E-ISSN: 2452-4611

Valorización y acción. Una propuesta de estudio de las dinámicas del capital y el trabajo para explicar la inequidad salarial en la Latinoamérica. [1]

Valorization and action. A proposal to study the dynamics of capital and labor to explain wage inequality in Latin America.

Facundo Barrera Insua
Investigador Asistente IdIHCS-CONICET,
Argentina.
facundo.barrera.insua@gmail.com

Resumen

La problemática de la desigualdad por ingresos es una de las más discutidas en América Latina. Sin embargo, el carácter relacional y estructural de la misma, no suele aparecer entre los estudios del campo de la economía estándar. A través del estudio de una dimensión relevante de la desigualdad, como es la inequidad que aparece entre trabajadores que pertenecen a distintos sectores económicos, el presente texto aporta una propuesta analítica que permita incorporar dichas características. Se propone estudiar la dinámica del capital, en particular sus ganancias sectoriales, y la acción sindical como dos caras de una misma moneda. Dichas variables permitirán comprender los límites superiores e inferiores entre los que pueden variar los salarios sectoriales y así comprender la reproducción continua de disparidades en el marco de la competencia capitalista.

Palabras clave: salarios desiguales, valorización del capital, acción sindical, América Latina

Abstract

The problem of income inequality is one of the most discussed in Latin America. However, its relational and structural nature does not usually appear among studies in the field of standard economics. Through the study of a relevant dimension, such as the inequality that appears among workers belonging to different economic sectors, this text provides an analytical proposal that incorporates these characteristics. It is proposed to study the dynamics of capital, -particularly its sectoral benefits-, and union action as two sides of the same coin. These variables will make it possible to understand the upper and lower limits between which sector wages can vary and thus understand the continuous reproduction of disparities within the framework of capitalist competition.

Keywords: unequal wages, capital valorization, union action, Latin America.

Introducción

La región latinoamericana se ha caracterizado por presentar los niveles de inequidad más altos del planeta. Casi como una anomalía, a comienzos de la primera década del siglo XXI transitamos una etapa en la que la desigualdad comenzó a descender de manera generalizada. Durante los años 2000, las economías de la región exhibieron elevadas y sostenidas tasas de crecimiento de sus productos internos brutos, con inéditas condiciones económicas entre las que resaltaba el mejoramiento de los términos de intercambio. De esta forma, el devenir

[1] El presente texto se desprende del marco analítico utilizado para la investigación doctoral del autor que finalizó con la publicación del libro "Salarios desiguales: entre la valorización del capital y la acción sindical" (Barrera Insua, 2018, Editorial Miño y Dávila).

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

económico de nuestras naciones presentaba balanzas comerciales superavitarias junto con equilibrio en las cuentas públicas. En términos generales, dichos cambios se expresaron en el mejoramiento de las condiciones de vida en la región: incrementos de la masa salarial real producto de una combinación de aumento del empleo y caída general de los índices de inflación, a la vez que inéditos programas de transferencia de ingresos, justificaron parte del fenómeno.

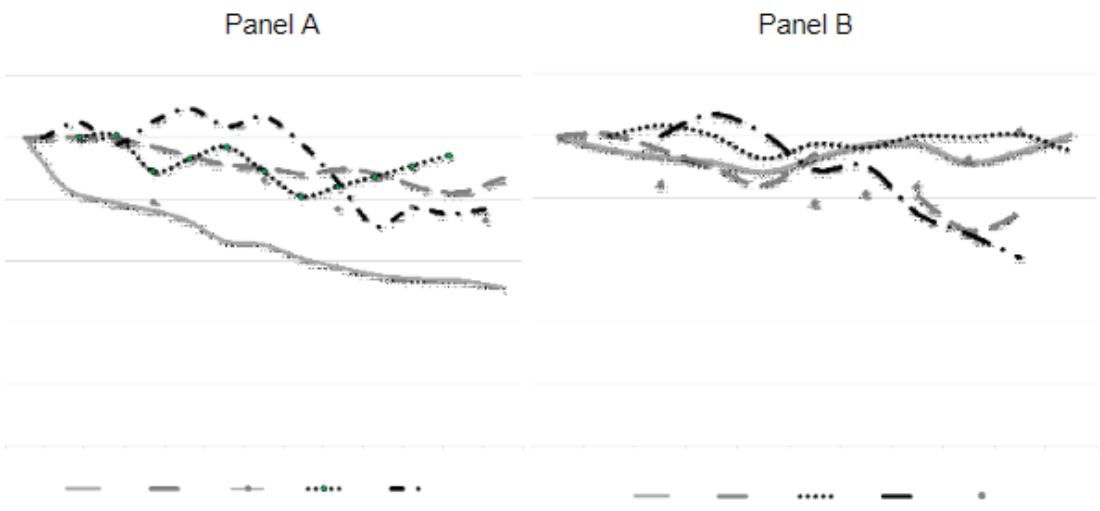
Sin embargo, a pesar de la significancia en términos de alcance regional, el período de descenso de la desigualdad se ha discontinuado y hemos retornado a un sendero de creciente deterioro habiéndose mantenido niveles preocupantes.

Por otra parte, a pesar de que en las sociedades capitalistas la gran mayoría de la población deriva sus ingresos de los salarios, al analizar el fenómeno de la desigualdad no son tantos los estudios que traten las disparidades existentes al interior de la clase trabajadora. En definitiva, si pudiésemos explicar el porqué de las rígidas estructuras salariales que sostienen en el tiempo una situación desigual, estaríamos encontrando parte de las explicaciones para el fenómeno más general.

Una primera respuesta podemos buscarla entre los enfoques dominantes en el campo de la economía. Las corrientes teóricas del mainstream estudian la inequidad entre dos personas, en particular la referida a ingresos laborales, a partir de sus características personales: las elecciones de horas destinadas al trabajo o al ocio, la cantidad de años de estudio y/o la formación recibida en un empleo, el género o incluso los vínculos sociales. En este marco, dimensiones como la dinámica económica regional, la rama de actividad o instituciones como los sindicatos, no suelen aparecer en el modelo de análisis y, por tanto, no aparecen entre las conclusiones de la investigación.

El presente texto tiene el propósito de aportar una explicación heterodoxa al fenómeno de la desigualdad salarial que aparece entre trabajadores pertenecientes a distintas ramas de actividad del sector privado. Dicha dimensión de la inequidad es particularmente relevante por haberse mantenido más estable, incluso para el período de descenso de la desigualdad comentado anteriormente. El caso más representativo es el de Argentina que mientras exhibe la caída más pronunciada en desigualdad de ingresos (Panel A), no presenta ninguna mejora en términos de desigualdad salarial sectorial (Panel B) (Gráfica 1). Esto, desde luego, enfatiza el carácter estructural del fenómeno.

Gráfica 1: Desigualdad de ingresos (Panel A, números índice 2003=1) y desigualdad salarial sectorial (Panel B, números índice 2004=1) en la región.
Período 2003-2015 y 2004-2014, respectivamente.



Nota metodológica: los períodos y frecuencia de la información varían en función de las estadísticas publicadas para cada variable. Algunos valores faltantes en Chile y México fueron incorporados a través del método de imputación mediante la media (García, Albaladejo, & Fernández, 2006). La desigualdad sectorial se construyó excluyendo al sector público del análisis. Fuente: elaboración propia en base a datos de SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

En la siguiente sección se propone interpretar el fenómeno a través de un marco analítico menos explorado que parte de la necesidad de jerarquizar dos dimensiones interrelacionadas: la trayectoria de las tasas de ganancias sectoriales (ingresos del capital que pasan por momentos de crisis o bonanza), y las acciones impulsadas por los trabajadores como respuesta a la dinámica económica (con resultados sobre salarios), como dos caras de una misma moneda que llevan a recrear una y otra vez la desigualdad.

Un marco analítico para explicar las desigualdades salariales persistentes

El enfoque propuesto para pensar la desigualdad salarial entre ramas puede organizarse, expositivamente, a partir de tres dimensiones. Una primera vinculada con la dinámica del capital a nivel sectorial, indagando acerca de las posibilidades de incrementar ganancias por parte de las empresas, en el marco de la competencia capitalista (Botwinick, 2017).

En este aspecto, interesa estudiar los capitales dominantes en cada rama de actividad, aquellos con mayores grados de libertad para fijar el precio de sus productos y más control sobre su estructura de costos. Las características productivas y la dinámica de la innovación en dichas empresas, son centrales dado que reproducen una estructura de ganancias diferenciales tendiente a diferenciar niveles y tasas de variación de los salarios (Shaikh, 2008).

Una segunda dimensión, contracara contingente al proceso de competencia capitalista, es la que examina el conflicto salarial impulsado por la acción colectiva de los trabajadores. La propia base de la sociedad capitalista dispone de intereses contrapuestos y sienta las bases de la acción colectiva. De esta manera, siempre que se estudie la dinámica impuesta por el capital, en el vínculo ganancia-salario, debe incorporarse al análisis las respuestas que dan los trabajadores organizados, como dos caras de una misma moneda. Dado que el conflicto no se explica por el estallido de individuos encolerizados sino que requiere de un proceso de organización política, el estudio de la acción de los trabajadores parte de la forma sindicato, como condición necesaria para para pugnar por aumentos de salarios en cada sector de actividad (Shorter & Tilly, 1986).

La tercera dimensión es aquella vinculada con el Estado entendido como un terreno de disputa, es decir la política pública es expresión del poder que detentan las fuerzas sociales contradictorias en cada momento del tiempo y de las estrategias que desarrollan para direccionar dichas políticas a favorecer sus propios intereses (Jessop, 2007). En este sentido, esta dimensión permite incorporar los efectos de la política pública, en particular las políticas laborales y sociales, para dar cuenta de las condiciones concretas en las que se libra el conflicto social.

Así planteado, el análisis toma en cuenta la interacción de dos tipos de variables: económicas y políticas. A continuación, nos explayaremos sobre los conceptos presentados aquí en términos relacionales.

Desigualdades en la órbita del capital.

El debate sobre ganancias diferenciales de ciertas empresas en relación con otras debe discutirse en el marco de lo que significa la competencia capitalista, pues las diferentes perspectivas que adoptemos sobre la competencia redundan en interpretaciones diversas sobre los procesos de formación de precios, las posibilidades de crecimiento a largo plazo y, en particular, para la distribución de los ingresos.

La competencia capitalista remite a una dinámica permanente de disputas entre diversos capitales individuales por obtener, al menos, las tasas de ganancia "normales" para la rama. Marx dedicó parte de su tratado sobre El Capital a estudiar dicho fenómeno y ya observaba que cada capital individual se esfuerza por capturar la mayor participación posible en el mercado y por suplantar en él a sus competidores (Marx, 2004). Además, dado que este proceso es impulsado por diferentes capitales individuales que intentan apropiar porciones crecientes de las ganancias totales, la dinámica es turbulenta, contradictoria e inestable.

Llegados a este punto, se vuelve necesario enfatizar que la dinámica de competencia, aquella que guía los procesos de crecimiento, está regida por los diferenciales de tasas ganancias entre ramas. Aquellas ramas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales, mientras que en las ramas de menor rentabilidad los capitales migrarán.

La movilidad de capitales, produce una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre rama, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad, las que permiten establecer una ganancia media para el conjunto de las ramas (Shaikh, 2008).

Desde una perspectiva que comprende a la competencia como proceso inestable de disputa por las ganancias, es posible interpretar el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora. Es decir, la tendencia a la igualación opera como un centro de gravedad para aquellos capitales individuales que en cada rama de producción logran la estructura de costos más favorable y, por tanto, son los ganadores de los procesos de concentración y centralización del capital.

De esta forma, la reducción de los costos unitarios de producción aparece como la principal herramienta para desplazar la competencia. Dado que las ganancias son las que regulan el crecimiento de la economía capitalista, la acumulación requiere de la reinversión, al menos en parte, de aquellas ganancias en métodos de producción nuevos o más eficientes. La tecnología es la principal arma de lucha en la batalla por el mercado. Las empresas invierten en investigación con el objetivo de quedarse con una mayor participación de las ventas de las empresas competidoras.

A nivel de cada rama económica, la empresa que goza de una ventaja tecnológica como resultado de contar con proceso productivo perfeccionado, obtendrá una ganancia extra hasta que se generalice la innovación. El proceso, no obstante, no se detiene en la generalización de la tecnología: el mismo capital que detentaba la posición ventajosa, u otro competidor, introducirá una nueva innovación recomenzando la "ola cíclica": ganancia extraordinaria, absorción y difusión de la nueva tecnología, ganancia extraordinaria, y así sucesivamente. De esta forma, no se prevé una convergencia de las condiciones productivas, sino que es un proceso continuo donde un desequilibrio es superado por medio de la creación de nuevos desequilibrios (Galván, 1982).

Bajo esta lógica, en cualquier sector de la economía y al interior de toda rama, convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos. Sin embargo, los precios se corresponderán con los que impongan los capitales dominantes o reguladores, aquellos que disponen del mejor método de producción posible.

La disparidad de ingresos laborales entre sectores económicos, tiene un vínculo directo con la definición de las tasas de ganancia, ya que éstas últimas operan como un límite superior a la fijación de los salarios (Botwinick, 2017). Es decir, en cada sector de la economía los incrementos de salarios no podrán trascender el nivel que comprime la tasa de ganancia, al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación [3].

Este límite superior teórico para la estructura y dinámica de los salarios es "económico". Es decir, se encuentra ligado a las características productivas de los competidores de cada rama, pues estas características determinan los valores requeridos de ganancias. De alguna manera, la ampliación del límite superior está relacionada directamente a la incorporación de nuevos métodos productivos por parte de un capital individual dominante, que redunde en incrementos de la productividad laboral y disminución de costos. En consecuencia, una reducción en el costo medio de producción implica incrementar las ganancias y posibilita el aumento de salarios sin afectar la rentabilidad.
La propuesta analítica parte de señalar que no puede ser leídas las dinámicas desigualadoras que se reproducen en la órbita del capital, desprendidas de lo que sucede en torno a la órbita de los trabajadores. En la siguiente sección avanzaremos en dicho campo.

Conflictos sindicales sectoriales y el piso para los salarios.

El análisis de las ganancias del capital en cada rama permite considerar cuál es el nivel superior de los salarios en términos de posibilidad. Sin embargo, el cuadro conceptual requiere introducir la dimensión de organización y acción de los y las trabajadoras, que permita entender cuánto de aquella potencialidad se concreta realmente. Para ello, es necesario discutir cuál es el límite inferior teórico de los salarios: es decir, hasta donde podrían descender en un lugar y momento histórico determinado.

El punto de partida de este debate es, necesariamente, la discusión clásica acerca del valor de la fuerza de trabajo como categoría diferente al salario. En la definición de Marx, el valor de la fuerza de trabajo se conforma por un elemento puramente físico y otro de carácter histórico o social (Marx, 1980). La conjunción de ambos elementos remite a una canasta de bienes y servicios que los trabajadores requieren para satisfacer sus necesidades, en un contexto histórico y geográfico concreto.

Las interpretaciones sobre el tratamiento teórico de Marx varían ostensiblemente. Algunos autores afirman la presencia de un planteo vinculado con la "Ley de hierro de los salarios" de Ricardo (Hollander, 1984; Meek, 1956), lo que implica que el valor de la fuerza de trabajo se encontrará en el mínimo de subsistencia, a pesar de lo que puedan hacer los trabajadores para alterar esta situación. En otras palabras, la dinámica de la acumulación capitalista prima sobre todo lo demás, y lleva el nivel de los salarios a ubicarse en torno al límite inferior.
Los planteos que privilegian las determinaciones por el lado del capital, menoscaban la incidencia del conflicto social, y restan poder explicativo a la acción sindical y mediación del Estado. En dicho esquema, la determinación salarial pierde el carácter contingente relativo a la lucha de clases.

En el enfoque propuesto, los niveles de consumo necesarios para la supervivencia de los trabajadores, tanto en sus componentes físicos como histórico-sociales, aparecen como un límite inferior teórico a las reducciones de salarios.

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

Sin embargo, sobre él se montan las resistencias sectoriales de los trabajadores (tanto las de carácter defensivo como ofensivo), por mejorar sus condiciones de vida. El ejemplo más próximo es el que se da con los sindicatos de cada sector que establecen demandas relativas al mantenimiento del poder de consumo de los salarios. Cuánto más débiles sean las organizaciones de trabajadores que se desenvuelven en cada rama de actividad, las empresas dominantes buscarán empujar el límite inferior hasta su mínimo posible.

En un enfoque de corto plazo como el que se propone, el valor de la fuerza de trabajo actúa como una referencia común para el sector privado (es un dato) y la acción sindical sectorial podría imponer disparidades, en tanto sindicatos más fuertes pueden proteger mejor los salarios de su sector. Por ende, las disparidades y la distancia respecto del valor de referencia teórica, tienen que ver con las condiciones específicas del período tanto en lo que se refiere a una determinada forma de Estado, como a la organización y acción de los trabajadores.
En resumen, el valor del salario medio no puede ser pensado de manera aislada, explicado únicamente por la dinámica del capital. La dimensión de lo político construida por las organizaciones de trabajadores y ligada al conflicto salarial en un marco institucional determinado, es la que completa el análisis. De esta manera, las acciones que son exitosas a la hora de conseguir lo que se demanda, deben ser tomadas en cuenta para reconocer cuánto de aquellas posibilidades de las empresas de otorgar incrementos es capturado por los trabajadores y trabajadoras.

Conflicto y cristalizaciones en la política púbica.

Las dinámicas impuestas por la lógica del capital y su contracara, las resistencias de los trabajadores no suceden por fuera de órbita estatal. La política pública puede incidir de manera directa en la determinación del salario. El enfoque estratégico-relacional del Estado (Jessop, 2007), permite pensar la dinámica económica e institucional de manera integrada, como parte del mismo proceso. Según el autor, el Estado es una relación social (y no un sujeto en sí mismo). El poder estatal expresa una condensación de fuerzas de actores organizados con la intención de direccionar la política pública a favor de sus propios intereses. Es decir, el Estado no ejerce poder por sí mismo, sino que expresa el poder de quienes logran imponer sus intereses a través de esta "red institucional". De esta manera, un determinado tipo de estado, forma estatal, o política pública particular, será más influenciable para algunas fuerzas que para otras en función de sus estrategias para ganar poder estatal.

Las fuerzas sociales, definidas estilizadamente como las que agrupan los intereses de empresarios y trabajadores, no existen de manera independiente del Estado sino que se conforman en torno al sistema de representación, la estructura interna y sus formas de intervención. Esto propone un vínculo dialéctico entre Estado y sociedad civil que debe ser problematizado. En este sentido, y coherente con los desarrollos de Antonio Gramsci (2004), el poder del Estado es una relación compleja que refleja el cambio en el balance de fuerzas sociales en una determinada coyuntura. Por ello, es relevante estudiar las realidades concretas para comprender la forma y el contenido de las relaciones entre Estado y sociedad, más allá de las generalidades de los Estados capitalistas.

Por último, Jessop propone la noción de "estrategia" como forma de resolver el falso dilema entre "leyes de hierro del capital" y "modalidades concretas de lucha" derivadas desde una perspectiva empirista. La idea de estrategia le permite unir ambos lados del análisis: la lucha de clases puede manifestarse a través de una diversidad de estrategias que, en ocasiones, permiten consolidar la dominación de la clase dominante y, en otras, dan lugar al desgaste de su capacidad para ejercer poder con la mediación del Estado.

Bajo este esquema, las políticas públicas inciden sobre el mercado de trabajo al ser parte de una selectividad-estratégica de los actores estatales, que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sindicales y empresariales. De esta manera, las modificaciones en la política laboral pueden favorecer, o bien variaciones más amplias o más acotadas en los salarios, como expresión de la correlación de fuerzas presentes en la sociedad.

E-ISSN: 2452-4611

Vincular las dinámicas diferenciales de la órbita del capital y el trabajo

Durante la primera década de siglo XXI, la región exhibió condiciones económicas y políticas que favorecieron el incremento de las ganancias empresarias y el mejoramiento de las condiciones de vida del resto de la sociedad. La desigualdad por ingresos no fue la excepción y también mostró una mejoría. No obstante, tal como sucedió para el caso de la Argentina -donde apareció con más énfasis-, las mejoras no se perciben de igual manera para la dimensión que representa las inequidades entre trabajadores que se desenvuelven en distintas ramas de actividad del sector privado.

El presente texto aportó, en términos proyectuales, un marco interpretativo para explicar la dinámica diferencial del mencionado fenómeno en la región. Al ser la desigualdad salarial sectorial un fenómeno relacional y de carácter permanente, se partió de la necesidad de añadir elementos conceptuales que permitieran interpretar dichas características.
De esta manera, se propuso investigar la dinámica del capital a nivel de cada rama, en particular las tasas de ganancia que imponen los capitales respectivos dominantes, expresión de un proceso desigual de adopción de nuevas técnicas de producción en el marco de la competencia capitalista.

La diferenciación en tasas de ganancia sectorial, en tanto límite superior a la fijación de los salarios, favorece la tendencia hacia la diferenciación de estos últimos. Hete aquí, una primera dinámica potencialmente desigualadora: si existen sectores económicos de grandes ganancias -como pueden ser los extractivos en la región-, entonces habrá mayores posibilidades de que los trabajadores del sector cobren mejores salarios, y a la inversa. Sin embargo, como hicimos notar anteriormente, no es suficiente estudiar la órbita del capital para explicar el fenómeno en cuestión.

Toda tendencia a comprimir los ingresos laborales por parte de las empresas engendra su propia resistencia. En ese sentido, el límite inferior de la determinación salarial no puede pensarse exclusivamente a través del valor de la fuerza de trabajo -aunque este funcione como una referencia común-, sino que por sobre dicho valor operan los conflictos salariales impulsados por sindicatos sectorialmente situados, organizaciones que varían de sector a sector. Dichos conflictos pueden diferenciarse en términos temporales, tipos de demandas y acciones, entre otros elementos y, por tanto, un accionar sindical diferencial podría fijar "pisos" salariales distintos según rama de actividad.

Por último, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior efectivo o a cierta situación de subsistencia, dependerá también de la fortaleza que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación. Es decir, aquí se introduce un elemento contingente vinculado con la capacidad de disputa, organización y representatividad que logran los trabajadores, en el marco de un aspecto específico de la lucha de clases como lo es el conflicto distributivo. Entendido de esta forma, sólo del estudio de la interacción entre procesos estructurales económicos –en los que se enmarcan las ganancias del capital-, y políticos –entre los que aparecen las luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado–, podrá aportarse una explicación al fenómeno de la inequidad en los salarios en diferentes ramas privadas de actividad.

Bibliografía

Barrera Insua, Facundo. Salarios Desiguales: Entre la valorización del capital y la acción sindical, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Miño y Dávila Editores, 2018.
Botwinick, Howard. Persistent inequalities: Wage disparity under capitalist competition, Leiden, Brill, 2017.
Galván, Césare G. "El proceso capitalista de producción y reproducción de las disparidades tecnológicas", In: El Trimestre Económico, Vol. 49 N° 195 (3), 1982, pág. 525-562.
García, Juan G., Albaladejo, Javier. P., & Fernández, Josef. "Métodos de inferencia estadística con datos faltantes: Estudio de simulación sobre los efectos en las estimaciones", In: Estadística española, Vol. 48 N°162, 2006, pág. 241–270.
Gramsci, Antonio. Antología, Siglo XXI (1a), Buenos Aires, Siglo XXI Editores Argentina, 2004.
Hollander, Samuel. Marx and Malthusianism: Marx's secular path of wages, In: The American Economic Review, Vol. 74, N°1, 1984, pág.139–151.
Jessop, Bob. State Power: A Strategic-Relational Approach, Cambridge, Polity Press, 2007.
Marx, Karl. Teorías sobre la plusvalía: Tomo IV de El Capital, Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1980.
Marx, Karl. El Capital, Tomo I (Vol. 3), Buenos Aires, Siglo XXI Editores Argentina, 2004.
Meek, R. L. Studies in the Labour Theory of Value, New York, Monthly Review Press, 1956.
Shaikh, Anwar. "Competition and industrial rates of return", In: Issues in Economic Development and Globalisation, Festschrift in Honor of Ajit Singh, 2008, pp. 167–194.
Shorter, Edward, & Tilly, Charles. Las huelgas en Francia, 1830-1968, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986.