

Distribución funcional del ingreso, salario real y productividad en Argentina en perspectiva latinoamericana. Desde mediados de los setenta hasta la actualidad¹

Juan Martín Graña*
Damián Kennedy♦

Resumen

El trabajo procura analizar en perspectiva regional el desempeño de la economía argentina en las últimas décadas recurriendo al análisis de la distribución funcional del ingreso y sus componentes: salario real y productividad. El principal hallazgo es que los dos principales países latinoamericanos, Brasil y México, comparten con Argentina las razones del deterioro de la participación asalariada desde la década del ochenta: no sólo el incremento de productividad no transferido a salarios, sino también la reducción directa del salario real. En contraposición, en los países desarrollados se observa un incremento del salario real, aunque menor al de la productividad, rasgo que se observa en Chile. ¿Cuál es el sentido que en el proceso económico de Argentina (y, probablemente, en Brasil y México) juega el deterioro del salario real? El débil desempeño de la productividad, y su consecuente ampliación de la brecha con los países desarrollados, implica mayores costos de producción que deben ser compensados con fuentes extraordinarias de ganancia. Una de ellas es el deterioro salario real. Así, el empobrecimiento de los trabajadores en Argentina, y que el resto de la región comparte en alguna medida, resulta un punto nodal del análisis de la forma que adopta el proceso económico.

Palabras-clave: Distribución funcional del ingreso, Productividad, Salario real,

¹ “Trabajo presentado en el IV Congreso de la asociación latinoamericana de población, realizado en La Habana Cuba del 16 al 19 de noviembre de 2010”.

* Investigador en Formación - CONICET en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED); Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. juan.m.grana@gmail.com

♦ Investigador en Formación - CONICET en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED); Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. damian.kennedy@hotmail.com

Distribución funcional del ingreso, salario real y productividad en Argentina en perspectiva latinoamericana. Desde mediados de los setenta hasta la actualidad²

Juan M. Graña*
Damián Kennedy♦

Introducción

Con diferentes percepciones en torno del mismo, se encuentra una plena coincidencia en la literatura sobre que en Argentina, a tono con la experiencia de otras economías latinoamericanas, rigió hasta mediados de los años setenta el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)³, el cual se vio interrumpido abruptamente por el golpe militar de 1976. 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” (Damill y Frenkel, 1993, Ferrer, 2004, Basualdo, 2006 y Schvarzer y Tavosnaska, 2008).

A pesar de la importancia que la distribución funcional del ingreso tiene para las más diversas corrientes teóricas, y del rol fundamental que ocupó en la investigación y el debate económico de Argentina durante el proceso de la ISI, su análisis había sido abandonado progresivamente desde su finalización, para prácticamente desaparecer hacia la década del noventa, en el contexto de una creciente ausencia de información oficial (y no oficial) al respecto. De esta forma, las posibilidades de investigación que abre la cuestión de la distribución funcional del ingreso, que creemos relevantes para la comprensión del proceso económico de un país, se encontraban imposibilitadas de ser exploradas para el caso concreto del período denominado “neoliberal”.

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 para Argentina (Lindenboim *et al* 2009). Como conclusión más importante, encontramos que el profundo

² “Trabajo presentado en el IV Congreso de la asociación latinoamericana de población, realizado en La Habana Cuba del 16 al 19 de noviembre de 2010”.

* Investigador en Formación - CONICET en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED); Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. juan.m.grana@gmail.com

♦ Investigador en Formación - CONICET en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED); Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. damian.kennedy@hotmail.com

³ 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”, cobrando un nuevo impulso en el marco de la Segunda Guerra Mundial.

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 hacia 2006 tiene un nivel aproximadamente 30% inferior al de inicios de los años setenta.

Frente a esta evidencia, el interrogante que se presentó fue acerca de si tales tendencias resultaban o no específicas del proceso de acumulación de capital de nuestro país. En este sentido, en Kennedy y Graña (2010) desarrollamos la comparación de la participación asalariada en el ingreso y la evolución de sus determinantes con un conjunto no exhaustivo de países habitualmente reconocidos como desarrollados (Estados Unidos, Francia, Italia y Japón). La elección de este tipo de países para iniciar la comparación internacional está relacionada con el hecho de que, en principio, era de esperar que las leyes propias del modo de producción capitalista se presenten en ellos de manera relativamente directa. El principal resultado, a grandes rasgos, fue justamente que en los mismos también se observa un deterioro tendencial de la participación asalariada en el ingreso (de menor magnitud que para el caso de Argentina) provocado, sin embargo, exclusivamente por un incremento de la capacidad productiva del trabajo de mayor proporción que el del –también creciente- poder adquisitivo del salario.

En este marco, en el presente trabajo nos proponemos continuar transitando el camino de la mirada internacional, procurando dar un primer paso en la necesaria incorporación de la perspectiva latinoamericana al análisis de la participación asalariada y sus componentes - productividad y salario real-. Los países que utilizaremos para la comparación, habida cuenta de su importancia en la región, son Brasil, Chile y México, a partir de la información de Cuentas Nacionales provista por los respectivos institutos nacionales de estadísticas y recolectada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), siguiendo –al igual que lo realizado para la comparación con los países “desarrollados”- la metodología utilizada para nuestro país (Graña y Kennedy, 2008b), a los fines de trabajar con series lo más comparables posibles. Si bien en nuestros análisis previos hemos abarcado el período iniciado a mediados del siglo previo hasta la actualidad, la falta de disponibilidad de información para el caso de los países latinoamericanos nos obliga a comenzar el mismo en 1980⁴.

Sin perjuicio de lo anterior, no omitiremos absolutamente del análisis la referencia a los países desarrollados, considerando a tales fines la evolución de las variables en cuestión en Estados Unidos, como representante de aquellos. De esta forma, presentaremos también un primer análisis, extremadamente preliminar, acerca de la evolución de la participación asalariada en el ingreso, la capacidad productiva del trabajo y el salario real en nuestra región en comparación con la de los países más avanzados del mundo.

Para tales fines, en la primera sección repasamos la evolución de la participación asalariada en el ingreso en Argentina desde mediados del siglo pasado hasta la actualidad, comparándola con la evidenciada por los países seleccionados. En la segunda sección presentamos, el desarrollo conceptual que nos conduce a identificar a la productividad y el salario real como las variables

⁴ En este sentido, resulta una tarea a futuro extender hacia atrás estas series tal como lo hemos hecho para nuestro país, a partir de trabajos no oficiales que complementen la información provista por los respectivos organismos de estadísticas

determinantes de la participación asalariada, como base para el análisis de su evolución en Argentina en idéntico período. Por su parte, en la tercera sección realizamos una mirada comparada de la evolución de la productividad y el salario real para los países en cuestión, fundamentalmente desde comienzos de la década del ochenta hasta la actualidad, habida cuenta de los límites impuestos –al menos por el momento- por la disponibilidad de información. Finalmente, en la cuarta sección procuramos, a partir de una mirada de conjunto de los resultados alcanzados a lo largo del trabajo, presentar y proponer algunas líneas de análisis que contribuyan al debate en torno a las características del proceso económico en Argentina.

El punto de partida: medio siglo de distribución funcional en Argentina

Como comentamos en la Introducción, en Lindenboim *et al* (2005) realizamos las primeras estimaciones de la participación asalariada en el ingreso para el lapso 1993-2004, en el marco de la ausencia de la correspondiente serie oficial, reuniendo a la vez las distintas estimaciones oficiales y no oficiales existentes desde mediados de siglo pasado. Dicha serie luego fue extendida “hacia atrás” hasta 1987, y prolongada hasta 2008. Finalmente, en Graña y Kennedy (2008b) desarrollamos la metodología que nos permitió empalmar las distintas series disponibles y obtener una única serie de participación asalariada en el ingreso desde 1950, que expresamos en el Gráfico 1, conjuntamente con la correspondiente a la de los otros países en consideración.

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, y en el marco del proceso conocido como “segunda ISI”⁵, 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 es el preludio de, primero, la caída de 1,5 puntos porcentuales (pp) consecuencia del plan de ajuste de 1975⁶, y luego, de su derrumbe de 17pp, resultado de la irrupción 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.

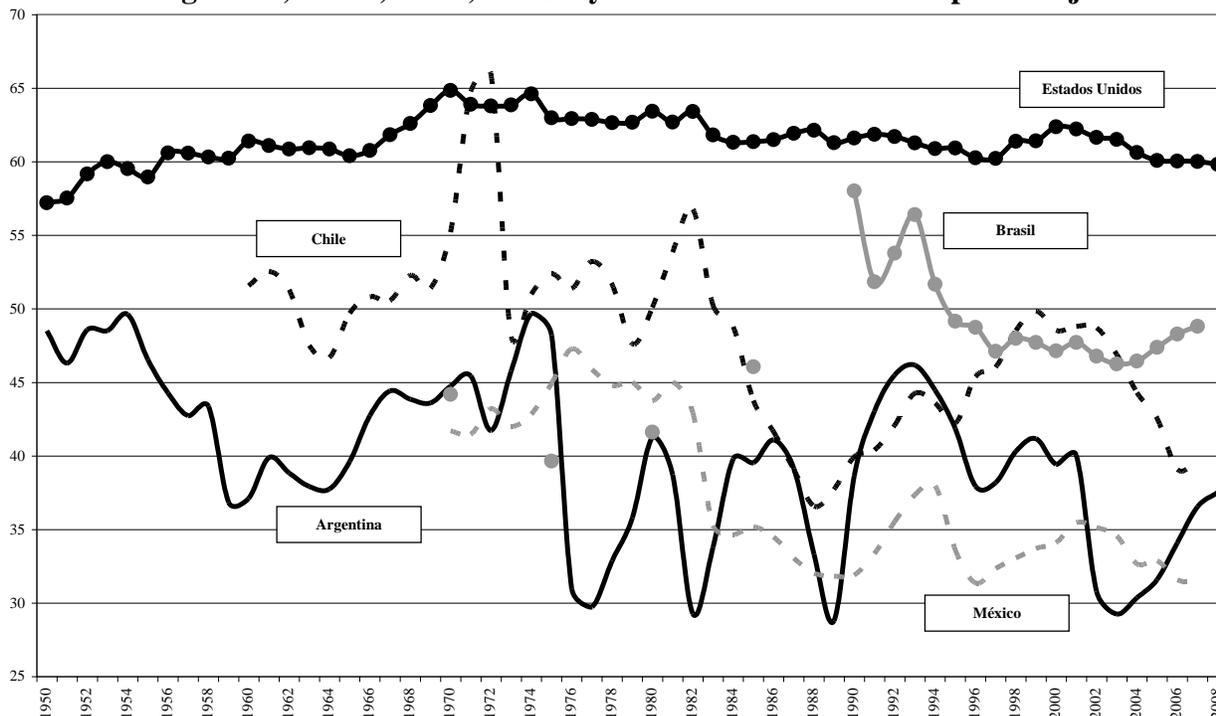
A partir de allí, la participación asalariada ingresa en un período de fuertes oscilaciones entre dicho mínimo y el 40% del producto. Así, el crecimiento hasta 1980 se desmorona en los últimos años del gobierno de facto, tal que en 1982 presenta un nivel cercano al 29%, proporción aún menor que el mínimo alcanzado en 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

⁵ En él se procuró avanzar más allá de la promoción de la industria liviana a través de la implantación de empresas multinacionales en la producción de bienes de consumo durables -principalmente automóviles- y de insumos básicos. Esa estrategia es conocida como “desarrollismo” y fue impulsada inicialmente, pero no exclusivamente, por el gobierno de Frondizi (1958-1962).

⁶ Conocido como “Rodrigazo”, en referencia al apellido del Ministro de Economía que lo impulsó: Celestino Rodrigo.

superar el “techo” vigente durante tantos años, al alcanzar el 45,6%, aunque con la “crisis 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.

Gráfico 1. Participación salarial en el PBI a costo de factores o precios básicos. Total de la economía. Argentina, Brasil, Chile, EE.UU y México. 1950 – 2008. En porcentaje.



Fuentes: Graña y Kennedy (2008b) y elaboración propia sobre la base de Bureau of Economic Analysis (BEA - EEUU), Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea – Brasil), Instituto Nacional de Estadísticas – Chile, Anuario Estadístico CEPAL (CEPALSTAT) y Organización Internacional del Trabajo (LABORSTA).

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 proceso más reciente, tanto en lo que respecta a la participación asalariada como al resto de las variables que se consideran a lo largo del trabajo, 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, aunque se encuentra aún pendiente una evaluación pormenorizada de los resultados arrojados para el último trienio.

En este marco, en lo que respecta a la evolución de la participación asalariada luego del derrumbe de finales de la Convertibilidad, 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.

En este marco, ¿qué rasgos distintivos, y cuáles comunes, podemos encontrar con la evolución de la participación asalariada de los países de nuestra región y Estados Unidos? Sin pretender abarcar en profundidad todas estas evoluciones, ni todos los períodos históricos dadas las restricciones de información que se evidencian en el gráfico, inmediatamente saltan a la vista dos rasgos fundamentales. Por un lado, que la dinámica de la participación asalariada en nuestro país comparte con Estados Unidos, Chile y México la tendencia decreciente desde mediados de los años setenta, Pero, a la vez, la evolución de los tres países de la región contrasta fuertemente con la de Estados Unidos en lo que respecta tanto a la magnitud como a la variabilidad de dicha caída. Así, mientras que en EE.UU. la participación asalariada retrocede menos de 5pp en estos casi treinta años, en Chile, Argentina y México los valores se encuentran, respectivamente, en los 10pp, 7,5pp y 13pp. Nótese que no estamos considerando los “picos” de Argentina y Chile de 1974 y 1973⁷ respectivamente, pues de hacerlo, las caídas serían, respectivamente, de 12,5pp y 25pp. Una diferencia existente entre Chile y México con Argentina es que en nuestro país el deterioro se dio con la irrupción de la dictadura militar a mediados de los setenta, mientras que en el primero la dictadura “solo” devuelve los niveles a los de principio de la década del setenta, para continuar cayendo en los ochenta como México. Pero, en definitiva, el resultado parece ser el mismo: más allá de los vaivenes posteriores, para los tres países este deterioro significó la consolidación de un nivel marcadamente inferior que el vigente hacia los setenta. En relación a Brasil, para el cual contamos con información desde principios de los noventa, puede verse que rápidamente se pliega a la tendencia decreciente de la década en cuestión.

Hasta aquí no hemos dicho nada acerca del nivel absoluto de la participación. Como se observa en el gráfico, existe una profunda brecha entre los niveles de Estados Unidos y los correspondientes a la región, ampliada por las diferentes evoluciones reseñadas en el párrafo anterior. Ahora bien, aunque no descartamos la importancia de esta marcada diferencia para la investigación, 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.

En este sentido, ¿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, a diferencia de lo observado en el resto de los países analizados? Esta cuestión es la que pretendemos abordar en la siguiente sección.

⁷ El inicio de la dictadura militar en Chile tuvo un efecto sobre la participación asalariada prácticamente idéntico al observado en nuestro país. En este caso, en el primer año de “gobierno” de Pinochet se desmoronó 18pp.

Acerca del contenido de la distribución funcional: la evolución de la productividad y el salario real

Identificación de los determinantes de la distribución funcional⁸

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 producción⁹. 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 que asume el carácter de equivalente general (dinero)¹⁰. Así, la nueva riqueza producida en un determinado período (que se expresa, alternativamente, como el conjunto de mercancías finales 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. Éste brota de la diferencia entre el trabajo que cuesta producir a la fuerza de trabajo en tanto 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 el excedente.

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 excedente debe ser, a su

⁸ El contenido de este apartado es una síntesis de lo presentado en Graña y Kennedy (2008a), donde también desarrollamos la “desagregación matemática de la distribución funcional del ingreso”, que conduce a idéntico resultado.

⁹ 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.

¹⁰ 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. A su vez, dada sus funciones en la circulación, la mercancía dineraria puede ser reemplazada por signos de valor.

vez, creciente. La forma concreta que adopta este proceso es a través de la “maximización de los beneficios” de la empresa. 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 (si corresponde 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 su contenido general, en tanto 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 inversa¹¹.

La situación de Argentina desde mediados del siglo XX

En el Gráfico 2 expresamos la evolución de la participación asalariada en el ingreso, el salario real y la productividad para la Argentina a lo largo del período en cuestión, tomando como punto de comparación el promedio de los tres años comprendidos entre 1980 y 1982^{12,13}.

En relación a la productividad, puede verse que los primeros veinte años de la serie constituyen un período de clara expansión -con algunos años de estancamiento-, incrementándose en conjunto un 64%. 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 durante la vigencia del gobierno militar y un retroceso en el resto de la década del ochenta, en ambos casos con un comportamiento particularmente oscilante. Así, la productividad de 1990 fue un 6% inferior a la de comienzos de los años setenta. Es decir, en casi 20 años la capacidad productiva promedio del trabajo en Argentina no avanzó ni un ápice.

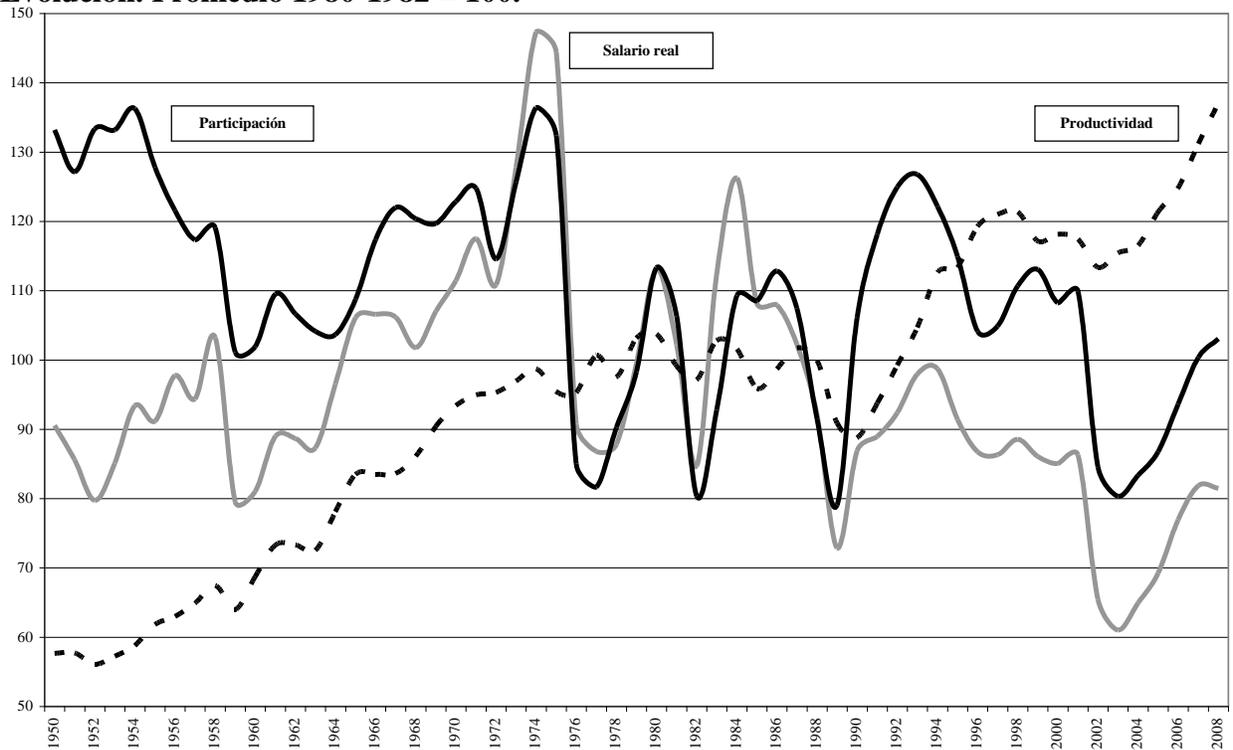
¹¹ En esta tendencia también juega un papel importante la cuestión del trabajo improductivo. En tanto el salario de aquellos que realizan trabajo improductivo tiene como fuente el excedente producido por el trabajo productivo, un incremento del trabajo improductivo en el total del trabajo social implicaría un incremento *per se* la participación asalariada. El debate aún no resuelto en la literatura respecto de qué es trabajo improductivo, y aún más, cómo identificarlo en la práctica a los fines de medir sus efectos, hacen que aquí dejemos de lado esta cuestión.

¹² Aunque habitualmente consideramos como año de referencia el año 1970, al no disponer de la información de tales variables para el resto de los países de la región, optamos por tomar dicho promedio como referencia, de modo que el punto de comparación sea único. Por otro lado, vale destacar que aunque para reflejar el punto de inflexión de la historia argentina pareciera ser apropiado tomar como punto de referencia el año 1974, optamos por no considerarlo como tal, habida cuenta del relativo cuestionamiento que existe en torno a la calidad de las estadísticas de este año.

¹³ La metodología de estimación de estas variables para la Argentina se desarrolló en Graña y Kennedy (2008)

La situación parece revertirse completamente en “los noventa”, particularmente en los primeros años de la década, expandiéndose más de un 25% entre 1990 y 1994. Ahora bien, en este punto es muy importante destacar que tal incremento 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) que a un genuino desarrollo de la capacidad productiva del trabajo¹⁴. 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 y Salario real. Argentina. 1950 – 2008. Total de la economía. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.



Fuentes: Graña y Kennedy (2008b).

En lo que hace al proceso actual, el incremento del producto (a tasas “chinas”) se realizó sobre la base de una creciente absorción de fuerza de trabajo, de modo que la productividad no mostró un gran dinamismo, terminando 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, la cual se habría ubicado un 13% por encima del nivel máximo de la Convertibilidad.

¹⁴ Un claro reflejo de este proceso fue la evolución de la tasa de desempleo, que de niveles en torno al 6% de la población económicamente activa en los años ochenta trepó al 18% hacia mediados de los noventa.

En lo que respecta al salario real bajo la ISI, podemos observar que, en términos generales, presenta una tendencia positiva (a pesar de que el retroceso verificado entre 1958 y 1959 anula el incremento que, con oscilaciones, se había logrado a lo largo de la década), de modo que a principios de los setenta presenta un crecimiento, respecto de 1950, de un 25%. 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 prácticamente 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 50% en los dos primeros años de la recuperación democrática resulta nuevamente efímero: los brotes inflacionarios de mediados de los ochenta y la hiperinflación final fueron más allá que la dictadura, tanto que el salario real de 1989 representaba apenas el 64% del poder adquisitivo de comienzos de los setenta y un 73% del correspondiente al período de comparación. 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.

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 de un 29% entre 2001 y 2003, marcando un nuevo mínimo histórico, en tanto llegó a representar apenas algo más que la mitad que su nivel de fines de la ISI, a la vez que resultó un 38% inferior al del período de referencia. En los años recientes, a pesar del crecimiento del 26%, el salario real no llegó en 2006 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.

En 2007, el salario real parece haber dado un nuevo e importante salto, a partir del cual habría retornado a su nivel anterior a la devaluación¹⁵. De igual forma a lo destacado en el caso de la participación asalariada, de confirmarse los valores del último bienio el salario real requirió de cinco años de crecimiento para recuperarse de una caída que se dio fundamentalmente en un año. En cualquier caso, no debe perderse de vista que su nivel representa una capacidad de consumo equivalente a las tres cuartas partes de la que representaba en el período tomado como referencia.

En este marco, ¿cómo la evolución de estas variables incidió en la dinámica de la distribución funcional del ingreso? 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: un retroceso de la participación asalariada en el ingreso causado por un incremento relativamente continuo de la productividad superior al del salario real (64% contra 25%)¹⁶.

¹⁵ Para esta estimación consideramos la evolución 2007-2008 del IPC informada por Buenos Aires City (2009).

¹⁶ 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

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, al estar la productividad relativamente constante o, incluso más, con una leve tendencia decreciente. Así, el aumento de la participación que ocurre hacia mediados de los setenta tiene que ver con un crecimiento del salario real por encima del de la productividad, situación completamente revertida por la dictadura, bajo la cual el deterioro del salario real explica el de la participación asalariada, aún con una productividad en disminución. Bajo el gobierno alfonsinista (1983-1989) no sólo la participación asalariada se mantuvo en su mínimo histórico, sino que detrás de la misma está el peor escenario posible: reducción del salario real (35%) y de la productividad (12,7%).

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 (10%, exclusivamente atribuible a la devaluación), como así también un incremento de productividad (24% 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 (12,2% y 10,3%, respectivamente), con una particularidad: mientras que ésta ya superó la pérdida post devaluación, aquél se encuentra un 8,5% por debajo de 2001. Es por ello que el crecimiento de la participación del último tramo no compensa el derrumbe del fin de la paridad cambiaria, tanto que comparando con su nivel de 2001 la razón del deterioro se encuentra pura y exclusivamente en la reducción de las remuneraciones reales. Dicha dinámica habría continuado en los dos años más recientes, en los cuales la recuperación del salario real de su nivel de 2001 no habría alcanzado para que la participación asalariada recupere su nivel de finales de la Convertibilidad.

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%. Este proceso de casi sesenta años posee varios subperíodos de importancia, pero sin duda el principal punto de quiebre se encuentra a mediados de los setenta. En ambos, considerados entre puntas, la participación asalariada retrocede, aunque por razones completamente diferentes: en la ISI el crecimiento del 64% de la productividad viene en paralelo a uno del salario real del 25% (la participación asalariada cae del 48,5% al 44%), mientras que desde allí hasta la actualidad ambas variables se disocian fuertemente, incrementándose la productividad del 32% en conjunción con un auténtico derrumbe del salario real del 32% (retrocediendo la participación al referido 34%). Aunque con un efecto favorable, agregar lo aparentemente ocurrido en 2007 y 2008 no modifica sustancialmente las conclusiones alcanzadas en el análisis de largo plazo de nuestra economía.

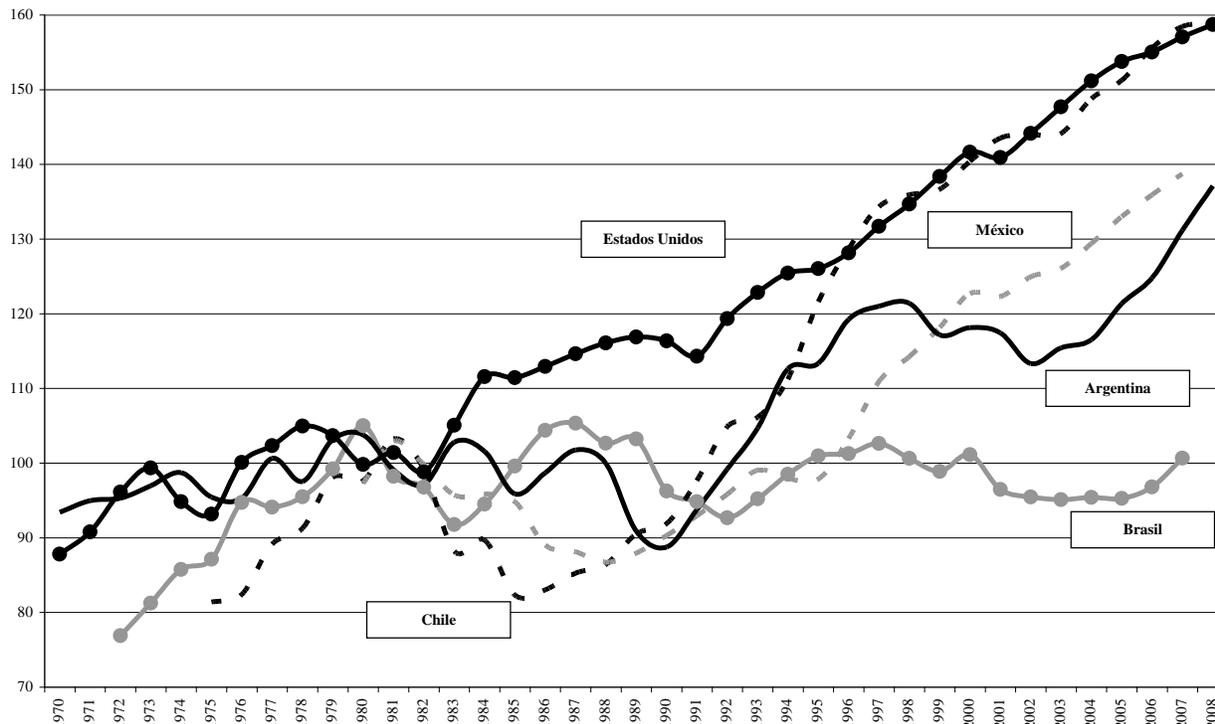
De esta forma, desde la perspectiva de las razones que explican la evolución de la distribución funcional del ingreso, también quedan evidenciadas las grandes diferencias existentes entre uno y otro período de la historia económica de Argentina. Ahora bien, ¿en qué medida tales procesos, en particular el ocurrido en los últimos treinta años, son propios de nuestro país? Ya observamos que, con diferencias de magnitud y variabilidad, la participación asalariada tiene una tendencia decreciente en los países bajo estudio. Pero, ¿responde a las mismas causas que en Argentina?

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.

Argentina en perspectiva latinoamericana, Latinoamérica en perspectiva internacional

En los Gráficos 3 y 4 expresamos, respectivamente, la evolución de la productividad y el salario real de los países seleccionados y Argentina, para el período 1980-2008. A grandes rasgos, en el primero de ellos puede verse que el estancamiento y retroceso de la productividad argentina en los años ochenta es compartido por el resto de los países de la región, en contraposición a lo ocurrido en Estados Unidos, país en el cual en dicha década la misma tuvo una tendencia creciente. De esta forma, los países de Latinoamérica 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. Así la expansión de la productividad reseñada anteriormente para nuestro país se observa prácticamente igual para el caso chileno, a la par que resulta marcadamente inferior la verificada en Brasil y México. Luego de la “crisis del tequila” (que, en términos de la variable que estamos considerando, no afectó a Chile), México se “plegó” a la tendencia marcadamente creciente de la capacidad productiva del trabajo, de modo que la productividad del trabajo del total de la economía queda relegada sólo en Brasil. A partir de allí la productividad argentina entra en el estancamiento de finales de la convertibilidad, generándose una brecha importante con la evolución chilena y una algo menor para con México, acercándose, por tanto, a la de Brasil.

Gráfico 3. Productividad. Argentina, Brasil, Chile, Estados Unidos y México. 1970 – 2008. Total de la economía. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.

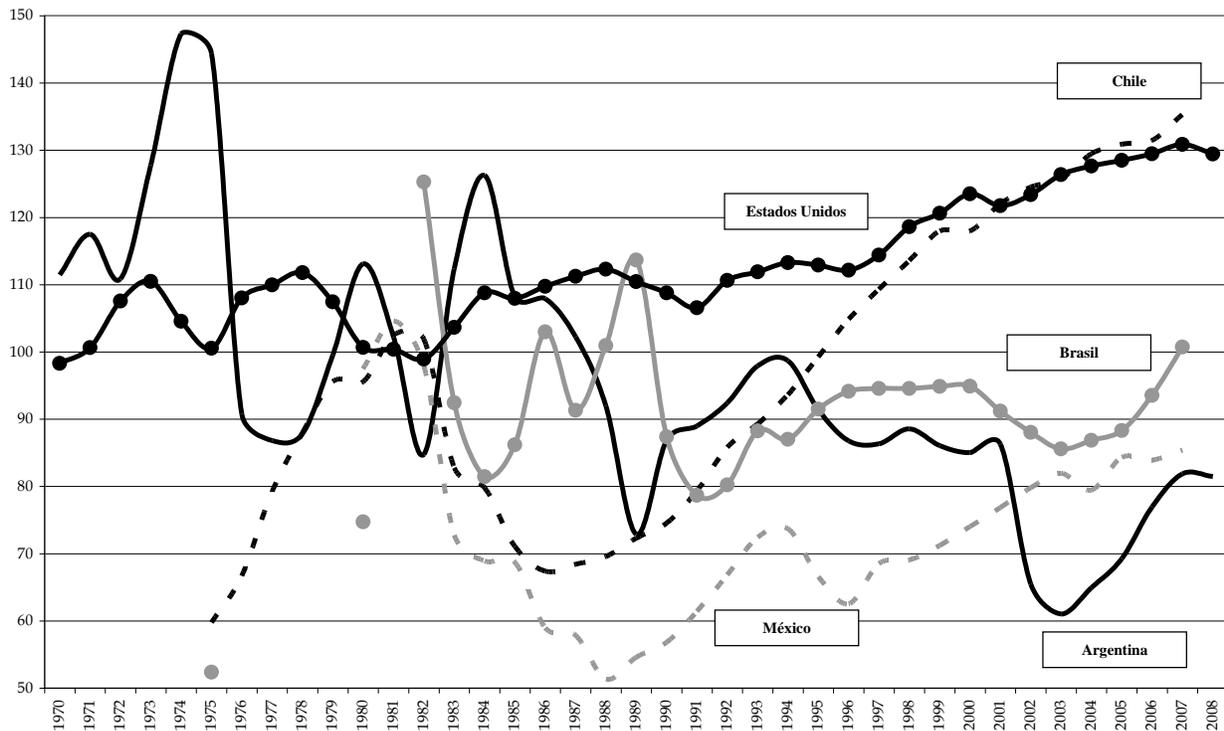


Fuentes: idem Gráfico 1.

A un ritmo menor, en la primera década del nuevo siglo aparece lo mismo que en los noventa: la capacidad productiva del trabajo del total de la economía se expande en Argentina, Chile y

México, manteniéndose relativamente estable en Brasil. Así las cosas, comparando los últimos años con los comienzos de los ochenta, se encuentra que sólo Chile logró una evolución de la productividad comparable a la de Estados Unidos, mientras que el resto de los países evidencian una dinámica menor y, por tanto, una ampliación de la brecha de productividad absoluta que separa a estos países de la correspondiente a Estados Unidos.¹⁷. En este punto, no está de más remarcar que, en términos de evolución, Estados Unidos presentó en tal período una evolución de la productividad menos dinámica que la de otros países reconocidos como desarrollados: Francia, Italia y Japón (Kennedy y Graña, 2010).

Gráfico 4. Salario real. Argentina, Brasil, Chile, Estados Unidos y México. 1970 – 2008. Total de la economía. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.



Fuentes: idem Gráfico 1.

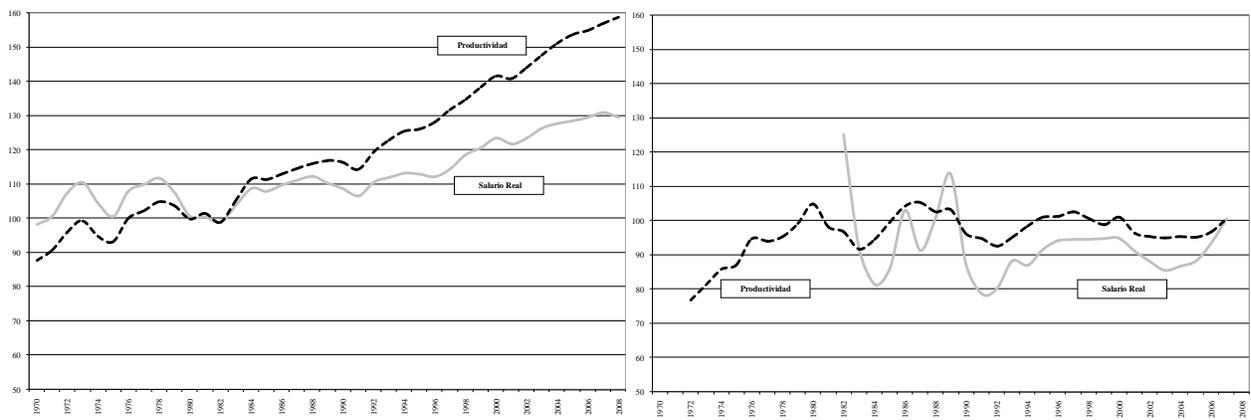
En lo que respecta al salario real, podemos ver que su evolución en la región termina de cerrar la imagen de la “década perdida”: con sus diferentes comportamientos, el final de la misma encuentra a los países en cuestión con un poder adquisitivo del salario entre 20% y 40% inferior al vigente en el promedio 1980-1982. Ahora bien, tampoco fue una gran década para los Estados Unidos: si bien hacia final de ese período el salario real se había incrementado un 10%, en casi todos los años de la misma se mantuvo prácticamente estancado (en contraposición, el salario real se expandió continuamente en Francia, Italia y Japón –Kennedy y Graña, 2010). Por su parte, los

¹⁷ 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.

primeros años de los noventa también muestran similitudes en los países latinoamericanos: el salario real se expande marcadamente, en menor medida en Brasil y continuando su tendencia de mediados de los ochenta en Chile. Este país parece haber resultado, igual que con la productividad, inmune a la crisis del tequila, en tanto el salario real continuó su tendencia creciente. En contraposición, en el resto de los países de la región o bien detuvo su marcha (Brasil), o bien directamente retrocedió (México y Argentina). Ahora bien, mientras que el vecino estadounidense se recuperó rápidamente, nuestro país y Brasil continuaron con el letargo, profundizado por la finalización de sus respectivas cajas de conversión. Dado que los efectos de esas crisis fueron de menor intensidad en Brasil, la recuperación de los años más recientes logró ubicar, a diferencia de nuestro país, al salario real por encima del vigente en los noventa.

En conclusión, observando de conjunto el lapso comprendido entre 1980 y la actualidad, puede verse que tanto Brasil como México comparten con nuestro país la lamentable situación de una capacidad de consumo de la clase obrera disminuida. Nuevamente, Chile es, entre los países de la región, el único que pudo seguir una evolución del salario real similar a la de Estados Unidos la cual, de igual forma que lo señalado para la productividad, es la menor dinámica de los “desarrollados” mencionados. De esta forma, lo mismo que con la productividad, a lo largo de estos años se expandió la diferencia absoluta de la capacidad de consumo de los trabajadores del “mundo desarrollado”; la diferencia con la productividad es que en este caso tal proceso obedece a una reducción lisa y llana del salario real.

Gráficos 5 y 6. Salario real y Productividad. Estados Unidos (izquierda) y Brasil (derecha). 1970 – 2008. Total de la economía. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100.

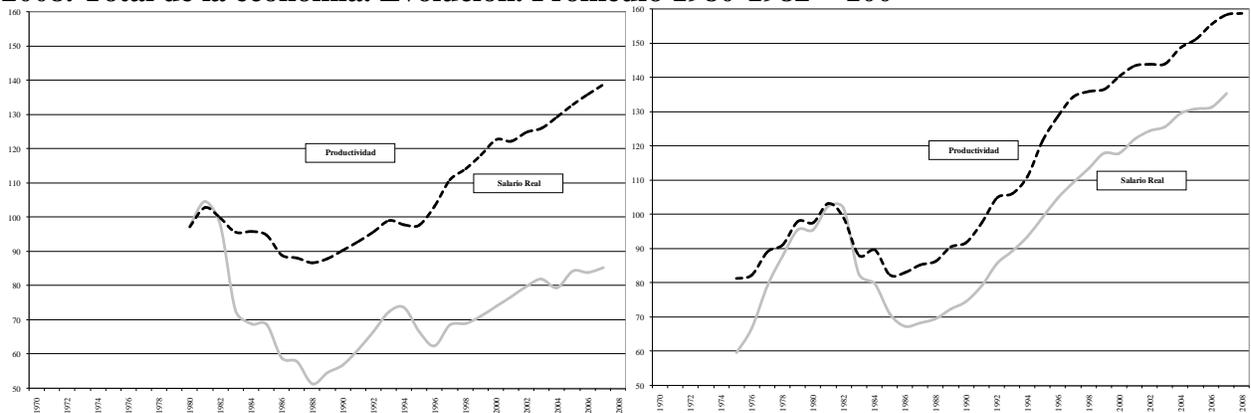


Fuentes: Elaboración propia sobre la base de Bureau of Economic Analysis (BEA - EEUU), Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea – Brasil), Anuario Estadístico CEPAL (CEPALSTAT) y Organización Internacional del Trabajo (LABORSTA).

Para concluir, observemos rápidamente la evolución conjunta de ambas variables relevantes para los países seleccionados, a partir de los Gráficos 5 a 8. En este sentido, recordemos que en el caso de nuestro país concluimos que en el marco de la ISI la productividad y el salario real se comportaban tal como lo esperado en la producción capitalista (en función de lo desarrollado en el apartado 2.1), mientras que lo contrario sucedía en el período posterior, en el cual el deterioro de la participación asalariada se explicaba por no sólo por un incremento de la productividad no transferido a salario sino también por una reducción directa del salario real. En este marco, el deterioro de la participación asalariada observado en los distintos países en la primera sección del

presente trabajo tiene diferentes explicaciones. Estados Unidos, como es de esperar, presenta una evolución de tales variables que refleja más o menos directamente las tendencias esperadas, comportamiento que es el que también se observa en Chile. México y Brasil, por su parte, parecen presentar, al menos en el periodo iniciado en 1980 (1982 en el caso de Brasil, dada la disponibilidad de información) un proceso similar al de nuestro país, con una dinámica de la productividad relativamente menor y una caída del poder adquisitivo del salario.

Gráficos 7 y 8. Salario real y Productividad. México (izquierda) y Chile (derecha). 1970 – 2008. Total de la economía. Evolución. Promedio 1980-1982 = 100



Fuentes: Elaboración propia sobre la base de Instituto Nacional de Estadísticas – Chile, Anuario Estadístico CEPAL (CEPALSTAT) y Organización Internacional del Trabajo (LABORSTA).

A modo de cierre: avance preliminar sobre la especificidad económica argentina y sus consecuencias sobre las condiciones de vida de la población

En la segunda sección planteamos conceptualmente el proceso de producción de plusvalía relativa en tanto forma más potente de expansión del excedente económico y, por tanto, de la acumulación de capital. ¿Cómo se logra el incremento constante en la capacidad productiva del trabajo? 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 del excedente obtenido (concentración del capital), 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 –que, recordemos, no surgen de un simple promedio entre los distintos capitales individuales- 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. Este punto central, habitualmente olvidado en los debates económicos, era reconocido por una parte también olvidada de Prebisch: “¿Hasta dónde tiende a alcanzarse esta dimensión [la óptima de tamaño o producción de los establecimientos industriales] en los

países de América Latina? (...) no se ha realizado aún en estos países un estudio sistemático de la productividad y su relación con la dimensión óptima de la empresa y de la industria. Pero suelen citarse ejemplos poco halagadores, ya sea de la subdivisión de una industria en un número excesivo de empresas de escasa eficiencia dentro de un mismo país, o de la multiplicación de empresas de dimensión relativamente pequeña, en países que, uniendo sus mercados para una serie de artículos, podrían conseguir una mayor productividad. Este parcelamiento de los mercados, con la ineficiencia que entraña, constituye otro de los límites del crecimiento de la industria...” (Prebisch 1986: 497).

En ese movimiento, las empresas que no logran desarrollar la productividad del trabajo de modo tal de ubicarse en las condiciones medias de producción comienzan a sufrir las complicaciones que resultan de tener costos más elevados 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 al no poder hacer frente a los desembolsos de capital necesarios para mantener el ritmo de aumento de la productividad de las empresas que operan en las condiciones medias de producción: *“Cuanto mayor, relativamente, es un capital tanto mayor es la masa de plusvalía que puede obtener y tanto mayor es la posibilidad de crecimiento de este capital; tanto mayor es la escala de producción en que puede operar y tanto menor en principio es el costo de cada unidad de producto al distribuirse los costos fijos entre más unidades; tanto más convenientes y oportunas son las innovaciones técnicas que puede operar, con la consiguiente disminución en los costos unitarios, etc.”* (Cimillo *et al* 1973: 16). 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 (cuyo límite inferior está dado por la tasa de interés, en tanto es conveniente liquidarlo y convertirlo en capital prestado a interés)¹⁸ o a partir de una compensación con fuentes extraordinarias de plusvalía no surgidas de su propio proceso de producción, que le permita alcanzar una tasa de ganancia como mínimo igual a la media.

En este sentido, uno de los hallazgos alcanzados en Kennedy y Graña (2010) y aquí es que el importante rezago que Argentina ha sufrido -por lo menos- a partir de mediados de los años setenta en términos de la capacidad productiva del trabajo, impone una necesidad específica sobre el conjunto de la sociedad: las empresas locales deben recibir un flujo de riqueza social por fuera de sus condiciones de producción para compensar sus mayores costos¹⁹. ¿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 los recursos naturales, 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 país²⁰. Pero esto no es todo; en Argentina en el proceso que comienza con la última dictadura

¹⁸ Para un desarrollo al respecto ver Iñigo (2004).

¹⁹ 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 extienden 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.

²⁰ Para un detalle de tales mecanismos, Iñigo (2007).

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 valor y, por tanto, su constitución en una fuente extraordinaria de plusvalía que compensa la menor productividad promedio de las empresas que operan en el país. En este sentido, en Graña y Kennedy (2009) estimamos que 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 fatalidad²¹, 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 manera similar de la Industrialización sustitutiva (y que, por ende, poseen estructuras productivas parecidas), encontramos que tanto Brasil como México poseen dinámicas similares, en tanto que Chile muestra una evolución muy similar a la estadounidense²². 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 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). Obviamente, más profundamente que en todos los otros tópicos abordados en el trabajo, pretendemos señalar aquí algunas líneas para la investigación futura. En cualquier caso, lo más preocupante es 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

- Basualdo (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO / Siglo XXI editores, Buenos Aires.
- Cimilo, E., Lifschitz, E., Gastiazoro, E., Ciafardini, H. y Turkieh, M. (1973) *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.

²¹ En Kennedy y Graña (2010) planteamos, al realizar la correspondiente comparación con los países “desarrollados”, que tampoco responde a un proceso de desindustrialización, como habitualmente suele sostenerse.

²² Esta evolución, creemos, lejos esta de mostrar a Chile como una economía que no requiere de fuentes extraordinarias de plusvalía. Simplemente señala que, al incrementar desde mediados de los ochenta su productividad al mismo ritmo que Estados Unidos, no necesita convertir una porción adicional del valor de la fuerza de trabajo en plusvalía para sostener su proceso de acumulación.

- 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*, CIEPLAN, Santiago.
- Ferrer, A. (2004) *La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008a): “Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social”, en Javier Lindenboim (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires.
- 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”, *Revista Realidad Económica* N° 242, IADE, Buenos Aires.
- Grinberg, N. (2003), “Acerca de la acumulación de capital en Brasil”, CICP, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2004), *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Kennedy, D. y J. M. Graña (2010) “El empobrecimiento de los trabajadores argentinos. Discutiendo sus causas en perspectiva internacional”, *Revista Pecunia*, Universidad de León, León (*en evaluación.*)
- Lindenboim, J., Graña, J. M. y Kennedy, D. (2005): “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, Documento de Trabajo N° 4, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Lindenboim, J., D. Kennedy y J. M. Graña (2009), “La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso”, *Revista Desarrollo Económico*, IDES, Buenos Aires (*En evaluación*)
- Prebisch, R. (1986) “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas” *Revista Desarrollo Económico* N° 103, Vol. 26, IDES, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. y A. Tavosnaska (2008), “Modelos macroeconómicos en la Argentina: del ‘stop and go’ al ‘go and crush’”, Documento de Trabajo N°15, CESP, UBA.

Fuentes de información

- Base de datos de la 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), disponible en <http://laborsta.ilo.org/>
- Base de datos del Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), disponible en <http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?65370046>
- Buenos Aires City (2009), “ICP City” Gacetilla de prensa, marzo.
- CEPAL (2009), “Anuario Estadístico”, Santiago.
- Datos del Bureau of Economic Analysis (BEA), disponibles en <http://www.bea.gov/>
- Datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), disponible en http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/empleo/series_estadisticas/empalmadas/rama1998.php
- Graña, J. M. y Kennedy (2008b): “Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación” Documento de Trabajo N° 12, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires.