

Rupturas y continuidades

Salario y reproducción de la fuerza de trabajo en la Argentina*

*Diego Kozłowski***

El debate sobre los cambios en las condiciones de venta de la fuerza de trabajo ocurridos a partir de la década de los '70 es extendido, tanto en los niveles local como internacional. Muchas investigaciones avanzan en la comparación salarial desde una perspectiva mundial, teniendo en cuenta la nueva división internacional del trabajo. Otras se restringen al ámbito nacional, observando la heterogeneidad del mercado de trabajo en la Argentina. Sin embargo, no abundan trabajos que tomen en consideración ambos elementos en conjunto, permitiendo dar cuenta de un proceso complejo que actúa en ambos espacios. El objetivo de este trabajo es realizar una comparación internacional del salario argentino respecto del de Europa y Estado Unidos, comenzando con una comparación general de lo que ocurría en los años '70, para luego desagregarlo por tipo de trabajo y condición de precariedad en el año 2010

Palabras clave: Comparación internacional de salarios, atributos productivos - Salarios comparados - Precariedad laboral - Salario de paridad de poder adquisitivo.

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

** Estudiante avanzado de la licenciatura en Economía. Becario de Investigación UBACyT – Categoría Estímulo en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) –IIE–FCE–UBA. diegokoz92@gmail.com. Agradezco los comentarios a versiones anteriores realizados por Fernando Javier Cazón, Juan Graña, Damián Kennedy y Pilar Piqué.

Regime changes in wages and labor force reproduction in Argentina

The debate about changes in the sale conditions of the labor force that has occurred since the early 70's, both locally and internationally, is widespreas. Many researchs make progresses in the wage comparison from an international perspective, taking into account the new international division of labor, while others are restricted to the national level, noting the heterogeneity of the labor market in Argentina. However, there are not many papers that take account of both elements, enabling to realize a complex process that operates both nationally and internationally. The aim of this work is to make an international comparison of the Argentine wages compared to Europe and the United States, beginning with a general comparison of what happened in the 70's, soon to disaggregate by type of work and condition of precariousness in the year 2010.

Keywords: International Wage Comparison - Productive Attributes - Wage Comparisson - Job Insecurity - Purchasing Power Parity Wages.

Fecha de recepción: mayo de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

Introducción

Es conocido el deterioro que han sufrido las condiciones de vida de los trabajadores argentinos a lo largo del último cuarto del siglo pasado. El escenario del desmantelamiento de la industrialización por sustitución de importaciones y el consecuente aumento del nivel de desempleo, junto con el incremento del trabajo precario y la fuerte caída del salario real plantea una reconfiguración de la forma específica de acumulación del capital en la Argentina, que tendría como fuente extraordinaria (aunque no por ello transitoria) de valorización la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor (Kennedy, 2014, Cazón *et al*, 2015, Iñigo Carrera, 1998).

En este proceso general, en la posconvertibilidad se observa una mejora del salario real, que tiende a estancarse nuevamente al final del período, no alcanzando el promedio vigente a comienzos de los setenta. Se presenta, entonces, un movimiento contrario al descrito anteriormente, que nos invita a pensar si de lo que se trata es de un cambio en la tendencia al deterioro del salario o si, por lo contrario, no es más que una suba cíclica en una caída tendencial. Consideramos entonces que es un momento oportuno en términos históricos para poner a analizar la hipótesis de que la fuerza de trabajo en la Argentina se vende por debajo de su valor.

Con esto último en mente, entendemos que una forma de echar luz sobre la cuestión es analizar el salario argentino en una perspectiva mundial, utilizando como vara de comparación aquellos países donde sería esperable¹ que la fuerza de trabajo se reproduzca normalmente, es decir, Europa y Estados Unidos. La oportunidad del momento para la puesta a prueba de la hipótesis de la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor se reitera cuando no sólo se trata de un período donde el salario argentino parecería estar en su techo histórico², sino que además el salario contra el cual queremos contrastar estaría mostrando un retroceso, producto de la crisis mundial.

A su vez, comprendemos que la reproducción de la fuerza de trabajo está condicionada por los atributos productivos que debe poseer cada trabajador, y por lo tanto el salario promedio constituye una medida magra de comparación. En este sentido, si bien utilizamos el salario

¹ En tanto son los países que históricamente han mostrado las mejores condiciones de vida de la clase obrera en el nivel mundial, y representan las formas nacionales clásicas de la acumulación de capital.

² En tanto subió durante la posconvertibilidad para estancarse en valores similares a los de los años '90. Es decir, parecería que existe un límite infranqueable por encima del cual no puede seguir subiendo el salario.

como una medida de resumen, procuramos extender el análisis a una medición diferenciada del poder adquisitivo del salario en función de los distintos tipos de fuerza de trabajo³, teniendo presente su diferencia entre los protegidos (aquellos con descuento jubilatorio) y los precarios⁴ (aquellos que no), así como la jerarquía del puesto. Observamos que muchas investigaciones avanzan en la comparación salarial desde una perspectiva internacional, observando los cambios que introdujo la nueva división internacional del trabajo (Fröbel *et al.*, 1980). Otras investigaciones se restringen al ámbito nacional, observando la heterogeneidad del mercado de trabajo en la Argentina (Lavopa, 2007, Beccaria y Groisman, 2008 y Maurizio, 2014). Sin embargo, no abundan trabajos que tomen en consideración ambos elementos, permitiendo dar cuenta de un proceso complejo que actúa tanto en el nivel nacional como en el internacional.

Dado que lo que se busca es observar la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo, la comparación no se hace desde una óptica de costo en moneda internacional de la compra de fuerza de trabajo en la Argentina, medido por el tipo de cambio nominal (que expresaría la conveniencia o no de las empresas que operan en el mercado mundial de radicarse en la Argentina), sino desde una óptica del consumo asequible con el salario obtenido, de modo que resulta propicio medirlo en términos de Paridad de Poder Adquisitivo (PPA).

A tales fines, en la primera sección presentamos en términos generales las distintas formas que toma la subjetividad productiva de la clase obrera en el normal desarrollo de la acumulación capitalista. En la segunda sección repasamos brevemente las formas específicas que tomó la acumulación del capital en la Argentina, fundamentalmente a partir del último cuarto del siglo XX. En la tercera sección llevamos a cabo el objetivo central del artículo, realizando la comparación internacional del salario argentino respecto del de Europa y Estado Unidos. Para ello comenzaremos con una comparación general de lo que ocurría en los años '70 para luego, de forma desagregada por tipo de trabajo, abordar el último período en el cual también observamos las diferencias en la composición de la clase obrera de cada país en función de las subjetividades productivas. Por último, en la cuarta sección

³ De esta forma, restringimos nuestro análisis a los asalariados, siendo que ésta es la forma más extendida de reproducción de la fuerza de trabajo. Quedan fuera del estudio, por lo tanto, formas encubiertas de venta de la fuerza de trabajo, como ciertos tipos de cuentapropistas, que si bien son importantes en la Argentina, decrecen en significatividad en otros países.

⁴ Decidimos utilizar como variable que distingue entre precarios y no precarios, si el asalariado declara tener aportes jubilatorios o no.

presentamos las conclusiones del trabajo y las líneas futuras de investigación.

1. Determinaciones generales de la venta de la fuerza de trabajo y la diferenciación de la subjetividad productiva⁵

La organización de la vida humana no es otra cosa que el establecimiento de la unidad entre el carácter individual y social del trabajo, mediante un modo de producción específico que le da forma a dicha unidad general. En el capitalismo, esta unidad está dada por el intercambio de mercancías, las cuales son producidas de forma privada e independiente. Es decir, lo que se pone en comparación en el intercambio mercantil son las cantidades de trabajo socialmente necesario, realizado de manera privada e independiente, que encierra cada una de las mercancías. La relación social entre las personas se realiza a través de la relación de los frutos de su trabajo, que deben demostrarse como trabajo socialmente necesario. Así, el trabajo no se realiza con el objetivo inmediato de la producción de la vida humana, sino para la producción de valor. La mercancía se realiza como tal en tanto logra intercambiarse por el equivalente general, el dinero, que tiene la propiedad de ser valor objetivado.

Esta mediación del intercambio por el dinero encierra la potencia de que el dinero circule como capital, siendo lanzado a la circulación y la producción sólo con el objeto de retornar con un plus de sí mismo. El capital requiere comprar los medios de producción necesarios para que dicho trabajo se pueda desplegar de manera normal, aunque no hagan más que transferir su valor al valor de las mercancías producidas. El trabajo, cuando se realiza, destruye el valor que esta capacidad productiva encerraba y crea uno nuevo. Este consumo productivo no sólo restituye cuantitativamente el valor consumido, sino que genera además una masa de valor, que va a parar a las manos de quien adelantó el capital. De esta manera, la fuente de la plusvalía es la fuerza de trabajo, cuyo valor es menor al que despliega en el proceso de trabajo. En tanto las materias primas y demás insumos no hacen más que transferir un valor ya existente, podemos denominarlo capital constante. La fuerza de trabajo, al ser consumida productivamente, constituye el capital variable.

En este marco, el valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier mercancía, lo constituye el trabajo abstracto socialmente necesario para reproducirla. Es decir, el valor necesario para que el trabajador pueda

⁵ El presente apartado constituye una apretada síntesis propia de los desarrollos de Juan Ignacio Carrera (2008) y Karl Marx (2009).

consumir las mercancías que hacen a su reproducción. Además, como la acumulación de capital trasciende la vida de cada trabajador, el valor de la fuerza de trabajo también debe incluir los medios de vida necesarios para reproducir a la familia trabajadora.

La forma más potente de producción de plusvalor es la plusvalía relativa, que conlleva a una revolución constante en las fuerzas productivas del trabajo social. La necesidad de la producción de plusvalía relativa es la de impulsar la acumulación de capital sobre la base de un aumento de la cuota de plusvalía. Este aumento no puede ser un incremento extensivo de la jornada de trabajo⁶ y debe pasar por lo tanto por la disminución del valor de la fuerza de trabajo, sin afectar su capacidad de consumo, mediante un aumento en la productividad del trabajo que produce las mercancías que directa o indirectamente constituyen el consumo del trabajador. Es decir que el propio desarrollo que toma la acumulación del capital implica una revolución constante de las fuerzas productivas. El desarrollo pleno de este proceso de producción de plusvalía relativa está dado por la incorporación de la maquinaria y la gran industria. El cambio incesante en las condiciones materiales de producción implica un cambio permanente de las formas que toman los atributos productivos de la clase obrera. En particular, encontramos que la producción de plusvalía relativa determina tres formas distintas en que se produce la fuerza de trabajo.

El desarrollo de las fuerzas productivas determina crecientemente que el trabajo realizado por la sociedad deja de centrarse, progresivamente, sobre la aplicación directa de las capacidades productivas del trabajador sobre el objeto para modificarlo, ya que esas tareas se van simplificando o simplemente desaparecen del proceso de trabajo. En cambio, toma cada vez mayor importancia el desarrollo de la capacidad de controlar las fuerzas naturales para hacerlas actuar de manera automática a través de su objetivación en la maquinaria. Surgen de aquí dos de los tres tipos distintos de fuerza de trabajo. En un sentido, al simplificar crecientemente los procesos de trabajo manual, el obrero que hace este tipo de trabajo se transforma progresivamente en un apéndice de la maquinaria. A esta porción de la clase obrera, que realiza trabajos de tipo operativo, la denominamos de subjetividad productiva simplificada. En el sentido opuesto, el capital necesita que multiplique sus atributos productivos la porción de la clase obrera que se encarga de avanzar en el control objetivado de las fuerzas naturales, de la regulación del pro-

⁶ El incremento extensivo de la jornada de trabajo es una forma simple de extracción de mayor plusvalía de carácter "absoluto", que sin embargo enfrenta límites físicos y morales que impiden que se erija como el principal mecanismo de apropiación de valor. De allí la importancia de la producción de plusvalía relativa.

ceso de trabajo y en el proceso de comercialización de las mercancías, a esta porción, constituida principalmente por quienes personifican al capital y realiza trabajos de carácter científico, la denominamos de subjetividad productiva compleja.

El proceso de producción de plusvalía relativa implica el aumento de la productividad del trabajo sobre la base del aumento de la escala de producción. Dado que una mayor productividad del trabajo implica que una mayor masa de capital constante, materias primas e insumos, pase por las manos del obrero en una misma jornada laboral, esto significa que el capital constante crece más que proporcionalmente que el capital variable. Pero el capital constante crece también a expensas del capital variable, en tanto se objetiva en el proceso de producción una tarea que era realizada por el trabajo vivo. Es decir, que la acumulación capitalista plantea un escenario en el que la masa de capital total crece incesantemente, pero en donde el peso del capital variable en el capital total adelantado disminuye también de forma sistémica. Esto abre la posibilidad de que la tasa de crecimiento de la población obrera sea mayor que la tasa a la que el capital puede absorber los nuevos contingentes obreros en el proceso productivo; posibilidad que se vuelve cierta en tanto la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo no disminuye en el mismo grado en que disminuye la tasa de incorporación de la fuerza de trabajo, fruto del aumento de la composición orgánica del capital.

Cuando volteamos la vista a las formas concretas que toma la acumulación del capital, observamos que ésta tiene una determinación esencialmente cíclica, y por lo tanto requiere una mayor incorporación de fuerza de trabajo en los momentos de auge, que luego deberá expulsar en los momentos de caída en la acumulación. Teniendo en cuenta esta determinación cíclica, aquella *posibilidad* de que la fuerza de trabajo sobre para el capital se trastoca en *necesidad*, en tanto la existencia de la población supernumeraria es la base para el curso fluido de la acumulación, que de otra forma se detendría en los momentos de auge. La población sobrante es, por lo tanto, la tercera forma en que el capital determina a la clase obrera (Cazón *et al*, 2015 b).

Hemos visto las tres formas generales que toma la clase obrera en el desarrollo de la acumulación del capital. Estas se presentan como una diferenciación dentro de los vendedores de fuerza de trabajo, que no quita la tendencia inmanente del capitalismo a producir capacidades universales⁷, es decir una clase obrera con atributos universales.

⁷ "La independencia personal fundada sobre la dependencia respecto de las cosas es la segunda forma importante en que llega a constituirse un sistema de metabolismo social general, un sistema de relaciones universales, de necesidades universales y de capacidades universales" (Marx, 1982)

Siendo estas las formas generales, analizaremos en la sección siguiente el perfil histórico en que se desarrollaron en el caso particular de la Argentina.

2. Acumulación del capital en la Argentina⁸

La división internacional del trabajo en el siglo XIX ubicó a la Argentina en el rol de exportadora de materias primas que, mediante la expulsión de tierras de baja productividad en otras regiones del planeta, implicó una disminución del precio de aquellas, y por lo tanto, una potenciación en la acumulación de los capitales que las consumían directamente, dado el abaratamiento de los insumos, o indirectamente, disminuyendo el valor de la fuerza de trabajo de los trabajadores que contrataban, típicamente ubicados en Europa en general, e Inglaterra en particular.

Por lo tanto, lo característico de la acumulación capitalista en la Argentina es el flujo extraordinario de renta de la tierra, diferencial y de simple monopolio, y los cauces que ésta toma internamente⁹. Como se mencionó, los beneficiarios de la disminución del precio de las mercancías agrarias son los capitales medios¹⁰ que operan en el nivel internacional. Sin embargo, para beneficiarse de la forma descripta, deben entregar sistemáticamente una masa de valor en forma de renta a los propietarios de la tierra. El destino de esta renta lo constituyen dos beneficiarios principales. En primer lugar, los propietarios de la tierra. Las características naturales de ésta permiten un trabajo con una productividad extraordinaria. Los capitales que abren y cierran su ciclo de valorización al interior del mercado interno, no logran alcanzar la productividad del trabajo que existe en la escala mundial, es decir que operan con un rezago productivo¹⁰. En los mecanismos de compensación que les permiten operar internamente a menor escala es donde ocurre

⁸ El presente apartado encuentra su inspiración en Juan Iñigo Carrera (1998 y 2007), Graña (2013) y Cazón, Kennedy y Lastra (2015).

⁹ Para un mayor desarrollo respecto al flujo de renta de la tierra desde los países clásicos a la Argentina ver Iñigo Carrera (2007).

¹⁰ Con capitales medios nos referimos a aquellos que realizan normalmente la tasa general de ganancia.

¹¹ Como este mercado es particularmente restringido, esto implica constituirse como pequeños capitales (es decir, que por su menor escala no logran realizar la tasa general de ganancia), con mayores costos que con los que operan internacionalmente. Sin embargo, estos mayores costos de producción deben ser necesariamente compensados, dado que de otra forma no tendría sentido, para un capital que compite en el nivel internacional, instalarse en un país donde recibe normalmente una menor tasa de ganancia.

el reflujo de renta de la tierra para los capitales medios internacionales.^{12/13}

Hacia mediados de los años setenta sobreviene la nueva división internacional del trabajo, producto de un profundo cambio técnico en el proceso de producción mundial, que implicó un aumento de la productividad del trabajo en general, así como también un aumento de la participación en el mercado mundial de las mercancías industriales producidas en países de bajos salarios (Fröbel *et al.*, 1980). Sin embargo, en lo que respecta a América latina en general, y a la Argentina en particular, su participación en la división internacional del trabajo no cambia sustancialmente (Iñigo Carrera, 2008 b). En este contexto, el capital industrial argentino vio aumentado su rezago productivo respecto del capital industrial medio que opera en el mercado mundial, al no poder realizar un cambio técnico que implica necesariamente abrir y cerrar su ciclo en el mercado mundial. Por lo tanto, se encuentra redoblada la necesidad de compensación mediante el reflujo de renta de la tierra. Sin embargo hasta mediados de la década de los 2000, la renta de la tierra muestra un nivel promedio similar al de la etapa previa, por lo que no puede ser ella sola esta fuente de compensación.

La nueva fuente para este mayor rezago será la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, la cual toma una primera forma política en la violencia de la última dictadura militar y la derrota política de las organizaciones de la clase trabajadora. Así, emerge una nueva fuente extraordinaria de plusvalía como mecanismo de compensación al capi-

¹² De aquí que sólo logren apropiarse de una masa de renta a condición de abrir y cerrar su ciclo de valorización internamente. Otros capitales internacionales que se apropian de una masa de renta sin necesidad de instalarse localmente son los acreedores externos del estado nacional, con los que éste se endeudó históricamente a tasas leoninas, y que suponían una carga de deuda insustentable en la producción de plusvalía de la acumulación normal del capital en la Argentina, por lo que la única fuente con las que estos acreedores ven saldadas sus deudas es con la renta de la tierra.

¹³ Los mecanismos mediante los cuales estos capitales medios fragmentados compensan los mayores costos tienen su base en la remisión multiplicada de utilidades, gracias a la sobrevaluación de la moneda, que si bien abarata también aquellas mercancías que se producen internacionalmente, éstas tienen que pasar por la mediación de los impuestos a las importaciones, ingresando al país en consecuencia a su valor original, o incluso encarecidas. Tal mecanismo permite a estos capitales extranjeros, radicados internamente, importar medios de producción que constituyen chatarra en el nivel mundial, pero los ponen en la vanguardia de la técnica internamente, valorizando como capital una maquinaria cuyo valor es virtualmente nulo. A su vez, hacen uso de la tasa de interés real negativa para apropiarse una nueva masa de renta. Por su parte, la relación con pequeños capitales, que por su tamaño son incapaces de valorizarse a la tasa general de ganancia, les permite a los fragmentos de capitales medios obtener una tasa de ganancia extraordinaria.

tal, que encuentra su base en la nueva relación entre el flujo de renta y las necesidades multiplicadas de compensación del rezago productivo. Esta nueva fuente de valorización de los capitales se reproduce, fruto de la multiplicación de la población sobrante para las necesidades del capital, que emerge a partir de la destrucción de los capitales industriales que no lograron sobrevivir al aumento de la brecha productiva; esto produjo un movimiento de centralización del capital en la Argentina, que concluyó en un fuerte aumento del nivel de desempleo, la precarización laboral y el autoempleo precario, todo lo cual opera directamente en la destrucción del salario real.

Por lo tanto, la profunda transformación de la década de los '70 y sus consecuencias en la Argentina no implican un cambio en la especificidad de la acumulación de capital en este país, en tanto el mismo no se constituyó en una plataforma de exportación de bienes industriales con base en el bajo salario. Esto no implica que en la Argentina la diferenciación entre fuerza de trabajo con atributos productivos simples, complejos y sobrepoblación relativa no se reproduzca, sino más bien por lo contrario. Mientras la diferenciación de la subjetividad productiva en el mercado mundial toma la forma de una diferenciación nacional, entre países que concentran la población con una subjetividad productiva compleja, y otros países que concentran la subjetividad productiva simple (Iñigo Carrera, 2008 a); en la Argentina los capitales requieren abrir y cerrar su ciclo de valorización al interior de un único fragmento nacional, y por lo tanto requieren la multiplicidad de las subjetividades productivas al interior del país (Cazón, Kennedy y Lastra, 2015). Esto último se plantea en una relación contradictoria con la nueva necesidad de los capitales que operan en la Argentina de comprar la fuerza de trabajo por debajo del valor y, por lo tanto de ir en detrimento de los atributos productivos de la clase obrera argentina.

3. Expresiones cuantitativas de la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor en la Argentina

3.1. Síntesis metodológica

En los apartados precedentes hemos puesto de manifiesto, de manera sucinta y sin pretender agotar los debates al respecto, las formas generales de la compra y venta de la fuerza de trabajo, y su desarrollo histórico concreto en la Argentina, haciendo énfasis en los cambios ocurridos a partir del último cuarto del siglo XX. El presente apartado tiene como objetivo visibilizar las determinaciones expuestas a partir del estudio de ciertas variables, como son el nivel de ingreso y la diferenciación de la fuerza de trabajo.

En función del objetivo propuesto, surge en primer término el problema respecto de cómo homogeneizar los salarios sobre la base de una moneda común. Una primera respuesta sería utilizar el tipo de cambio nominal vigente en cada país. Esto resulta problemático, dado que lo que buscamos es ver la capacidad de compra que tienen los salarios. Por lo tanto necesitamos una moneda que exprese la misma capacidad de compra en cada país, es decir, la relación de precios entre las distintas economías. Como es sabido, el tipo de cambio nominal vigente en cada país puede no reflejar esto que buscamos, dado que, entre otros motivos, es usualmente modificado por cuestiones de política económica; lo cual pone en evidencia que el tipo de cambio nominal puede no corresponderse directamente con el nivel de precios interno de la economía. El Banco Mundial, junto con otras instituciones, construye un indicador que busca medir precisamente la relación de precios respecto de similares canastas entre los distintos países del mundo (OECD, 2012). La perspectiva teórica sobre la cual se monta dicho indicador se basa sobre la ley de precio único y, como corolario de esto, en considerar que un tipo de cambio que establece la relación de precios entre los países es el tipo de cambio de equilibrio de cada país. Si bien entendemos que ni el marco teórico ni el corolario tienen porque ser correctos, sí lo consideraremos sumamente útil para medir el poder adquisitivo del salario relativo entre países¹⁴.

En segundo término, dada la forma en que debemos elaborar la comparación internacional de salarios, es necesario avanzar respecto del problema de las distintas subjetividades productivas que se presentan al interior de un mismo ámbito nacional, que necesariamente tienen salarios distintos, dado que los valores de uso necesarios para producir distintas subjetividades productivas cambian, y por lo tanto también el valor de cada fuerza de trabajo (Marx, 1971).

Como consecuencia de lo anterior, la educación formal debe ser considerada, pero no ser el único criterio, ya que también son relevantes la educación informal y la experiencia en el puesto. Por su parte, la distinción de aquellos trabajadores que realizan tareas de tipo directivo es relevante para nuestro análisis. Teniendo en cuenta todo esto, se presenta como el más apropiado el clasificador por tipo de ocupación, ya que no se hace referencia al individuo, sino a las características necesarias para el puesto. El más importante, dentro de este tipo de clasificadores, es el Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones

¹⁴ En tanto el tipo de cambio de equilibrio es la relación entre la economía nacional y el resto del mundo, éste debe ser la capacidad de compra de la economía nacional hacia el resto del mundo y no la capacidad de compra que la economía nacional tiene consigo misma.

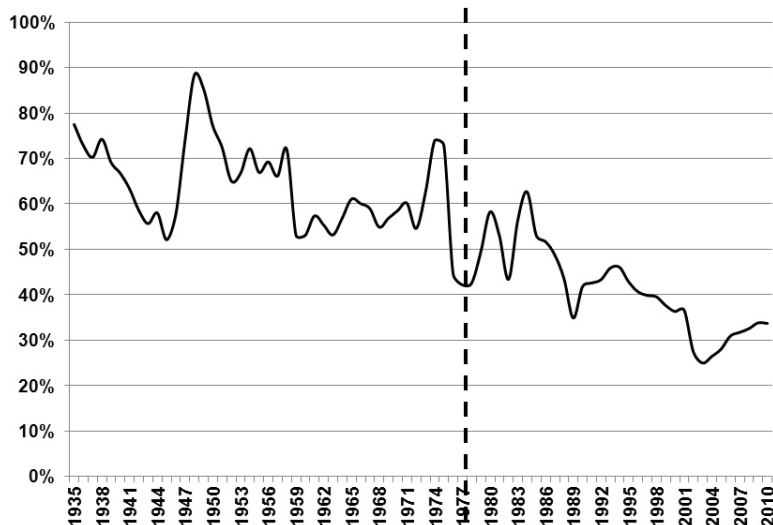
(CIUO o ISCO por sus siglas en inglés) elaborado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (ISCO-08, 2012), que es adaptado por cada país. Este clasificador ocupacional presenta diez grandes grupos que combinan la noción de competencias ocupacionales (es decir, el grado de formación requerida para el puesto) con una división de tipo sectorial. Para el presente trabajo hemos decidido elaborar, sobre la base de este clasificador junto con el Standard Occupation Classification (SOC, de Estados Unidos) y el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO, de la Argentina), un sistema de cinco grupos, cuatro de los cuales se distinguen por nivel de competencias, o atributos productivos, requeridos para el puesto. Estos cuatro grupos se dividen en “Sin Calificación”, “Operativos”, “Técnicos” y “Profesionales”. Por su parte, hemos decidido distinguir específicamente a los “Directivos” como un grupo diferenciado, dado que realizan una tarea de gestión, que implica necesariamente que este tipo de trabajadores se debe referenciar con los dueños del capital antes que con el resto de los trabajadores, y por lo tanto su salario incluye necesariamente un componente que opera en este sentido, diferenciándolos del resto de los trabajadores del mismo establecimiento, ocultando que tanto unos como otros no hacen sino vender su fuerza de trabajo.

3.2. El salario relativo en el período 1929-2010

Como se observa en el **gráfico 1**, el salario relativo respecto de Estados Unidos tuvo una evolución marcadamente diferente entre el período 1935-1974 respecto del período 1975-2010. Mientras el primero muestra una tasa de crecimiento anual del 0,31%, es decir, un lento movimiento de acercamiento al salario de Estados Unidos, el segundo período muestra una fuerte caída tendencial de 1,29% anual, lo que implica un fuerte incremento de la brecha salarial promedio entre ambos países. En lo que respecta al desvío estándar, ambos períodos muestran evidencias de variaciones bruscas del 9%, lo que marca una tendencia a oscilaciones violentas que permanece a lo largo del tiempo. Es importante resaltar que mientras el salario relativo de Estados Unidos en el período 1935-1974 oscila en torno del 65%, con un techo del 88% en los años 1948 y 1949, y un piso del 50%, el período posterior tiene por media el 42%, es decir, muy por debajo del mínimo del período anterior, con un piso del 25% para el año 2003.

El gráfico analizado es expresivo respecto del carácter de la suba del salario real en el período de la posconvertibilidad. Luego de la caída de 10 puntos porcentuales en relación con el salario de Estados Unidos y ubicarse en el mínimo histórico de 25%, el salario en la Argentina subió fuertemente, disminuyendo la brecha con el salario de Estados Unidos

Gráfico 1. Salario relativo de la Argentina respecto de Estados Unidos. 1935-2010. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia sobre Graña y Kennedy (2008). BEA, BLS y PENN 8.1

a una tasa de crecimiento del 5% anual; sin embargo, dicho crecimiento no es suficiente ni siquiera para lograr salir completamente del pozo en que cayó el salario relativo en la crisis de 2001-2002¹⁵. Incluso más, el promedio para el período 2003-2010 del salario argentino respecto del de Estados Unidos es del 30%, es decir, 12 puntos porcentuales menos que el promedio del período 1975-2010 y 35 puntos porcentuales menos que el promedio del período 1935-1974.

Luego de ver el desarrollo histórico del salario argentino respecto del de Estados Unidos, arribamos al año 2010 con un salario que, si bien tiene una suba importante respecto del mínimo histórico de 2002, se ve en términos relativos al conjunto de la serie 1935-2010 como una suba insuficiente. A partir de 1975 las subas nunca logran compensar las caídas precedentes y, cada vez más, los mínimos históricos de un período resultan ser los techos casi infranqueables del período siguiente.

¹⁵ Es importante mencionar, sin embargo, que de acuerdo con los datos provistos por el SIPA, que se observan en el gráfico 4, el salario argentino sí se habría recuperado completamente del pozo de 2001 para el año 2010.

3.3. El salario en la Argentina de hoy en perspectiva internacional

Con lo anterior en mente, resulta interesante avanzar en un desarrollo pormenorizado del salario en el año 2010, cuando se pueda multiplicar las dimensiones del estudio, tanto en términos de países con los que se compara, como respecto de la complejidad de la tarea, y el grado de precariedad en la contratación. En el sentido de esto último, resulta conveniente comenzar por el análisis de la composición de los mercados de trabajo de Europa, Estados Unidos y la Argentina en función de los grupos elaborados.

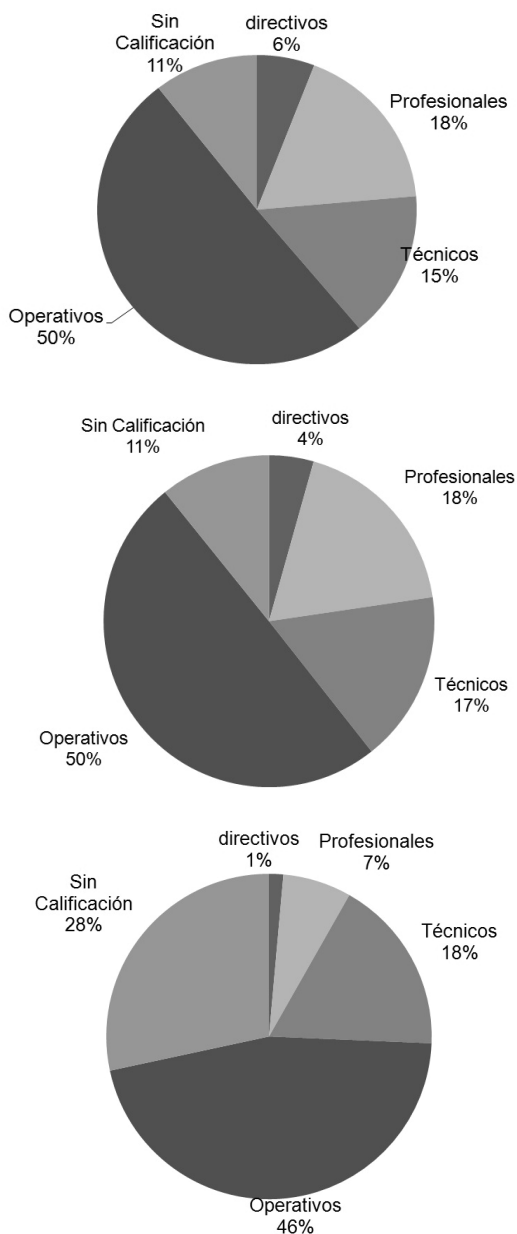
Como se observa en el **gráfico 2**, los mercados de Europa y Estados Unidos son profundamente similares. Alrededor de un veinteaño de los asalariados realiza tareas de gestión y control de la producción, un quinto de éstos realizan tareas de tipo profesional, con un alto grado de capacitación formal, mientras que otro tanto realiza una tarea también compleja, aunque con un menor grado de formación, desarrollando trabajos de tipo técnico. La mitad de los trabajadores, en ambas regiones, realiza tareas de tipo operativo, es decir, que requieren tener algún grado de educación formal (algunos años de educación secundaria), dado que suele ser necesaria la lectocomprensión (ISCO-08, 2012). Por último, el 10% restante realiza tareas simples, que no requieren ningún grado de educación formal, ya que principalmente se trata de tareas manuales.

Esta proporcionalidad en el mercado de trabajo cambia profundamente en la Argentina, donde, si bien los trabajos operativos siguen siendo la primera minoría, el trabajo simple que no requiere formación alguna juega un rol mucho más importante, casi triplicando su peso respecto de Europa y Estados Unidos. Por su parte, mientras los trabajos técnicos siguen constituyendo un quinto del mercado de trabajo, el empleo que requiere una formación de tipo científico se reduce casi a la mitad, mientras que los cargos de gestión y control lo hacen cinco veces.

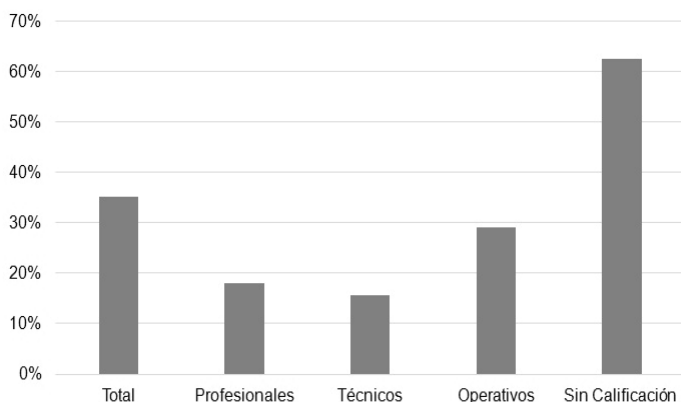
Sin embargo, aún la imagen que da esta segmentación es incompleta. Al interior del mercado de trabajo en la Argentina se puede observar una segunda determinación en la diferenciación de la fuerza de trabajo. Esta es la precariedad laboral, que afecta de manera desigual a los distintos grupos.

En el **gráfico 3** se puede observar que el fenómeno de la precariedad laboral afecta de manera desigual los distintos grupos elaborados. La proporción de trabajadores en situación de precariedad laboral se duplica entre los trabajos técnicos y los operativos, y vuelve a duplicarse entre éstos y los trabajadores sin calificación, donde constituye la mayoría de los puestos de trabajo. Si realizáramos el ejercicio de estu-

Gráfico 2. Proporción del mercado de trabajo por grupos. Europa (Panel A). Estados Unidos (Panel B). Argentina (Panel C). 2010. En porcentaje.



Fuente: elaboración propia sobre BLS, Eurostat y EPH.

Gráfico 3. Proporción de precarios por grupo. 2010. En porcentaje¹⁶.

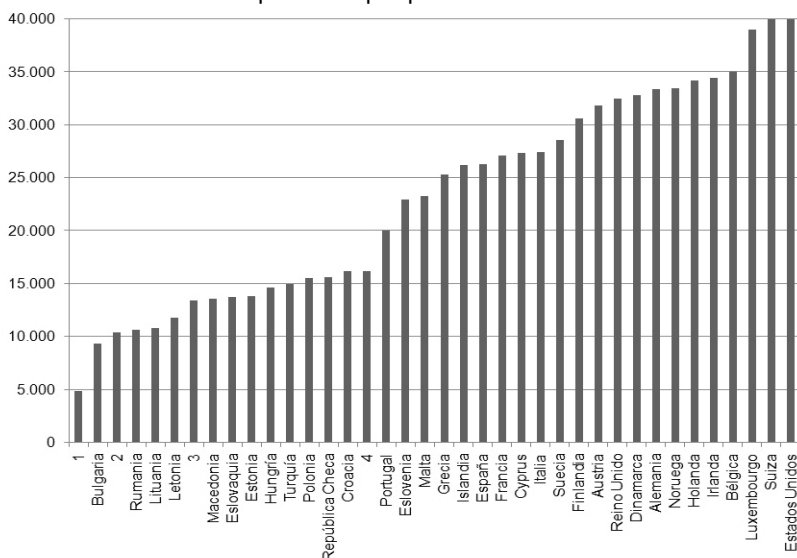
Fuente: elaboración propia sobre EPH.

diar la proporción del mercado de trabajo según grupos, como en el **gráfico 2**, dividiendo a la Argentina entre precarios y protegidos, observaríamos que, si bien el grupo de protegidos no llega a tener una estructura similar a la de Europa y Estados Unidos, sí tiende a dichas composiciones en contraposición con lo que sucede en el mercado informal, donde incluso los trabajadores sin calificación constituyen la primer minoría de dicho segmento, desplazando al grupo de trabajadores operativos (Kozłowski, 2015).

Luego del análisis de la composición del mercado de trabajo, tanto en la dimensión de los atributos productivos requeridos para el puesto, como respecto de la precariedad laboral, es posible avanzar en la comparación del salario anual promedio de la Argentina, en sus dimensiones de trabajo precario y protegido, respecto al de Estados Unidos y Europa.

Como se observa en el **gráfico 4**, los salarios que presentan mayores niveles son los de Estados Unidos, Luxemburgo y Suiza, mientras que los más bajos son los de la Argentina (precarios y promedio) y, naturalmente, los países del este europeo, en particular Bulgaria. Es de resaltar que, aún viendo específicamente a los trabajadores registrados, la Argentina presenta uno de los niveles salariales más bajos. Si bien no

¹⁶ La categoría “directivos precarios” no fue considerada dado que resulta estadísticamente poco significativa, a la vez que no tiene una interpretación clara que quien realiza tareas de gestión y control se encuentre en una situación de precariedad laboral.

Gráfico 4. Salario anual promedio por país. 2010. En dólares PPA de 2005.

Fuente: elaboración propia sobre BLS, Eurostat, EPH, OEDE y PENN 8.1.

Nota 1:

- 1: Argentina, EPH, precarios.
- 2: Argentina, EPH, total precarios y protegidos
- 3: Argentina, EPH, protegidos
- 4: Argentina, SIPA

sorprende que éstos sean bajos de forma relativa a Europa Occidental, sí es llamativo que sean más bajos que los salarios en el este de Europa. Para el salario anual promedio de la Argentina incluimos de forma separada el dato que surge de la EPH de los precarios, los protegidos y el promedio de ambos, así como el dato del salario promedio elaborado por OEDE sobre la base del SIPA. Este último incluye exclusivamente a los trabajadores protegidos. Se observa una diferencia importante entre el salario protegido provisto por las distintas fuentes, lo cual resulta llamativo dado que hacen referencia a una misma población. En el sentido de esto último, existe la posibilidad de que lo sorprendente del mal desempeño del salario argentino respecto del de Europa Oriental este parcialmente explicado por un error de registro de la EPH a la hora de captar los altos ingresos. Esta conclusión última no debería invalidar, de todas maneras, lo observado según la EPH para los trabajadores en condición de precariedad¹⁷.

¹⁷ Dado que el dato provisto por el SIPA no permite la desagregación que proponemos, de aquí en adelante seguiremos con el dato de la EPH.

En el **gráfico 5** se observa que ambos grupos presentan comportamientos distintos. En el de los directivos ya no se puede apreciar el quiebre más o menos claro entre Europa Oriental y Occidental, sino que, en todo caso, hay dos puntos de inflexión: uno que marca el paso de Dinamarca a Chipre, y otro de Austria a Suiza, estos saltos suceden en los últimos grupos. Por su parte, el grupo de los trabajadores sin calificación sí presenta una clara ruptura, que refleja parcialmente la diferencia entre oriente y occidente europeos¹⁸.

Es interesante destacar cambios en el orden en uno y otro grupo de países como Noruega o Irlanda, que se encuentran en la mitad de la tabla de los salarios directivos, pero son de los países con mejores salarios para los trabajadores sin calificación. En este sentido, cabe preguntarse cuáles son los motivos que llevan a que los países tengan posiciones relativas tan dispares en uno u otro grupo. Por su parte, dado que metodológicamente decidimos no incluir a los directivos en condición de precariedad, no es exacta la comparación del comportamiento de la Argentina en uno y otro grupo. Pero se puede decir que los trabajadores protegidos argentinos presentan un buen desempeño relativo en el grupo de los sin calificación respecto de los directivos argentinos. Sin embargo, si observamos el total de trabajadores, ya sean precarios o protegidos, el dato refiere que el país tiene uno de los desempeños más pobres en este grupo, correspondiéndose con el lugar en que se ubica la Argentina en el gráfico de salario promedio de cada país.

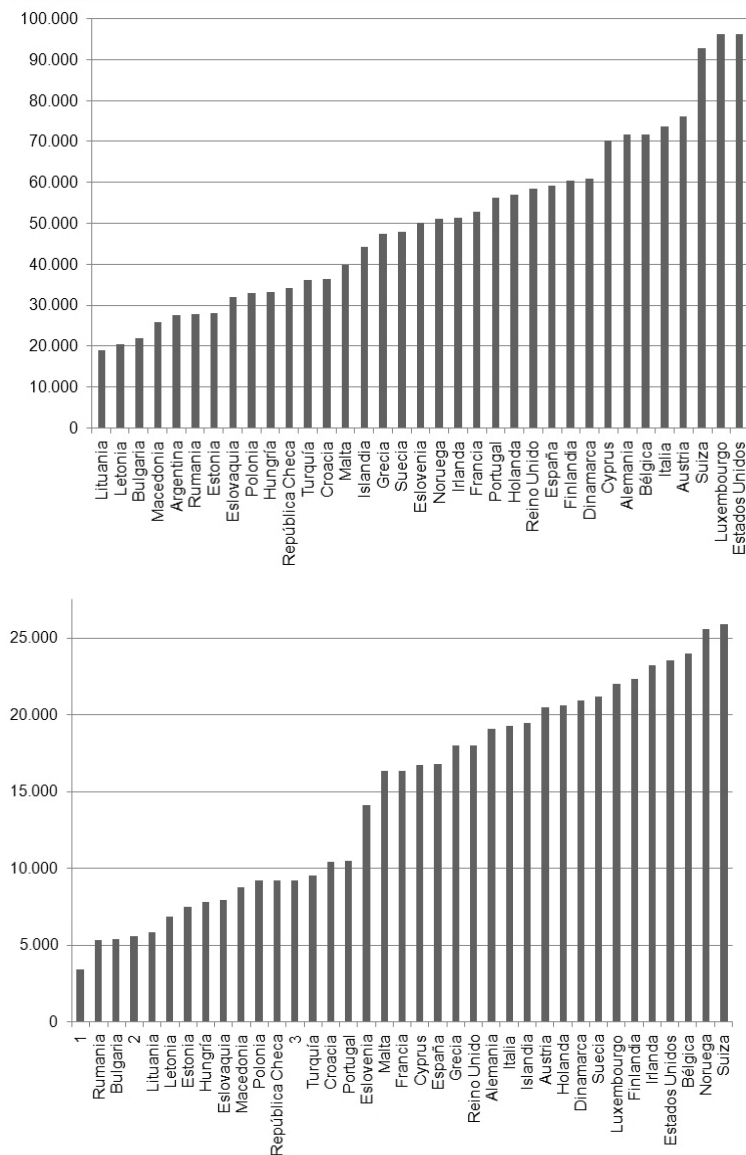
Al tener presente la distinción entre precarios y protegidos al interior del mercado de trabajo en la Argentina, podemos considerar el salario anual promedio, expresado en dólares de poder adquisitivo constante, en relación con otros países, para observar si el fenómeno visto en el acápite anterior, donde el salario argentino constituía sólo una fracción decreciente del salario de Estados Unidos, se replica para con otros países¹⁹ y al interior de todos los grupos elaborados.

El **gráfico 6** es expresivo en mostrar que, para todos los grupos elaborados, tanto para el segmento de trabajadores precarios como para los protegidos, en relación con todos los países seleccionados, el salario argentino siempre es sustancialmente menor que el salario de los demás países.

¹⁸ Aunque se puede ver que Portugal y Eslovenia se encuentran invertidos, siendo que este último pertenece a Europa oriental y tiene un desempeño similar a los países de la región occidental, y a la inversa Portugal.

¹⁹ Por los motivos mencionados en la nota al pie 3, consideramos que si bien el salario argentino presenta niveles similares a los de Europa oriental, es más relevante comparar los guarismos con los de los que hemos denominado países clásicos.

Gráfico 5. Salario anual promedio según país de directivos (Panel A) y trabajadores sin calificación (Panel B). 2010. En dólares PPA de 2005.



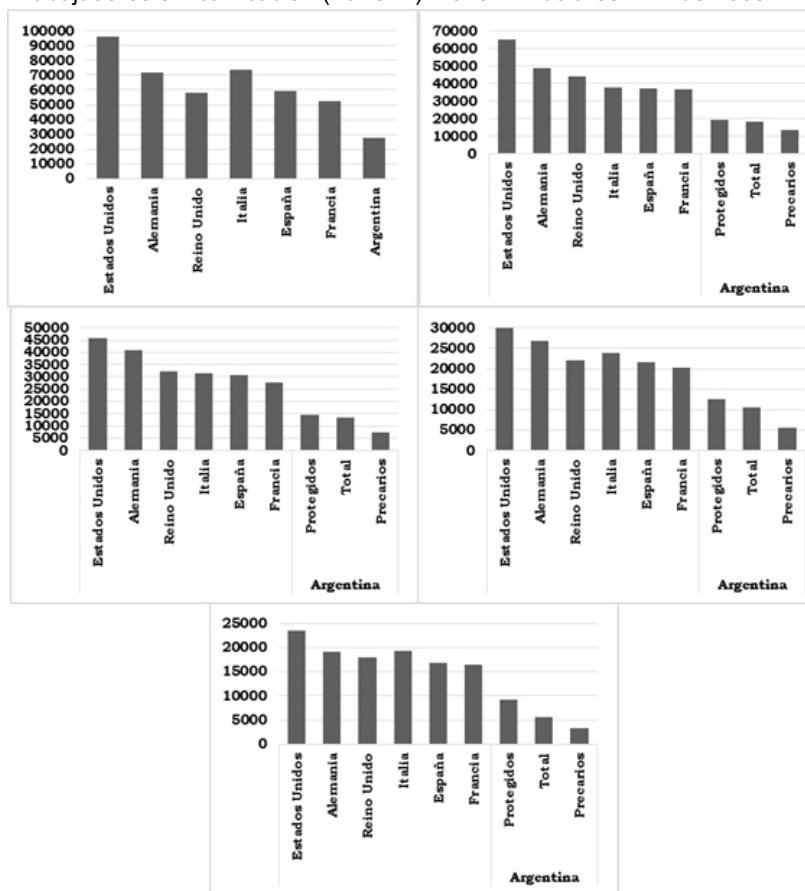
Fuente: elaboración propia sobre PENN 8.1, BLS, Eurostat y EPH.

Nota: 1: Argentina, EPH, precarios.

2: Argentina, EPH, total precarios y protegidos

3: Argentina, EPH, protegidos

Gráfico 6. Salario anual promedio por país de directivos (Panel A). Profesionales (Panel B). Técnicos (Panel C). Operativos (Panel D). Trabajadores sin calificación (Panel E). 2010. En dólares PPA de 2005.



Fuente: elaboración propia sobre PENN 8.1, BLS, Eurostat y EPH.

3.4. Determinación cuantitativa del valor de la fuerza de trabajo en sus límites máximos y mínimos

En el **gráfico 6** se observa que los salarios de los países seleccionados de Europa son sustancialmente más bajos que los de Estados Unidos, representando en promedio un setenta por ciento del salario de dicho país, el salario en Francia llega incluso a ser solamente el 55% del salario de Estados Unidos en los grupos de profesionales y directivos, al igual que en España en el grupo de profesionales. Al contrario de lo

que sería esperable, las diferencias tienden a crecer en los grupos con mayor complejidad en la tarea.

De esta forma, siempre considerando que la fuerza de trabajo en los países seleccionados de Europa se reproduce normalmente, es posible plantear que estas diferencias observadas en el salario europeo respecto del estadounidense dan muestra de un intervalo en el cual la fuerza de trabajo logra reproducir normalmente sus atributos productivos. Parcialmente, la amplitud de dicho intervalo está dada por la diferente forma en que ciertas condiciones de reproducción se garantizan, por la vía salarial o por la relación general de ciudadanía. Este es el caso de la educación, la salud y los sistemas previsionales, que en ciertos países, como Estados Unidos, deben realizarse a título privado, y por lo tanto existe una mediación salarial en dicho consumo, mientras que en varios países europeos se realizan de forma pública, y por lo tanto el salario individual no debe dar cuenta por dicho consumo. En particular esto explicaría que la diferencia sea mayor en aquellos grupos de educación universitaria, dado que en países como Francia esta no debe ser abonada, mientras que en Estados Unidos parecería constituir una parte importante de los gastos de dicha porción de la clase obrera. Es decir que, dada la multiplicidad de determinaciones que operan sobre la forma concreta en que se reproduce la fuerza de trabajo, el salario bruto es un indicador sólo parcial, mediante el cual se puede construir un intervalo de niveles mínimos y máximos que debe tener para reproducir una determinada cantidad y calidad de atributos productivos.

Por otro lado, la proporción del salario de Estados Unidos para los distintos grupos y países, que construyen un intervalo de reproducción normal de la fuerza de trabajo, son similares a las vistas en el acápite anterior en el movimiento del salario argentino respecto del de Estados Unidos, en el período anterior a 1975. Sin embargo, si consideramos los salarios en la presente selección de países europeos como el límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo para su reproducción normal, nos encontramos con que los salarios argentinos representan entre el 43% y el 55% de este límite mínimo en los trabajadores protegidos de igual nivel de competencias; el porcentaje cae incluso al 19% para los trabajadores precarios sin calificación. Mientras en la relación entre el salario en Europa y Estados Unidos se observa una tendencia ascendente con los trabajos más simples, en el segmento precarizado del mercado de trabajo argentino se observa una tendencia contraria en la relación con los salarios europeos; la brecha entre éstos tiende a acentuarse a medida que observamos tareas más simples, que por cierto, como vimos en el **gráfico 5**, constituyen proporciones cada vez más grandes del segmento precario.

Tabla 1. Intervalo del valor de la fuerza de trabajo. Valor máximo y mínimo de los 18 países con mejor salario promedio. Argentina, total de precarios y protegidos y proporción respecto al valor mínimo. En dólares de PPA de 2005.

	Total	Directivos	Profesionales	Técnicos	Operativos	Sin Calificación
Máx.	41.244 (Estados Unidos)	96.434 (Estados Unidos)	65.334 (Estados Unidos)	48.859 (Suiza)	35.438 (Suiza)	25.927 (Suiza)
Mín.	26.244 (Islandia)	44.323 (Islandia)	28.783 (Islandia)	27.681 (Francia)	20.273 (Francia)	16.365 (Francia)
Arg.	10.428 40%	27.446 62%	18.429 64%	13.354 48%	10.603 52%	5.577 34%

Fuente: elaboración propia sobre PENN 8.1, BLS, Eurostat y EPH.

Como una primera aproximación del intervalo en el que se encuentra el valor de la fuerza de trabajo, se pueden observar en la **tabla 1** los valores máximos y mínimos de una selección ampliada de países de los cuales podemos, en principio, asumir que la fuerza de trabajo se remunera por su valor. El intervalo es de entre un 35% y un 55% respecto del valor máximo. Si se lo compara con el salario de la Argentina, éste representa entre un 35% y un 60% del límite mínimo, por lo que expresa nuevamente que, aun considerando los valores mínimos concebibles para la reproducción normal de la fuerza de trabajo, en la Argentina la fuerza de trabajo se vende sistemáticamente por debajo del valor.

4. Reflexiones y futuras líneas de investigación

En la primera sección del presente trabajo observamos la necesidad de la propia acumulación capitalista de generar una población excedentaria para sus necesidades, en el marco de la fragmentación de las subjetividades productivas que porta la clase obrera, ambos movimientos teniendo su origen en la producción de plusvalía relativa. La población sobrante para las necesidades del capital puede tomar varias formas, siendo una de ellas la compra venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor, constituyéndose en población sobrante estancada.

El desarrollo de la especificidad de la acumulación del capital en la Argentina arrojó la posibilidad de que la clase obrera en este país esté cayendo masivamente en dicha condición, en tanto el ensanchamiento de la brecha productiva entre la Argentina y el mundo, y el decreci-

miento relativo de la renta de la tierra respecto del tamaño relativo de la economía local, implicaban la necesidad de los capitales que operan localmente de obtener nuevas fuentes de compensación. Esto se expresaba de forma general en la caída tendencial del salario a partir de 1975. Sin embargo, teniendo presente la diferenciación en las subjetividades productivas que porta la clase obrera, así como las diferencias nacionales del salario, decidimos realizar un análisis más detallado para un año en particular.

En el presente trabajo introducimos la noción de un intervalo en el cual la fuerza de trabajo es remunerada por su valor. Este intervalo se nos presenta particularmente amplio, teniendo como cota superior el salario de Estados Unidos, y como cota inferior tan sólo el 55% de éste. El objeto de concebir al salario normal dentro de un segmento intenta eludir el problema de buscar un valor inequívoco de la fuerza de trabajo.

El resultado de esta comparación consideramos que es contundente. Luego de casi una década de aumento del salario real en la Argentina, a continuación de la crisis de 2009 que impactó fundamentalmente en Europa y Estados Unidos, haciendo abstracción de las distintas composiciones de los mercados de trabajo en uno y otro país (por observar cada grupo por separado) y, finalmente, comparando con lo que se presenta como el límite mínimo del intervalo en el que se encuentra el valor de la fuerza de trabajo, en tanto éste ya de por sí es significativamente menor que el salario en Estados Unidos, el salario argentino es significativamente menor, incluso cuando miramos sólo al segmento protegido. Si bien el salario no parecería ser una medida inequívoca del valor de la fuerza de trabajo, por las diferencias nacionales respecto de la provisión pública y gratuita de salud, educación, previsión social, entre otros motivos, consideramos que, si luego de hacer todas las salvedades mencionadas, este sigue siendo significativamente menor que el de los países donde asumimos que la fuerza de trabajo se vende por su valor, entonces es posible afirmar que la fuerza de trabajo en la Argentina se vende, de forma general, por debajo de su valor, y por lo tanto forma parte de la población sobrante estancada.

En este sentido, una futura línea de investigación será avanzar sobre la noción del “intervalo” de valor de la fuerza de trabajo, buscando acortarlo en su medición, corrigiendo por aquellos consumos que constituyen una parte del salario en algunos países, como la educación, salud y jubilaciones, para lograr tener una medida más rigurosa frente a la cual comparar al salario en la Argentina. En función de esto último, es interesante avanzar sobre las formas del consumo de los hogares en los distintos países.

Bibliografía

- Beccaria, L., y Groisman, F. (2008). Informalidad y pobreza en Argentina. *Investigación Económica*, LXVII (266), 135-169.
- Cazón, F.; D. Kennedy y F. Lastra (2015), "Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70", enviado para su evaluación a *Revista Trabajo y Sociedad*, Instituto de Estudios para el Desarrollo Social – Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Cazón, F.; Graña, J. M.; Kozlowski, D. y Lastra, F. (2015): "Nueva división internacional del trabajo, diferenciación y superpoblación relativa: un análisis de sus relaciones y determinaciones", VIII Jornadas de Economía Crítica, Río Cuarto.
- Cazón, F.; Graña, J. M.; Kozlowski, D. y Lastra, F. (2015 b): "Contenido y formas de la población sobrante y aproximaciones a su determinación cuantitativa en la Argentina a comienzos del siglo XXI", VIII Jornadas de Economía Crítica, Río Cuarto.
- Fröbel, F.; Heinrichs J. y Kreye O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Poro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Madrid: Siglo XXI editores
- ISCO-08 (2012): "International Standard Classification of Occupations. Structure, group definitions and correspondence Tables, OIT, Geneva.
- Iñigo Carrera, J. (1998): La acumulación de capital en Argentina, CICP, Buenos Aires, agosto.
- Iñigo Carrera, J. (2007): *La formación económica de la sociedad argentina*, Ed. Imago Mundi, Vol. 1, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2008 a): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2008 b). "La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional históricamente dominante en América Latina. Crítica de las teorías del desarrollo, de la dependencia y del imperialismo". IV Coloquio de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA). 22, 23 y 24 de octubre en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2014), "Producción y apropiación de valor en Argentina: el rol del deprimido salario real", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 45, 176, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, enero – marzo, pp. 157-182.
- Kozlowski, D. (2015), "Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa 2003-2013. Metodología de estimación y análisis de la información." Documento de trabajo del CEPED, actualmente en prensa.

-
- Lavopa, A. (2007 b): "Heterogeneidad de la estructura productiva Argentina: impacto en el mercado laboral durante el período 1991-2003." Documento de trabajo 9 del CEPED, Buenos Aires.
- Marx, K. (2009): *El capital. Crítica de la economía política*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Marx, K. (1971), *El Capital. Libro I Capítulo VI (Inédito)*, Siglo XXI editores, México.
- Marx, K. (1982) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador) 1857-1858*, Vol. 1, Siglo XXI Argentina Editores, Buenos Aires p.85
- Maurizio, R. (2014). Labour formalization and declining inequality in Argentina and Brazil. A dynamic approach. *ILO Research Paper* (9), 24.
- OECD (2012): "Eurostat-OECD Methodological Manual on Purchasing Power Parities", Publications Office of the European Union, Luxemburgo.