

4. COMPETENCIA, GANANCIAS Y DINÁMICAS SALARIALES EN LA ARGENTINA POST-NEOLIBERAL (2003-2012)

*Facundo Barrera Insua
Emiliano Lopez*

1. Introducción

La crisis del neoliberalismo ha sido una característica distintiva del nacimiento del nuevo siglo latinoamericano. Con disímiles temporalidades, esta crisis fue tomando lugar en diferentes países de la región, lo cual nos permite hablar de un *cambio de época* a nivel continental. Argentina no fue la excepción. Luego de la consolidación de un proceso de reestructuración regresiva que comienza a fines de los años ochenta del siglo pasado, el proyecto político-económico neoliberal –impulsado por los grandes capitales nacionales y transnacionales– terminó en la crisis orgánica más profunda de la historia económica. Precisamente, desde esa crisis comienzan a configurarse los aspectos económicos y políticos que dan lugar a un nuevo modo de desarrollo que podemos llamar post-neoliberal, para dar cuenta de las continuidades y rupturas con la situación pre-crisis.

Sin duda, uno de los puntos que resulta necesario discutir acerca del nuevo modo de desarrollo en Argentina, refiere a cuáles son las características que toma la recomposición económica de las clases subalternas y, al mismo tiempo, cuáles son los fundamentos económicos de esta recomposición¹. Luego de la crisis de 1998-2001, la economía argentina transitó varios años de crecimiento sostenido y presentó una mejora relativa en la mayor parte de los indicadores laborales: incrementos del empleo, aumentos de la proporción de trabajadores registrados, reducción de la fuerza de trabajo subutilizada, caída de la desigualdad salarial, entre otros aspectos relevantes.

1 Para mayores precisiones sobre la noción de procesos de recomposición de las clases subalternas, el lector puede consultar López (2014).

Estos indicadores, sin embargo, comienzan a estancarse hacia el año 2007, lo cual nos permite inferir un cierto carácter cíclico de la recomposición subalterna (López, 2014).

En este marco, en el trabajo puntualizamos sobre una de las cuestiones relevantes en cuanto a los procesos de recomposición subalterna: la presencia de una fuerte desigualdad salarial entre diversas ramas de actividad. El objetivo que nos proponemos aquí es analizar los fundamentos de estas disparidades salariales entre ramas, en el marco del nuevo modo de desarrollo argentino en el período 2003-2012. El problema que nos interesa es ampliamente estudiado².

Sin embargo, la mayoría de las explicaciones acerca de la desigualdad salarial prestan principal atención a las características individuales de los trabajadores y las problemáticas vinculadas con la oferta de fuerza de trabajo. En su lugar, proponemos un enfoque centrado en la demanda de fuerza de trabajo desde una lectura donde la *competencia capitalista* es un proceso turbulento y dinámico en el que cada empresa intenta ganar una porción creciente de la riqueza social, en línea a los señalamientos de Botwinick (1993). Por tanto, el punto de partida teórico que proponemos reconoce que el análisis de la desigualdad salarial entre ramas de producción y al interior de las mismas, debe necesariamente relacionarse con las posibilidades de incrementar las ganancias de los empresarios. Es por ello que el análisis de la desigualdad elegido toma en cuenta la interacción de dos tipos de variables: económicas y políticas. Sólo de la interacción entre procesos estructurales económicos –rentabilidad, tamaño de las firmas, proporción de capital fijo sobre variable– y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado–, podemos analizar de manera integral los límites de variación de los salarios en diferentes ramas de actividad para el caso argentino. En el apartado siguiente, discutimos los principales aspectos teóricos para explicar las variaciones salariales. Tomaremos en cuenta aquellos relacionados con la competencia capitalista y a la dinámica de la rentabilidad, como así también las demandas y conflictos impulsada por las organizaciones de trabajadores. Luego avanzamos en el análisis empírico del caso argentino para los años post-neoliberales (2003-2012), a través de la aproximación de los límites superiores e inferiores a la variación de salarios. Por último, presentamos algunas reflexiones finales del trabajo.

2 Si se desea continuar la lectura con trabajos que, desde diferentes perspectivas, discuten la desigualdad de ingresos laborales para América Latina en general, y la Argentina en particular, ver: Beccaria, Esquivel y Mauricio (2005); Félix y Pérez (2004); Gasparini y Lustig (2011); Ortiz-Juarez (2013); Marshall (2001); Waisgrais (2001).

2. Competencia capitalista, rentabilidad y conflicto: los límites superiores e inferiores de la variación salarial

Los estudios que analizan la problemática de la desigualdad de ingresos en nuestro país, por lo general utilizan marcos teóricos anclados en la *corriente principal* en economía. La teoría del capital humano, con su énfasis en los retornos a la educación, es una de las explicaciones más difundidas a la hora de pensar las diferencias salariales. El descenso de la desigualdad de ingresos laborales horarios se explica principalmente por la caída de los retornos a la educación primaria, secundaria y terciaria, respecto de quienes no tienen ninguna formación o no han concluido su ciclo primario, producto del incremento en la oferta de trabajadores con mayor nivel educativo (Gasparini y Lustig, 2011; López-Calva y Lustig, 2010; Lustig, Lopez-Calva, y Ortiz-Juarez, 2013).

En estas perspectivas encontramos limitantes teóricos para el enfoque de la desigualdad elegido. En primer lugar, estos estudios otorgan un rol secundario -en el mejor de los casos- a la demanda de fuerza de trabajo en la determinación de las escalas salariales. Así, las condiciones de valorización de las diferentes ramas de producción, de las empresas de diferente tamaño y de los grados de concentración de los mercados, no parecen tener impacto sobre la estructura y dinámica de los salarios de los trabajadores. Del mismo modo, las condiciones de contratación de fuerza de trabajo -empleos formales, precarios, informales o ilegales- no se encuentran entre los determinantes centrales de los ingresos salariales. En segundo lugar, los elementos políticos relacionados con los procesos de organización y lucha de los trabajadores, con las posibilidades de imponer condiciones de negociación a los empleadores y de impactar en la institucionalización de los conflictos a través de políticas estatales concretas -salarios mínimos y negociaciones colectivas, por ejemplo-, no se erigen en un determinante clave para los enfoques provenientes de la corriente principal. Estos aspectos son, desde nuestra perspectiva, de principal interés para dar cuenta de los determinantes salariales en nuestro país y, sobre todo, de los diferenciales de salarios entre ramas de actividad y entre trabajadores de empresas de diferente tamaño al interior de la cada rama. Es aquí donde creemos relevante introducir algunas precisiones teóricas desde una perspectiva marxiana para abordar el objetivo principal del trabajo.

2.1. Competencia capitalista y ganancias de los capitales reguladores: un límite superior a las variaciones salariales

El punto de partida para un estudio de la estructura de salarios que tome en cuenta la dinámica de valorización del capital, debe contemplar la discusión acerca de las ganancias empresarias en diferentes ramas de actividad y, a su vez, al interior de cada rama. Consideramos que desde un punto de vista marxiano el debate sobre ganancias diferenciales de ciertas empresas en relación a otras debe discutirse en el marco de lo que significa la *competencia capitalista*, pues las diferentes perspectivas que adoptemos sobre la competencia redundan en interpretaciones diversas sobre los procesos de formación de precios, las posibilidades de crecimiento a largo plazo y, en particular, para la distribución de los ingresos socialmente generados (Bahçe y Eres, 2012). Desde una perspectiva marxiana, la competencia no es un proceso armónico de convergencia a un equilibrio estable sino que es, por el contrario, un proceso turbulento donde la igualación de tasas de ganancia –que permitiría que el capital deje de fluir de una rama a otra– sólo se presenta como una tendencia (Botwinick, 1993; Shaikh, 2008). Es necesario aclarar dos cuestiones relacionadas a la definición de competencia capitalista que retomamos aquí. Primero, tal como señala Shaikh (1980), la noción marxista de competencia define un proceso y no un estado. La competencia remite a una dinámica permanente de disputas entre diversos capitales individuales por obtener, al menos, las tasas de ganancia “normales” para la rama. Marx ya observaba que “cada capital individual se esfuerza por capturar la mayor participación posible en el mercado y por suplantar en él a sus competidores” (Marx, 2010). Segundo, dado que este proceso es impulsado por diferentes capitales individuales que intentan apropiarse porciones crecientes de las ganancias totales, la dinámica es turbulenta, contradictoria e inestable (Shaikh, 2008); (Tsaliki & Tsoulfidis, 1998).

El proceso inestable de competencia capitalista se encuentra, sin embargo, “tendencialmente regulado”. Esto significa que si bien las disputas por las ganancias dan lugar a una dinámica turbulenta de la valorización del capital, la amplitud de las variaciones cíclicas tienen un “centro de gravedad” (Dumenil & Levy, 1999). De esta manera, la competencia está regida por las diferenciales de tasas de ganancias entre ramas. Aquellas ramas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales, mientras que en las ramas de menor rentabilidad los capitales migrarán (Marx, 2010). La movilidad de capitales produce una tendencia a la igualación de las tasas

de ganancia entre ramas, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. Esta interpretación de la competencia condujo a un debate importante en la economía política marxiana. En particular, fue cuestionada por los principales impulsores de lo que se dio en llamar la “teoría del capital monopolista” (Baran & Sweezy, 1986). En dicha perspectiva, la persistencia de las diferenciales de tasas de ganancia entre ramas que se presentó en los años de la segunda posguerra –al menos en los países centrales– debía ser explicada a partir de la tendencia a la concentración y centralización del capital que había consolidado un capitalismo de grandes corporaciones y, por tanto, eliminado la competencia.

Si bien no profundizaremos en este debate aquí, acordamos con Shaikh (1980, 2008) en que la lectura de la competencia que está detrás de esta interpretación concuerda con la que propone la corriente principal: competencia como multiplicidad de empresas en un mercado –es decir, un mercado atomizado– con escasa capacidad de fijación de precios. Desde una perspectiva que comprenda la competencia como proceso inestable de disputa por las ganancias, es posible sostener el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora, siempre y cuando tengamos en cuenta que la igualación no es para el conjunto de los capitales individuales de cada rama sino para aquellos que logran ser los más eficientes competidores, llamados por Shaikh (2006) “capitales reguladores”. De esta manera, la tendencia a la igualación opera como un centro de gravedad para aquellos capitales individuales que en cada rama de producción logran la estructura de costos más favorable y, por tanto, son los ganadores de los procesos de concentración y centralización del capital³. Así, la reducción de los costos unitarios de producción aparece como la principal herramienta para ganar a la competencia. Dado que las ganancias son las que regulan el crecimiento de la economía capitalista, la acumulación requiere de la reinversión, al menos en parte, de aquellas ganancias en métodos de producción nuevos o más eficientes. Bajo esta lógica, en cualquier sector de la economía y al interior de toda rama, convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos. Sin embargo, los precios se corresponderán con los que impongan los *capitales dominantes o reguladores*, aquellos que disponen del

3 Sin embargo, aún para estos capitales reguladores es posible hallar empíricamente tasas de ganancia diferenciales, pues como señala Marx (2010) la tasa general de ganancia no es más que una tendencia, un movimiento hacia la igualación de las tasas específicas de ganancia.

mejor método de producción posible⁴ (Shaikh, 2006). Si la competencia es procesual e inestable, vale aclarar que la posición de capitales reguladores no es permanente para un capital individual.

Toda vez que en el proceso de la competencia se enfrentan capitales individuales, se ponen en juego tanto la posición dominante de ciertos capitales como la supervivencia de todos los que ingresan al juego competitivo en cada rama de actividad. Los desafíos a tal posición dominante, provienen de una variedad de aspectos (Botwinick, 1993), entre los que se destacan: las diferentes proporciones de capital fijo en relación a la fuerza de trabajo empleada y las condiciones de mercado (tanto de los mercados de fuerza de trabajo como en los mercados de bienes finales).

Sobre el primer aspecto, es de esperar que las ramas con una más alta dotación de capital fijo presenten tasas de ganancia con ciclos largos y con escasa volatilidad, es decir, desvíos pequeños en relación a la tasa media de ganancia. Esto se debe a que en industrias de este tipo se dificulta la entrada y salida del capital (en momentos donde existen ganancias y pérdidas extraordinarias, respectivamente). Por el contrario, en ramas con baja dotación de capital fijo, la entrada y salida de capitales es relativamente más sencilla por lo cual los ciclos son más cortos y pronunciados: mayores desviaciones por encima (rápida entrada de capitales al sector en cuestión), y por debajo de la media (rápida salida). Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad, las que permiten establecer un ratio de oferta-demanda de fuerza de trabajo que dará lugar a una ganancia media para el conjunto de las ramas. Es aquí donde el ritmo de acumulación junto con sus ramificaciones sectoriales aparece como la variable independiente crítica: tendencialmente ajusta para que la oferta y demanda de fuerza de trabajo, mantengan la tasa de salarios dentro de los niveles de ganancia “normales” (Botwinick, 1993). En casos excepcionales, más allá de lo que suceda con la organización de los trabajadores, un ritmo de acumulación acelerado presiona sobre la oferta de fuerza de trabajo, reduce la masa de trabajadores desocupados, incrementa los salarios y presiona sobre la tasa de ganancia. Si esto sucede, el ritmo de acumulación se ralentizará hasta que se establezca una apropiada relación entre oferta y demanda de fuerza de trabajo (Marx, 2004). Asimismo, no debe olvidarse que ante un incremento de salarios tal que lleve a la tasa de ganancia por debajo del nivel “normal”, su recomposición se puede dar en la esfera de

4 Desde ya, en esta ecuación también priman las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, explotación absoluta de la fuerza de trabajo, etc. (Shaikh, 2006).

la circulación, es decir, a través del sistema de precios. La tasa de ganancia mínima “aceptada”, puede así lograrse mediante el sistema de fijación de precios y salarios (Marshall, 1979). Sin embargo, la fijación de precios sólo es sostenible en el tiempo para los capitales que presentan una estructura de costos favorable, es decir, para los capitales reguladores de cada rama lo cual permite afianzar sus condiciones competitivas o, en ciertos momentos, socavar su posición dominante.

Llegados a este punto, podemos preguntarnos qué relevancia tiene este enfoque de la competencia en relación a la estructura salarial de cada sector y, por tanto, a la desigualdad entre diferentes ramas de actividad. De acuerdo a Botwinick (1993), las tasas de ganancia de los capitales reguladores en cada rama –que tendencialmente se igualan– operan como un *límite superior* a la fijación de los salarios. Es decir, los incrementos de salarios no podrán trascender el nivel más allá del cual la tasa de ganancia se comprime al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación (Botwinick, 1993; Marshall, 1979). Podríamos decir que este límite superior para la estructura y dinámica de los salarios, es “económico”; es decir, ligado a las características productivas de los competidores de cada rama, pues estas características determinan los valores esperados de ganancias. De alguna manera, la ampliación del límite superior está relacionada directamente a la incorporación de nuevos métodos productivos por parte de un capital individual dominante, que resulte en incrementos de la productividad laboral. Por tanto, una reducción en el costo medio de producción implica mayor *posibilidad* de incremento de los salarios sin afectar la rentabilidad. Sin embargo, la ampliación del límite superior nada nos dice sobre los incrementos efectivos de salarios en cada rama, por lo cual debemos incorporar nuevos elementos.

2.2. ¿El valor de la fuerza de trabajo como límite inferior?

Más allá de la relación entre las ganancias del capital en cada rama y la estructura de salarios, es necesario discutir cuál es el *límite inferior* de los salarios. El punto de partida de este debate es, necesariamente, la discusión acerca del valor de “la fuerza de trabajo” como categoría diferente al salario. Desde el punto de vista clásico, el valor de la fuerza de trabajo “está formado por dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social” (Marx, 1980: 69). La conjunción de ambos elementos remite a una canasta de bienes y servicios que los trabajadores requieren para satisfacer sus necesidades, en

un contexto histórico y geográfico concreto. Una visión lineal de esta perspectiva nos llevaría a plantear que el límite inferior a la variación de los salarios será el valor de la fuerza de trabajo (Botwinick, 1993). Sin embargo, hay algunas cuestiones que consideramos relevantes introducir para relativizar esta lectura. La primera de ellas refiere a la posibilidad de que la fuerza de trabajo se pague sistemáticamente por debajo del valor que corresponde a un cierto desarrollo histórico-social. Este aspecto fue introducido por Marini (2007) como una de las características salientes de las economías periféricas de América Latina⁵. El autor nombra este fenómeno como super-explotación de la fuerza de trabajo. Si adoptamos esta perspectiva, no hay ninguna condición teórica que permita afirmar a priori que las variaciones de salarios tienen por límite inferior el valor de la fuerza de trabajo, porque incluso pueden existir situaciones en las cuales los trabajadores reciban ingresos por debajo de lo socialmente aceptado en un momento histórico dado –trabajadores con ingresos por debajo de la línea de pobreza o bien menores al salario mínimo vital y móvil– (Wells, 1992).

La segunda cuestión, relacionada a la anterior, es señalada por Lebowitz (1977). El autor plantea que el desarrollo de las relaciones capitalistas conlleva al conjunto de los actores sociales –y en particular a los subalternos⁶– a consumir un mayor número de mercancías en forma de nuevas necesidades a medida que el proceso de acumulación es exitoso. De esta manera, con el desarrollo de las fuerzas productivas, el capital tiende a expandir las necesidades sociales mediante una creciente cantidad de valores de uso disponibles para el consumo. A través de esta expansión pueden resolverse en la esfera de la circulación parte de las contradicciones que son inherentes a la producción (Lebowitz, 2005). Si las necesidades sociales se vuelven crecientes con el desarrollo capitalista entonces las necesidades de los trabajadores son también crecientes, lo cual implica que el valor de la fuerza de trabajo puede tomarse como una variable correlacionada positivamente con la expansión de la producción.

Por lo dicho, si bien es posible que los niveles de consumo necesarios para la supervivencia de los trabajadores –tanto en sus componentes físicos como histórico-sociales– puede aparecer como una limitante a las reducciones de salarios, consideramos que no

5 Para profundizar este y otros aspectos relacionados al modo de ser del capital en la Argentina puede verse Barrera & López (2009).

6 Si bien el planteo de Lebowitz atañe a la clase obrera, desde una lectura más tradicional del marxismo consideramos válidos los argumentos para la caracterización gramsciana de las clases.

es adecuado pensarlo de manera aislada sin introducir los aspectos políticos ligados a los conflictos por incrementos de salarios.

2.3. La contingencia en la determinación del salario: conflicto salarial y cristalizaciones en el Estado

Llegados a este punto, consideramos clave incorporar una mención al segundo de los aspectos que, por lo general, no contemplan los análisis estándar sobre la determinación de los salarios y la desigualdad: la organización política de los trabajadores y su influencia en las políticas estatales.

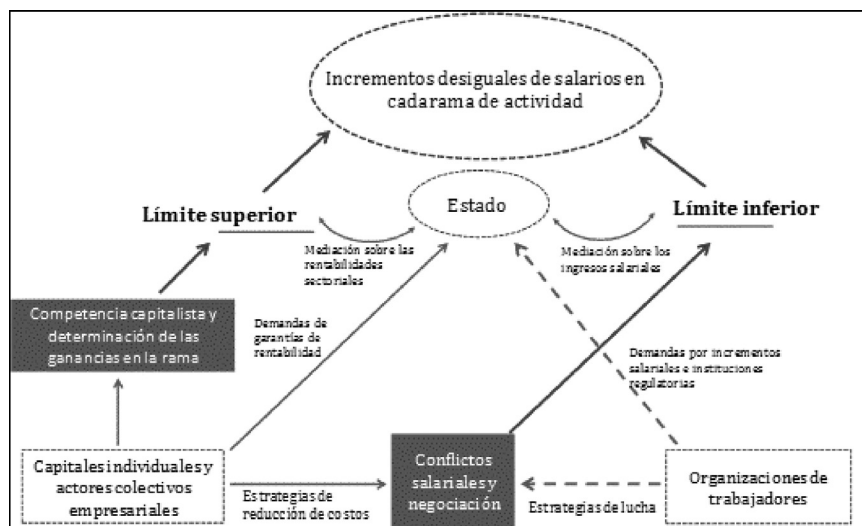
En primer lugar, dado que el límite inferior de la determinación salarial no puede ser resuelto en la teoría apelando a la categoría de valor de la fuerza de trabajo, lo importante es el piso salarial que los trabajadores efectivamente logran imponer en cada rama. En definitiva, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior o a cierta situación de subsistencia, dependerá fundamentalmente de la fortaleza que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación. Es decir, aquí se introduce un elemento contingente vinculado con la capacidad de disputa, organización y representatividad que logran los trabajadores, en el marco de un aspecto específico de la *lucha de clases* como lo es el conflicto distributivo. En particular, dentro de los procesos de formación de clases, el conflicto decodifica los rasgos de gestación de una fuerza social y política, al tiempo que opera un proceso que se dirige desde la fuerza de trabajo individual en un mercado, a la constitución de un actor colectivo en un determinado escenario institucional y de relaciones de fuerzas sociales y políticas (Gómez, 2000). De esta manera, otorgamos al conflicto un rol preponderante a la hora de analizar el valor que detenta el salario efectivo en diferentes ramas de actividad. Asimismo, dado que el conflicto por los salarios no se entiende como un estallido de individuos indignados sino que es resultado de un proceso colectivo (Shorter & Tilly, 1986), el estudio de la acción de los trabajadores puede realizarse a partir del análisis de la forma sindicato, como condición *ineludible* para impulsar las demandas laborales. Es decir, entendemos que los conflictos vinculados con la disputa por los ingresos requieren de la organización sindical y son expresión de la misma. De hecho, en la Argentina actual la dinámica sindical aparece como protagonista excluyente del conflicto laboral (Barrera Insua, 2013). Por tanto, si bien la capacidad de negociación de los trabajadores con los empresarios está signada por una multiplicidad de factores que van desde los repertorios de acción

colectiva hasta la incidencia en los proyectos hegemónicos a escala nacional, para el trabajo empírico nos interesan particularmente dos aspectos: el número y el tipo de conflictos que encabezan las organizaciones de trabajadoras y trabajadores asalariados.

En segundo lugar, nos queda por señalar el aspecto del peso de la política estatal en la determinación del salario. Desde perspectivas institucionalistas o estado-céntricas, la importancia de las llamadas “instituciones laborales” para dar cuenta de los aumentos de salarios es central (López, 2013). Aquí consideramos que las políticas estatales en el capitalismo moderno tienden a regular el mercado de fuerza de trabajo, al tiempo que son parte de una selectividad-estratégica de los actores estatales, que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sociales y fuerzas políticas que operan en cada coyuntura (Jessop, 2007; López, 2014).

De esta manera, consideramos que las modificaciones en la política laboral pueden favorecer, o bien variaciones más amplias o más acotadas en los salarios, como expresión de la correlación de fuerzas presentes en la sociedad. Vale decir que por lo general las políticas laborales implementadas por estados capitalistas tienden a compatibilizar los intereses de trabajadores y empresarios. Por tanto, a la par que reconocen el poder de las organizaciones de trabajadores, necesitan garantizar un piso mínimo de rentabilidad a los capitales de las diversas ramas de producción (Esping-Andersen, Friedland, & Wright, 1976). Así, las instituciones laborales permiten cristalizar en el plano burocrático-administrativo una correlación de fuerzas determinada y, por ello, convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales a la vez que permiten la reproducción del capital. En el Gráfico N° 1 sintetizamos esquemáticamente las principales relaciones teóricas que comentamos aquí para dar cuenta de las disparidades salariales entre ramas de actividad.

Gráfico 1. Esquema teórico para el análisis de las estructuras salariales por rama.



Fuente: elaboración propia.

En lo que sigue, intentaremos abordar empíricamente el caso argentino a la luz de esta propuesta teórica que sintetizamos aquí. Algunos aspectos, tales como los que contemplan la dinámica de competencia al interior de cada rama de actividad, quedarán pendientes para futuros trabajos.

3. De las ganancias a los límites salariales en la Argentina post-neoliberal

En términos teóricos, la tasa de ganancia (r) puede ser calculada a través de la masa de ganancias realizada anualmente (P) sobre el capital global adelantado⁷ (K) durante igual periodo de tiempo. Este cociente se puede expresar como sigue:

$$r = \frac{P}{K} \quad (1)$$

La aproximación empírica para comprender lo que sucede con la tasa de ganancia en el caso argentino de los años 2003-2012, requiere la reinterpretación de las Cuentas Nacionales publicadas

⁷ El capital global estará integrado por el capital constante (masa de capital invertido en medios de producción) y el capital variable (masa de capital destinado a la compra de fuerza de trabajo).

por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). La masa de ganancia se obtiene luego de deducirle al valor agregado anual, la masa salarial del mismo período⁸. El denominador (es decir, el capital invertido) se conforma mediante la suma de tres conceptos de capital adelantado. En primer lugar, el stock de capital constante fijo, publicado por el INDEC hasta el año 2007, da cuenta de la incorporación de maquinaria en cada rama de actividad. En segundo lugar, tomamos en cuenta la masa salarial de cada rama de actividad, publicada en la Cuenta de Generación de Ingresos del INDEC, como expresión del capital variable. Por último, a partir de la estructura de la matriz insumo producto, incluimos el capital constante circulante o compras intermedias. La suma de estos conceptos nos permite calcular la tasa de ganancia en los términos de Marx (2007). Para construir los datos de los años 2007-2012, fue necesario actualizar la información de la serie de stock de capital mediante la variable formación bruta de capital⁹, descontando el valor de depreciación anual¹⁰. Asimismo, para obtener el valor del capital constante circulante o compras intermedias, se realizó un cálculo de la participación de las compras intermedias por rama de actividad obtenidas desde las tablas de utilización publicadas por INDEC para 1997 y 2004 sobre el valor agregado correspondiente a cada año (1997 y 2004). Esas proporciones obtenidas fueron aplicadas a la serie de valor agregado publicada por el INDEC a través de una interpolación lineal que figura en la propuesta de Shaikh & Tonak (1994). Así construida, la tasa general de ganancia para el conjunto de las ramas de actividad mostró una tendencia creciente prácticamente durante todo el período. Luego de tomar un valor mínimo en el año 2002 (18,6%), y de crecer con una pendiente moderada entre 2003 y 2005, el período 2007-2012 se incrementa de manera más acelerada¹¹. Las excepciones aparecen durante los años 2009 y 2012, años en los cuales se dio un estancamiento relativo en la economía argentina (Manzanelli, 2010).

8 Cuenta Generación del Ingreso (INDEC). Se excluye el ingreso mixto puesto que la actualización de las cuentas de generación de ingresos publicadas por el INDEC no realizan el cálculo desagregado por rama de actividad.

9 Cuadros de utilización (INDEC).

10 Se utiliza el valor del 5.6% como estimación de la depreciación del capital, mismo porcentaje que el utilizado por los trabajos de Coremberg (2009) y Keifman (2005).

11 Fuente: elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC.

3.1. La dinámica del capital y las posibilidades de incrementos salariales

Más allá de estas variaciones de la tasa general de ganancia, nos interesa aquí cómo se han movido sectorialmente y, de esa manera, obtener una expresión empírica del límite superior a la variación de salarios por sector. De la ecuación (1) se deduce que la tasa de ganancia sectorial se escribe como sigue:

$$r_i = \frac{P_i}{K_i} \quad (2)$$

Donde,

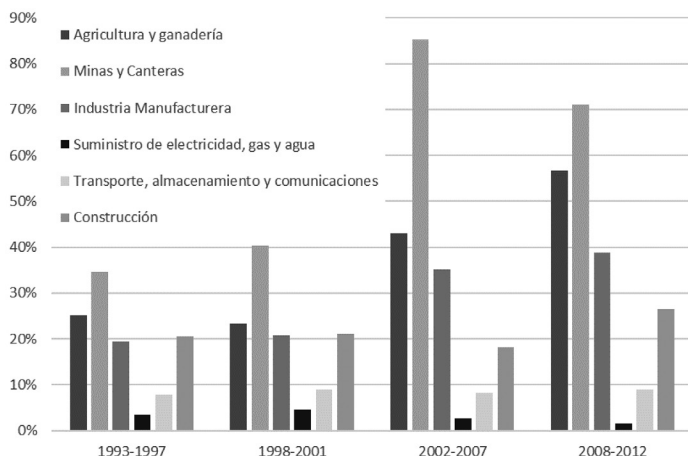
: Tasa de ganancia en el sector i.

: Masa de ganancias realizada anualmente en el sector i.

: Capital adelantado en el sector i.

Una primera apertura sectorial de la tasa de ganancia se realizó en base a los grandes sectores publicados por el INDEC. Así, se obtiene la información perteneciente a las siguientes ramas de la economía: i) Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; ii) Explotación de minas y canteras; iii) Industria manufacturera; iv) Suministro de electricidad, gas y agua; v) Construcción; vi) Transporte, almacenamiento y comunicaciones. A través de esta apertura, se observa una notable disparidad sectorial en tasas de ganancia para diferentes sub-periodos de la etapa neoliberal y post-neoliberal en Argentina (gráfico 2).

Gráfico Nº 2. Evolución de tasas de ganancia sectorial en Argentina. Base 1993=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

La figura nos muestra que las ramas que han mantenido tasas de ganancia más elevadas en los cuatro sub-períodos seleccionados son aquellas ligadas a las actividades primarias de base agraria o extractiva (Agricultura, ganadería, caza silvicultura y pesca; Minas y Canteras), seguidas por la Industria Manufacturera. Para las actividades primarias agrarias, el promedio de la tasa de ganancia en los años de consolidación del neoliberalismo (1993-1997) se encuentra alrededor del 24%, mientras que luego de la devaluación del peso alcanza el 49% en 2002-2012. Para el caso de la minería, la tasa de ganancia media de la rama se ubicó en 37% en 1993-2001 y luego ascendió a 78% en el período 2002-2012. En ambos casos, estas elevadas rentabilidades sectoriales poseen una relación con la renta (en su forma de renta agraria o minera). Contrariamente a lo que ocurrió en estas ramas, las actividades ligadas a las privatizaciones de los años '90 (principalmente, servicios públicos) han reducido su rentabilidad significativamente.

Esta estructura nos muestra cómo influye la disparidad de las ganancias por rama de actividad sobre el límite superior para la variación de los salarios. Tal como señalamos en la sección precedente, la igualación de las tasas de ganancias entre sectores económicos debe ser entendida como una regulación tendencial, la direccionalidad del proceso dinámico de competencia, y no como un resultado instantáneo y permanente. Asimismo, la dinámica del capital en cada uno de los sectores se encuentra regida por las condiciones de producción de los capitales que posean la menor estructura de costos, los que hemos definido como *reguladores*. En este sentido, serán las condiciones establecidas por estos capitales aventajados las que se pongan en juego a la hora de la competencia entre industrias. Aquí nos concentramos en la manera en la cual las diferentes condiciones de rentabilidad entre ramas y las características tecnológicas de las mismas, permiten dar cuenta de disparidades en los límites máximos para los aumentos de salarios. Así, para el cálculo del límite superior a la variación salarial tomamos la propuesta de Botwinick (1993) que puede escribirse como:

$$L_i^s = r_i * \frac{K_i^f}{N_i} \quad (3)$$

Donde,

L_i^s : es límite superior a los incrementos salariales en el sector.

r_i : tasa de ganancia en el sector i.

K_i^f : es el stock de capital fijo en el sector i.

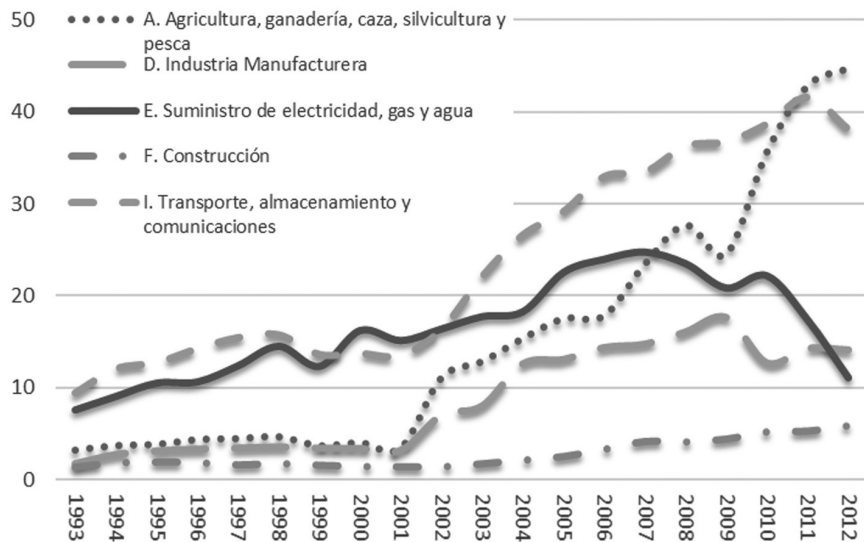
N_i : es el nivel de empleo de fuerza de trabajo en el sector i.

Este indicador nos permite ajustar la tasa de ganancia de cada sector por la relación capital fijo-fuerza de trabajo que da una idea de la escala de producción y de la intensidad relativa del capital fijo y el variable en la producción. Este ajuste da lugar a una aproximación a las condiciones de producción en cada rama y la heterogeneidad de los ciclos de auge y recesión, tal como señalamos en el apartado previo. Por tanto, en aquellas ramas relativamente intensivas en mano de obra, los límites para los incrementos de salarios sin afectar la rentabilidad empresarial serán menores, puesto que aún con un incremento moderado o pequeño en los salarios, la rentabilidad es amenazada por el significativo desembolso de dinero que implican esos aumentos, dada la gran cantidad de trabajadores que emplean. Por el contrario, aquellas ramas con una elevada relación capital fijo-fuerza de trabajo, poseen un mayor desacople entre los incrementos de salarios y los medios de producción, por lo cual pueden soportar de manera rentable incrementos mayores en los salarios. Para el caso argentino, vemos que las ramas que poseen límites superiores más elevados (esto es, las que pueden soportar mayores incrementos de salarios sin comprometer su rentabilidad) son aquellas que poseen altas rentabilidades y relaciones capital-trabajo más elevada (Gráfico 3).

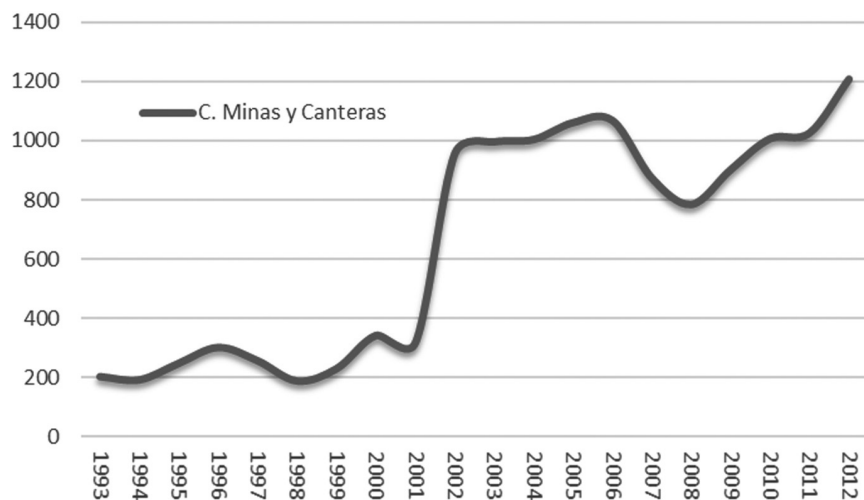
En primer lugar, debemos destacar luego de la devaluación del peso, el incremento del límite superior al aumento de salarios en el sector minero. Esta rama vio incrementado su límite superior en un 200% (entre 2001 y 2002), lo que se añade a niveles de por sí elevados en relación al resto de las ramas durante todo el período (panel 2 de la figura). Esto puede explicarse a partir de dos factores clave: por un lado, la elevada rentabilidad que posee la rama minera luego de la devaluación y, por otro lado, la aún más alta relación capital fijo-fuerza de trabajo que presenta la gran minería en Argentina. En segundo lugar, vemos que transporte y almacenamiento se encuentra en el segundo lugar de importancia. Durante todo el período que abarca el gráfico (1993-2012), esta rama de actividad mantuvo niveles elevados en sus posibilidades de incrementos de salarios sin complicar la rentabilidad. Por su parte, el sector agropecuario, tuvo una dinámica creciente en su límite superior, alcanzando el segundo lugar luego de minería en 2012 (ver panel 1). Por último, son los sectores ligados a construcción e industria manufacturera los que muestran límites más estrechos para la variación salarial. Esto responde sobre todo a una menor relación capital fijo-fuerza de trabajo, lo cual hace que un aumento pequeño de salarios impacte más fuertemente sobre la masa salarial y, por tanto, en la rentabilidad empresarial.

Gráfico Nº 3. Límites superiores a los aumentos de salarios por rama de actividad. Argentina 1993-2012.

Panel 1. Ramas seleccionadas, excluida Minas y Canteras



Panel 2. Rama Minas y Canteras



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y SIPA-INDEC.

Un último punto que consideramos relevante destacar en esta apartado es que para todas las ramas de actividad se presentó un salto que, como mínimo, duplicó los límites superiores en el período post-neoliberal en relación a los años neoliberales. Estos datos se muestran en el cuadro 1.

Cuadro N° 1. Límites superiores a la variación de los salarios por rama de actividad en dos períodos de auge del ciclo económico. Argentina 1993-1998, 2003-2012.

Límite superior	1993-1998	2003-2012
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	4,1	26,3
Minas y Canteras	233,6	994,6
Industria Manufacturera	3,0	13,8
Suministro de electricidad, gas y agua	10,8	20,3
Construcción	1,7	3,9
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	13,3	33,6
TOTAL DE LA ECONOMÍA	11,9	30,5

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y SIPA

El cuadro muestra que los sectores primarios agrícolas y extractivos son los que presentaron variaciones mayores en los promedios de cada período. Estos aumentos en los promedios nos permiten evaluar que las posibilidades de incrementos salariales en el período post-neoliberal fueron muy superiores a lo que ocurrió en el período previo. Esta cuestión responde a que, en buena medida, el período neoliberal fue un proceso de reestructuración económico-política que permitió la tecnificación, concentración y centralización del capital en la mayor parte de las ramas de actividad y, sobre todo, en las ramas primarias y en ciertos sectores de la industria manufacturera (López, 2014). Sin embargo, los elementos planteados en este apartado no nos permiten extraer conclusiones sobre los niveles efectivos de salarios y las desigualdades entre las diferentes ramas. Para ello, como hemos discutido previamente, requerimos de un análisis de las demandas, conflictos y estrategias salariales que impulsaron las organizaciones de trabajadores en el período bajo estudio. En lo que sigue trabajaremos sobre este límite inferior a la variación salarial y los niveles efectivos de salarios que alcanzaron los trabajadores en las diferentes ramas.

3.2. El límite inferior: La acción sindical, el aumento de los conflictos y las políticas salariales

El límite superior, vinculado con la dinámica de acumulación del capital, establece el mapa de posibilidades de incremento de los

salarios. Sin embargo, para obtener un panorama completo de la dinámica salarial, la aproximación empírica debe incluirla evolución del límite inferior, asociado a los conflictos salariales impulsados por los trabajadores organizados que pueden tener cierta incidencia sobre la política estatal (ver Gráfico N° 1). Durante los años analizados, el mercado de trabajo presenta tasas de desocupación y subocupación por debajo de los dos dígitos, y se han reactivado instituciones como el salario mínimo y la negociación colectiva. Dichas políticas junto con las menos hostiles problemáticas de empleo, nos permiten identificar un mejor escenario para los trabajadores y trabajadoras al momento de impulsar la disputa por sus ingresos. En términos teóricos, hemos mencionado que la organización de los trabajadores y su capacidad de disputa son centrales para dar cuenta de los incrementos efectivos en los salarios, más allá de las posibilidades de aumentos diferenciales que muestra el límite superior. Empíricamente, estos elementos son aproximados a través del análisis de los conflictos salariales impulsados por los sindicatos, lo que denominamos *acción sindical*. Dicha categoría se construye al incluir los conflictos impulsados por los siguientes tipos de organizaciones: a) Frentes o Coaliciones, b) Sindicatos, Uniones, Asociaciones, c) Federaciones, y d) Asociaciones de Profesionales. De esta manera, se pretende incluir conflictos vinculados con la estrategia de las asociaciones de trabajadores con mayor representación (de primero, segundo o tercer grado)¹², las que están en condiciones de participar en la mesa de negociaciones e incidir sobre los salarios de sus representados (Barrera Insua, 2015). De esta manera, la *acción sindical*, en particular el número y características de los conflictos a nivel sectorial, se propone como un indicador *proxy* del poder de negociación sindical¹³.

Los años que siguen a la crisis, muestran un aumento de los conflictos laborales en la Argentina. En el período analizado la *acción sindical* aparece como principal responsable de aquella revitalización, puesto que impulsa 8 de cada 10 reclamos vinculados con demandas salariales, dentro de un total de 5.262 conflictos¹⁴. Vale la pena aclarar que en términos anuales, el 2006 se distingue del

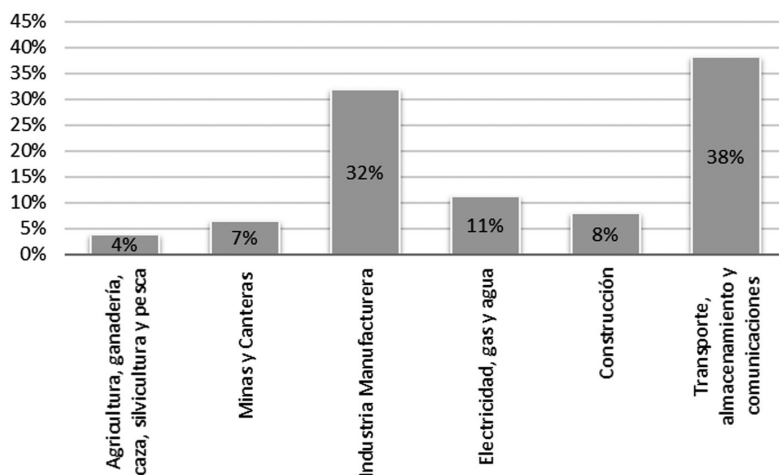
12 La estructura sindical es compleja y muestra diversa composición según cuáles sean los trabajadores representados, si corresponde al ámbito privado o estatal, o según se trate de instituciones de primer grado (uniones/asociaciones), segundo (federaciones) o tercer grado (confederaciones). Los Frentes refieren a espacios de articulación de las organizaciones sindicales.

13 El debate pormenorizado sobre la categoría propuesta, junto con sus implicancias teóricas y empíricas, puede encontrarse en Barrera Insua (2015).

14 Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

resto ya que la acción sindical alcanza el 67% de los conflictos, mientras que a partir del 2007 el porcentaje se estabiliza en torno al 85%. Hasta aquí podemos decir que el conjunto de los trabajadores organizados se encuentran en el período analizado en condiciones de mayor fortaleza en relación a los años de consolidación del neoliberalismo, tanto en lo que se refiere a cantidad de conflictos en general, como en relación a conflictos por salarios en particular. Sin embargo, nos interesa conocer las diferencias que aparecen en la dinámica de los sectores, en la cantidad y en el tipo de conflictos que impulsan los sindicatos pertenecientes a cada rama de actividad¹⁵. En primer lugar, en lo que atañe al número de conflictos encontramos una significativa concentración, ya que 7 de cada 10 son explicados por dos de los sectores seleccionados: *Transporte y Comunicaciones* (38%) y la *Industria Manufacturera* (32%), registrándose un total de 542 y 452 conflictos, respectivamente. En el otro extremo figura el sector *Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca*, el cual representa el 4% del total, con 56 conflictos¹⁶.

Gráfico N° 4. Conflictos salariales debido a la acción sindical. Ramas seleccionadas. Términos porcentuales. Años 2006-2010.



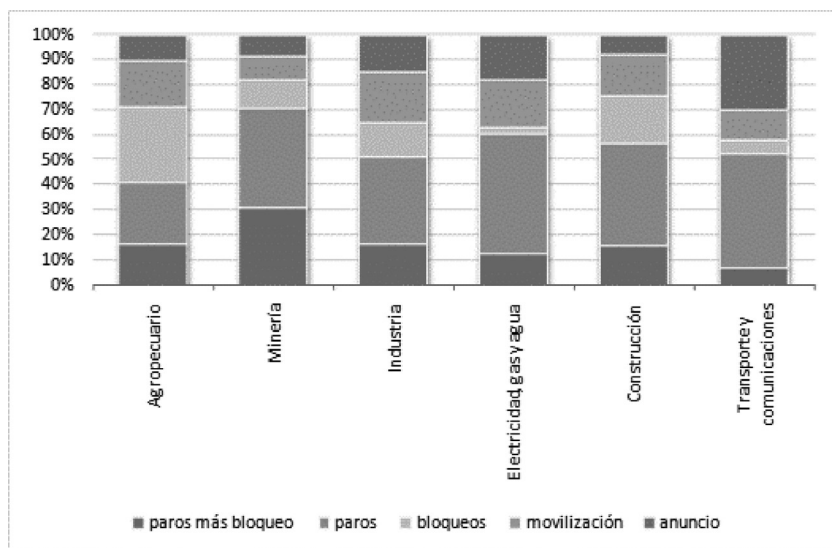
Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

15 No pasa desapercibido el hecho de que entre los años 2006-2010, 2 de cada 3 conflictos se desencadenan en el sector público ya sea en la Administración Pública, Enseñanza o Salud. No obstante, dado que los conflictos del mencionado sector se encuentran por fuera de nuestro marco de análisis, nos concentramos en la tercera parte restante, un total de 1418 conflictos.

16 Los conflictos son evaluados sin contemplar la representatividad de cada sector en relación al total de trabajadores.

En segundo lugar, veamos cuál es el tipo de conflicto que impulsan en cada sector las organizaciones sindicales. Es decir, tal como mencionamos al comienzo de la sección, los tipos de conflictos relevados exceden lo que es el conflicto de huelga, por lo que se clasifican en: i) anuncios, ii) movilización, iii) bloqueos, iv) paros y v) paros más bloqueos. Según la definición del Ministerio de Trabajo, los anuncios representan el conflicto de menor intensidad, mientras que los paros con bloqueos constituyen el polo opuesto. Esta clasificación, nos permite una mejor caracterización del conflicto sectorial, puesto que da cuenta de la profundidad de los conflictos llevados adelante por los sindicatos de diferentes ramas, es decir, nos permite cuán intensos son los conflictos. A su vez, podríamos señalar que el tipo de conflicto nos aproxima a la *estrategia* seguida por cada sindicato. Combinando ambas cuestiones, podemos ver en ciertas ramas con pocos conflictos y de baja intensidad –como es el caso del sector *Agropecuario*, donde sobre los 56 conflictos un 60% se explica por anuncios, movilización y bloqueos– (ver gráfico 5); o bien una rama que exhibe pocos conflictos pero de mayor virulencia como en *Minería* –donde se desatan 93 en todo el período (5% del total, gráfico 4), con una elevada magnitud de interrupción del proceso de trabajo (70%, gráfico 5)–.

Gráfico N° 5. Estrategia en conflictos salariales por acción sindical. Apertura sectorial. Años 2006-2010.

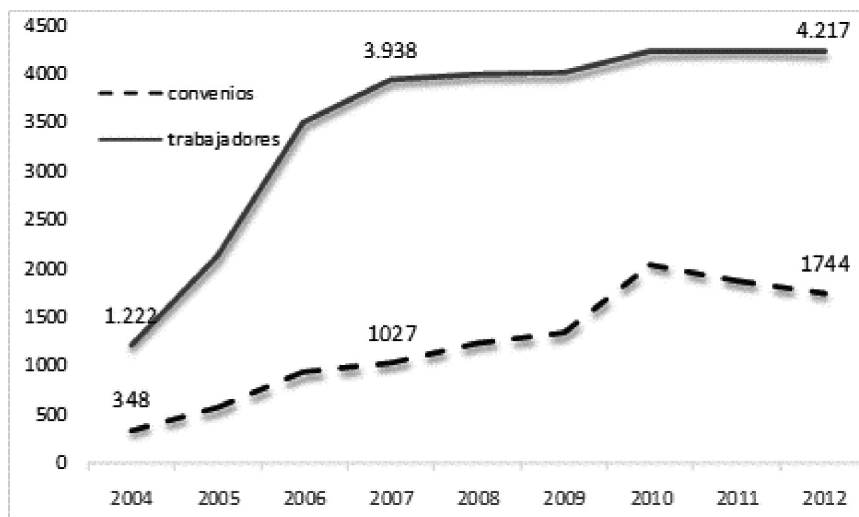


Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Por último, vale aclarar que los sectores con mayor cantidad de conflictos, *Industria y Transporte*, no exhiben estrategias con alta intensidad ya que entre paros y paros más bloqueos, no alcanzan la mitad de los registros totales. Esta proporción es superada por los restantes sectores analizados, exceptuando la estrategia sindical desplegada en el sector agropecuario.

Hasta aquí hemos visto las características del conflicto salarial. Dado el enfoque teórico que planteamos oportunamente, nos queda por incluir la dinámica de interacción de estos conflictos con la política estatal y los salarios efectivos para cada rama, para aproximarnos al límite inferior de la variación salarial. Como vimos en el Gráfico 1, la direccionalidad de la política estatal, en particular el marco de regulación del salario, puede favorecer o perjudicar el accionar de los trabajadores. Es decir, el Estado puede convalidar o no los incrementos exigidos por los trabajadores a través de la acción sindical. En buena medida, consideramos que la “institucionalización” del conflicto salarial se expresa en la negociación colectiva entendiendo que allí, bajo la mediación del Estado, se cristalizan los acuerdos que contemplan la correlación de fuerzas sociales.

En este marco, debemos señalar que la etapa post-neoliberal presenta una reactivación de la Negociación Colectiva (NC). Durante el año 2004, se deroga la Ley N° 25.250 y se revierten las reformas que habían flexibilizado la contratación salarial a fines del período de la Convertibilidad. La modificación refuerza los convenios sectoriales al incluir cláusulas inmodificables por la negociación de empresa y restituir la ultra-actividad de los contratos. Las rondas de NC donde los grandes gremios acuerdan y actualizan las pautas salariales del convenio sectorial se consolidan a partir del año 2006 (Etchemendy, 2011). Esto mismo puede afirmarse a partir de las series del número de convenios firmados y de la cantidad de trabajadores cubiertos por la negociación: hasta el año 2006 vemos un crecimiento que prácticamente duplica el valor original. A una tasa de crecimiento más baja, en 2007 se alcanzan los 4 millones de trabajadores, número alrededor del cual se estabiliza hasta 2012 (Gráfico 6).

Gráfico N° 6. Ritmo negocial, cantidad de convenios y cobertura de trabajadores. Años 2004-2012.

Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Es así que la mayor conflictividad laboral centrada en las demandas salariales se cristalizó para el conjunto de los trabajadores en un aumento significativo del número de convenios colectivos y de la cobertura de los mismos. En este punto, veamos qué ha ocurrido con las variaciones el ritmo negocial y los salarios efectivos en cada rama de actividad. En el cuadro 2 presentamos los principales resultados.

Cuadro N° 2. Negociaciones colectivas y salarios promedio por rama de actividad.

Años 2004-2007 y 2008-2012

Rama	Negociaciones Colectivas			Salarios promedio (en pesos)		
	2004-2007	2008-2012	Var	2004-2007	2008-2012	Var
Agricultura	22	26	19%	1.027	2.725	165%
Minas y Canteras	22	60	172%	4.798	14.573	204%
Industria Manufacturera	237	543	130%	1.995	5.431	172%
Electricidad, gas y agua	83	167	102%	3.142	9.230	194%
Construcción	9	29	209%	1.260	3.732	196%
Transporte	164	351	114%	2.093	5.941	184%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y SIPA.

En primer lugar, podemos ver que existe una correlación positiva entre la tasa de crecimiento del número de convenios homologados y los incrementos de los salarios efectivos. Para los casos de *Minería y Construcción* se dan los incrementos de salarios efectivos más significativos y, precisamente, dichas ramas son las que presentan un incremento mayor en el número de NC. Vale destacar que estos sectores son opuestos en lo que hace a monto de salarios, aunque coinciden en que parten de un número bajo en relación a la cantidad de negociaciones. *Agricultura y Transporte* se encuentran en el otro extremo, bajo valor incremental de convenios, junto con un modesto incremento salarial. En segundo lugar, cabe señalar que más allá de las variaciones de las NC y los salarios, el nivel de ambas variables no parece estar correlacionado. Este punto no es menor para pensar las diferencias de las estructuras salariales por rama de actividad, puesto que como vemos en el cuadro 2, el mayor número de negociaciones colectivas se encuentra en la Industria Manufacturera y, sin embargo, el promedio de salarios efectivos se encuentra lejos de las ramas de salarios más altos (por ejemplo, Minería). Esta cuestión la atribuimos, precisamente, a que las posibilidades de variación del salario efectivo están relacionadas no sólo a la interacción de las variables que conformen el límite inferior (conflictos salariales y acción sindical y respuesta estatal a dichos conflictos), sino también a las posibilidades de valorización exitosa del capital en cada rama, es decir, de los aumentos de los techos que marca el límite superior que analizamos en este trabajo.

4. Reflexiones finales

Luego de la crisis 1998-2001, la recuperación de la economía fue acompañada por el mejoramiento de numerosos indicadores de la realidad económica y social de nuestro país, entre ellos la desigualdad salarial. El análisis estándar del fenómeno suele adjudicar dicho comportamiento a cambios en la magnitud y composición de la oferta de trabajo. Alternativamente, sostenemos la necesidad de jerarquizar dos dimensiones infrecuentes en el estudio sobre desigualdad. Por un lado, las determinaciones económicas vinculadas con la dinámica del capital a nivel sectorial, donde resulta relevante la tasa de ganancia junto con las magnitudes de stock de capital y absorción de la fuerza de trabajo. Por el otro, variables contingentes al proceso de la lucha de clases, como son el conflicto salarial y la institucionalización del mismo vía política estatal. De la interacción de estas dimensiones –que agrupamos en las categorías de *límites*

superior y límite inferior a la variación salarial– podemos extraer algunos resultados relevantes que deberán ser profundizados en nuevos trabajos sobre el tema.

El cálculo del límite superior permite inferir que la explotación minera aparece como la actividad que mayores posibilidades de aumentos salariales permite, sin comprometer la dinámica de la rentabilidad. Sin duda, este límite superior elevado es uno de los determinantes centrales al momento de explicar el alto nivel de los salarios efectivos del sector en relación a otras ramas, más aún cuando el número de conflictos salariales y la cantidad de convenios colectivos resultantes no han resultado muy elevados en el período estudiado.

Por su parte, si bien las actividades agropecuarias y de transporte han presentado un techo elevado a las posibilidades de variación salarial, el comportamiento de los salarios efectivos es contrastante: mientras que en transporte los incrementos salariales efectivos fueron significativos, en el sector agropecuario la variación salarial fue la más baja entre los sectores analizados. Consideramos que esto se debe a que en la rama agropecuaria los conflictos salariales impulsados por sindicatos fueron muy reducidos, al igual que su intensidad, mientras que la rama de transporte fue la que presentó 4 de cada 10 conflictos analizados, y con más de un 40% de paros. En términos de los resultados de estas demandas por salarios en la política estatal, la evidencia existente refuerza el resultado anterior: observando el promedio entre 2008-2012 y 2004-2007, el número de convenios homologados en el sector transporte aumenta un 114%, y sólo lo hace en un 19% en el sector agropecuario. El caso del suministro de servicios públicos se diferencia del resto por tener, durante los años noventa, un límite superior elevado en relación al resto de los sectores analizados y luego un moderado crecimiento que lo hace ubicarse en el anteúltimo lugar durante la etapa actual. En cuanto a su límite inferior, el bajo número de conflictos se corresponde con una variación modesta en las negociaciones, aunque contrasta con el elevado nivel y variación de los salarios. La industria manufacturera y la construcción, han dado lugar a un módico comportamiento en los límites superiores de variación del salario. Sin embargo, hacemos notar una interacción diferencial entre los límites superiores e inferiores. Mientras que en el caso de industria manufacturera, la acción sindical en un importante número de conflictos y su expresión institucionalizada en negociaciones colectivas no permitió superar los niveles salariales promedio, en el caso de la *Construcción* sí se ubicó por encima de ellos. Incluso a pesar de no existir una gran conflictividad en el sector.

En definitiva, consideramos que lo que aparece con claridad en la lectura que realizamos a lo largo del trabajo acerca de la desigualdad salarial entre ramas, es que deben tomarse en cuenta la interacción de los “factores económicos” que dan cuenta del proceso general de acumulación de capital y los “factores políticos” ligados al conflicto distributivo y su expresión en la política estatal. En ningún caso, una interpretación basada exclusivamente en el conflicto, permite explicar las limitaciones de ciertos colectivos de trabajadores para incrementar sus salarios –por ejemplo, trabajadores de la industria manufacturera–. Por su parte, una interpretación centrada exclusivamente en la dinámica de la competencia capitalista y las diferenciales de ganancias entre ramas, tampoco dará cuenta de cambios distributivos a favor de los trabajadores cuando las condiciones del capital al parecer no lo permiten –como el caso de los servicios públicos–. El análisis presentado muestra una perspectiva diferente a la habitual y esperamos que dicha interpretación pueda contribuir al debate sobre el origen del problema de la desigualdad salarial, que aflige a tantos hombres y mujeres de nuestro país.

Bibliografía

- Bahçe, S., & Eres, B. (2012). Components of Differential Profitability in a Classical/Marxian Theory of Competition: A Case Study of Turkish Manufacturing. En J. . Moudud, C. Bina, & P. L. Mason (Eds.), *Alternative Theories of Competition: Challenges to Orthodoxy* (pp. 229-266). Cornwall: Routledge.
- Baran, P. A., & Sweezy, P. M. (1986). *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Siglo XXI.
- Barrera, F., & López, E. (2009). El carácter central de la precariedad laboral en la valorización del capital en la Argentina reciente. Un análisis de la especificidad de las economías periféricas basado en la MIP (1997 y 2004). En *II Jornada de Economía Crítica* (pp. 1-15). Buenos Aires: El Colectivo.
- Barrera Insua, F. (2013). Conflictos salariales y organización sindical en la Argentina post-convertibilidad. *Documentos y Comunicaciones 2011-2012*, 14, 117-130.

- Barrera Insua, F. (2015). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post-convertibilidad (2006-2010). *sociedad y economía*, (28), 115-136.
- Beccaria L., Esquivel V. y Mauricio R. (2005). “Empleos, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina”, en *Desarrollo Económico* vol. 45 N°178, Buenos Aires.
- Botwinick, H. (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.
- Coremberg, A. (2009). Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo. *Estudios y Perspectivas*, 41, 168.
- Dumenil, G., & Levy, D. (1999). Being Keynesian in the short term and classical in the long term: the traverse to classical long-term equilibrium. *Manchester School*, 684-716.
- Esping-Andersen, G., Friedland, R., & Wright, E. O. (1976). Modes of class struggle and the capitalist state. *Kapitalistate*, 4(5), 186-220.
- Etchemendy, S. (2011). *El diálogo social y las relaciones laborales en Argentina 2003-2010: Estado, sindicatos y empresarios en perspectiva comparada*. OIT.
- Féiz, M., & Pérez, P. (2004). “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina” en *La economía argentina y su crisis (1976-2003)*. Análisis institucionalistas y regulacionistas, Miño y Dávila editores - CEIL-PIETTE, Buenos Aires.
- Gasparini, L., & Lustig, N. (2011). The rise and fall of income inequality in Latin America. *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, 691-714.
- Gómez, M. (2000). Conflictividad laboral y comportamiento sindical en los 90: transformaciones de clase y cambios en las estrategias políticas y reivindicativas. En *Seminario PESEI-IDES*. Buenos Aires.
- Jessop, B. (2007). *State power: a strategic-relational approach*. Polity.
- Keifman, S. (2005). Requerimientos de inversión para una estrategia de desarrollo con equidad. En *Jornadas El Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires: UBA.
- Lebowitz, M. (1977). Capital and the Production of Needs. *Science & Society*, 41(4), 430-447.

- Lebowitz, M. A. (2005). *Más allá de «El capital»*. Madrid: Ediciones AKAL.
- López-Calva, L. F., & Lustig, N. (2010). *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?*. Brookings Institution Press.
- López, E. (2013). *Sobre los orígenes del nuevo modo de desarrollo argentino, 2002 - 2011: clases dominantes, clases subalternas y estado en la Argentina contemporánea*. FLACSO-ARGENTINA.
- López, E. (2014). *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2002-2011)*. La Plata: Tesis Doctoral. UNLP.
- Lustig, N., Lopez-Calva, L. F., & Ortiz-Juarez, E. (2013). Declining inequality in Latin America in the 2000s: the cases of Argentina, Brazil, and Mexico. *World Development*, 44, 129–141.
- Manzanelli, P. (2010). Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente. *Realidad Económica*, 256: 29-61.
- Marini, R. M. (2007). Dialéctica de la dependencia. En C. E. Martins (Ed.), *América Latina, dependencia y globalización*. Buenos Aires: CLACSO/Prometeo.
- Marshall, A. (1979). Notas sobre la determinación del salario. *Desarrollo Económico*, 377–392.
- Marshall, A (2001). “Regulación del mercado de trabajo, salarios y disciplina laboral - un análisis comparativo”, publicado en www.alast.org/PDF/Marshall2/MT-Marshall.pdf.
- Marx, K. (1980). *Teorías sobre la plusvalía: tomo IV de El Capital*. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2004). *El Capital, Tomo I* (Vol. 1). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Marx, K. (2010). *El capital, Tomo III* (Vol. 6). México: Siglo XXI.
- Palomino, H., Szretter, H., Trajtemberg, D., & Zanabria, M. (2006). Evolución de los salarios del sector privado. *Trabajo, ocupación y empleo (MTEySS)*, Serie de Estudios N°5, 75-125.
- Shaikh, A. (2008). Competition and Industrial Rates of Return. En P. Arestis & J. Eatwell, *Issues in Finance and Industry: Essays in Honour of Ajit Singh* (Palgrave Macmillan). New York.
- Shaikh, A. M. (1980). Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique. *Cambridge Journal of Economics*, 4, 75–83.
- Shaikh, A. M. (2006). *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de*

- economía política*. Buenos Aires: RyR Ediciones.
- Shaikh, A. M., & Tonak, E. A. (1994). *Measuring the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shorter, E., & Tilly, C. (1986). *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Tsaliki, P., & Tsoulfidis, L. (1998). Alternative Theories of Competition: evidence from Greek manufacturing. *International Review of Applied Economics*, 12(2), 187-204. <http://doi.org/10.1080/02692179800000002>
- Waisgrais S. (2001). “Desigualdad Salarial y Mercado de Trabajo en Argentina: Instituciones, oferta y demanda laboral en el período 1980-1999” Depto. de Economía, Universidad Pública de Navarra, España
- Wells, D. R. (1992). Consumerism and the Value of Labor Power. *Review of Radical Political Economics*, 24(2), 26-33.