo por unidad de producto. En otras palabras, el equilibrio, asumiendo que éste pudiera ser efectivamente determinado sobre la base de una cantidad dada de capital en valor, es inestable, con la implicancia que aquél no puede ser concebido como un centro de gravitación.

§7. La segunda consideración es que, con independencia del problema documentado en el párrafo anterior, la sugerencia por parte de Hicks de recurrir a un proceso lento de ajuste como forma de evitar las contradicciones del método del equilibrio temporáneo es inaceptable. Por ejemplo, Hicks no da ninguna explicación de los determinantes del “precio normal” de las mercancías, indispensable para evitar las inestabilidades causadas por las expectativas. No explica tampoco por qué, dentro del método del EGT, sería justificable asumir que mediante la repetición de las transacciones, y por medio de la prueba y el error, los individuos eventualmente podrán formarse una idea razonable del precio normal de las mercancías, si uno de los datos -y por ende los precios que la teoría determina sobre la base de aquéllos- carecen de la persistencia necesaria para permitir que los posibles errores del desequilibrio se compensen unos con otros. Por otro lado, una vez que se acepta que el nivel de salarios se encuentra influenciado por elementos institucionales y culturales en el corto plazo, no parece haber bases suficientes para excluir la influencia de esos mismos factores en un período de tiempo mayor, con la implicancia de que la puerta quedaría abierta para introducir una teoría *alternativa* del valor y la distribución.

Antes de finalizar puede ser conveniente notar que será el mismo Hicks quien, en *Capital y Crecimiento* (1965), acepte algunas de estas dificultades, en particular la contradicción de elaborar una teoría del valor y la distribución sobre la base del supuesto de “precios rígidos”, los cuales -por definición- la teoría no determina. En su libro de 1965 Hicks en efecto comienza por afirmar que

[l]a debilidad fundamental del método del equilibrio temporáneo es el supuesto, que se encuentra obligado a hacer, de que el mercado está en equilibrio... incluso en el *muy* corto plazo (Hicks, 1965, p. 76, énfasis en el original)

Acepta también que dicho supuesto es “muy difícil de tragar” (*ibíd.*) por lo que “era inevitable que viniera el momento en que fuera abandonado” (*ibíd.*). Pero respecto al método de los precios rígidos -en principio una posible alternativa al método del EGT- Hicks luego aclara:

De acuerdo con el método del equilibrio temporáneo el sistema se encuentra en equilibrio en cada instante de tiempo; y es por medio de este equilibrio que los precios se determinan. Si abandonamos la ecuación de oferta y demanda, ¿cómo se determinan los precios? La respuesta, que debe enfrentarse, es que el nuevo método [el método de los precios rígidos, A.D.] no tiene manera de determinar los precios. Debe existir alguna forma en que los precios se determinan, pero es exógena. La determinación de los precios se realiza afuera del modelo. (Hicks, 1965, pp. 77-78)

De este modo, y a diferencia de lo que ocurre en *Valor y Capital*, Hicks ahora reconoce abiertamente que el supuesto de precios rígidos no sólo es incompatible con el método del equilibrio temporáneo, sino además que éste no puede servir como base de una teoría de los precios y la distribución, precisamente porque la determinación de los precios es “exógena” a dicho método.

IV. Consideraciones finales

§8. El argumento general de nuestro análisis sobre el pensamiento de Hicks puede resumirse de la siguiente forma. En sus primeros escritos Hicks muestra un notable entendimiento sobre el hecho de que la plausibilidad de la teoría marginalista reposa sobre el tratamiento del capital como un factor homogéneo análogo al trabajo o a la tierra, tanto para explicar el funcionamiento de los mecanismos de sustitución factorial como para acomodar un concepción de equilibrio que sea concebido como una posición que la economía tiende a realizar por medio de la prueba y el error, solamente sobre un período de tiempo suficientemente largo. Sin embargo, el problema de cómo medir este factor en unidades independientes de la distribución fuerza a Hicks a abandonar dicho tratamiento y a adoptar, en *Valor y Capital*, el tratamiento walrasiano. Si bien el autor británico inicialmente acepta que el EGT implica la identificación inmediata entre teoría y observación, hemos también mostrado que Hicks eventualmente abandona esta idea y, si bien el nuevo método no le permite proceder de esa forma, re-adopta la concepción del equilibrio que emerge en sus primeras contribuciones; una concepción que sin embargo *sólo* puede ser justificada dentro de la teoría neoclásica mediante un tratamiento tradicional del factor capital.

En un nivel más general, es posible observar que las *oscilaciones* por parte de Hicks respecto del concepto de equilibrio y del tratamiento del capital son solamente un *reflejo* de las contradicciones al interior de la teoría marginalista, es decir, de su incapacidad de incorporar satisfactoriamente la producción de bienes de capital dentro de la explicación del valor y la distribución en términos de curvas de oferta y demanda de factores. Esta deficiencia a su vez explica por qué la teoría ha sido tam-

bién incapaz de alcanzar una correspondencia clara con la observación, como la presencia de desempleo crónico, o la existencia de crisis recurrentes parecen mostrar, y como incluso algunos de los más renombrados autores dentro de la escuela marginalista han aceptado abiertamente (e.g. Hahn, 1984). A la luz de estas insuperables dificultades, tal vez sea hora de empezar a pensar los problemas centrales de la teoría económica desde una visión alternativa.

Bibliografía (segunda parte)

- Debreu, G. (1959) *The Theory of Value: An axiomatic analysis of economic equilibrium*. Nueva Haven y Londres: Yale University Press.
- Dvoskin, A. (2013a) "El concepto de equilibrio y el tratamiento del capital en algunos escritos de Hicks de los años 1930: Parte I"; **Realidad Económica** 279.
- Dvoskin, A. (2013b) "An Unpleasant dilemma of contemporary general equilibrium theory". Artículo presentado en la XVII conferencia de la European Society of the History of Economic Thought (ESHET).
- Dvoskin, A.; Lazzarini, A. (2013) "On Walras' concept of equilibrium", *Review of political economy*, Vol. 25:1, pp. 117-137.
- Garegnani, P. (1976) "On a change in the notion of equilibrium in recent work on value and distribution", en Brown, M; Sato, K; Zarembka, P. (eds.) *Essays in modern capital theory*; Amsterdam: North-Holland.
- Hayek, F. (1941) *The pure theory of capital*; Londres: Routledge.
- Hahn, F. (1984) *Equilibrium and macroeconomics*. Oxford: Blackwell.
- Harcourt, G. (1972) *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge: University Press.
- Hicks, J.R. (1932a) "Marginal productivity and the principle of variation", *Economica*, 35, pp. 79-88.
- Hicks, J.R. (1932b) "Reply (a Schultz)", *Economica*, Vol. 35, pp. 79-88.
- Hicks, J.R. (1932c) *The theory of wages*; London: Macmillan.
- Hicks, J.R. (1935) "Wages and Interest: A dynamic problem", *Economic Journal*; Vol. 45:179, pp. 456-468.
- Hicks, J.R. (1937) "Mr. Keynes and the 'Classics': a suggested interpretation", *Econometrica*, Vol. 5: 2, pp. 147-159.
- Hicks, J.R. (1946[1939]) *Value and Capital*. 2^{da} ed.; Oxford: Clarendon Press.
- Hicks, J.R. (1965) *Capital and Growth*; Oxford: Clarendon Press.
- Kicillof, A. (2010) "Una exégesis de "Mr. Keynes y los clásicos" de J. R. Hicks. El nacimiento del modelo IS-LM o el pecado original de la moderna macroeconomía", **Realidad Económica**, 251, pp. 44-69

- Lindahl, E. (1939) *Studies in the theory of money and capital*; Edimburgo: Bishop and Sons.
- Lazzarini, A. (2011) *Revisiting the Cambridge Capital Theory Controversies: A Historical and Analytical Study*; Pavia: Pavia University Press
- Lucas, R. (1986) "Adaptive Behavior and Economic Theory", *The Journal of Business*, Vol. 59: 4, pp. 401-426.
- Petri, F. (2004) *General Equilibrium, capital and macroeconomics: A key to recent controversies in equilibrium Theory*; Cheltenham: Elgar.
- Shove, (1933) "Review", *The Economic Journal*, Vol. 43: 171, pp. 460-472