

El proceso de acumulación en la industria argentina (1955-2014)

Esteban Ezequiel Maito

Introducción

El análisis marxista de la industria argentina ha ocupado un lugar marginal durante las últimas décadas. La reacción ideológica post-dictatorial en términos de las ciencias sociales nos ha legado en el ámbito de la sociología un predominio de corrientes posmodernas que han desplazado el conflicto de clase de sus ejes temáticos centrales, al tiempo que en el terreno de la economía política las corrientes neoclásicas se erigieron en dominantes. Como parte de dicha reacción ideológica se ha afirmado la falta de actualidad de la teoría marxiana, incluso su falta de correlato con la realidad histórica y empírica.

En dicho marco han ido floreciendo una serie de trabajos que pusieron en cuestión el carácter de dicha reacción, reivindicando a su vez el conflicto entre clases y su necesaria consideración en términos del análisis socio-económico. Desde posiciones keynesianas de izquierda, los trabajos de Eduardo Basualdo y Daniel Azpiazu, entre otros, han reintroducido estos aspectos en el análisis, ciertamente desde posiciones marginales en términos del sistema universitario oficial. La crítica de estos autores, a pesar de los aportes realizados, no entra dentro de los alcances del presente trabajo, pero la necesidad del cuestionamiento a aquellos pilares posmodernos y neoclásicos se hace patente en el

hecho de que el libro *Estudios de Histórica Económica Argentina* de Eduardo Basualdo sea probablemente el libro más citado de las ciencias sociales en las últimas décadas.

Pero también en los últimos años han surgido importantes trabajos de autores marxistas reivindicando la economía política marxiana como fundamento de nuestras sociedades y su análisis. La obra de Juan Iñigo Carrera es aquí la más paradigmática (e incluye a su vez una crítica a la apología del capital que, en última instancia, realizan aquellos autores keynesianos de izquierda).

En el presente trabajo analizamos la industria argentina a partir de las categorías centrales de la economía política marxiana, demostrando no sólo que un análisis en dichos términos es posible y necesario sino también que el desarrollo histórico se corresponde con el de las categorías y tendencias propias de la acumulación capitalista señaladas por el propio Marx.

La unidad entre valor, acumulación y tendencia descendente de la tasa de ganancia

El capital es una relación social de producción específica basada en la propiedad privada absoluta de los medios de producción. Para reproducir sus condiciones de existencia la clase que carece de dichos medios debe vender su fuerza de trabajo a aquellos a cambio de un salario. En tanto que los obreros sólo producen para un capitalista que ejerce su monopolio sobre los medios de producción, no producen en forma directa sus medios de consumo sino que deben comprarlos como mercancías a otros capitalistas. La mercancía es así el producto general del trabajo en las sociedades capitalistas.

Toda mercancía tiene un determinado valor de uso, una utilidad relacionada con sus características concretas, que permiten satisfacer una necesidad, cualquiera que sea. Por otra parte, toda mercancía tiene cierto valor de cambio, una relación cuantitativa de equivalencias con el resto de las mercancías. Estas relaciones cuantitativas entre mercancías expresadas en el valor de cambio deben responder, por otra parte, a una cualidad común: son productos del trabajo humano.

En el valor de cambio de las mercancías se expresa de este modo su valor como materialización del trabajo humano abstracto. La magnitud de valor de la mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción:

Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción, y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperante en la sociedad. (Marx, 1968: 7)

La fuerza de trabajo tiene un valor de uso específico que la diferencia del resto de las mercancías. Es capaz de producir un valor mayor al valor de su reproducción, valor dado por la masa de mercancías que consume para la reproducción normal de sus condiciones de existencia. La reducción del valor de las mercancías, del tiempo de trabajo necesario para su producción, es el impulso permanente de la producción capitalista. La reducción de su valor incluye la de las mercancías que forman parte del consumo obrero, del valor de la fuerza de trabajo, ampliando el tiempo de trabajo excedente o el plusvalor, respecto al tiempo de trabajo necesario en el que el obrero trabaja para reproducir sus condiciones de existencia.

Para modificar estas proporciones entre tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente o el plusvalor, el capitalista puede obligar a los trabajadores a trabajar

más tiempo por el mismo salario, expandiendo la jornada laboral, y el tiempo de trabajo excedente, con un tiempo de trabajo necesario constante. Este último puede reducirse también por una reducción absoluta de la masa de mercancías que ingresan en el consumo obrero, dada cierta extensión de la jornada laboral. La fuerza de trabajo se paga aquí por debajo de su valor de reproducción. Este es un mecanismo que en fases críticas del ciclo capitalista se revela como un elemento importante de compensación del descenso de la tasa de ganancia.

Sin embargo, la expansión de la duración absoluta de la jornada laboral y el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor encuentran límites físicos en la duración de la jornada natural de 24 horas y en el propio cuerpo del trabajador cuyos requerimientos de consumo para reproducir su fuerza de trabajo tienen necesariamente un piso fisiológico.¹

El incremento de la productividad sobre una misma base técnica encuentra siempre un techo en la aplicación intensiva de la fuerza de trabajo en el proceso de producción. La extracción de plusvalía y su acumulación como trabajo objetivado en medios de producción más potentes permite incrementar la intensidad y los ritmos de producción más allá de la mayor aptitud física posible que pudiera aplicar el más eficiente obrero individual. El incremento de la mecanización de los procesos productivos permite de este modo incrementar la productividad –la masa de mercancías producidas por hora u otra unidad de tiempo- y reducir así el valor unitario de las mismas en el marco de la competencia, incluidas las mercancías que ingresan en la reproducción de la fuerza de trabajo, más allá de los límites naturales impuestos por la jornada natural y la corporeidad del propio trabajador.

El descenso del valor de la fuerza de trabajo posibilita así expandir el plusvalor relativo reduciendo el tiempo de trabajo necesario al interior de la jornada laboral. No obstante, estos descensos del valor unitario de las mercancías y la fuerza de trabajo se realizan mediante un incremento relativo del trabajo objetivado en medios de producción respecto al trabajo vivo realizado por la fuerza de trabajo en el proceso laboral:

...el volumen creciente de los medios de producción comparado con la fuerza de trabajo que absorben expresa siempre la productividad creciente del trabajo. Por consiguiente, el aumento de ésta se revela en la disminución de la masa de trabajo, puesta en relación con la masa de medios de producción movidos por ella, o sea, en la disminución de magnitud del factor subjetivo del proceso de trabajo, comparado con su factor objetivo. Este cambio operado en la composición técnica del capital, este incremento de la masa de medios de producción, comparada con la masa de fuerza de trabajo que la pone en movimiento, se refleja, a su vez, en su composición de valor, en el aumento del capital constante a costa del capital variable. (Marx, 1968: 525-526)

De acuerdo a lo planteado por Marx, el desarrollo capitalista conlleva un incremento de la composición orgánica del capital. Esta es una síntesis de la composición técnica, que constituye el esqueleto de la producción de acuerdo a requerimientos técnicos específicos de cada rama en virtud del momento histórico y el desarrollo de la fuerza productiva alcanzado; y de la composición de valor del capital, la relación en términos de valor entre el capital constante (medios de producción, insumos) y el valor expresión del trabajo vivo realizado por la fuerza de trabajo (ya sea el valor agregado o el capital variable en salarios).

Dado que el desarrollo de la fuerza productiva también reduce el valor individual de estos medios de producción, el incremento de la composición de valor del capital será

menos pronunciado que el de la composición técnica.²

Este incremento de la composición orgánica del capital, consecuencia de las leyes del valor y la acumulación, constituye la base sobre la cual la tasa de ganancia presentaría una tendencia descendente en el largo plazo. Y dado que la tasa de plusvalía requiere para su potencial crecimiento una intensificación del nivel de mecanización –un aumento de la composición técnica–, el descenso tendencial de la rentabilidad se daría así con relativa prescindencia del comportamiento de la tasa de plusvalía, e incluso con un aumento de la misma.³ En efecto, el pico alcanzado por la composición de valor del capital industrial en 2002 coincide con el pico histórico alcanzado por la tasa de plusvalía en el mismo año (ver gráficos N°1 y N°3).

En definitiva, la reducción del valor unitario de las mercancías, y en particular de la fuerza de trabajo para expandir la plusvalía, se basa en el desarrollo de la fuerza productiva por medio de la mecanización y la expansión de la masa de mercancías producidas. Este incremento de la mecanización se realiza en desmedro de la fuerza de trabajo, que reduce en términos relativos su participación en los procesos productivos como factor subjetivo de los mismos, incrementándose así la composición orgánica del capital. Y dado que el plusvalor, o la ganancia en su forma de dinero, surge del trabajo realizado por la fuerza de trabajo, este desarrollo implica una tendencia descendente de la tasa de ganancia para el largo plazo. Esta es así una ley derivada de las leyes del valor y la acumulación.⁴

Categorías económicas y cuentas nacionales

Antes de continuar corresponde realizar una breve aclaración en relación a las variables económicas de acuerdo a su definición común, establecida por las cuentas nacionales, que no responden precisamente a la economía política marxista, y respecto a las cuales muchos lectores pueden no estar del todo familiarizados.

Las variables económicas como el producto bruto interno o el valor agregado sectorial (en este caso industrial) suelen expresarse a precios corrientes (o nominales), es decir en su expresión monetaria directa y concreta, producto de multiplicar todas las unidades producidas por sus respectivos precios. Dividiendo dichas magnitudes nominales por los correspondientes índices de precios (lo cuales tienen determinado año base, como 1993, de acuerdo a la periódica revisión de las cuentas nacionales realizadas por los estados) se obtiene su expresión a precios constantes (o en términos reales o de volumen). Las estadísticas a precios constantes permiten así la comparación en el tiempo de la evolución física o en volumen de las variables en cuestión. De este modo, cuando nos referimos al valor agregado real de la industria, nos referimos al incremento cuantitativo de los valores de uso que la industria produce, y en este sentido el término “valor” de las cuentas nacionales no tiene relación con el valor definido por la economía política marxista. Una tasa anual de incremento de cierta variable como el producto o el valor agregado real indica la magnitud de la expansión (o reducción) de la correspondiente masa de valores de uso. En el caso del capital fijo, su expresión a precios constantes indica naturalmente la magnitud del cambio en la masa de maquinaria, infraestructura y edificaciones industriales en funciones.

La reducción de estas variables a términos marxistas de “valor” o tiempo de trabajo puede realizarse utilizando la MELT (expresión monetaria del tiempo de trabajo, por sus siglas en inglés). En términos de las cuentas nacionales, la división de una variable

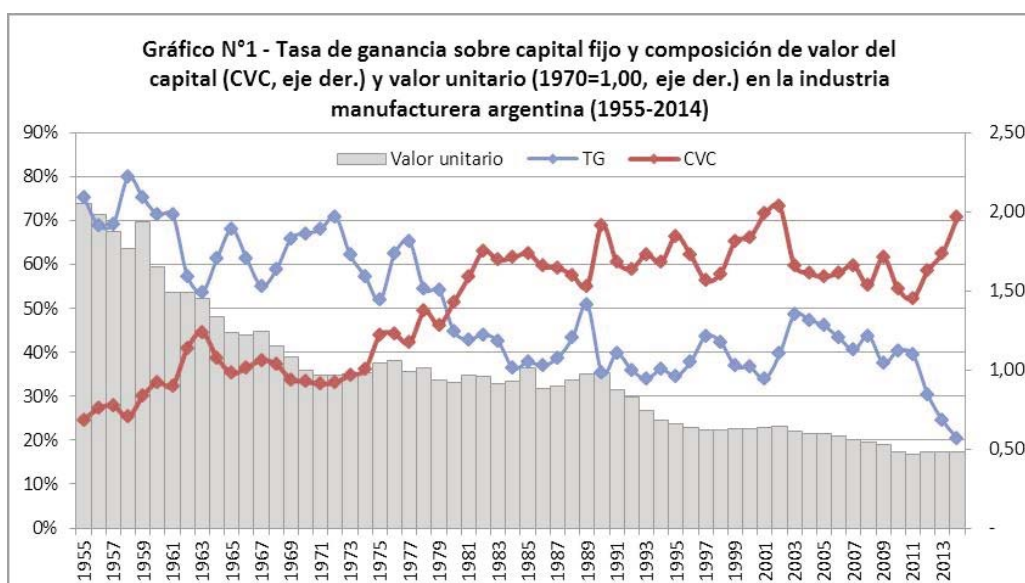
como el valor agregado nominal por el valor agregado real (o a precios constantes) arroja el precio unitario del valor agregado real. La MELT, en cambio, se obtiene dividiendo el valor agregado nominal por el número de jornadas u horas de trabajo, reflejando el equivalente monetario de una jornada u hora de trabajo (no debe confundirse con el precio de la jornada en términos del pago salarial). De este modo, la MELT se constituye en un deflactor que permite expresar magnitudes monetarias en términos de horas de trabajo, en base a la igualdad entre valores y precios.

La distribución entre capital y trabajo de la producción puede expresarse indistintamente en términos de magnitudes monetarias corrientes, a precios constantes o de tiempo de trabajo. Sin embargo, la expansión de determinada magnitud monetaria ya sea en términos corrientes o reales, no implica necesariamente una expansión en términos de tiempo de trabajo (tampoco, por cierto, la expansión a precios corrientes implica expansión a precios constantes necesariamente). Esta aclaración es relevante dado que la expansión del volumen de la producción industrial puede significar, no obstante, una reducción en términos de "valor" o tiempo de trabajo. Lo mismo puede afirmarse respecto a las ganancias y los salarios, que a precios constantes o en términos de valores de uso pueden incrementarse (lo que en el caso de los salarios implica un incremento real o de su poder adquisitivo) y sin embargo representar un menor plusvalor y valor de la fuerza de trabajo respectivamente.

La composición orgánica del capital y la tasa de ganancia en la industria argentina (1955-2014)

El gráfico N°1 expresa la unidad intrínseca entre la teoría del valor, la ley de la acumulación y la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia: incremento de la composición orgánica, disminución del valor de las mercancías y descenso de la tasa de ganancia industrial.

En los términos del gráfico, se considera la composición de valor del capital a la relación capital fijo-valor agregado neto industrial, ambos expresados a precios corrientes.

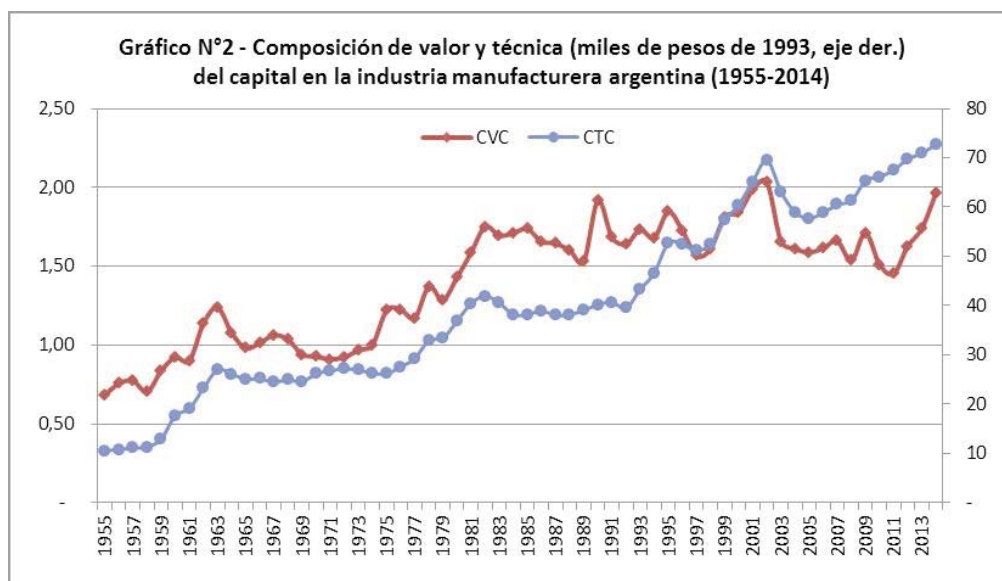


Dividiendo el volumen de capital fijo – el stock de capital fijo industrial a precios constantes- por el total de trabajadores industriales, se obtiene una aproximación de la composición técnica del capital. Esta última ha pasado así de los 11,3 miles de pesos constantes de 1953 en 1955-1959 a los 69,4 miles en 2010-2014, aumentando un 514% la masa de medios de producción empleada por obrero, mientras que la composición de valor se incrementó desde 0,75 a 1,66 para los mismos períodos considerados, creciendo 121%.

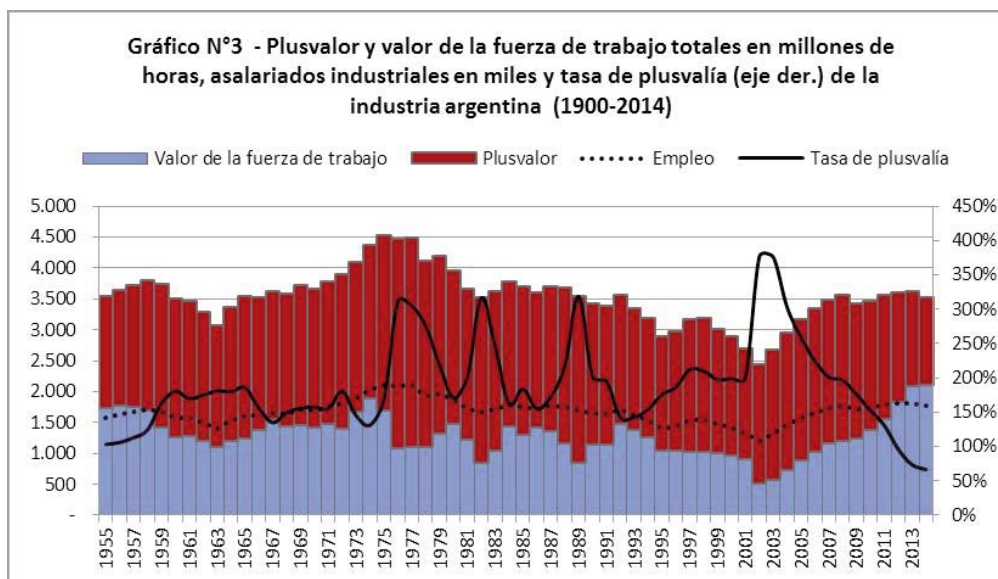
El valor unitario, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una unidad de producto industrial (un peso constante a precios de 1993), muestra una caída pronunciada a lo largo del período considerado desde un pico de 0,214 horas de trabajo por peso constante en 1955 a 0.049 en 2011, resultando en una reducción del 77,1%.⁵

La tasa de ganancia industrial sobre capital fijo por su parte ha descendido desde un promedio de 73,7% en 1955-1959 a 31,0% en 2010-2014, es decir una reducción del 59,7%.

Las conclusiones respecto al comportamiento de la composición orgánica del capital en la industria argentina son claras: el factor subjetivo del proceso de trabajo tiende a reducirse en relación a la masa de medios de producción y valores de uso que participan y resultan de dicho proceso.



Dentro de la tendencia de largo plazo a un menor ritmo de crecimiento del empleo industrial se esconde en realidad un proceso de notable reducción absoluta del mismo desde fines de la década del setenta, sólo en parte revertido durante la primera década del siglo XXI. Dado que el valor de la producción industrial se encuentra en buena medida dado por la cantidad de fuerzas de trabajo y jornadas laborales realizadas, un virtual estancamiento o reducción del empleo industrial conlleva serios inconvenientes al proceso de valorización toda vez que la fuente del plusvalor tiende a reducirse en términos incluso absolutos.⁶



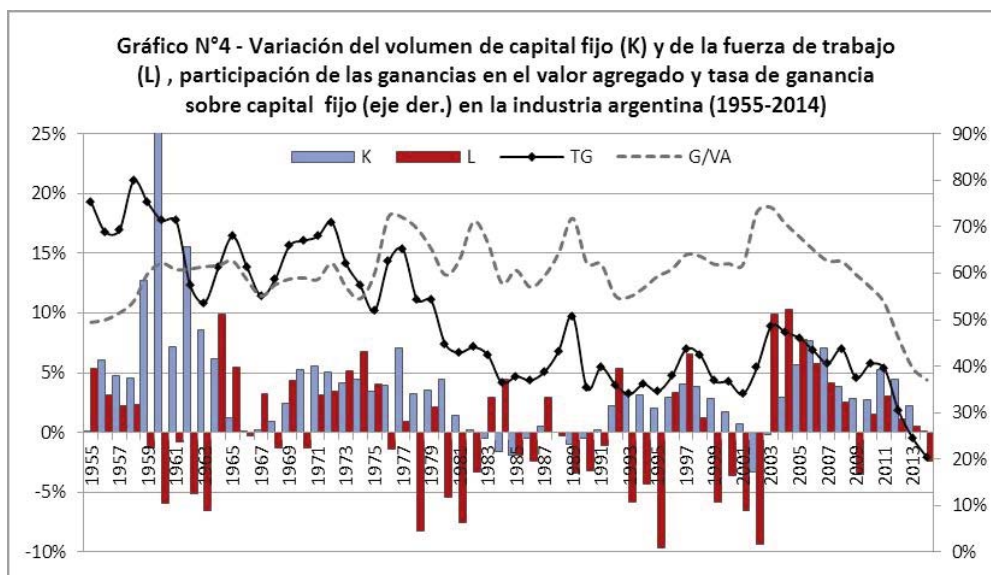
La reducción del empleo industrial en términos absolutos, por otra parte, no ha sido una característica particular de la Argentina, más allá de explicaciones demasiado localistas que ignoran el contexto sistémico, sino un proceso bastante generalizado durante las últimas décadas en los países capitalistas con cierto desarrollo industrial previo ante el ingreso al mercado mundial de países asiáticos en base al escaso valor de su fuerza de trabajo. El número de asalariados industriales argentinos, que según nuestras estimaciones en 1955 era del orden de los 1,57 millones, alcanzó un máximo de 2,10 millones en 1975, tocó un piso de 1,19 millones en 2002 y se ubicaba en 1,77 millones para el año 2014.

Sin embargo, el régimen capitalista es un régimen de producción basado en la ganancia. Son las condiciones de rentabilidad que enfrentan los capitalistas las que determinan la ampliación o reducción de la fuerza de trabajo en base a una composición orgánica requerido por el desarrollo histórico de la acumulación. Y es, en efecto, el descenso pronunciado de la rentabilidad industrial el que explica la transformación de una porción sustancial de la fuerza de trabajo manufacturera en parte del ejército industrial de reserva, con el agregado de que la rentabilidad relativa del sector (es decir en relación al resto de actividades) comenzó una tendencia al deterioro desde la última dictadura militar (ver gráfico N°5). Luego del efecto inicial sobre la tasa de plusvalía, y de ganancia, propiciado por esta última mediante sus políticas anti-obreras, y dado el incremento de la composición por el descenso del empleo industrial, la tendencia descendente de la tasa de ganancia continuó desarrollándose e imponiéndose más allá de los límites y las acciones contrarrestantes operadas desde el propio poder del Estado mediante el personal político más abiertamente represivo y favorable al sector empresario. Luego de algunos años la dictadura no podría garantizar, en definitiva, condiciones de valorización a los capitalistas en general ni a los industriales en particular.

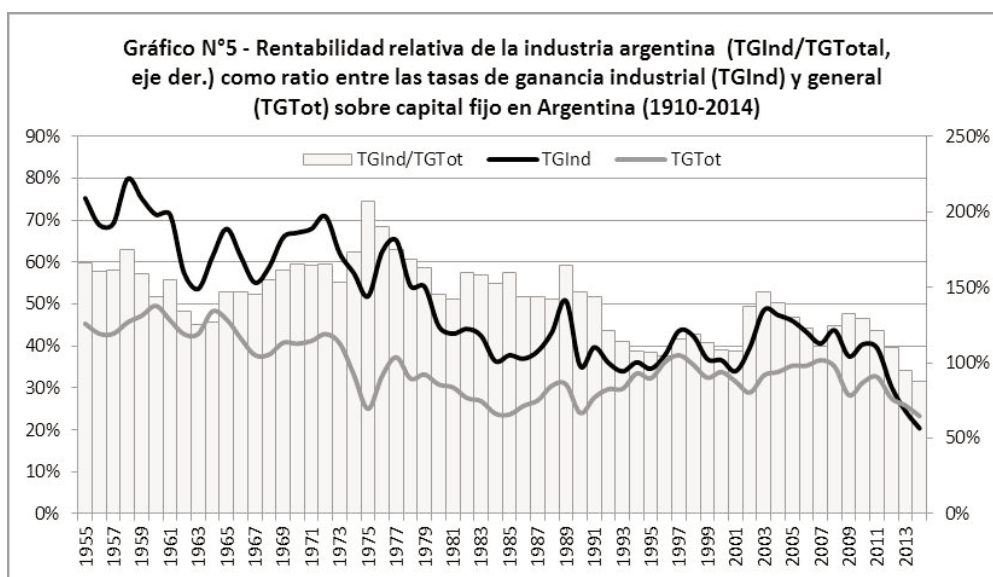
Desde 1980, la tasa de ganancia industrial cae entonces por debajo del mínimo de 1975, al tiempo que comenzaban a verse críticas a la dictadura desde los propios sectores patronales.⁷

El volumen del capital fijo se redujo en forma persistente entre 1983 y 1990 (aunque la desaceleración ya había comenzado claramente en 1981) a una tasa promedio del 0,7%. Los bajos niveles de rentabilidad consolidados ni siquiera alcanzaban para tradu-

cirse en una reposición del volumen del capital fijo industrial.



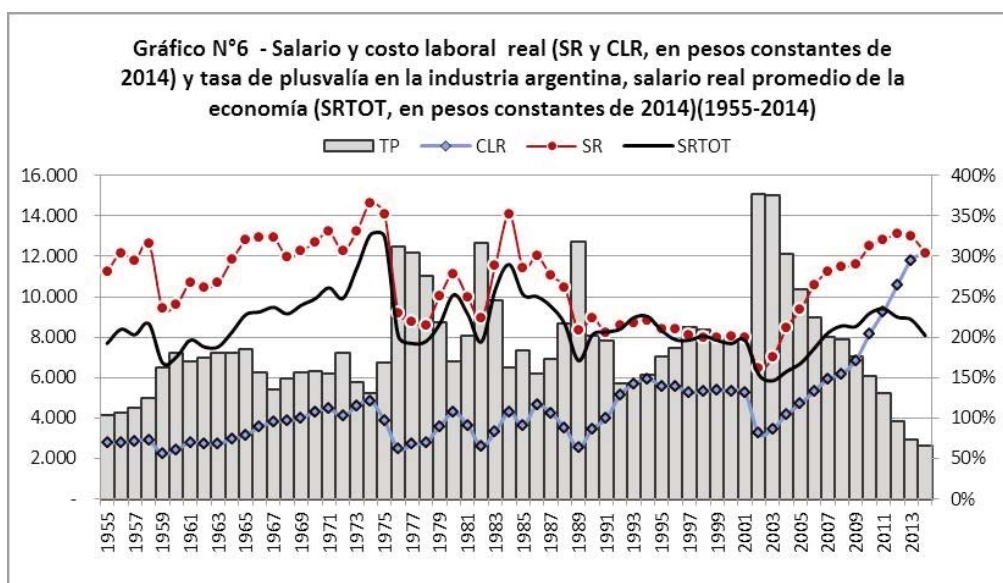
Durante la década del noventa, a pesar de la notable reducción del empleo industrial, se inició un proceso de inversión con tasas reales de acumulación positivas y un incremento de la productividad debido tanto a la renovación del stock de medios de producción como al incremento de la explotación laboral a partir de toda una serie de políticas crecientemente flexibilizadoras. La tasa de ganancia industrial no se redujo en mayor medida, dada la creciente inversión, gracias al incremento de la tasa de plusvalía. Con posterioridad a la crisis del Tequila y el incremento marcado del desempleo, la tasa de ganancia industrial alcanzó su punto máximo del período de la convertibilidad en 1997 para luego iniciar una caída hasta el año 2001. En 2002 la fuerza de trabajo industrial se había reducido un 43,1% en relación al año 1975.⁸



En 2002-2003 la participación asalariada en el valor agregado industrial alcanzó un mínimo histórico (por debajo incluso de 1976, 1982 y 1989). Nunca en la historia de la

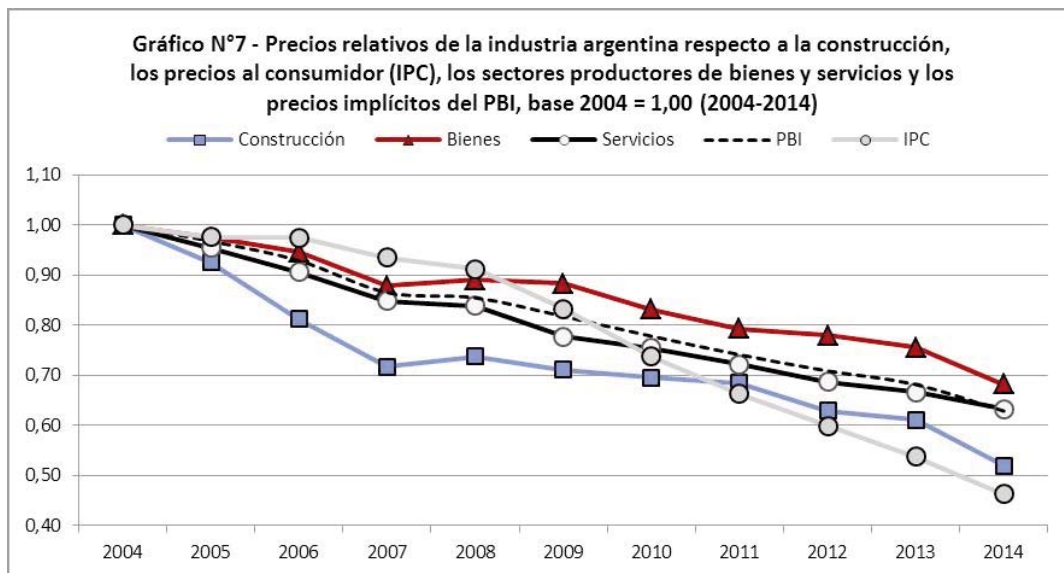
industria argentina desde el siglo XX los trabajadores industriales se apropiaron una proporción tan baja de su propio trabajo. Ha sido el incremento de la tasa de plusvalía, con su correlato en la tasa de ganancia y su posterior efecto sobre la acumulación y la demanda de fuerza de trabajo, la base sobre la que se ha montado el proceso de crecimiento industrial acontecido durante la primera década del siglo.

La tasa de ganancia industrial durante el período 2003-2008 ha sido en promedio la mayor desde la dictadura, y en contraposición a la tendencia previa con niveles de rentabilidad estancados los niveles de empleo tuvieron un incremento más o menos sostenido, sin por ello acercarse a los del período de posguerra. Luego de una caída en 2009 y una leve recuperación durante 2010-2011, la tasa de ganancia mostró una caída pronunciada hasta 2014, con un claro descenso de la tasa de plusvalía. Aquí cabe profundizar en las razones de la fuerte reducción de esta durante los últimos años.



En primer lugar, debe siempre considerarse el grave problema de las estadísticas disponibles luego de años de destrucción del sistema estadístico nacional. En segundo lugar, la tasa de plusvalía surge de considerar salarios y ganancias a precios sectoriales corrientes o nominales. La reducción en la tasa de plusvalía puede parecer sorprendente ante el claro estancamiento de los salarios reales industriales durante los últimos años luego de un período de fuerte recuperación, en modo alguno extrapolable a la situación salarial general.⁹ Los salarios reales industriales, no obstante, sólo surgen de deflactar salarios corrientes por un índice de precios al consumidor. El capitalista industrial vende su producción a sus precios sectoriales. Y los precios relativos industriales, al menos de acuerdo a las estadísticas oficiales, han caído en forma sistemática durante los últimos años, comparados con los precios de los sectores productores de servicios, los precios al consumidor, de la construcción y del producto bruto en general. De modo que el incremento nominal de los salarios aun cuando apenas alcanza para, dados los precios al consumidor, sostener –o incluso reducir– el salario real durante los últimos años, ha venido representando una proporción relativamente creciente de la producción industrial nominal, y por ello la tasa de plusvalía ha caído en forma considerable durante los últimos años. El costo laboral real industrial en este sentido se incrementa –al medir los salarios contra las ventas finales nominales y deflactarlos por el índice de pre-

cios industriales- aún cuando el poder adquisitivo del salario industrial se estanca o incluso cae en 2013 y 2014. Es decir, ni siquiera una posición crecientemente defensiva de la dirigencia sindical es capaz de sortear la problemática en los términos planteados por la acumulación capitalista. Teniendo en cuenta la diferencia señalada entre el costo laboral y el salario real, una mayor diferenciación de la trayectoria de los precios industriales en relación a los precios al consumidor, tiende a agudizar esta contradicción.



En tercer lugar, el volumen de producción y las exportaciones industriales se han reducido durante los últimos años. El EMI (Estimador Mensual Industrial) que mide los niveles de actividad industrial periódicamente indicó reducciones del -1,2%, -0,2% y -2,5% en 2012-2014. En 2014 la tasa de ganancia de la industria se había reducido prácticamente a la mitad de su valor vigente en 2011. La inversión neta, si bien se fue desacelerando, recién se estancó en 2014. Las exportaciones industriales no relacionadas con el procesamiento de recursos naturales, cuyo destino principal es América Latina, se han derrumbado desde el pico alcanzado en 2011. Adicionalmente, dado que las importaciones industriales se contrajeron en menor medida que las exportaciones, y que las exportaciones relacionadas con el procesamiento de recursos naturales cayeron a una mayor tasa que las ramas industriales más complejas, la situación comercial del sector es relativamente más comprometida al representar los déficits comerciales sectoriales una mayor proporción de las propias exportaciones. Esta situación en conjunto con los bajos niveles de rentabilidad marca el camino de un nuevo ajuste agudo del sector en perjuicio de los trabajadores industriales.

Metodología

Las estimaciones realizadas se basan en los trabajos de Elías (1988), Iñigo Carrera (2007) y Coremberg (2009), además de estadísticas del Ministerio de Industria para años recientes.

El cálculo del capital fijo manufacturero del presente trabajo surge inicialmente de las series de Coremberg (2009, p.165) que cubren el período 1990-2006, y que expandimos

hasta 2014 tomando las estadísticas de variación de la capacidad instalada industrial elaboradas por el Ministerio de Industria.

Hemos utilizado las series de capital fijo de Elías para el período 1955-1985, aplicando la tasa de variación del volumen de sus series. Existe, no obstante, un lapso de cuatro años (1986-1989) respecto a los cuales en principio no se tienen datos referido al stock de capital industrial o manufacturero. El criterio que hemos considerado, en virtud de que se trató de años de caída aguda de la actividad y la inversión industrial (ver AZPIAZU, 1993) ha sido el de imputar tasas de variación del volumen de capital fijo de -0,5% en 1986, 0,5% en 1987, 0,0% en 1988 y -1,0% en 1989.

Por otra parte, hemos utilizado las series de producto bruto manufacturero de Ferreres (2010), incluyendo sus series de precios implícitos. Del mismo modo que en lo referido al capital fijo, desde 2010 hemos considerado las series de producción (EMI) y precios mayoristas industriales del Ministerio de Industria. A este respecto, el valor agregado real de la industria muestra un incremento algo menor al que se desprende de las cuentas nacionales base 2004 y algo mayor al estimado por Coremberg en el marco del proyecto ARKLEMS. Para 2005-2013 la variación de la producción industrial fue en promedio del 5,6% de acuerdo a las cuentas nacionales, 4,9% de acuerdo al EMI y 3,6% según ARKLEMS.

Respecto a la serie de asalariados se tomó como nivel referencia la estimación del trabajo de CEPAL realizado por Kidyba y Vega para el año 1950 (1,415 millones de asalariados industriales) que a su vez representa un nivel intermedio entre las series de Elías (1,253 millones) e Iñigo Carrera (1,714 millones) para el mismo año. Para el período 1955-1985 se aplicó la tasa de variación promedio de las tres series. Desde 1986 se utilizó la variación de la serie de Kidyba y Vega que cubre hasta el año 2007. Para los años siguientes (2008-2014) se utilizó el índice de obreros ocupados en la industria de la EMI. Para el año 2004 nuestras series marcaban 1,452 millones de asalariados industriales, un número similar al estimado por las cuentas nacionales (1,416 millones).

Para el cálculo de la masa salarial industrial nominal se obtuvo un salario nominal promedio para cada año en base a la series de salario real industrial y del índice de precios al consumidor de Ferreres, utilizando índices provinciales desde 2009, para luego multiplicarlo por el número de obreros. En tanto que las estadísticas de Ferreres se refieren al valor agregado bruto sectorial, se obtuvo el valor agregado neto imputando una depreciación o consumo de capital fijo del 4% anual del capital fijo y sustrayendo el monto resultante. La posterior sustracción de la masa salarial al valor agregado neto conforma así la masa de ganancias netas estimada.

Para el cálculo de la rentabilidad relativa de la industria se utilizó la serie de tasa de ganancia sobre capital fijo del total de la economía estimada en Maito (2015), del mismo modo que el salario real promedio general.

Notas

¹ Naturalmente el valor de la fuerza de trabajo no se corresponde con este piso mínimo fisiológico sino que se encuentra determinado por condiciones históricas específicas y la propia productividad de la economía. A la aseveración tradicional de que en el valor de la fuerza de trabajo intervienen factores históricos y morales cabe anteponer la incidencia fundamental de la productividad. El valor de la fuerza de trabajo, al menos su expresión absoluta en determinados bienes de consumo, guarda una íntima relación con el proceso de acumulación y la productividad de las economías particulares. Así, es en las economías en donde el capital se ha desarrollado más intensamente donde el valor la fuerza de trabajo se encuentra materializado en una mayor número de mercancías.

² “El aumento de la diferencia entre el capital constante y el variable es mucho más pequeño que el de la diferencia entre la masa de los medios de producción en que se invierte aquél y la masa de la fuerza de trabajo a que se destina éste” (Marx, 1968: 527).

³ Marx se encargará de incluir entre los factores contrarrestantes de la tendencia descendente de la tasa de ganancia al incremento del grado de explotación de la fuerza de trabajo (la expansión de la jornada laboral y del número de horas trabajadas por el núcleo familiar) y el pago de la misma por debajo de su valor (reducción del valor de la fuerza de trabajo por medio de una disminución de su canasta de consumo). Estos factores tienen la característica de expandir la tasa de plusvalía sin un incremento en el nivel de mecanización o la composición técnica. Por el contrario, como los desarrollamos previamente, el potencial incremento de la plusvalía relativa mediante la mecanización, el principal medio para la expansión de la tasa de plusvalía en el régimen capitalista, ya se encuentra contemplado en la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia en cuanto tal. Por ello Marx afirma que la tendencia en cuestión se presenta incluso con una tasa de plusvalía creciente.

⁴ “La baja de la cuota de ganancia y la acumulación acelerada no son más que dos modos distintos de expresar el mismo proceso en el sentido de que ambos expresan el desarrollo de la capacidad productiva.” (Marx, 2012: 240)

⁵ El valor unitario surge de dividir el total de horas trabajadas por el valor agregado a precios constantes.

⁶ La aguda crisis industrial de finales de la década del cincuenta y principios de la década del sesenta había involucrado ya una importante reducción del salario y el empleo industrial, en virtud de un creciente proceso de concentración de la producción con quiebra de pequeños capitales e incremento del capital fijo con la llegada masiva de inversiones extranjeras en el sector durante dichos años. La participación asalariada descendió desde un 53,7% del valor agregado bruto en 1954 a un 43,3% en 1958. Al año siguiente experimentó un abrupto descenso, representando sólo el 36,9% del valor agregado sectorial con una reducción interanual del costo laboral real del 22,7% (del 25,6% en términos de poder adquisitivo o de salario real). La implementación del Plan CONINTES por parte del gobierno de Frondizi, una continuidad de las políticas represivas de la “Revolución Libertadora” sobre el movimiento obrero, encuentra en lo anterior un elemento explicativo central, en conjunto con la necesidad de generar las condiciones iniciales más favorables en el marco de la inminente llegada del capital industrial transnacionalizado.

⁷ En 1981 comienzan a observarse en forma explícita crecientes diferencias al interior de la burguesía en el marco de una caída de la rentabilidad general, y en particular una más aguda del sector manufacturero. Uno de los dos agrupamientos se encuentra liderado por una parte importante de la UIA que reclamaba medidas contra la apreciación del tipo de cambio y la competencia externa. Al respecto ver Mazzadi y Ulman (2005).

⁸ De acuerdo a las series de Iñigo Carrera (2007) y las series implícitas en diversos cuadros de Azpiazu y Schorr (2010, pp.36,98,182 y 281) la caída del empleo fue incluso más aguda.

⁹ Durante el período kirchnerista en particular, y las últimas décadas en general, existe un fuerte proceso de heterogeneidad y diferenciación al interior de la clase obrera, con niveles y trayectorias disímiles según el sector y las condiciones de contratación. Mientras que en la industria el salario real durante la post convertibilidad alcanzó un máximo en 2012 de 13.134 pesos a precios constantes de 2014, el salario real general tuvo su punto máximo en 2011, con 9.404 pesos de 2014, registrando ambos salarios reales niveles similares en el año 2001 (7.970 y 7.857 pesos de 2014 respectivamente). Para el año 2014, los salarios reales se habían reducido un 7,3% en la industria y un 14,0% en el total de la economía respecto a sus correspondientes valores máximos del período previo. El salario real industrial de 2014 representó un 83,1% del correspondiente al año 1974, mientras el salario real promedio de la economía representó un 63,1% en relación al máximo histórico de 1974. Pueden observarse ambas series, junto con el costo laboral real, en el gráfico N°6 expresadas a precios de 2014 para que los niveles de referencia sean temporalmente más cercanos.

Referencias bibliográficas

Azpiazu, Daniel (1993) *La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas*

- en una etapa de incertidumbre macroeconómica*, CEPAL, Documento de Trabajo N° 49, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010) *Hecho en Argentina*, Buenos Aires. Siglo XXI.
- Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina*, Buenos Aires. SigloXXI-FLACSO.
- Coremberg (2009) *Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo*, Buenos Aires. CEPAL Serie Estudios y Perspectivas N°41.
- Elías, Victor (1988) *Productividad en el sector industrial argentino 1935-1985*, Económica Vol.34 N°2, La Plata.
- Ferreres, Orlando (2010) *Dos siglos de economía argentina 1810-2010*, Buenos Aires. Editorial Ateneo & Fundación Norte y Sur.
- Iñigo Carrera, Juan (2007) *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa 1882-2004*, Buenos Aires. Imago Mundi.
- Kidyba, Susana y Daniel Vega (2015) *La distribución funcional del ingreso en la Argentina 1950-2007*. Serie Estudios y Perspectivas N°44, Buenos Aires. CEPAL.
- Maito, Esteban Ezequiel (2015) *La acumulación de capital en Argentina 1910-2011*, Tesis de Maestría en Economía Política, Buenos Aires. FLACSO.
- Marx, Karl (1968a) *El Capital, Tomo I*, México. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, Karl (2012) *El Capital, Tomo III*, México. Fondo de Cultura Económica.
- Mazzadi, María Florencia y Fabián Ulman (2005) *1981: el quiebre de la alianza del autodenominado Proceso de Reorganización Nacional. Una aproximación a la lucha interburguesa en Argentina*, DT N°54, Buenos Aires. PIMSA.
- Shaikh, Anwar (2006) *Valor, acumulación y crisis*, Buenos Aires. Ediciones RyR.