



LAS FUERZAS DE LA DESIGUALDAD: DINÁMICA DEL CAPITAL Y ACCIÓN DE LOS TRABAJADORES.

Una propuesta a partir de la inequidad salarial sectorial en la Argentina del siglo XXI.

*Facundo Barrera Insua*¹

I. Introducción

La desigualdad en los ingresos en los distintos países de la región latinoamericana no se presenta como la excepción, sino que ha resultado ser la norma. Sin embargo, resulta llamativo que siendo una temática ampliamente discutida en el campo de las ciencias sociales en general, y la economía en particular, sólo una porción menor de la literatura de esta última disciplina destaque el carácter permanente del fenómeno. Asimismo, las corrientes teóricas del *mainstream*, subyacentes en la gran mayoría de los estudios académicos sobre el tema, pasan por alto una segunda condición, el carácter relacional de la desigualdad. En lugar de destacar el vínculo como fuente originaria, por ejemplo el que se establece entre un patrón y un trabajador, los marcos metodológicos estándar ponen en el centro del análisis las características distintivas de los individuos. La inequidad entre dos personas, en particular la referida a ingresos laborales, se explica a partir de las elecciones de horas destinadas al trabajo o al ocio, la cantidad de años de estudio y/o la formación recibida en un empleo, el género o incluso los vínculos sociales. En este sentido, las particularidades del contexto económico y político regional, sólo pueden ser pensados de manera indirecta, en el cómo afectan las características individuales, y por eso mismo, no suelen ser parte de las conclusiones de la investigación.

El presente texto tiene un doble propósito. En primer lugar, exhibir el problema de la desigualdad salarial en Argentina, aquella que se da entre trabajadores ubicados en distintos sectores económicos durante el decenio 2003-2012. Dicha disparidad resulta particularmente interesante porque enfatiza la condición de fenómeno estructural: en un período de baja generalizada de la desigualdad, que se corrobora con lo que sucede en otras dimensiones vinculadas con la órbita macroeconómica como la desigualdad regional o según calificación del puesto de trabajo, dicha inequidad se

¹ Becario postdoctoral con sede en el Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (UNLP/CONICET), investigador del Programa de Estudios Socio Económicos Internacionales del Centro de Investigaciones Sociales (CONICET/IDES), y profesor en la Universidad Nacional Arturo Jauretche.

mantiene estable.

En segundo lugar, para interpretar el fenómeno se propone un marco analítico menos explorado, que parte de la necesidad de jerarquizar dos dimensiones interrelacionadas: el aspecto, eminentemente relacional, que descansa en la trayectoria de las tasas de ganancias sectoriales (ingresos del capital que pasan por momentos de crisis o bonanza), y las acciones impulsadas por los trabajadores como respuesta a la dinámica económica (con resultados sobre salarios); y el análisis de las trayectorias divergentes entre sectores económicos en tasas de ganancias y conflictos sindicales, que llevan a recrear una y otra vez la desigualdad².

En la siguiente sección nos adentramos en las preguntas que guían el ensayo: ¿por qué en un período de descenso generalizado de la desigualdad de ingresos, que se corrobora en distintas dimensiones de la desigualdad salarial, no sucede lo mismo entre trabajadores pertenecientes a distintos sectores económicos de la Argentina? ¿Cuáles son las variables a incorporar para explicar la dinámica diferencial de dicha desigualdad salarial?

Según el entender de quien escribe, poco puede desprenderse de los marcos de pensamiento hegemónicos en el ámbito de la economía, por lo que se vuelve necesario buscar nuevas explicaciones ante la imposibilidad de utilizar una lectura “probada”. Propongo, en su lugar, trabajar con los conceptos de límites de variación de los salarios por sector: un límite superior explicado, básicamente, por las tasas de ganancia sectorial, y un límite inferior, relativo al valor de la fuerza de trabajo y la acción de los trabajadores organizados. Dicho marco de análisis no pretende dar una explicación general, sino que busca incorporar elementos de análisis en un esquema de corto plazo, aplicable a la dimensión sectorial en este tiempo y lugar.

II. De la dinámica económica regional a las ganancias en la Argentina siglo XXI.

América Latina transitó a comienzos del siglo XXI inéditas condiciones económicas relacionadas con el aumento de los términos de intercambio³ que, entre otros motivos, reflejaron elevadas y sostenidas tasas de crecimiento de los productos nacionales. La macroeconomía de nuestros países cambia notablemente. En términos generales,

2 Señalar el carácter permanente de la desigualdad, vinculado a las propias condiciones de producción y reproducción de la organización económica y social vigente, no niega que el fenómeno presente especificidades de cada tiempo y lugar, es decir, no niega lo antedicho.

3 Los términos de intercambio relacionan los precios de los bienes exportados respecto de los precios de los importados. Un crecimiento significa necesitar vender menos productos del país para afrontar el costo de la compra de los producidos fuera de este.

pueden señalarse tres factores principales. En primer lugar, las balanzas comerciales presentan registros superavitarios. El auge del precio de los *commodities* (productos básicos que vende la región) incrementa los valores exportados especialmente a partir del 2003. La bonanza en el sector externo equilibra las cuentas externas y relaja el problema de la restricción de divisas.

Por otra parte, el cambio en el sector externo se da no sólo por los precios de las exportaciones, sino también por el aumento de las cantidades vendidas producto de la emergencia de China como actor global. Hasta principios del siglo XXI, la nación oriental no ocupa un lugar privilegiado en el comercio internacional de la región. Sin embargo, la intensificación de los flujos comerciales hace que hacia el año 2012, China se encuentre entre las primeras tres posiciones como destino de las exportaciones para las principales economías latinoamericanas (Brasil, México, Argentina, Chile, Venezuela).

En segundo lugar, con el incremento de los valores exportados (y el mayor dinamismo de la actividad económica), se acrecientan los ingresos públicos⁴, los que favorecen la emergencia de superávits fiscales. A su vez, esto dota a los Estados de la región de renovadas posibilidades de realizar políticas de ingresos hacia los sectores sociales más desprotegidos.

En tercer y último lugar, a la dinámica de las exportaciones se suma el papel protagónico del consumo privado, dados los incrementos de la masa salarial real, producto de una combinación de aumento del empleo y caída general de los índices de inflación⁵.

La situación económica de los primeros lustros, con crecimiento de ganancias y mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores, parecía contradecir a quienes habían señalado que una región que se insertaba al mundo con el rol de productora de bienes primarios para el consumo asalariado, y de materias primas para la industria alimenticia de los países centrales, no saldría de la trampa del subdesarrollo. Luego de haber consolidado el modo de acumulación “hacia afuera” en la década de 1990 -para lo que requirió rearticular las relaciones laborales⁶ -, llegaba el tiempo justo para que el contexto internacional “jugara a su favor”. De esta manera, los sectores dominantes de las distintas naciones consiguieron que sus Estados, más allá de las importantes

4 Países como Chile, Venezuela o Bolivia (a partir de 2006), se ven directamente favorecidos por el control de la principal materia prima que vende el país (cobre, petróleo y gas, respectivamente), a través de empresas estatales. Mientras que otros países como Argentina aplicaron derechos de exportación (retenciones) a partir del 2002, por la venta de los principales granos (soja, trigo y maíz, con alícuotas del 20%).

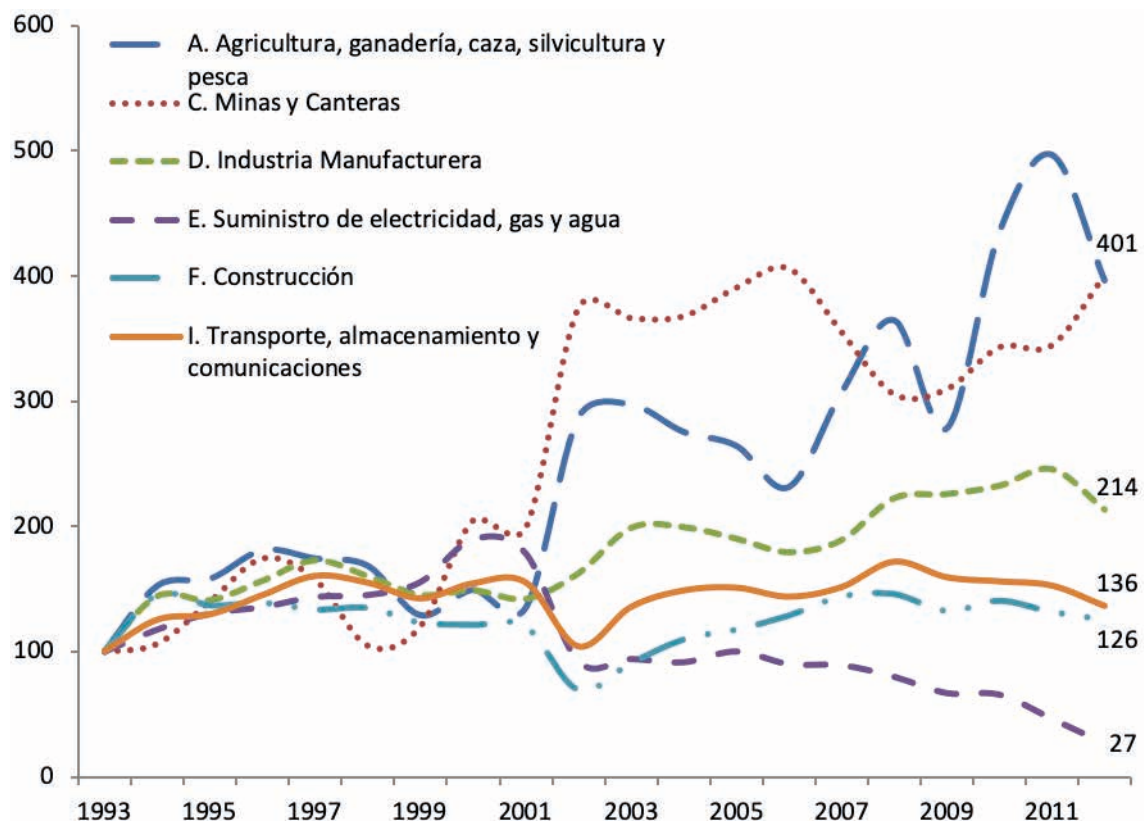
5 Desde luego, la presentación estilizada de las nuevas características macroeconómicas no niega las particularidades de los procesos de desarrollo a nivel regional, las que quedan por fuera de los intereses del presente trabajo.

diferencias, acordaran con una inserción en el sistema de producción y acumulación global como proveedores de productos básicos con bajo contenido de valor agregado, aprovechando sus elevados precios internacionales.

Sin embargo, al comparar la evolución de las tasas de ganancia sectoriales, expresadas en números índices⁷, se puede observar que al interior de las fracciones del capital, incluso en aquella etapa de euforia, no todos ganan.

Las tasas de ganancia sectoriales muestran una dinámica económica que en la primera década del siglo XXI, amplía las diferencias respecto de los años '90: se puede apreciar sectores económicos que salen beneficiados y otros perjudicados luego de la resolución de la crisis neoliberal (Gráfico 1).

Gráfico 1. Tasa de ganancia por sectores económicos en Argentina. Números índices 1993=100. Años 1993-2012.



6 En términos generales, los mercados laborales de la región transitan procesos de retracción de la cantidad de trabajadores manuales, achicamiento de las horas de trabajo poco calificado a partir de la automatización de los procesos productivos, e incremento de la masa de trabajadores precarizados.

7 Al comparar la evolución del sector consigo mismo, e igualar el momento de partida, se logra analizar las diferencias en trayectoria más allá de los valores iniciales.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

En el primer grupo, encontramos los sectores vinculados a la explotación de bienes naturales, es decir, “Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca”, y “Minas y Canteras”. El agrupamiento de dichos sectores dado su comportamiento diferencial en tasas sectoriales de ganancia, sustenta empíricamente la caracterización de un patrón de reproducción del capital guiado por la explotación de recursos naturales que se expande hacia territorios antes infecundos, donde el entramado productivo de los distintos países permanece escasamente diversificado y sumamente dependiente de la inserción internacional como proveedores de materias primas. Dicho patrón se integra por actividades extractivas clásicas, entre las que se encuentra la actividad minera y de hidrocarburos, como las nuevas formas de producción agrícola, basada en el monocultivo de exportación –agro-negocios y biocombustibles–. Otra expresión de las abultadas ganancias sectoriales, se aprecia a través del destino del capital que ingresa, orientado principalmente a la explotación de actividades primarias, extractivas y de manufacturas agropecuarias⁸.

En el segundo grupo, el de los sectores menos beneficiados por el patrón de reproducción del capital, aparece “Suministro de electricidad, gas y agua”, y en menor medida, “Construcción” y “Transporte”. Dada la incidencia del sector público en estos sectores, podrían definirse como un complejo económico estatal-privado, con actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas, que operan en las ramas. En este sentido, el sector de la construcción y el de servicios públicos pertenecen a dicho complejo, mientras que de contemplarse una característica específica de la etapa más reciente como son las transferencias del Estado en concepto de subsidios, podría añadirse el Transporte a dicho bloque⁹.

Resulta pertinente aclarar que las ganancias extraordinarias que se producen en el marco del patrón de reproducción del extractivismo exportador, no implican una apropiación puramente sectorial, sino que viabilizan que se valore el conjunto del capital que opera en el ámbito nacional.

De esta manera, la dinámica sectorial de las ganancias permite concluir que las políti-

⁸ Datos del Banco Central de la República Argentina, permiten observar que durante el período analizado, los aportes de capital (parte de la inversión extranjera directa que aumenta la capacidad productiva), presentan un sesgo hacia sectores extractivos.

⁹ Castellani llama complejo económico estatal-privado al “conjunto de actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas que operan en las ramas más dinámicas de la industria, en el sector petrolero, en la construcción de obras públicas y en algunos servicios clave como la electricidad, la provisión de gas y las comunicaciones” (Castellani, 2004, p. 194).

cas imperantes en los años noventa admiten ser leídas como elementos integrantes de una estrategia de los sectores dominantes para la reestructuración de las relaciones sociales, que fundamentó la profundización del perfil agroexportador y la renovada subordinación del país al rol de productor de bienes salario.

La desigualdad salarial sectorial en la Argentina o cuando la macro no alcanza.

Luego de la salida de la crisis económica y social de la Argentina en los años 2001-2002, las propicias condiciones de rentabilidad provenientes del escenario internacional, junto con una devaluación real de alrededor del 40%, permiten un proceso de crecimiento sostenido que se prolonga hasta el año 2007 inclusive.

El mercado de trabajo exhibe signos de notable mejoría. Sólo por nombrar algunos indicadores, específicamente a partir del 2003, las tasas de desocupación y subocupación caen al 10% y 8%, respectivamente, y el empleo no registrado cae 14 puntos porcentuales luego de haber alcanzado la cifra record del 50%. La desigualdad de ingresos no es la excepción, luego del pico ocurrido en el año 2003, se produce un cambio en la tendencia con una fuerte caída hasta el año 2008, y a partir de allí mantiene un comportamiento oscilante en torno a dicho nivel (con registros similares a los de comienzos de los años noventa).

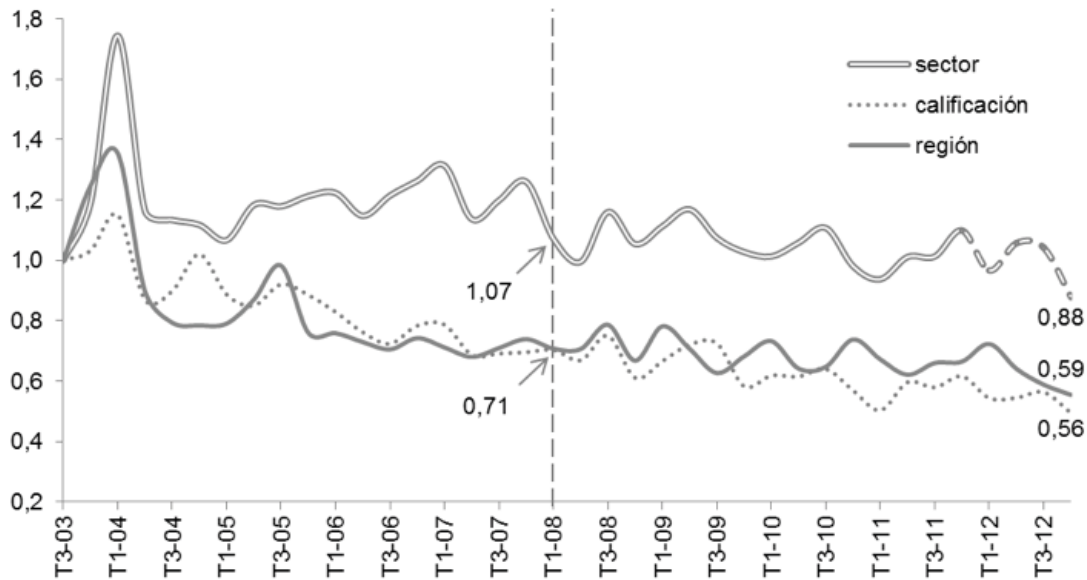
Por último, aunque no menos importante, durante el período se revitalizan instituciones transcendentales en la dinámica del mercado de trabajo. Entre ellas se encuentra la reactivación de la negociación colectiva, el mayor protagonismo sindical y la revitalización del salario mínimo. Este último inscripto en la necesidad de establecer un piso salarial efectivo para los trabajadores contratados formalmente, que reciben los ingresos más bajos de la estructura salarial (lo que incide en la reducción de la dispersión de los ingresos laborales).

En este contexto, el salario medio real del conjunto de los trabajadores se recupera notablemente¹⁰, explicado por la dinámica del salario del sector privado, quienes en 2005 ya habían recuperado los niveles salariales previos a la devaluación de 2002. Sin embargo, al estudiar la desigualdad a partir de los salarios medios durante los años de recuperación económica y social (2003-2007), los comportamientos difieren según la dimensión trabajada. Mientras que la inequidad entre trabajadores ubicados en regiones diferentes y entre trabajadores con distinta calificación del puesto de

¹⁰ El ingreso promedio de los trabajadores ocupados crece un 60% entre el tercer trimestre de 2003 y e idéntico período de 2007 (Fuente: Encuesta Permanente de Hogares e Índice de Precios al Consumidor-INDEC).

trabajo presentan trayectorias descendentes, aquella que aparece entre trabajadores ubicados en distintos sectores económicos se mantiene constante (e incluso crece levemente)¹¹. Luego, para el período completo (2003-2012), las dos primeras series muestran un descenso de la desigualdad que implica una reducción en torno al 50%, mientras que la última se mantienen prácticamente constante (cae algo más del 10%)¹² (Gráfico 2).

Gráfico 2: Desigualdad salarial según dimensión sectorial, regional y por calificación. Índice Trimestre 3, 2003=100. Años 2003-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH (INDEC).

Durante los años 2004-2005, aunque con mayor variabilidad el índice de desigualdad sectorial sigue una tendencia similar a los restantes. La desigualdad presenta un patrón descendente irregular donde el retroceso del sector financiero, otrora favorecido, es uno de los principales contribuyentes al fenómeno. Simultáneamente, superada

11 La desigualdad salarial se estudia a partir del Índice Estadístico de Theil, utilizando microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), para el período que se extiende entre el tercer trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2012. La variable estudiada es el ingreso proveniente de la ocupación principal de los trabajadores asalariados ocupados, lo que implica trabajar con una muestra expandida de alrededor de 8.400.000 casos (4to. trimestre de 2012). Para mayores precisiones metodológicas puede consultarse Barrera Insuza (2017).

12 Asimismo, es importante destacar que de la estabilidad de la serie no es responsabilidad de la estructura ocupacional, la diferencia entre las horas trabajadas en cada sector o la heterogeneidad en las demandas de tiempos de trabajo según actividad.

la devaluación, los sectores que más recuperan salarios reales son construcción, agricultura y textiles, tradicionalmente retrasados en la estructura de ingresos.

Sin embargo, luego del ajuste inicial, la inequidad sectorial lleva una dinámica en espejo con respecto a las demás dimensiones, lo que redundó en un incremento del 7% al cierre de la primera etapa (2008).

A partir de aquel momento y hasta el fin del período estudiado, comienza a percibirse una mejora en inequidad sectorial. Esto puede interpretarse a raíz de que la disminución de la desigualdad no se vincula con la integración impulsada por los sectores dinámicos de la economía, sino por mecanismos “compensadores” vinculados con estrategias de supervivencia de los hogares o por las políticas sociales impulsadas por el gobierno durante el segundo lustro.

Por último, hasta aquí he mencionado sólo al pasar que la mejoría en la situación social se detiene luego del primer quinquenio. Si bien el debate en torno a los motivos excede las presentes páginas, a partir del 2008 el cambio en la dinámica del producto es evidente con la novedad de tasas de crecimiento trimestrales más bajas, y hasta negativas. Los indicadores que presentaban constantes avances en los primeros años, se detienen, y la aceleración de la inflación, que pasa a ubicarse entre el 20 y el 25% anual (exceptuando el año 2009), erosiona el poder de consumo de los trabajadores.

Desde luego, la repercusión de los cambios de la coyuntura económica regional sobre desigualdad es objeto de debate, al igual que los factores intervinientes. En la siguiente sección presento las variables de una propuesta alternativa, y el por qué mirar el fenómeno a través de un prisma alternativo.

III. Desigualdades salariales persistentes, ¿cómo se las puede explicar?

Hasta aquí hemos visto que la desigualdad salarial entre trabajadores de diferentes ramas de actividad no replica la dinámica de reducción de la desigualdad en los ingresos laborales, o incluso la correspondiente a las dimensiones calificación y región, vinculadas con la órbita macroeconómica. El comportamiento diferencial de dicha serie, promueve el debate de sus determinantes particulares. Entonces, ¿cuáles son los factores que hacen que en un contexto de descenso general de la desigualdad, dicha faceta de la inequidad ostente mayor *estabilidad*?

En primer lugar, la visión que se presenta a continuación parte del estudio de la desigualdad como fenómeno relacional. Las características de los individuos no son lo relevante, no sólo desde un punto de partida teórico, al entender que la desigualdad

se produce *en el vínculo* entre dos individuos, y por tanto es la relación la que debe ser estudiada; sino para evitar un problema empírico, ya que la teoría del capital humano¹³ (principal explicación de los diferenciales salariales), agrega de manera deficiente las variables relacionales, vinculadas con el origen social (medidas de la renta y la riqueza de la familia y de la posición que ocupan en la jerarquía laboral) y el conflicto social o *lucha de clases*. Es decir, no contempla la posición de clase.

En segundo lugar, si la posición de clase es entendida en términos relacionales, y el aspecto central de la relación está localizado en la producción, entonces será importante estudiar aspectos relativos con la dinámica de la acumulación del capital. Esta última puede ser estudiada a partir del indicador de la tasa de ganancia.

Asimismo, la estructura básica de inequidad en una sociedad también dispone intereses y por lo tanto, crea las bases de la acción colectiva. De esta manera, siempre que se estudie la dinámica impuesta por el capital, en el vínculo ganancia-salario, debe incorporarse al análisis las respuestas que dan los trabajadores organizados, como dos caras de una misma moneda¹⁴.

En tercer lugar, siendo la desigualdad sectorial la que presenta rasgos distintivos, se vuelve necesario incorporar variables que se diferencien entre sectores económicos. En ese sentido, la tasa de ganancia sectorial y los conflictos impulsados por los trabajadores organizados a nivel de rama de actividad, aparecen como variables que captan las lógicas de acumulación del capital y las respuestas (ofensivas o defensivas) de los trabajadores.

En cuarto y último lugar, el marco de análisis debe aportar elementos útiles para comprender y explicar el carácter permanente de la desigualdad. Es decir, aquellos aspectos de la acumulación del capital, impactada por el conflicto, que reproducen una y otra vez, una dinámica diferencial a nivel de sectores económicos.

Un marco analítico para pensar las fuerzas de la desigualdad salarial sectorial

El enfoque propuesto para pensar la desigualdad salarial entre ramas puede organizarse, expositivamente, a partir de tres dimensiones. Una primera vinculada con la dinámica del capital a nivel sectorial, indagando acerca de las posibilidades de incre-

¹³ La teoría del capital humano de Becker (1964) introduce a la educación como un tipo de inversión que logra incrementar la productividad del trabajo, rompe con el supuesto de trabajo homogéneo dado que permite diferenciar la población activa, e introduce las instituciones sociales básicas (como la escuela y la familia), antes relegadas a esferas culturales o superestructurales.

¹⁴ Desde dicha aproximación, el análisis de la desigualdad salarial se restringe a los sectores privados donde prima la obtención del lucro como motor de la acumulación del capital, y por tanto, donde se expresa el conflicto de clases.

mentar ganancias por parte de las empresas, en el marco de la *competencia capitalista*.

En este aspecto, interesa estudiar los capitales dominantes en cada rama de actividad, aquellos con mayores grados de libertad para fijar el precio de sus productos y más control sobre su estructura de costos. Las características productivas y la dinámica de la innovación en dichas empresas, son centrales dado que reproducen una estructura de ganancias diferenciales tendiente a diferenciar niveles y tasas de variación de los salarios.

Una segunda dimensión, contracara contingente al proceso de competencia capitalista, es la que examina el conflicto salarial impulsado por la acción colectiva de los trabajadores. Asimismo, dado que el conflicto no se explica por el estallido de individuos encolerizados sino que requiere de un proceso de organización política, el estudio de la acción de los trabajadores parte de la forma *sindicato*, como condición necesaria para pugnar por aumentos de salarios en cada sector de actividad.

La tercera dimensión es aquella vinculada con el Estado entendido como un terreno de disputa, es decir la política pública es expresión del poder que detentan las fuerzas sociales contradictorias en cada momento del tiempo y de las estrategias que desarrollan para direccionar dichas políticas a favorecer sus propios intereses. En este sentido, esta dimensión permite incorporar los efectos de la política pública, en particular las políticas laborales y sociales, para dar cuenta de las condiciones concretas en las que se libra el conflicto social.

Así planteado, el análisis toma en cuenta la interacción de dos tipos de variables: económicas y políticas. Sólo de la interacción entre procesos estructurales económicos –rentabilidad, proporción de capital fijo sobre variable– y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado– puede analizarse de manera integral el fenómeno de inequidad en los salarios de diferentes ramas de actividad.

De esta manera esperamos poder realizar un aporte para reflexionar acerca de interrogantes como: ¿por qué se reproduce, una y otra vez, la existencia de sectores con tasas de ganancia sectoriales sostenidamente mayores que el promedio de la economía? ¿En aquel sector donde hay ganancias superiores, también aparecen salarios medios más altos que lo que ganan trabajadores de otra actividad? Y si es así, ¿Por qué las empresas que más ganan estarían dispuestas a resignar parte de sus ingresos al transferirlos a las trabajadoras y trabajadores del sector?

Presento a continuación algunas precisiones conceptuales para avanzar sobre dichos problemas.

Los diferenciales de ganancias y el conflicto entre capitales.

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.

La *competencia capitalista* remite a una dinámica permanente de disputas entre diversos capitales individuales por obtener, al menos, las tasas de ganancia “normales” para la rama. Marx dedicó parte de su tratado sobre *El Capital* a estudiar dicho fenómeno y 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”. Además, 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.

Llegados a este punto, se vuelve necesario enfatizar que la dinámica de competencia, aquella que guía los procesos de crecimiento, está regida por los 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.

La movilidad de capitales, produce una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre rama, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad, las que permiten establecer una ganancia media para el conjunto de las ramas.

Desde una perspectiva que comprende a la competencia como proceso inestable de disputa por las ganancias, es posible interpretar el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora. Es decir, 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 capital.

De esta forma, la reducción de los costos unitarios de producción aparece como la principal herramienta para desplazar 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.

La tecnología es la principal arma de lucha en la batalla por el mercado. Las empresas invierten en investigación con el objetivo de quedarse con una mayor participación de las ventas de las empresas competidoras: buscan construir el monopolio que les permita establecer precios superiores al costo marginal, y así acrecentar las ganancias. En otras palabras, el desarrollo tecnológico es el principal instrumento de la empresa para alcanzar y sostener la condición de actor central en el mercado.

Por lo tanto, el fundamento de la innovación y el desarrollo tecnológico se encuentra guiado por la obtención de ganancia. A nivel de cada rama económica, la empresa que goza de una ventaja tecnológica como resultado de contar con un proceso productivo perfeccionado, obtendrá una ganancia extra hasta que se generalice la innovación. Sin embargo, el proceso no se detiene en la generalización de la tecnología: el mismo capital que detentaba la posición ventajosa, u otro competidor, introducirá una nueva innovación recomenzando la “ola cíclica”: ganancia extraordinaria, absorción y difusión de la nueva tecnología, ganancia extraordinaria, y así sucesivamente. De esta forma, no se prevé una convergencia de las condiciones productivas, sino que es un proceso continuo donde un desequilibrio es superado por medio de la creación de nuevos desequilibrios.

En síntesis, la dinámica de la innovación juega un papel fundamental en el proceso de competencia en cada sector económico, donde existen grandes empresas con mayor dinamismo en la apropiación de las nuevas técnicas. A su vez, la ganancia extraordinaria de dichos capitales, refuerza sus posibilidades de generar nueva tecnología y favorece el proceso de concentración.

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 mejor método de producción posible¹⁵.

La disparidad de ingresos laborales entre sectores económicos, tiene un vínculo directo con la definición de las tasas de ganancia, ya que éstas últimas operan como un *límite superior* a la fijación de los salarios¹⁶. Es decir, en cada sector de la economía los incrementos de salarios no podrán trascender el nivel que comprime la tasa de ganancia, al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación¹⁷.

¹⁵ 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.

¹⁶ Howard Botwinick, en su texto *Persistent inequalities*, desarrolla de manera acabada dicho concepto.

Este límite superior teórico para la estructura y dinámica de los salarios es “económico”. Es decir, se encuentra ligado a las características productivas de los competidores de cada rama, pues estas características determinan los valores requeridos 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 redunde en incrementos de la productividad laboral y disminución de costos. En consecuencia, una reducción en el costo medio de producción implica incrementar las ganancias y posibilita el aumento de salarios sin afectar la rentabilidad.

No obstante, el análisis de la dinámica del límite superior nada dice acerca de los incrementos efectivos de salarios en cada rama, por lo cual debemos avanzar en la incorporación de nuevos elementos.

Los diferenciales de ganancias y el conflicto con los y las trabajadoras.

El análisis de las ganancias del capital en cada rama permite considerar cuál es el nivel superior de los salarios en términos de *posibilidad*. Sin embargo, el cuadro conceptual requiere introducir la dimensión de organización y acción de los trabajadores y trabajadoras, que permita entender cuánto de aquella potencialidad se concreta realmente. Para ello, es necesario discutir cuál es el *límite inferior* teórico de los salarios. El punto de partida de este debate es, necesariamente, la discusión clásica acerca del *valor de la fuerza de trabajo* como categoría diferente al salario. En la definición de Marx, el valor de la fuerza de trabajo se conforma por un elemento puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. 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. Las interpretaciones sobre el tratamiento teórico de Marx varían ostensiblemente. Algunos autores afirman la presencia de un planteo vinculado con la “Ley de hierro de los salarios” de Ricardo, lo que implica que el valor de la fuerza de trabajo se encontrará en el mínimo de subsistencia, a pesar de lo que puedan hacer los trabajadores para alterar esta situación. En otras palabras, la dinámica de la acumulación capitalista prima sobre todo lo demás, y lleva el nivel de los salarios a ubicarse en torno al

17 La mención al normal desenvolvimiento de la acumulación refiere al sector y no a una empresa en particular. Dado que la tasa de ganancia sectorial surge de un promedio de las tasas de ganancia de las distintas empresas, aún en el nivel de incremento máximo salarial, existirán empresas en condiciones de seguir produciendo, mientras que otras habrán perecido en instancias anteriores a dicho valor.

límite inferior.

Otras lecturas proponen el concepto del límite inferior, donde el valor de la fuerza de trabajo incorpora un lugar destacado para la *lucha de clases*. No obstante, es frecuente encontrar estos aportes con una visión de largo plazo donde el poder de los trabajadores se encuentra muy condicionado: la dinámica de la acumulación reconstruye permanentemente *el ejército industrial de reserva*, lo que coarta el éxito de sus demandas. Así, nuevamente, el movimiento de la tasa de salarios está limitado y regulado por la dinámica de la acumulación capitalista.

Los planteos que privilegian las determinaciones por el lado del capital, terminan por ubicar el valor de la fuerza de trabajo como *límite superior*, dado que menoscaban la incidencia del conflicto social, y restan poder explicativo a la acción sindical y mediación del Estado. En dichos esquemas, la determinación salarial pierde el carácter contingente relativo a la *lucha de clases*.

En el enfoque propuesto, los niveles de consumo necesarios para la supervivencia de los trabajadores, tanto en sus componentes físicos como histórico-sociales, aparecen como un límite inferior *teórico* a las reducciones de salarios. Sin embargo, se entiende que en todo momento existe una distancia entre el límite inferior teórico y el límite inferior *efectivo*. Sólo coincidirían en caso de que no existiera acción de los trabajadores que pugne por incrementos salariales sobre ese límite teórico (valor de la fuerza de trabajo), y el capital empujara el efectivo hasta su mínimo posible.

En un enfoque de corto plazo como el que se está trabajando, el límite inferior teórico actúa como una referencia (es un dato), por lo que el efectivo tiene como referencia directa su valor, y la acción de los trabajadores organizados se monta sobre él. Por ende, la distancia entre ambos tiene que ver con las condiciones específicas del período tanto en lo que se refiere a una determinada forma de Estado, como a la organización y acción de los trabajadores.

En resumen, el valor del salario medio no puede ser pensado de manera aislada, explicado únicamente por la dinámica del capital. La dimensión de lo político construida por las organizaciones de trabajadores y ligada al conflicto salarial en un marco institucional determinado, es la que completa el análisis. De esta manera, las acciones que son exitosas a la hora de conseguir lo que se demanda, deben ser tomadas en cuenta para reconocer cuánto de aquellas posibilidades de otorgar incrementos es capturado por los trabajadores y trabajadoras.

Conflicto y cristalizaciones en la política pública.

La política estatal incide de manera directa en la determinación del salario. En las perspectivas institucionalistas, la importancia de las instituciones laborales para dar cuenta de los movimientos en el salario es central. No obstante, muchas veces dichos análisis entienden al Estado como un actor ajeno a la dinámica económica y al conflicto.

Por el contrario, el enfoque estratégico-relacional del Estado propuesto por Bob Jessop, permite pensar la dinámica económica e institucional de manera integrada, como parte del mismo proceso.

Según el autor, el Estado es una relación social y no un sujeto en sí mismo. El poder estatal expresa una condensación de fuerzas de actores organizados con la intención de direccionar la política pública a favor de sus propios intereses. Es decir, el Estado no ejerce poder por sí mismo, sino que expresa el poder de quienes logran imponer sus intereses a través de esta "red institucional". De esta manera, un determinado tipo de Estado, forma estatal, o política pública particular, será más influenciado por algunas fuerzas que para otras en función de sus estrategias para ganar poder estatal.

Las fuerzas sociales, definidas estilizadamente como las que agrupan los intereses de empresarios y trabajadores, no existen de manera independiente del Estado sino que se conforman en torno al sistema de representación, la estructura interna y sus formas de intervención. Esto propone un vínculo dialéctico entre Estado y sociedad civil que debe ser problematizado. En este sentido, y coherente con los desarrollos de Antonio Gramsci, el poder del Estado es una relación compleja que refleja el cambio en el balance de fuerzas sociales en una determinada coyuntura. Por ello, es relevante estudiar las realidades concretas para comprender la forma y el contenido de las relaciones entre Estado y sociedad, más allá de las generalidades de los Estados capitalistas.

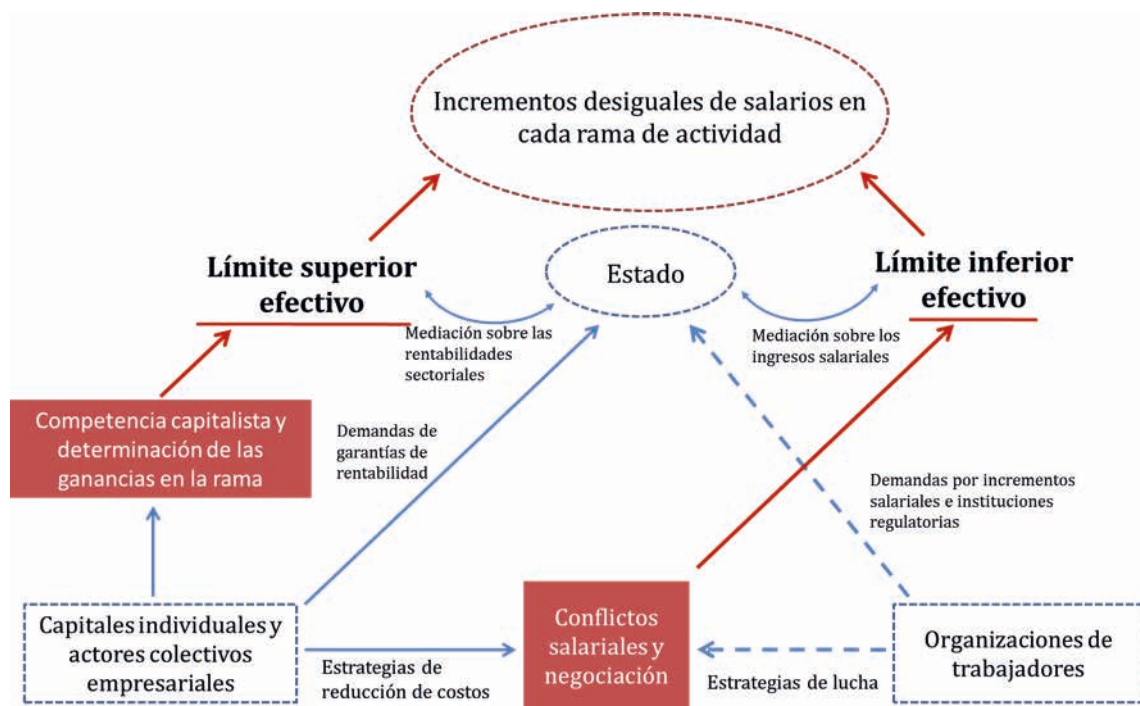
Por último, aunque no menos importante, vale recordar que el poder del Estado es capitalista, pues crea, mantiene o restaura las condiciones requeridas para la acumulación de capital en una realidad histórica concreta. Ahora bien, Jessop propone la noción de "estrategia" como forma de resolver el falso dilema entre "leyes de hierro del capital" y "modalidades concretas de lucha" derivadas desde una perspectiva empirista. La idea de estrategia le permite unir ambos lados del análisis. La lucha de clases puede manifestarse a través de una diversidad de estrategias que, en ocasiones, permiten consolidar la dominación de la clase dominante y, en otras, dan lugar al desgaste de su capacidad para ejercer poder con la mediación del Estado.

Bajo este esquema, las políticas públicas inciden sobre el mercado de trabajo al ser parte de una selectividad-estratégica de los actores estatales, que responde a las

correlaciones de fuerzas de las organizaciones sindicales y empresariales. De esta manera, 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.

Con objeto de aportar una síntesis, el siguiente esquema permite integrar las principales interrelaciones teóricas comentadas para dar cuenta de las disparidades salariales entre ramas de actividad.

Gráfico 3. Esquema teórico de corto plazo para el análisis de la disparidad salarial por sector económico.



Fuente: elaboración propia.

IV. Reflexiones finales

En América Latina, la primera década de siglo XXI trajo consigo condiciones económicas que favorecieron el incremento de las ganancias empresarias y el mejoramiento de las condiciones de vida del resto de la sociedad. En la Argentina, una dinámica del capital virtuosa y un Estado que buscaba recomponer el descalabro social del 2001,

podían exhibir rápidamente sus logros: desocupación y subocupación con tasas por debajo de los dos dígitos, rápida recuperación de los ingresos medios, fuerte caída del no registro, y descenso general de la desigualdad.

Si bien hoy se reconoce que el patrón de acumulación imperante se tensionó a partir de los años 2007/2008, al estudiar la desigualdad salarial sectorial, encontramos que el problema no mejoró incluso en la etapa previa de la “Argentina próspera”, momento en el que las ganancias crecieron exponencialmente para las ramas extractivas, y se incrementaron las disparidades.

Entonces, ¿cuáles fueron (son) los factores que permiten explicar dicha dinámica diferencial? Parto de la necesidad de añadir elementos conceptuales a un marco interpretativo que reconcilie el fenómeno de la desigualdad con su carácter relacional y permanente.

De esta manera, propongo investigar, en primer lugar, las tasas de ganancia que imponen los capitales dominantes en cada rama, expresión de un proceso desigual de adopción de nuevas técnicas de producción en el marco de la competencia capitalista.

La diferenciación en tasas de ganancia sectorial, en tanto límite superior a la fijación de los salarios, favorece la tendencia hacia la diferenciación de estos últimos. Hete aquí, la primera fuerza de desigualdad de los salarios que parte de la capacidad de valorización del capital.

En segundo lugar, en teoría, el límite inferior de la determinación salarial puede ser resuelto al apelar a la categoría de valor de la fuerza de trabajo, la que podría afirmarse trasciende las dinámicas de la rama de actividad. Sin embargo, al menos en el corto plazo, por sobre ese valor operan los conflictos salariales impulsados por sindicatos sectorialmente situados, organizaciones que varían de sector a sector (también explicado por las características de la actividad económica). Dichos conflictos pueden diferenciarse en términos temporales, tipos de demandas y acciones, etc.

De este modo, dado que el valor de la fuerza de trabajo funciona como referencia teórica común, la segunda fuerza de desigualdad se relaciona con el accionar sindical diferencial, que en los hechos podría fijar un “piso” salarial efectivo según rama de actividad.

Por último, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior efectivo o a cierta situación de subsistencia, dependerá también 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.

Pensar la desigualdad es pensar los límites de variación de los salarios a través de fuerzas que favorecen las dinámicas diferenciales. Aunque perfectible, esperamos que el presente trabajo aporte nuevos elementos, y su interpretación pueda contribuir a repensar el fenómeno de la desigualdad situado en la sociedad que vivimos.

Para seguir leyendo:

Sobre desigualdad salarial entre sectores económicos en Argentina.

Barrera Insua, F. (2017, marzo 30). *Desigualdad salarial sectorial en la Argentina (2003-2012): entre las características productivas de los capitales y la acción sindical*. Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Galbraith, J. K., Spagnolo, L., & Pinto, S. (2006). The decline of pay inequality in Argentina and Brazil following the crises and retreat from the neo-liberal model. *Gestão Pública e Cidadania*, 123.

Salvia, A., & Vera, J. (2011). Heterogeneidad Estructural y Desigualdad Económica: El patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes durante dos fases de distintas reglas macroeconómicas. *En 10 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo* (pp. 1-27). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: ASET.

Sobre el contexto regional y las condiciones de dependencia

Bárcena, A., Prado, A., Hopenhayn, M., & Amarante, V. (Eds.). (2014). *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.

López, E., & Vértiz, F. (2015). Extractivism, Transnational Capital, and Subaltern Struggles in Latin America. *Latin American Perspectives*, 42(5), 152–168.

Slipak, A. M. (2014). América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o ‘Consenso de Beijing’? *Nueva Sociedad*, (250), 102–113.

Svampa, M. (2013). «Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina. *Nueva sociedad*, (244), 30–46.

Sobre la dinámica de la acumulación de capital y el límite superior de los salarios

Botwinick, H. (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.

Marx, K. (2004). *El Capital, Tomo I* (Vol. 1). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

Marx, K. (2010). *El capital, Tomo III* (Vol. 6). México: Siglo XXI.

Schumpeter, J. A. (1952). *Capitalismo, socialismo y democracia*. (J. Díaz García, Trad.). Madrid: Aguilar.

Shaikh, A. (2008). Competition and industrial rates of return. *En Issues in Economic Development and Globalisation, Festschrift in Honor of Ajit Singh* (pp. 167–194).

Sobre la acción sindical y el límite inferior de los salarios

Marx, K. (1976). *Salario, precio y ganancia*. Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjeras.

Shorter, E., & Tilly, C. (1986). *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Sylos-Labini, P. (1974). *Trade unions, inflation, and productivity*. Westmead: Saxon House.

Sobre el Estado como relación social

Gramsci, A. (2004). *Antología, Siglo XXI* (1a). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

Jessop, B. (2007). *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Cambridge: Polity Press.