

Producción de la riqueza social y su distribución: productividad y salarios en Argentina. Medio siglo en perspectiva latinoamericana e internacional

Juan M. Graña y Damián Kennedy¹

Introducción

A pesar de la importancia que la distribución funcional o factorial del ingreso² tiene para las más diversas corrientes teóricas, y del rol fundamental que ocupó en la investigación y el debate económico de Argentina en determinados momentos históricos, su análisis fue abandonado progresivamente desde mediados de los setenta hasta fines de los noventa, en un contexto de creciente ausencia de información oficial (y no oficial) al respecto. Afortunadamente, en los últimos años comenzaron a revertirse tímidamente dichas tendencias, tanto respecto al estudio como a la información. En este marco se inscribe nuestra investigación en torno a la participación asalariada en el ingreso, que se inició hace aproximadamente un lustro con la estimación de la serie (por entonces inexistente) para el lapso 1993–2004 (Lindenboim *et al*, 2005), y que ha estudiado distintos aspectos parciales de la misma, que creemos relevantes para la comprensión del proceso económico de un país, en nuestro caso la Argentina.

¹ Investigadores en Formación - CONICET en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED); Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires (E-mail: juan.m.grana@gmail.com; damian.kennedy@hotmail.com).

² Esto es, la porción del producto total que se apropian los trabajadores mediante sus remuneraciones y los empresarios en las diferentes formas de excedente.

Más específicamente, ese punto de partida permite, por un lado, revelar la forma en la cual se utiliza la fuerza de trabajo, a partir del análisis de la relación entre lo que los trabajadores reciben (salario real) y entregan cada año (productividad). Este aspecto trae consigo, a su vez, la posibilidad de identificar las fuentes de la nueva riqueza social anual de un país, y, en particular, la de las del excedente de explotación o plusvalor. Por el otro, el contraponer la faceta del ingreso de la nueva riqueza producida a la de la demanda final, permite reconocer la forma en la cual se realizan los bienes finales producidos por la economía; en otros términos, establece la relación, por un lado, entre masa salarial y consumo y, por el otro, entre excedente económico e inversión.

Así, en Lindenboim *et al* (2010) hemos intentado plasmar un análisis conjunto de ambos aspectos para la Argentina desde mediados del siglo XX hasta la actualidad, a la vez que en Kennedy y Graña (2009) desarrollamos el primer aspecto específicamente para el sector industrial. Como conclusión más importante en relación a la primera línea de análisis apuntada, encontramos que el profundo deterioro de la participación asalariada sucedido en nuestro país desde mediados de la década del setenta se explica no sólo por incrementos de productividad no transferidos a salarios, sino también por un auténtico derrumbe del salario real, que en la actualidad tiene un nivel entre 25% y 30% inferior al de inicios de los años setenta³.

En este contexto, el presente artículo se propone poner en perspectiva internacional las tendencias observadas en el conjunto de la economía argentina en lo que respecta a la participación asalariada del ingreso y sus componentes -productividad y salario real-, considerando dos tipos de países relevantes a la comparación: los habitualmente denominados “desarrollados”, y los pares regionales. En lo que respecta al primer grupo, trabajaremos con algunos de los países para los cuáles se ha logrado la construcción de series homogéneas de largo plazo: Estados Unidos, Japón y Francia. En relación al segundo grupo, nos restringimos a los dos países más importantes de Latinoamérica, al menos en lo que respecta al tamaño de sus economías: Brasil y México.

Para la construcción de las series de las distintas variables involucradas en el trabajo, nos basamos, con algunas mínimas excepciones, en la información provista por los respectivos institutos nacionales de estadísticas, siguiendo la metodología utilizada para nuestro país (Graña y Kennedy,

³ Respecto a la segunda línea de investigación planteada, ver Lindenboim *et al* (2010)

2008⁴). En términos generales, el período de análisis tiene como punto de partida los años cincuenta del siglo pasado, aunque al momento no se ha podido avanzar hasta tales años con todas las variables involucradas en lo que respecta a Brasil y México, para los cuáles en algunos casos apenas pudimos remontarnos hasta comienzos de los años ochenta. Es por esta razón que aquellas variables que se analizan a partir de su evolución en el tiempo tienen como punto de comparación el promedio de sus valores entre 1980 y 1982, a pesar de que habitualmente, en los análisis de la economía argentina, consideramos el promedio 1970-1972, en tanto reconocido punto de quiebre en su lógica de funcionamiento⁵. A su vez, el período de análisis se extiende hasta los años más recientes, lo cuales varían según el país en cuestión en función de la disponibilidad de información.

Al respecto, no podemos dejar de señalar la situación particular de los datos estadísticos en nuestro país. Si bien presentamos información hasta el año 2009, se puede referir con certeza a lo ocurrido hasta el año 2006, en tanto que la información expresada para los tres últimos años debe ser tomada con suma cautela. Esto es así debido a la intervención que sufrió el INDEC a inicios de 2007, la cual inicialmente afectó a la elaboración del Índice de Precios al Consumidor (INDEC), pero que rápidamente se expandió hacia otros ámbitos, en particular la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), base de nuestras estimaciones. Recién hacia finales de 2009 las bases correspondientes volvieron a estar disponible para los usuarios (incluyendo no sólo el lapso 2007-2009 sino nuevas bases para todos los años de vigencia de la EPH continua, 2003-2006), encontrándose aún pendiente una evaluación pormenorizada de los resultados arrojados para el último trienio. En

⁴ De manera muy concisa, el punto de partida son las estimaciones del Sistema de Cuentas Nacionales para los agregados de remuneración al trabajo asalariado (que incluye los aportes y contribuciones al sistema de seguridad social), el producto a precios corrientes y a precios constantes (total o sectorial dependiendo del caso), y el número absoluto de ocupados y asalariados. A partir del cociente entre la remuneración al trabajo y el total de asalariados se obtiene un salario medio doble bruto, el cual luego se deflacta con el Índice de Precios al Consumidor para obtener el salario real. Por su parte, a partir del cociente entre el producto a precios constantes (indicador de la producción material) y el total de ocupados, surge la estimación de la productividad, también denominada producto medio o producto por trabajador. La comparabilidad internacional de los datos, aunque puede no ser perfecta, se encuentra avalada por las normas del Sistema de Cuentas Nacionales en sus diferentes bases.

⁵ La consideración de un promedio en lugar de un año en particular tiene como sentido minimizar la posibilidad de estar tomando un año que tenga características muy especiales que distorsionen el resto de la serie de la variable en cuestión.

cualquier caso, debe destacarse que no tomamos en cuenta la totalidad de las nuevas bases, sino que utilizamos las de los años 2007 – 2009 para “estirar hacia adelante” los resultados de las bases originales.

Con esos objetivos, en la primera sección presentamos nuestra mirada conceptual de la distribución funcional del ingreso y su evolución en Argentina y los países seleccionados, mientras que en la segunda desarrollaremos sus determinantes (la productividad y el salario real) y observaremos sus tendencias. Finalmente, en la última sección señalaremos algunas conclusiones parciales y preguntas que quedan planteadas a futuro, en torno a los rasgos particulares que adopta el proceso económico en nuestro país.

La especificidad de la (nueva) riqueza social en el capitalismo y su distribución

Como en toda forma social de producción, en el capitalismo la sociedad debe resolver el problema de asignar su capacidad total de trabajo a sus diversas formas concretas. En tanto en este sistema el trabajo se realiza de manera privada, la relación de producción no se manifiesta como directamente social, sino que se presenta como la posibilidad de cambiar los productos del trabajo. Como tales, éstos expresan lo que sus productores no pueden poner de manifiesto directamente: el ser (potencialmente) una porción determinada del trabajo social total. En este sentido, los productos del trabajo asumen el carácter de valor.

Desde el punto de vista social, este trabajo materializado no interesa en tanto trabajo concreto productor de valores de uso, sino como trabajo en sentido general, como trabajo abstracto. En relación a su cantidad, en el mismo sentido, no interesa cuánto tiempo gastó cada productor particular, sino el tiempo socialmente necesario para su producción⁶. A su vez, dado el carácter privado del trabajo, cada producto del trabajo no puede expresar directamente su valor no teniendo más forma de hacerlo que en su relación con el resto de las mercancías. La forma bajo la cual todas las mercancías expresan al mismo tiempo su valor es el precio, esto es, en una mercancía particular

⁶ Nótese que no se trata de un simple promedio entre los distintos productores, sino del tiempo de trabajo que se corresponde con las condiciones medias de producción imperantes en cada rama.

que asume el carácter de equivalente general o dinero⁷. Así, la nueva riqueza social producida en un determinado período (que se expresa, alternativamente, como el conjunto de mercancías finales producidas o como el ingreso generado) tiene la forma específica de masa de valor.

Dado el objetivo genérico de toda organización social de que la masa de riqueza social resultante debe ser mayor que la utilizada para su creación (esto es, que el trabajo encerrado en el resultado de un ciclo productivo exceda al que costó su producción), en el capitalismo esto implica que aquella masa de valor encierra un excedente, un plusvalor. Éste brota de la diferencia entre el trabajo que cuesta producir a la fuerza de trabajo como mercancía y el que ésta despliega en la jornada de trabajo; en otros términos, surge del hecho de que el valor de la fuerza de trabajo representado en el salario es menor al valor creado por los trabajadores. De esta forma, la distribución funcional del ingreso constituye la expresión monetaria de la distribución del valor total creado por los asalariados entre lo que ellos perciben como salario (es decir, la masa salarial) y la plusvalía.

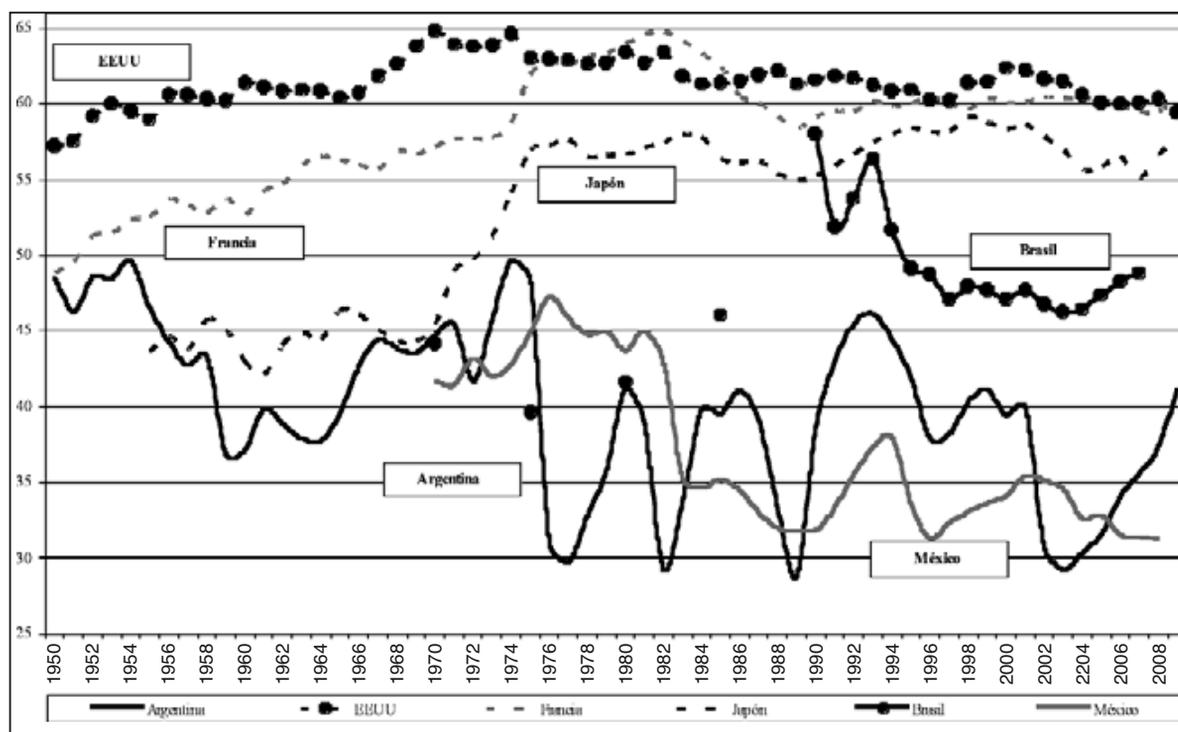
¿Cómo ha evolucionado esta relación en nuestro país desde mediados del siglo pasado? ¿Es tal evolución similar a la de otros países del mundo? A los fines de responder estos interrogantes, construimos el Gráfico 1.

Como allí puede verse, desde el comienzo del período y hasta 1955 (año del derrocamiento del segundo gobierno peronista), la participación se encuentra entre el 45% y el 50% del ingreso total, momento a partir del cual experimenta un gran retroceso, para llegar en 1959 al 36,5%. Luego de la inestabilidad de principios de los sesenta, comienza una sostenida recuperación, tal que la participación se ubica, hacia inicios de los setenta, entre el 42,5% y el 45%, esto es, un escalón debajo del nivel de la década previa. La nueva (e importante) recuperación de los años 1972 - 1974 (este último año es uno de los dos, junto con 1954, máximos de la serie) es el preludio de, primero, la caída de 1,5 puntos porcentuales (pp) consecuencia del plan de ajuste de 1975, y luego, de su derrumbe de 17pp, resultado de la irrupción

⁷ En abstracto, cualquier mercancía podría ocupar tal lugar, pues todas son expresiones de trabajo humano abstracto. Sin embargo, la mercancía que ocupa esa posición es aquella que, en función de sus propiedades materiales para tal fin y por fuerza de la costumbre social, se impone como tal. En general, ese lugar ha sido asignado al oro, convirtiéndose así en la mercancía dineraria o dinero. A su vez, dada sus funciones en la circulación, la mercancía dineraria puede ser reemplazada por signos de valor.

de la dictadura militar en 1976. Si sumamos la nueva retracción de 1977, la participación cae por debajo del 30%, 7pp por debajo de su –hasta entonces– mínimo histórico de 1959.

GRÁFICO 1.
Participación salarial en el PBI a costo de factores o precios básicos.
Total de la economía. Argentina, EEUU, Francia, Japón, Brasil y México.
1950–2008. En porcentaje.



Fuentes: Graña y Kennedy (2008) y elaboración propia sobre la base de BEA-EEUU, INSEE-Francia, Statistics Bureau of Japan, IPEA-Brasil, INEGI – México, Anuario Estadístico CEPAL (CEPALSTAT) y OIT (LABORSTA).

A partir de allí, la participación asalariada ingresa en un período de fuertes oscilaciones entre dicho mínimo y el 40% del producto. Así, el crecimiento hasta 1980 se desmorona en los últimos años del gobierno de facto, tal que en 1982 presenta un nivel cercano al 29%, proporción aún menor que el mínimo de 1977. Por su parte, la recuperación observada con la vuelta de la democracia en 1983 y su mantenimiento entre 1984 y 1986 vuelve a perderse por completo hacia finales del gobierno de Alfonsín, llegando en 1989, proceso hiperinflacionario de por medio, a un nuevo mínimo histórico (28,6%). Hacia inicios de los noventa la participación parece superar el “techo” vigente durante tantos años, al alcanzar el 45,6%, aunque con la “cri-

sis del tequila” a mediados de la década retrocede hasta el 37,4, para luego derrumbarse 12pp con la gran devaluación de 2002 que marcó el final de la Convertibilidad, ubicándose nuevamente en el mínimo histórico.

En resumidas cuentas, la irrupción de la dictadura militar implicó un brutal descenso de la participación asalariada, llevándola a un mínimo en torno al 30% del ingreso total, nivel al cual volvió recurrentemente como consecuencia de la crisis de la deuda externa (1982), la hiperinflación (1989-1990) y el fin de la Convertibilidad (2002).

En relación al período posterior a la Convertibilidad, y teniendo en cuenta lo señalado respecto a la calidad de la información, puede observarse que hasta 2006, en el marco de un crecimiento económico del orden del 9% anual, aquella tuvo una expansión importante, aunque no logró recuperar lo perdido con la devaluación de 2002. Tal recuperación habría tenido lugar a partir de lo ocurrido en los tres años siguientes, lo cual, de ser cierto, implicaría que se necesitaron seis años (cinco de los cuales de gran expansión económica) para recuperar lo perdido prácticamente en uno (dado que en 2003 el retroceso es mínimo). De ser así, la participación asalariada se encontraría actualmente alrededor del “techo” neoliberal del 40% del producto total.

Pues bien, ¿qué rasgos distintivos, y cuáles comunes podemos encontrar entre la participación asalariada de nuestro país y la observada en los países seleccionados para la comparación?

Sin pretender abarcar en profundidad todas las evoluciones ni todos los períodos históricos, en el gráfico puede verse que Argentina comparte con Estados Unidos, Francia y México, la tendencia decreciente de la participación asalariada en el ingreso desde los años setenta, mientras que en Brasil tal tendencia se manifiesta con particular virulencia desde comienzos de los años noventa. De esta forma, es exclusivamente Japón en donde no se verifica un retroceso, aunque, claro está, tampoco un incremento. En síntesis, en general desde ese momento, y en Brasil desde comienzos de los noventa, el retroceso o freno al avance de la participación asalariada en el ingreso parece ser un fenómeno de carácter mundial.

Ahora bien, esta similitud se desvanece al momento de evaluar tanto la magnitud como la variabilidad de las evoluciones en cada país. Así, mientras que en Estados Unidos y Francia la participación asalariada retrocede alrededor de 5pp en los últimos treinta años, en nuestro país, considerando no el “pico” de 1974 sino los primeros años de la década del setenta, la caída,

hacia 2006, duplica esa cuantía. Si efectivamente tomamos tal pico e incorporamos los años más recientes, el retroceso de la participación asalariada hacia 2009 también es de 10 pp. En México la situación es aún peor que en nuestro país, mientras que en Brasil, partiendo de los noventa, constituye un caso intermedio.

Otro tanto ocurre en lo que respecta a la variabilidad de la participación asalariada. Del mismo Gráfico 1 se desprende que el retroceso observado en los países considerados “desarrollados” es relativamente continuo (comportamiento al que se suma, sin el retroceso, Japón), frente a los bruscos movimientos que se observan en los países latinoamericanos, con particular fuerza en nuestro país⁸.

En síntesis, al observar la distribución funcional del ingreso se puede concluir que los países de nuestra región, aún con sus especificidades, presentan rasgos comunes cuando se los pone en perspectiva de países “avanzados”, los cuales son, lamentablemente, negativos. Ahora bien, ¿qué hay detrás de estos números? ¿De qué depende la evolución de la distribución funcional del ingreso? ¿Cómo se explica semejante deterioro y variabilidad de la participación asalariada en nuestro país y sus pares regionales? Esta cuestión es la que pretendemos abordar en la siguiente sección.

Productividad y salario real, contenido de la distribución funcional

Al comenzar la sección anterior afirmábamos que la plusvalía era la forma concreta que tomaba en el capitalismo la necesidad genérica de que, a la finalización de un ciclo productivo, la masa de riqueza social resultante sea mayor a la que costó su producción (sin dejar de lado, como quedará claro más adelante, que la plusvalía se produce bajo diferentes formas de la explotación). Pero esto no es todo; la necesidad de incrementar la capacidad productiva del trabajo (esto es, la potencialidad de la apropiación humana del medio) implica que dicho plusvalor debe ser, a su vez, creciente. La forma concreta que adopta este proceso es a través de la “maximización de los beneficios” de la empresa.

⁸ Hasta aquí no hemos dicho nada acerca del nivel absoluto de la participación. Como se observa en el gráfico, existen grandes brechas entre la correspondiente a los países de la región y el resto. Ahora bien, aunque no descartamos la importancia de esta marcada diferencia para ciertas investigaciones, en lo que respecta al presente trabajo el foco de interés está puesto, como quedará aún más claro en lo que sigue, en la evolución de las distintas variables analizadas, y no tanto en su valor absoluto.

Para ello, en términos generales, desarrolla mejoras productivas con el objetivo de reducir los costos individuales y obtener una ganancia extraordinaria; al generalizarse aquéllas e incrementarse “verdaderamente” la productividad, disminuye el valor de la mercancía. Si, de un lado, lo anterior determina la desaparición de la ganancia extraordinaria, del otro (siempre que corresponda a ramas que producen bienes de consumo asalariado directa o indirectamente) implica una reducción del valor de la fuerza de trabajo y, manteniendo el poder adquisitivo del salario, un incremento (relativo y absoluto) del excedente.

Aunque este es el resultado general, como tal incremento productivo requiere –término medio y en el largo plazo– una creciente calificación del conjunto de trabajadores, el salario real de éstos debe aumentar al crecer el valor que porta su fuerza de trabajo. Es de esperar, entonces, que una mayor productividad vaya acompañada de incrementos salariales; es decir, no todo crecimiento de aquella debe traducirse únicamente en ganancia.

Como consecuencia de lo anterior, la tendencia de la participación asalariada en el ingreso está determinada por la relación entre la evolución del rendimiento de los trabajadores (productividad) y la remuneración real por éstos percibida, teniendo con esta última una relación directa y con la primera una inversa⁹.

Productividad

En los Gráficos 2 y 3 expresamos la evolución de la productividad de Argentina para el período en cuestión, en el primero de ellos en conjunto con los países “desarrollados” y en el segundo con los latinoamericanos.

Los primeros veinte años de la serie constituyen un período de clara expansión –con algunos años de estancamiento–, incrementándose en conjunto un 62%. Este comportamiento de crecimiento estable y continuo vigente bajo la ISI se verá profundamente modificado a partir de mediados de los años setenta. Así, entre el golpe militar de 1976 y la implantación del régimen de Convertibilidad en 1991 la productividad muestra un estancamiento

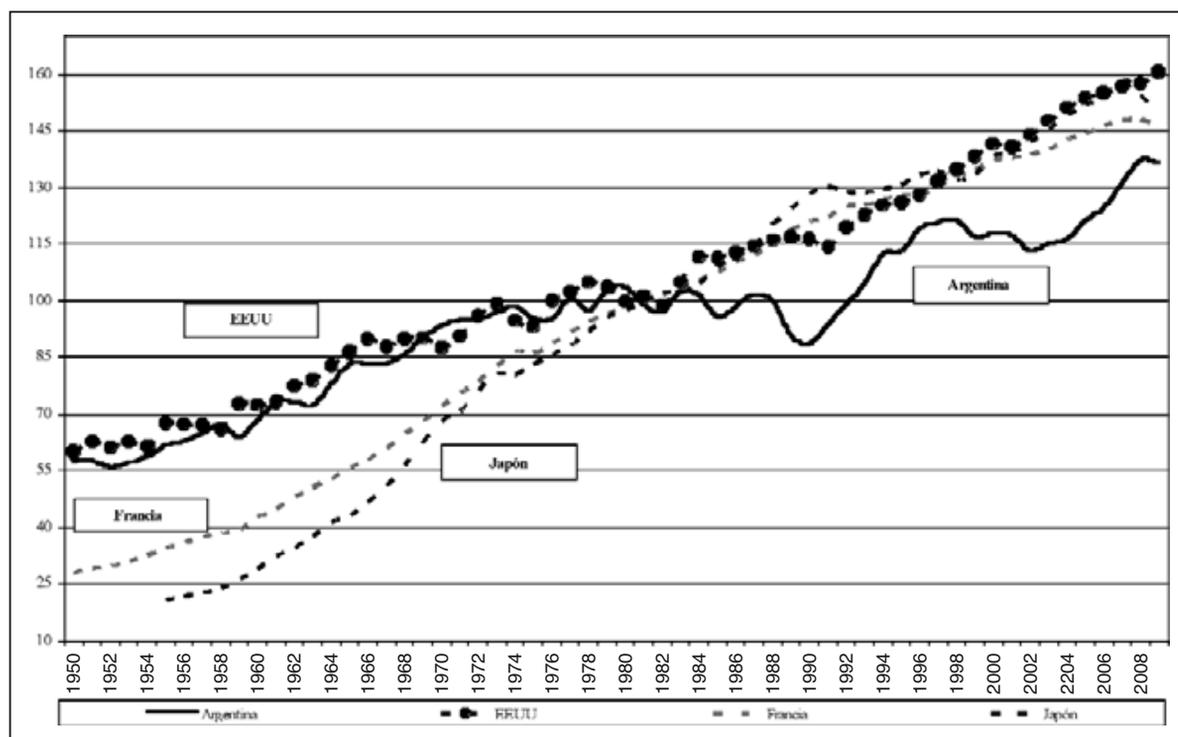
⁹En esta tendencia también juega un papel importante la cuestión del trabajo improductivo. En tanto el salario de aquellos que realizan trabajo improductivo tiene como fuente el excedente producido por el trabajo productivo, un incremento del trabajo improductivo en el total del trabajo social implicaría un incremento *per se* la participación asalariada. El debate aún no resuelto en la literatura respecto de qué es (y qué no) trabajo improductivo, y aún más, cómo identificarlo en la práctica a los fines de medir sus efectos, hacen que dejemos de lado esta cuestión a los fines de este artículo.

en la primera etapa y un retroceso en el resto de la de la década del ochenta, en ambos casos con un comportamiento muy oscilante. Así, la productividad de 1990 fue un 5% inferior a la del año 1970. Es decir, en casi 20 años la capacidad productiva promedio del trabajo en Argentina no avanzó ni un ápice.

La situación parece revertirse completamente en “los noventa”, particularmente en los primeros años de la década, expandiéndose más de un 27% entre 1990 y 1994. Ahora bien, en este punto es muy importante destacar lo siguiente: este favorable comportamiento de la productividad se debe más a una destrucción de las empresas de menor productividad en el marco de la apertura comercial y la sobrevaluación cambiaria (a lo que deben sumarse las privatizaciones de los servicios públicos y la importación de maquinaria por las empresas más concentradas) que a un genuino desarrollo de la capacidad productiva del trabajo¹⁰. Luego del estancamiento en el marco de la crisis del tequila, continúa el crecimiento de la productividad, el cual se verá completamente revertido por la recesión económica de los últimos años de la Convertibilidad (1998-2001).

GRÁFICO 2.

Productividad. Total de la economía. Argentina, Estados Unidos, Francia y Japón. 1950-2009. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.



Fuentes: Graña y Kennedy (2008) y elaboración propia sobre la base de BEA-EEUU, INSEE-Francia y Statistics Bureau of Japan.

¹⁰ Un claro reflejo de este proceso fue la evolución de la tasa de desempleo, que de niveles en torno

En lo que hace al proceso actual hasta 2006, el crecimiento económico se realizó sobre la base de una creciente absorción de fuerza de trabajo, de modo que la productividad no mostró un gran dinamismo, ubicándose apenas por encima del máximo de la Convertibilidad. De esta forma, podemos ver que hacia 2006 el nivel de la productividad es un 32% más alto que el vigente a comienzos de los años setenta y un 25% mayor que en el lapso de comparación. Por su parte, lo aparentemente ocurrido en los dos años siguientes daría muestra de una más favorable dinámica de la capacidad productiva del trabajo, mostrando en el último año un leve retroceso. Así, hacia 2009 la productividad nacional sería un 12% por encima del nivel máximo de la Convertibilidad, un 36% y 45% mayor, respectivamente al período de comparación y al nivel de inicios de los setenta.

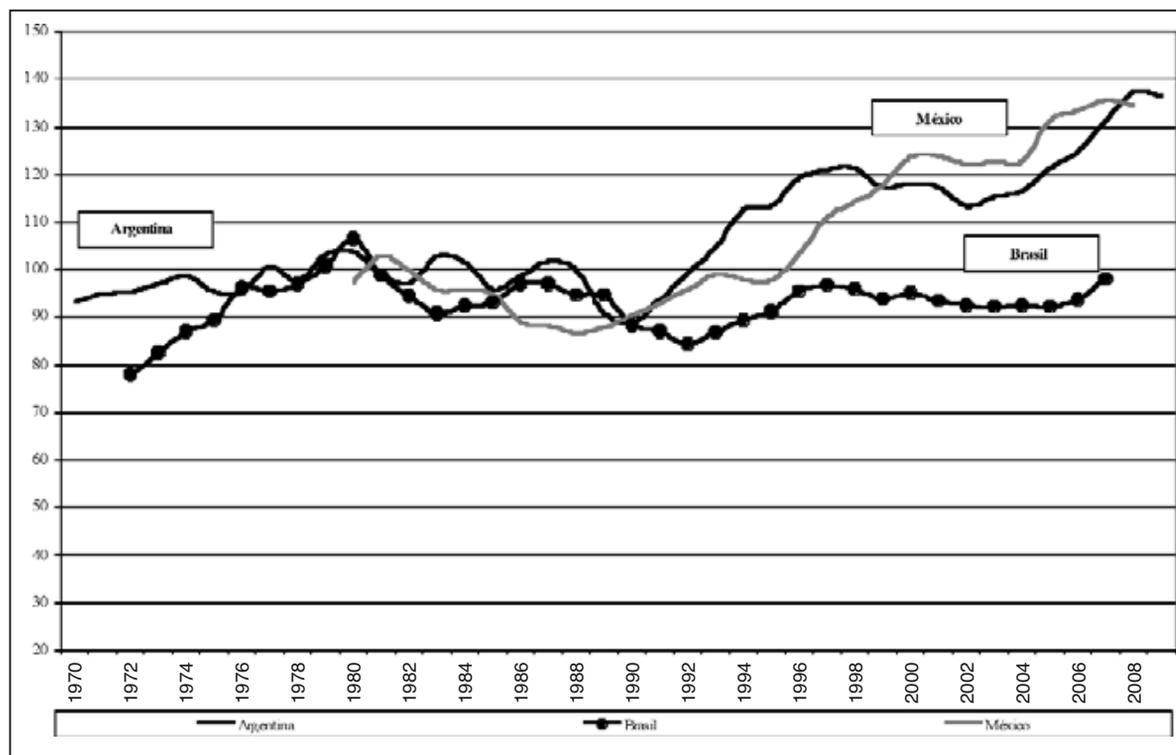
Ahora bien, en la producción capitalista, donde el proceso de producción tiene un contenido mundial (esto es, involucra a la humanidad como un todo) pero se realiza bajo la forma nacional, la productividad es una de las variables que cobra verdadera dimensión cuando se la ubica en términos internacionales.

En este sentido, en el mismo Gráfico 2 puede verse que en los tres países considerados “desarrollados” la productividad presenta una tendencia creciente prácticamente continua durante los sesenta años considerados (la única excepción de importancia es el estancamiento estadounidense en los ochenta). El menor dinamismo de la productividad en nuestro país queda claramente de manifiesto, en tanto desde los años considerados como referencia la capacidad productiva del trabajo se expandió, como mostrábamos previamente, alrededor de un 30%, mientras que para el resto de los países la misma se incrementó entre el 45% y el 60%. Si extendemos la mirada hacia atrás y tomamos como comparación inicios de los años setenta, punto de quiebre en la historia de nuestro país, las brechas son aún más significativas. Mientras que en el caso de Argentina la expansión resulta similar (habida cuenta del estancamiento evidenciado esa década), la expansión resulta del 75% en Estados Unidos, 93% en Francia y 107% en Japón. En este punto, debemos recordar que la referencia es exclusivamente a su evolución y no a niveles absolutos de las variables, aunque sí podemos afirmar que tal diná-

al 6% de la población económicamente activa en los años ochenta trepó al 18% hacia mediados de los noventa.

mica implica una ampliación de la brecha absoluta de productividad que se para a nuestro país de la correspondiente a los países seleccionados¹¹.

GRÁFICO 3.
Productividad. Total de la economía. Argentina, Brasil y México. 1970-2009.
Evolución. Promedio 1980-1982 = 100



Fuentes: Graña y Kennedy (2008) y elaboración propia sobre la base de IPEA-Brasil, INEGI-México, Anuario Estadístico CEPAL (CEPALSTAT) y OIT (LABORSTA).

En lo que respecta a los países latinoamericanos, en el Gráfico 3 puede observarse que el estancamiento y retroceso de la productividad argentina en los años ochenta es compartido por el resto de los países de la región, tal que muestran a comienzos de los noventa una productividad 10% inferior a la del promedio 1980 – 1982. Lo ocurrido a comienzos de los años noventa también resulta similar en los países de la región, aunque con diferente intensidad: mientras que México, luego de la crisis del tequila, termina por igualar hacia 1998 el crecimiento de nuestro país, en Brasil la expansión es más lenta.

¹¹ En un sentido, el rezago productivo se estaría produciendo inclusive si la evolución fuera idéntica ya que Estados Unidos, por ejemplo, posee una productividad mayor; por ende ante un crecimiento porcentual similar, su expansión absoluta es proporcionalmente mayor. En otros términos, si al crecer a la misma tasa la (en este caso) brecha relativa de productividad se mantiene inalterada, la distancia absoluta, por el contrario, se amplía.

Los últimos años del siglo pasado y primeros del actual vuelven a mostrar claras similitudes entre los tres países, en los cuales se observa un estancamiento y/o retroceso de la productividad, la cual se volverá a expandir en los años más recientes, nuevamente a un ritmo mayor en México (similar al de nuestro país) que en Brasil.

En resumidas cuentas, dada la similitud de la dinámica de la productividad de los países latinoamericanos en relación a Argentina, aquella ampliación de la brecha absoluta de productividad que señalamos para nuestro país respecto de los países avanzados se presenta, también, como un fenómeno atribuible a los dos países más grandes de nuestra región.

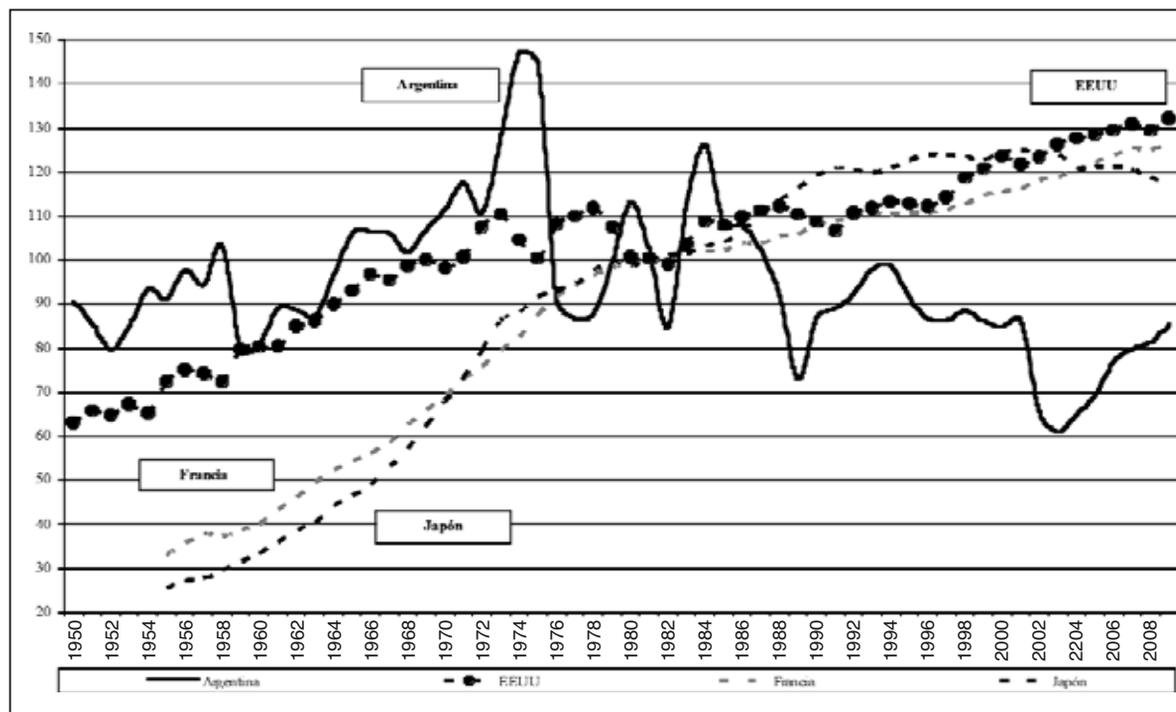
Salario real

Al igual que lo realizado para el caso de la productividad, en los Gráficos 4 y 5 expresamos la evolución del salario real de Argentina para el período en cuestión, en el primero de ellos en conjunto con los países “desarrollados” y en el segundo con los latinoamericanos.

Como allí puede verse, bajo la ISI el salario real presenta, en términos generales, una tendencia positiva (a pesar de que el retroceso verificado entre 1958 y 1959 anula el logrado a lo largo de la década), de modo que a principios de los setenta presenta un crecimiento, respecto de 1950, de un 23%. Los tres años siguientes repiten el crecimiento del cuarto de siglo anterior, aunque la situación es meramente pasajera: el “Rodrigazo” y, particularmente, la sangrienta dictadura militar, se llevan consigo no sólo ésta última expansión sino la totalidad de lo avanzado desde mediados de siglo. A idéntico nivel se retorna en el fin de la dictadura, luego del crecimiento experimentado como resultado de la creciente apreciación cambiaria.

El crecimiento del 48% en los dos primeros años de la recuperación democrática resulta nuevamente efímero: los brotes inflacionarios de mediados de la década y la hiperinflación final fueron más allá que la dictadura, tanto que el salario real de 1989 representaba apenas el 65% del poder adquisitivo de los primeros años setenta. Aunque con un contexto marcadamente distinto, la lógica no fue muy diferente bajo la Convertibilidad: la estabilización nominal y la apreciación del peso logran inicialmente una recuperación del 35%, en buena parte luego perdida por la desocupación, la precarización laboral y el estancamiento económico posterior.

GRÁFICO 4.
Salario real. Total de la economía. Argentina, Estados Unidos, Francia y Japón.
1950-2009. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.



Fuentes: idem Gráfico 2.

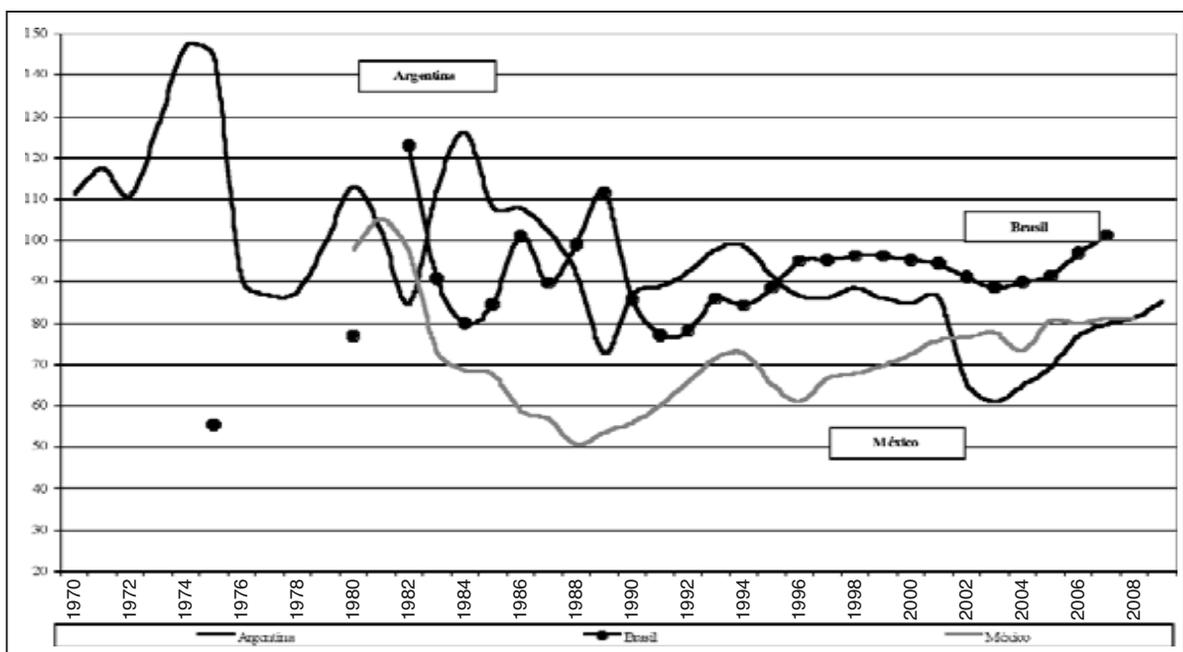
Si se pensaba que ya no había lugar para el retroceso del poder adquisitivo del salario, la devaluación de enero de 2002, inflación mediante, viene a desmentirlo: las remuneraciones reales se derrumbaron más del 29% entre 2001 y 2003, marcando un nuevo mínimo histórico, en tanto llegó a representar apenas algo más que la mitad que su nivel vigente de principios de los setenta. En lo que respecta al proceso más reciente, hasta 2006, a pesar del crecimiento del 26%, el salario real no había llegado a recuperar la caída de la devaluación, de modo que en la capacidad de consumo de los asalariados representa apenas un 75% de su nivel de los años de referencia. O sea, en el último medio siglo la clase obrera argentina no ha podido avanzar ni un paso en su calidad de vida, a la vez que en los últimos treinta años sólo la vio retroceder.

Si tomamos en cuenta la información correspondiente a los tres años más actuales, el crecimiento del salario real a lo largo de los mismos habría alcanzado a recuperar su nivel previo a la devaluación. Como dijimos en el caso de la participación asalariada, de confirmarse los valores del último trienio el salario real requirió de seis años de crecimiento para recuperarse de una caída que se dio fundamentalmente en un año. En cualquier caso, no debe perderse de vista que aún considerando estos últimos tres años la capacidad de

consumo del salario presentaría en la actualidad un 85% de su nivel del período de referencia, y un 75% del correspondiente a comienzos de los setenta. Indudablemente, la situación resulta aún peor si tomamos en cuenta el también cuestionado (en términos de calidad de las estadísticas) año 1974: el salario real de 2009 sería, en relación a dicho año, un 43% inferior¹².

En relación a los países “desarrollados”, puede notarse en el Gráfico 4 que los años setenta también se presentan como un punto de quiebre en las tendencias de las remuneraciones reales, aunque en este caso esa modificación implica –a diferencia de Argentina- simplemente una desaceleración en las tasas de crecimiento que continúa hasta la actualidad. A su vez, este período implicó, para los tres países en comparación, algunos años de estancamiento, otros de retroceso, aunque en ningún caso logran revertir la tendencia creciente señalada. Así, en la primera etapa –hasta 1970- el incremento alcanzó el 55% en Estados Unidos, el 109% en Francia y 167% en Japón. En cambio, en el período 1970-2009 a pesar de ser más extenso no alcanza tales magnitudes: 34% para el americano, 82% para el europeo y 72% para el asiático.

GRÁFICO 5.
Salario real. Total de la economía. Argentina, Brasil y México. 1970-2009.
Evolución. Promedio 1980-1982 = 100



Fuentes: idem Gráfico 3.

¹² Estos resultados son compatibles con los alcanzados por González (2004), Beccaria *et al* (2005) e Iñigo (2007), quienes señalan que el salario industrial real a mediados de la primera década del siglo XXI es entre un 35% y un 45% menor al de aquel momento.

Al igual que lo observado para el caso de la productividad, frente a la dinámica señalada para los países avanzados el comportamiento del salario real iguala a los países latinoamericanos, lo cual no anula sus especificidades. Así, puede verse el comportamiento de Brasil es algo más auspicioso que el de Argentina y México (al revés de lo observado con la productividad), aunque no hay mucho para celebrar: este “mejor” comportamiento implica, en rigor, que el salario real es en la actualidad similar al del promedio 1980-1982, nivel en el que se mantiene, a grandes rasgos, desde mediados de los noventa (más allá del pequeño retroceso de comienzos del siglo XXI y su posterior recuperación en los años más recientes). México, por su parte, presenta “entre puntas” (o sea, entre el período de referencia y los últimos años) una evolución idéntica a la de nuestro país, aunque con una tendencia al interior del período algo diferente: la continua caída ocurrida en la década del ochenta lleva al salario real a un nivel que representó la mitad de su valor a comienzos de la década, momento a partir del cual inició una recuperación lenta pero constante (con algunos traspiés, en particular el de la crisis del tequila), arribando hacia mediados de la primera década del siglo actual a un nivel que representa el 80% del correspondiente al período de referencia.

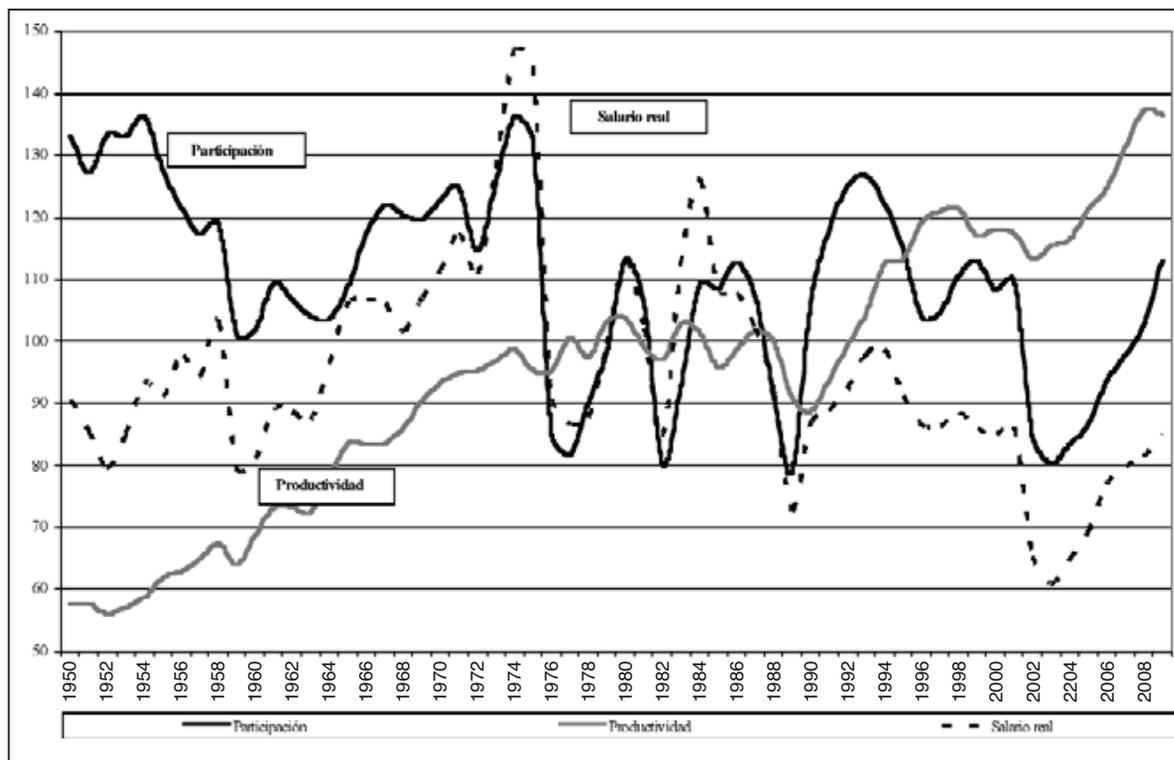
Dicho en pocas palabras, la ampliación de la brecha del poder adquisitivo del salario que previamente encontramos en nuestro país en relación a los “desarrollados” aparece, al menos desde la década del ochenta, también en Brasil y México.

Nuevamente la distribución funcional: productividad y salario real en conjunto

En la Introducción afirmábamos que el análisis de la distribución funcional del ingreso permite, entre otras líneas de investigación, revelar la forma en la cual se utiliza la fuerza de trabajo, a partir del análisis de la relación entre lo que los trabajadores reciben (salario real) y entregan cada año (productividad), a partir de lo cual se abría la posibilidad de identificar las fuentes de la nueva riqueza social anual de un país, y, en particular, la de las del excedente de explotación o plusvalor. Habiendo analizado separadamente, en la sección anterior, la evolución de la productividad y el salario real para Argentina en perspectiva internacional, veamos entonces ahora cómo incidieron en la dinámica de la distribución funcional del ingreso. Para tales fines, construimos el Gráfico 6.

GRÁFICO 6.

Participación salarial en el PBI pb, productividad y salario real.
Total de la economía. 1950-2009. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.



Fuentes: Graña y Kennedy (2008)

Exceptuando los dos primeros años de la serie (donde el salario real evoluciona por encima de una productividad constante), hasta inicios de 1970 parece verse, en términos generales, un comportamiento como el esperado en la lógica de la producción capitalista según lo planteamos previamente: un retroceso de la participación asalariada en el ingreso causado por un incremento relativamente continuo de la productividad superior al del salario real (61% contra 23%)¹³.

A partir de aquí y hasta comienzos de la década del noventa, la evolución de la participación se explica prácticamente por el movimiento del salario real, por encontrarse relativamente constante –o levemente decreciente– la productividad. Así, el aumento de la participación asalariada que ocurre hacia mediados de los setenta tiene que ver con un crecimiento del salario

¹³ Este proceso general puede dividirse en dos grandes subperíodos, donde el punto de quiebre se encuentra en los primeros años de los sesenta. Así, hasta tal momento el retroceso de la participación asalariada se explica por un incremento de productividad mayor al del salario real, mientras que el aumento del segundo subperíodo tiene que ver con un salario real algo más dinámico que la productividad.

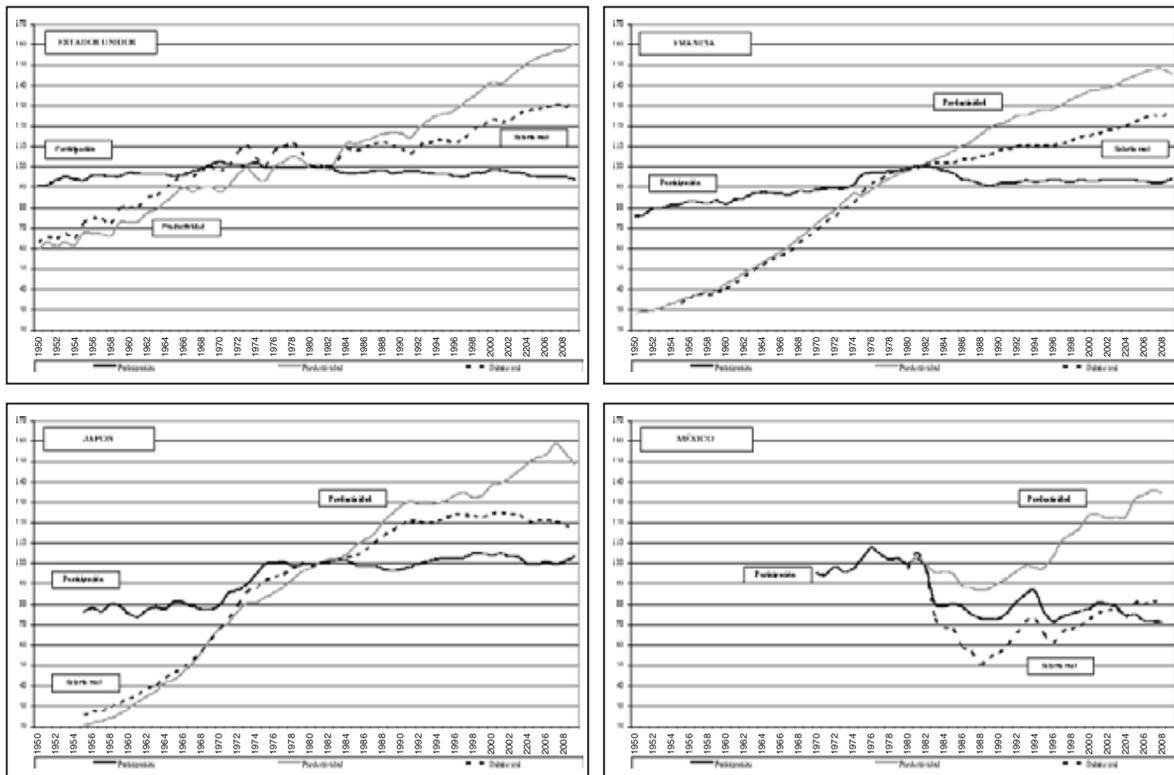
real por encima del de la productividad, situación completamente revertida por la dictadura, bajo la cual el deterioro del salario real (23% en relación al de 1970) explica el de la participación asalariada, aún con una productividad en disminución. Bajo el gobierno alfonsinista, no sólo la participación asalariada se mantuvo -entre puntas- en su mínimo histórico, sino que detrás de la misma está el peor escenario posible: reducción del salario real (35% entre 1983 y 1989) y de la productividad (11,5% para el mismo período).

Entre 1989 y 2002 (es decir, a lo largo de la Convertibilidad y su salida) la participación asalariada también se mantiene en torno a ese mismo mínimo, caída en donde confluyen tanto una continuidad en el deterioro del salario real (16%, exclusivamente atribuible a la devaluación), como así también un incremento de productividad (27% en idéntico período). Finalmente, detrás de la recuperación de la participación asalariada hasta 2006 encontramos un crecimiento del salario real mayor que el de la productividad (17,5% y 10%, respectivamente), con una particularidad: mientras que ésta ya había superado la pérdida post devaluación, aquél se encontraba aún 8,5% por debajo de su nivel de 2001. Si incorporamos lo que presuntamente habría sucedido los últimos tres años, esta última tendencia se encuentra reforzada, en tanto el incremento de la participación asalariada del 30% en 2002 al 41,2% en 2009 se explicaría por una expansión del salario real del 30% y de la productividad del 20%.

En síntesis, mirando el proceso 1950-2006, la conclusión es evidente: el deterioro de la participación asalariada, que pasa del 48% al 34% del ingreso total, expresa un incremento de la productividad del 116% conjuntamente con un deterioro del salario real del 15%. Si extendemos el plazo hasta abarcar el último trienio, la situación no resulta marcadamente diferente: el retroceso de la participación asalariada al 41,2% se da con un incremento de la productividad del 137% y una caída del salario real del 6%.

Este proceso de prácticamente sesenta años posee varios subperíodos de importancia, pero sin duda el principal punto de quiebre se encuentra, como fue quedando en evidencia al analizar las distintas variables, a mediados de los setenta. En ambos lapsos la participación retrocede: en 1950 era del 48%, del 44% en promedio entre 1970-1972, y del 34% en 2006 (o 41% en 2009). Pero las razones detrás de esas caídas son, claro está, diferentes: mientras que en el primer lapso se verifica un incremento conjunto de la productividad y el salario real (64% y 25%), en el segundo la productividad se expande un 32% hasta 2006 (44,5 hasta 2009), a la par que el salario real se derrumba un 32% hasta 2006 (25% si consideramos los últimos tres años).

GRÁFICO 7.
Participación salarial en el PBI pb, productividad y salario real.
Total de la economía. 1950-2009. Estados Unidos, Francia, Japón y México.
Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.



Fuentes: Elaboración propia sobre la base de BEA-EEUU, INSEE- Francia, Statistics Bureau of Japan, INEGI- México, Anuario Estadístico CEPAL (CEPALSTAT) y OIT (LABORSTA).

En los componentes del Gráfico 7 reproducimos las mismas variables para el resto de los países en cuestión, exceptuando Brasil por el corto período para el que poseemos datos. Como se desprende del mismo, el comportamiento encontrado anteriormente en la participación asalariada de los países desarrollados (leve retroceso en Estados Unidos y Francia, y constancia en Japón) tiene detrás dinámicas marcadamente diferentes a la de Argentina en idéntico período: crecimiento de la productividad a un ritmo mayor al del salario real. Si extendemos la mirada hacia atrás, también encontramos en tales países, como insinuamos previamente, un quiebre en los años setenta. En los tres puede verse como, al menos desde mediados de siglo hasta dicho momento, productividad y salario real evolucionaron prácticamente a igual ritmo, para luego seguir creciendo ambas, aunque la primera a un ritmo mayor que el segundo. En cualquier caso, como ya notamos, la relación entre ambas variables resulta, en ambos lapsos, diferente en Argentina: mientras que

hasta los años setenta la productividad creció más que un salario real también creciente, a partir de allí este último es directamente decreciente. Desde inicios de los ochenta, momento a partir del cual contamos con información de México, vemos que sus tendencias son similares a las de nuestro país.

A modo de cierre: avance preliminar sobre una de las especificidades argentinas (y regionales) y sus consecuencias sobre las condiciones de vida de la población

La evolución de la participación asalariada, la productividad y el salario real en Argentina desde mediados del siglo pasado parecen reflejar las diferencias de funcionamiento de los dos grandes modelos económicos vigentes que, según lo indica el generalizado consenso en la literatura, rigieron en nuestro país desde aquel momento, en buena medida a tono con otras experiencias latinoamericanas. Sintéticamente, hasta mediados de los años setenta rigió el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), basado en el incentivo a la industria nacional a través de la protección externa y el fomento del mercado interno¹⁴, el cual se vio interrumpido abruptamente por el golpe militar que se extendió entre 1976 y 1983. Si bien es un debate aún abierto si el referido modelo estaba o no en sí mismo agotado, así como también cuál es la lógica de funcionamiento del instaurado en su reemplazo, existe un acuerdo relativamente generalizado de sus características fundamentales, principalmente durante el gobierno militar y el régimen de la Convertibilidad (1991-2001): apertura comercial y financiera, endeudamiento externo, sobrevaluación de la moneda, desindustrialización, reprimarización e incremento de la inversión en los sectores financieros. Sobre esta base, se sugirieron denominaciones tales como “apertura con endeudamiento externo” o de “valorización financiera” (Diamand, 1972, Damill y Frenkel, 1993, Ferrer, 2004, Basualdo, 2006 y Schvarzer y Tavonaska, 2008).

¹⁴ Aunque nuestro período de análisis comienza en 1950, cabe señalar que los primeros indicios de la ISI en Argentina se dan a partir de los efectos de la “crisis del treinta” (cuando se comienzan a poner en funciones las instituciones que darían lugar a ese proceso, entre las que se destacan las Juntas Reguladoras de las diferentes producciones agrícolas así como la elevación de los impuestos a la importación), cobrando un nuevo impulso en el marco de la Segunda Guerra Mundial.

El fuerte y continuo crecimiento económico, del empleo, de la participación asalariada y el salario real ocurrido luego de la devaluación de 2002, junto con el comportamiento positivo de otras variables clave de la economía, ha abierto el debate (aún vigente) respecto de si Argentina se encuentra en un nuevo modelo económico o patrón de crecimiento, diferente a aquel sin nombre consensuado pero similar al de la ISI. En el mismo se pone en juego la identificación de las bases sobre las cuáles se sostiene este proceso y, por tanto, la discusión en torno a las características de la economía argentina.

En principio, existe un acuerdo relativamente generalizado respecto de que este proceso responde a la adopción de un tipo de cambio real alto, a partir del cual se generó un nuevo patrón de crecimiento, basado en la producción de bienes –primordialmente industriales– en detrimento de los servicios, (Frenkel y Rapetti, 2004, CENDA, 2006 y Arceo *et al*, 2007). Aunque en algún caso bajo la forma suavizada de un “abaratamiento relativo del trabajo frente al capital”, también hay acuerdo en que la caída del salario real fue clave para el inicio del actual ciclo expansivo. En contraposición a lo anterior, otros trabajos cuestionan en todo o en parte tal argumentación. Por un lado, encontramos las investigaciones que ponen en duda la realidad y profundidad del cambio en la estructura productiva enunciado, sosteniendo que se trata de un proceso de “crecimiento sin cambio estructural” (Lavopa, 2007 y Fernández Bugna y Porta, 2008). Féliz y Pérez (2006), por su parte, sostienen que la elevada elasticidad empleo-producto se debe centralmente a la utilización de la capacidad ociosa, de modo que a medida que ésta se va agotando la economía tiende a retornar a los niveles asociados a una estructura productiva desindustrializada y extranjerizada.

Por el otro, encontramos las críticas en torno a que el deterioro del salario real no es sólo una condición de inicio de ciclo del nuevo patrón, sino que está en la base del mismo, en tanto es la consecuencia necesaria de una industria de baja productividad (y, por tanto, competitividad) que requiere un tipo de cambio subvaluado (Arceo *et al*, 2007; Féliz y Pérez, 2006).

Ahora bien, esta productividad relativa inferior general de la economía argentina en relación a la de los países de mayor desarrollo de las fuerzas productivas, brecha que, como vimos, se ha venido ampliando desde la década del setenta¹⁵, no sólo en nuestro país sino también en Brasil y México, no re-

¹⁵ Tanto Cimillo *et al* (1973) como Iñigo (2007) sostienen que la menor productividad relativa de la economía nacional también ocurre bajo la ISI. En sus argumentos (que en el caso de Iñigo se extien-

sulta gratuita: implica la necesidad del proceso de acumulación nacional de alimentarse de fuentes de plusvalía extraordinaria.

Previamente planteamos el proceso de producción de plusvalía relativa en tanto forma más potente de expansión de la plusvalía y, por tanto, de la acumulación de capital. Más allá de algunas particularidades, dichos aumentos de productividad se desarrollan a través del incremento de la escala de producción, resultado de la capitalización de la plusvalía. Con ella se logra economizar los medios de producción, incrementar la cooperación de asalariados y lograr una mayor división del trabajo. Sin embargo, su transformación fundamental reside en el reemplazo relativo de fuerza de trabajo por maquinaria. Por todo ello, las masas de capital que se requieren para mantener el ritmo de innovación son crecientes, para lo cual el primer camino es la simple capitalización de la plusvalía, pero el principal es la centralización del capital en unidades de mayor tamaño.

De esta forma, las condiciones sociales medias de producción de cada valor de uso se encuentran en permanente transformación, tal que el precio de las mercancías (y, por tanto, la tasa general de ganancia) se encuentra determinado por las empresas que poseen el tamaño y formas de producción que las ponen al frente del desarrollo de las capacidades productivas del trabajo a nivel mundial. En ese movimiento, las empresas que no logran desarrollar la productividad del trabajo de modo tal de ubicarse en tales condiciones medias comienzan a sufrir las complicaciones que resultan de tener mayores costos y, por tanto, obtener una tasa de ganancia inferior a la general. Ahora bien, esto no implica que estas empresas desaparezcan automáticamente, sino que se van rezagando progresivamente. En este marco, la continuidad de empresas en tales condiciones implica que enfrentan sus mayores costos aceptando una tasa de ganancia menor a la normal, lo que refuerza su retraso, o a partir de una compensación con fuentes extraordinarias de plusvalía¹⁶, que le permita alcanzar una tasa de ganancia como mínimo

den hasta la actualidad) se combinan para ello, por un lado, la restringida escala del mercado interno argentino al que abastecen y, por el otro, la utilización de equipamiento industrial importado ya obsoleto en sus países de origen.

¹⁶ La denominación de “extraordinarias” intenta diferenciar a tales fuentes de las “normales” en la producción capitalista, es decir de aquellas que surgen de la extensión e intensificación jornada de trabajo o de la disminución del valor de la fuerza de trabajo a través del abaratamiento de su canasta de consumo por medio de la producción de plusvalía relativa.

igual a la media (Cimillo *et al* 1973, Prebisch 1986; Iñigo, 2004). ¿De dónde brotan dichas fuentes extraordinarias?

Al menos para el caso de nuestro país, habida cuenta de la productividad relativamente elevada que tiene el trabajo aplicado a la producción agropecuaria, históricamente goza de una fuente de riqueza extraordinaria “por excelencia”: la renta de la tierra portada en las mercancías agrarias. Ésta se redistribuye, por distintos mecanismos, a los distintos capitales que producen al interior del país¹⁷. Pero esto no es todo; en Argentina en el proceso que comienza con la última dictadura militar aparece una nueva fuente extraordinaria de plusvalía: el deterioro del salario real.

Más específicamente, ante la inexistencia, en promedio, de rezagos significativos en cuanto a las calificaciones y aptitudes productivas de la fuerza de trabajo de Argentina respecto de los demás países, el violento deterioro del salario real ya reseñado significa el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor¹⁸ y, por tanto, su constitución en una fuente extraordinaria de plusvalía que compensa -en parte- la menor productividad promedio de las empresas que operan en el país. En este sentido, en Graña y Kennedy (2009) estimamos que, sobre la base de considerar un salario para los últimos treinta años con un poder adquisitivo idéntico al del promedio 1970-1972 -hipótesis, por cierto, bastante austera-, la plusvalía con fuente en el deterioro del salario real constituye, según el período, entre un 15% y un 35% de la plusvalía total.

Así las cosas, el marcado deterioro de las condiciones de vida de la población argentina desde el punto de inflexión señalado no es resultado de una fatalidad, sino que también tiene un sentido en el marco de la forma que adopta la acumulación de capital en nuestro país. De esta forma, una tesis fundamental a seguir desarrollando es la que toma como eje central del proceso económico argentino a la potencia productiva de las empresas que producen en nuestro país.

En este trabajo, al contraponer la evolución de la productividad y el salario real nacionales con las de otros países de la región que emergieron de ma-

¹⁷ Para un detalle de tales mecanismos, Iñigo (2007).

¹⁸ No debe confundirse el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor con la disminución del valor de la fuerza de trabajo resultado de la producción de plusvalía relativa. En otros términos, una reducción del valor de la fuerza de trabajo no guarda relación directa con la disminución del poder adquisitivo del salario.

nera similar de la Industrialización sustitutiva (y que, por ende, poseen estructuras productivas parecidas), encontramos que tanto Brasil como México poseen dinámicas similares a las de nuestro país. De aquí se derivaría que en tales países también debiera estar presente algún tipo de fuente extraordinaria de plusvalía. La proveniente del salario real, tal como quedó de manifiesto en la tercera sección, estaría también presente en los dos países más importantes de la región. Por su parte, el flujo de renta de la tierra como rasgo específico de su proceso de acumulación también sería una característica de Brasil (Grinberg, 2003).

En este marco, y sin la pretensión (ni la posibilidad) de abarcar exhaustivamente tal cuestión, creemos que la perspectiva histórica e internacional aquí desarrollada invita a ser bastante cautelosos en relación a la “superación de la etapa *neoliberal*” y el “retorno a un modelo de industrialización con sustitución de importaciones”. Esto no implica negar la importancia del proceso observado en los años más recientes, pero si constituye una alarma frente a la ausencia de discusión sobre el fundamento real de estos procesos que se encuentran en la base de la capacidad o no de mejora de las condiciones de vida de los trabajadores. Creemos que su entendimiento es una de las condiciones necesarias para la superación de tales problemáticas. En el presente trabajo hemos intentado aportar al debate en tal sentido.

Bibliografía

- ARCEO, N., A. P. MONSALVO y A. WAINER (2007) “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad”, *Revista Realidad Económica*, Buenos Aires, n° 226, IADE, pp. 25-57.
- BASUALDO (2006), *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO / Siglo XXI editores, 492 páginas.
- BECCARIA L. y R. MAURIZIO (2008), “Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso” en J. Lindenboim (comp.) *Trabajo, Ingresos y Políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, EUDEBA, pp. 71-113.
- CENDA (2006), “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo”, *Notas de la Economía Argentina* 2, Buenos Aires, pp. 3-8.

- CIMILO, E., LIFSCHITZ, E., GASTIAZORO, E., CIAFARDINI, H. y TURKIEH, M. (1973) *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Buenos Aires, Editorial Tiempo Contemporáneo, 191 páginas.
- DAMILL, M. y FRENKEL, R. (1993), “Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991” en Morales, J. A. y G. McMahon (ed.) *La política económica en la transición a la democracia: lecciones de Argentina, Bolivia, Chile y Uruguay*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp. 35-95.
- DIAMAND, M. (1972) “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, IDES vol. 12, n° 45; pp.25-47.
- FÉLIZ, M. y P. PÉREZ (2006), “Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina posconvertibilidad”, Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales. 3er Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones. Mercado de Trabajo e Instituciones Laborales Post-Devaluación.
- FERNÁNDEZ BUGNA, C. y F. PORTA (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, *Revista Realidad Económica*, Buenos Aires, n° 233, IADE, pp. 17-48.
- FERRER, A. (2004), *La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 382 páginas
- FRENKEL, R. y M. RAPETTI (2004). “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo” en Trabajo preparado para la OIT para servir de base de discusión de la Conferencia de Empleo MERCOSUR; OIT, Santiago de Chile.
- GONZÁLEZ, M. (2007): “Regímenes económicos y Mercado de Trabajo. Una indagación acerca de la relación entre (des)industrialización, ocupación y salarios reales”, en III Jornada: La política social en perspectiva histórica, Los Polvorines, UNGS, 22 páginas.
- GRAÑA, J. M. y D. KENNEDY (2009), “Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo”, Buenos Aires, *Revista Realidad Económica*, Buenos Aires, n° 242, IADE, pp. 81-101.
- GRAÑA, J. M. y KENNEDY (2008): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 12, CEPED-UBA, 42 páginas.
- GRINBERG, N. (2003), *Acerca de la acumulación de capital en Brasil*, Buenos Aires, CICP, 20 páginas.

IÑIGO CARRERA, J. (2008), *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imago Mundi, 384 páginas.

IÑIGO CARRERA, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Buenos Aires, Imago Mundi, Buenos Aires, 299 páginas.

KENNEDY, D. y J. M. GRAÑA (2009), “Salarios y productividad en la industria argentina. Perspectivas a partir de una mirada histórica”, 9° Congreso ASET, Buenos Aires, agosto.

LAVOPA, A. (2007), “La Argentina posdevaluación ¿Un nuevo modelo económico?”, *Revista Realidad Económica*, Buenos Aires, n° 231, IADE, pp. 48-74.

LINDENBOIM, J., D. KENNEDY y J. M. GRAÑA (2010), “La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso”, *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, IDES, v. 49, n° 196, pp. 541-571.

LINDENBOIM, J., D. KENNEDY y J. M. GRAÑA (2006), “Distribución, consumo e inversión en la Argentina de comienzos del siglo XXI”, *Realidad Económica*, Buenos Aires, IADE, N° 218, pp. 65 - 92.

LINDENBOIM, J., GRAÑA, J. M. y KENNEDY, D. (2005), *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy*, Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 4, CEPED-UBA, 37 páginas.

PREBISCH, R. (1986) “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”, *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, Buenos Aires, IDES, v. 26, n° 103, pp. 479 – 502.

SCHVARZER, J. y A. TAVOSNASKA (2008), *Modelos macroeconómicos en la Argentina: del ‘stop and go’ al ‘go and crush’*, Buenos Aires, Documento de Trabajo N°15, CESP-UBA, 12 páginas.

Fuentes de información

-Bureau of Economic Analysis (BEA - EEUU), <http://www.bea.gov/>

-Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE - Francia), <http://www.insee.fr/fr/default.asp>

-Statistics Bureau and the Director-General for Policy Planning (Statistical Standards - Japón), <http://www.stat.go.jp/english/>.

-Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEADData - Brasil), <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?793177640>

-Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI - México), <http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx>

-Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) disponible en <http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>

-Base de datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT - LABORSTA), disponible en <http://laborsta.ilo.org/>