

La Nueva División Internacional del Trabajo y sus consecuencias en la producción y en el mercado de trabajo argentino. 1970-2013.

Monteforte, Ezequiel y Sebastian, Bonals.

Cita:

Monteforte, Ezequiel y Sebastian, Bonals (2014). *La Nueva División Internacional del Trabajo y sus consecuencias en la producción y en el mercado de trabajo argentino. 1970-2013. I Congreso de Economía Política Internacional. Universidad Nacional de Moreno, Moreno.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/ezequiel.monteforte/16>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pkO0/hXx>



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

“LA NUEVA DIVISIÓN DEL TRABAJO Y
SUS CONSECUENCIAS EN LA
PRODUCCIÓN Y EN EL MERCADO DE
TRABAJO ARGENTINO. 1970-2013”

BONALS Juan y MONTEFORTE Ezequiel.

LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y SUS CONSECUENCIAS EN LA PRODUCCION Y EN EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO. 1970-2013

Ezequiel Monteforte y Juan Sebastián Bonals^{1,2}

Introducción

No es difícil advertir que en el mundo, a partir de la década del setenta, se dio un giro sustancial con respecto a la forma de estructurar la producción. Esta transformación a nivel mundial se objetiva en la posibilidad de desdoblar, geográficamente, la producción de los mercados de consumo, debido esto a los avances tecnológicos que signaron la época. Estos avances tecnológicos, englobándolos aquí en la automatización y robotización, además de acrecentar las ganancias de las empresas por tornarse sustancialmente más productivas, dieron la posibilidad a las mismas de utilizar fuerza de trabajo abarataada -en general las masas de población de distintos países asiáticos-, las cuales antes de los avances técnicos era impensable su contratación. Esto, debido a que los procesos productivos hasta la etapa de “automatización y robotización de la fábrica” se fundamentaba en la pericia y destreza que el obrero suministraba al proceso de producción. Ahora bien, a partir de que la maquina puede realizar los procesos autónomamente sin la necesidad del obrero, la complejidad de la fuerza de trabajo demandada ya no es la misma. Un ejemplo muy fácil de ver en nuestros días puede ser el proceso de pintura de los automóviles, el cual hasta hace unos años era ejecutado por un obrero altamente calificado y con largos años de experiencia que le daban la habilidad para realizar el proceso en tiempo y forma como lo demanda la línea de producción. Hoy en día este proceso es realizado autónomamente por robots que ejecutan líneas de comando. Este proceso se evidencia, también, en los oficios, por ejemplo, el famoso “matricero” y su reemplazo por las maquinas-herramientas del tipo CNC (Control Numérico Computarizado).

¹Becarios de investigación PROPAL. CEPED-FCE-UBA. ezequielmonteforte@gmail.com; jsbonals@gmail.com.

²Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT (Categoría Investigadores Jóvenes, Programación 2013-2016) 20020120300010BA, titulado La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad. Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas de cuantificación, dirigido por Damián Kennedy y del Proyecto UBACyT (Categoría Grupo en Formación, Programación 2012-2015) 20020110200309, titulado “La reproducción de la estructura económica de la sociedad argentina a través de las transformaciones de sus formas políticas desde la década de 1960 hasta la actualidad. Análisis de sus expresiones concretas.”, dirigido por Juan Iñigo Carrera.

De este movimiento brevemente descripto nos interesan dos facetas. En primer lugar qué cambios produjo esta nueva forma de organizarse el trabajo en el mundo al interior de las empresas. Es decir, necesariamente hay una distinción entre los tipos de trabajadores que se encuentran bajo el mando de la misma empresa pero en distintas zonas geográficas. Ya que esta división del trabajo dividiría a los obreros de formación más compleja, con un trabajo específicamente intelectual, bajo los ámbitos de acumulación de capital más desarrollados, Estados Unidos, Alemania, Japón, etc.; dejando al obrero con menor calificación, desplegando generalmente un trabajo manual, en los ámbitos de acumulación de capital con disponibilidad de fuerza de trabajo abaratada, China, India, Bangladesh, etc. Con esta línea, es nuestro interés específico adentrarnos en qué forma toman estos cambios al interior de Argentina, con respecto a la estructura productiva de nuestras empresas. Se analizará si esta forma productiva es adoptada de alguna manera por las empresas nacionales, de qué manera y cuáles son las razones de su adopción o de su detracción.

Como segundo punto, además de enfrentarnos a la forma productiva que toman las empresas con respecto a los cambios en la estructura de la producción a escala mundial, se analizarán las consecuencias concretas que tienen estos cambios en la reproducción de la población obrera a escala nacional. Se analizará si los fenómenos que se desatan en el mercado de trabajo en los últimos 40 años, con respecto a los niveles de salario real y calidad del empleo, tienen relación con este cambio a escala mundial o si sus fundamentos son netamente de índole nacional.

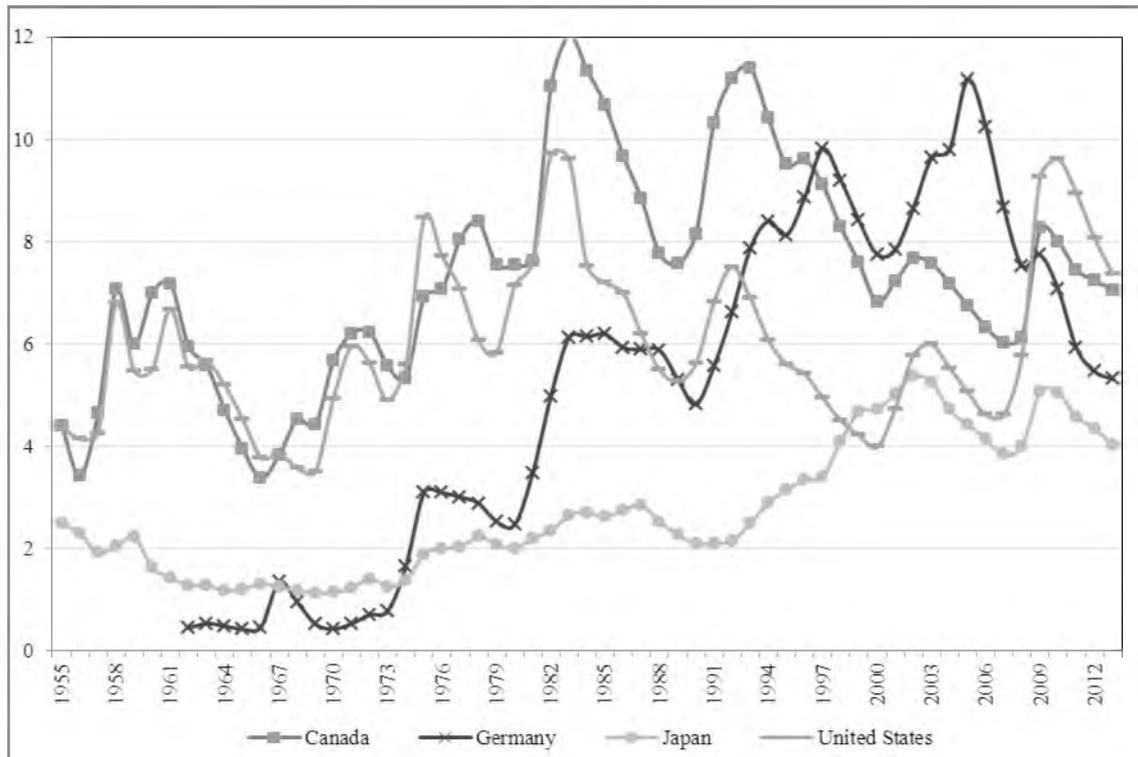
1. La División Internacional del Trabajo y el desarrollo de la producción material.

1.1 Los “síntomas” del cambio estructural en el proceso de acumulación a escala global.

A partir de la década del setenta las condiciones en las que se mueve el proceso de acumulación mundial en su unidad toma una forma particular que se expresa en la llamada Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT)

Este proceso es analizado exhaustivamente por Fröbel, exponiendo como uno de los “síntomas” más marcados de este fenómeno con respecto a los países industrializados, el alto desempleo que se desencadena a partir de la década del setenta (Fröbel et al, 1980). Veamos este proceso a partir del Gráfico 1.

Gráfico 1. Tasas de desempleo de países industrializados seleccionados. Canadá, Estados Unidos, Japón y Alemania. 1955-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a OCDE.

Como podemos notar en el Gráfico 1, las tasas de desempleo a partir de la década del setenta comienzan a revertir las tendencias a la baja que se verifican en la posguerra. Se puede marcar la diferencia con respecto a Estados Unidos y Canadá en las tendencias de la posguerra, donde se presenta una suba explosiva del desempleo para finales de la década del cincuenta, explicado en gran medida por el desarme de la industria para la guerra y la reorientación de dicha capacidad productiva. A su vez, para 1966 la tasa de desocupación en Estados Unidos ya estaba por debajo de la verificada para el pico más bajo de la década anterior, 3,78% y 4,14% respectivamente.

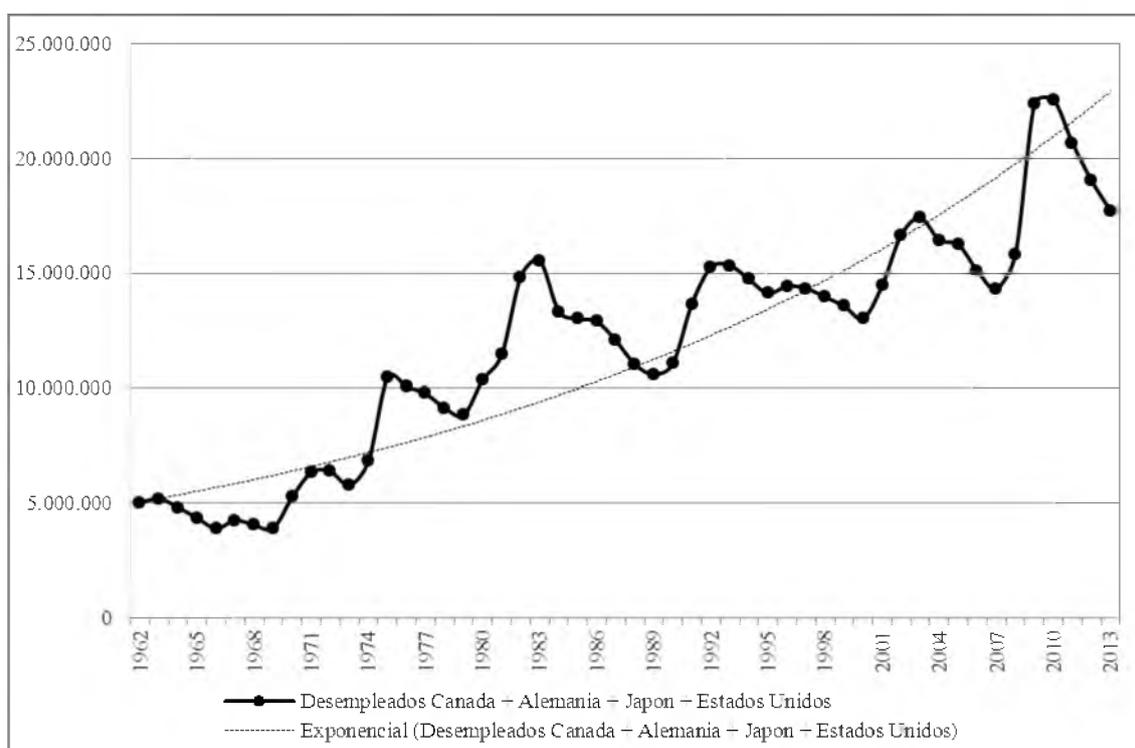
Siguiendo con el análisis del Gráfico 1, se pueden notar dos etapas tendenciales a partir de la década del setenta. Una de suba sostenida del desempleo que data de principios de los setenta con un marcado corte general en el año 1983, pasando a la etapa de baja sostenida de la tasa de desempleo que llega hasta la actualidad. Cabe aclarar que en Alemania este fenómeno no se verifica en los mismos términos dado que la suba tendencial del desempleo se aprecia hasta mediados de la primer década de los años dos mil, para luego bajar violentamente, proceso que se verifica actualmente. Entendemos que este proceso tiene lugar luego la unificación de Alemania con la caída

del muro de Berlín, más allá de las particularidades que presenta este espacio de acumulación de capital en particular.

Ahora bien, lo que se evidencia en el movimiento de la tasa de desocupación es un nivel general de la misma sustancialmente más elevado que el verificado hasta principios de la década del setenta. Nos enfrentamos a un nuevo nivel de cantidad de personas desocupadas no ya por cuestiones friccionales, sino, al parecer, como una cuestión estructural que se empieza a desarrollar a partir de la década del setenta.

Luego de analizar la evolución de la tasa de desempleo, entendemos que no es un tema menor la evolución absoluta de este fenómeno. Con esto a la vista, observemos el Gráfico 2.

Gráfico 2. Población desocupada absoluta en países industrializados seleccionados. Canadá, Estados Unidos, Japón y Alemania. 1965-2012.



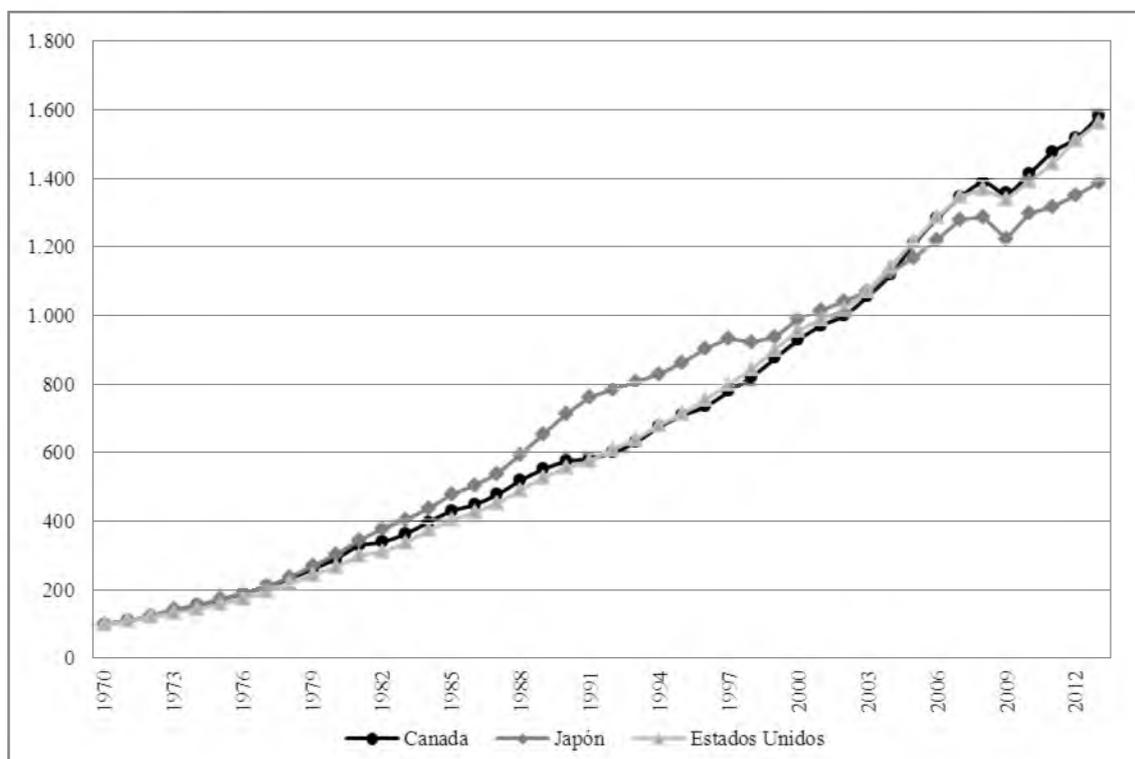
Fuente: Elaboración propia en base a OCDE.

Como se puede observar en el Gráfico 2, al margen de las abruptas variaciones verificadas en las tasas de desempleo de las economías industrializadas en estudio, si sumamos la población absoluta desempleada de dichas economías, la tendencia es clara y marcadamente al alza. Desde el año 1962, donde la población desocupada para estas economías era de 5.019.902 personas, hasta el año 2013, donde la población

desocupada asciende a 17.722.741 personas, las mismas subieron un 253% , alrededor de 12 millones más de personas que en el año 1962, creciendo a una tasa promedio del 6,17% anual. Además, si analizamos su evolución a partir de una línea de tendencia exponencial, podemos observar una aceleración en la evolución al alza del desempleo.

Ahora bien, este proceso se desata aun cuando en cada uno de estos países el Producto Bruto Interno, el cual registra la evolución de la riqueza material, continúa expandiéndose, como veremos en el Gráfico 3. Es decir, el mismo proceso de expansión de la producción expulsa masas crecientes de población a las filas del desempleo.

Gráfico 3. Índice de evolución del PBI en países industrializados seleccionados. Canadá, Estados Unidos, Japón y Alemania. 1970-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a OCDE.

Este proceso se enmarca claramente en un proceso de suba relativa de la productividad en estos países, dado que la evolución de la producción supera a su vez el crecimiento de la población en cada uno de ellos, absorbiendo solo una parte de la misma, y consolidando a una porción creciente de ella como sobrante para las necesidades de la acumulación de capital.

Ahora bien, con estos indicios a la vista nos resta buscar en los determinantes que desencadenan este cambio. Veamos en la próxima sección dicha necesidad.

1.2 El desarrollo del capital por medio del avance constante en la productividad del trabajo, su objetivación en la nueva base técnica a partir de la década del setenta y la subjetividad productiva obrera.

La acumulación de capital en general se sustenta mediante la producción de plusvalía relativa a partir de la baja continua del precio de los valores de uso que inciden en la canasta de consumo de la fuerza de trabajo, abaratando así su valor, y pudiendo apropiarse el capital una parte mayor de la jornada laboral desplegada por los trabajadores, dado que los mismos le dedicarían relativamente cada vez menos tiempo a generar el valor que los reproduce como fuerza de trabajo en activo. Este proceso, desde el punto de vista del capitalista, no es más que la baja continua de los costos de producción a partir de la suba de la cantidad de valores de uso que produce con cada vez menos obreros relativamente. Este proceso, en su unidad, se objetiva en la ampliación de la escala de la producción como forma de subir la productividad del trabajo que se pone en acción. (Marx, 2012 [1867]).

Ahora bien, la intensidad que toma este proceso se objetiva en la producción constante de innovaciones técnicas, la cual, a su vez, va intensificando la necesidad de avances científicos que las sustenten. Conforme se va magnificando esta necesidad por las innovaciones el proceso mismo de su desarrollo se complejiza. La ciencia en su conjunto se va fragmentando en distintas ramas por la necesidad de especialización de los científicos y el tiempo que requiere la preparación de los mismos para poder desplegar su trabajo. En este sentido, todo el proceso de producción de la innovación también se fragmenta en distintas necesidades operativas. La profesión de Ingeniero, por ejemplo, es uno de estos casos, ya que los mismos no enfocan su proceso de trabajo en la producción de “descubrimientos científicos”, sino que parten de los mismos para desarrollar formas particulares de articularlos para aplicarlos a la producción, objetivado esto en la maquinaria, la cual utiliza las fuerzas naturales para operar sobre las materias primas transformando el valor de uso de las mismas, es decir, produciendo. A su vez, las innovaciones que se presentan en las materias primas, se rigen por las necesidades de la maquinaria y no al revés, ya que las mismas son producidas en tanto puedan ser transformadas por la tecnología disponible, por lo que la innovación en la maquinaria es la que rige el proceso tanto de innovaciones en la ciencia básica como en lo que podríamos llamar la “ciencia aplicada”.

La producción a nivel mundial hasta mediados del siglo pasado se basaba en la fuerza que consciente y voluntariamente desplegaba el obrero sobre la maquinaria para realizar la transformación necesaria sobre la materia prima. Es decir, cada obrero, de acuerdo a la rama de producción en la que desplegaba su trabajo, debía tener conocimientos tanto de las máquinas que utilizaba como del proceso de transformación particular que estaba realizando sobre la materia prima ya que el éxito de dicha transformación quedaba determinado a la forma específica en que aplicara su fuerza de trabajo. Es decir, el obrero debería estar especializado en un proceso productivo particular, debería tener rasgos productivos específicos, lo cual lleva en sí un proceso de formación amplio para poder aplicar su fuerza de trabajo en la producción.

Sin embargo, a partir de mediados del siglo pasado la producción comenzó a tomar un camino que revolucionaría las formas generales que tenía hasta el momento. El puntapié inicial en este proceso, justamente no por casualidad, es el desarrollo del transistor –para finales de la segunda guerra mundial-, como desarrollo de su antecesora, la válvula de vacío. Este dispositivo permitió el avance exponencial de lo que hasta ese momento era una incipiente rama de la Física, la Electrónica. A partir de la Electrónica, rama netamente práctica por definición, se abre la posibilidad de desligar al obrero de una de las cuestiones fundamentales de su trabajo, el control sobre la maquinaria. En primera instancia, el control Electrónico mejoró sustancialmente las posibilidades de cuantificar las variables del proceso de producción, como la velocidad de control y conteo de la maquinaria, con la simple razón de mejorar cualitativa y cuantitativamente la información acerca del proceso de trabajo para que el obrero decida a partir de la misma. Esta cuestión es la primera que le quita particularidades productivas a la fuerza de trabajo debido a que la formación que hasta antes de este cambio se necesitaba para desplegar este trabajo –la utilización de las herramientas de medición particulares- ya no son necesarias.

Ahora bien, la potencialidad que se abre con la posibilidad de medir las distintas variables del proceso de producción electrónicamente es la de automatizar dicho proceso. El camino hacia la automatización encuentra su quiebre en el desarrollo de los sistemas de almacenamiento de datos, debido a la necesidad de guardar instrucciones que se van desplegando conforme pasa el tiempo. Así, la capacidad de procesamiento de instrucciones se fue complejizando a partir de la utilización del transistor en su función como interruptor, junto con dispositivos de temporización que ejecutaban las instrucciones en tiempos determinados, todo esto almacenado en distintos formatos,

como por ejemplo las tarjetas perforadas o cintas magnéticas, hasta llegar a la posibilidad de memorizar instrucciones en “estado sólido” a partir de la utilización intensiva del transistor. Todos estos avances que arrancaron a mediados de la década del cuarenta, se consolidaron en tan solo veinticinco años en la célula madre de la informática, base de la automatización a gran escala actual, el microprocesador. El mismo permitió profundizar la capacidad de procesamiento de instrucciones, las cuales cada vez podían resolver mayor cantidad de operaciones lógicas, potenciado este proceso a su vez por el desarrollo de la capacidad de memoria. Estos avances permitieron dar el puntapié inicial para la automatización de toda clase de procesos productivos, tanto sea por medio de automatismos específicos a medida como por automatismos dinámicos programables, como son los robots industriales de hoy en día. Este avance da la estocada final para terminar de arrancarle al trabajador procesos específicos que antes tenía bajo su control. Hasta la automatización del proceso productivo, la transformación productiva de las materias primas estaban bajo las decisiones formales del obrero con su pericia, pero ahora, la máquina es la que lleva adelante completamente el proceso productivo de transformación sobre las materias primas, sin la necesidad de la decisión del obrero. En última instancia el obrero cumple un rol de asistencia a la máquina controlando su correcto funcionamiento y abasteciéndola de materias primas, es decir se objetiva como un apéndice de la maquinaria (Marx, 2012 [1867]).

Todo este proceso visto hasta aquí, con respecto a los cambios en la base técnica que se desata a todo vapor a partir de la década del setenta, tiene dos consecuencias centrales; en primer lugar, la pérdida por parte del obrero de características productivas que antes eran esenciales -hoy en día el obrero que trabaja asistiendo a un proceso de producción automatizado no necesita saber cuáles son las características del mismo y en qué forma particular se desarrolla, sino que debe, a lo sumo, saber cómo solucionar operativamente los errores que informa la máquina, lo cual lo encuentra en un “Manual de Servicio Técnico”, o donde colocar en la máquina cada materia prima-, por lo que los atributos productivos que antes se debían tener para operar en un determinado proceso de producción, hoy ya no son necesarios, y, en todo caso, si se los tiene no son reconocidos por el capital. Este proceso se ve claramente, en Argentina por ejemplo, en la desaparición de los oficios específicos que antes eran moneda corriente en la industria, ejemplo claro de esto es el obrero “matricero”. Este puesto en el proceso de producción, requería el conocimiento de su herramienta base, el torno por ejemplo, su

forma de funcionamiento y las modificaciones que se podían hacer para llevar adelante las distintas tareas que el mismo podía realizar, desbaste, cilindrado, roscas, etc. Además, debía tener conocimientos específicos de las herramientas de medición, por ejemplo el calibre, micrómetro, etc. Sin contar, que el mismo obrero diseñaba las piezas que iba a producir por lo que necesitaba una sólida formación en cálculo, física de los materiales, procesos de tratado de los materiales ferrosos y no ferrosos, templado, cementado, revenido, etc. Toda esta formación, tanto formal como experimental, que debía tener un “matricero”, se desglosa hoy en día en distintos obreros que tienen las mismas tareas fragmentadas y que giran alrededor de la automatización de la herramienta de base, el torno convencional que hoy en día dejó su control al llamado “Control Numérico Computarizado (CNC)”. La fragmentación comienza en la figura del ingeniero quién desarrolla la pieza en abstracto, en el plano, el cual pasa a quién lo procesa por medio de los conocidos softwares CAD/CAM, obteniendo un set de instrucciones que se compila de acuerdo a la pieza y las distintas herramientas que se utilizarán en su proceso de producción concreto. Una vez listo el set de instrucciones, el mismo se carga en la máquina, la cual es operada por un obrero que fija la materia prima a la misma, corrobora que las herramientas que utilizará el torno estén en posición y se encarga de presionar el botón de inicio del proceso hasta que la misma termine y repita la tarea. Así, hoy en día, el oficio de “matricero” no desaparece por cuestiones culturales o por ineficiencias en los procesos de formación del mismo, sino que dicho obrero no es requerido con las características productivas que antes eran condición indispensable. Si hoy en día este tipo de obreros es escaso es justamente por la necesidad social de ellos y no al revés³. Por más que hoy un obrero se forme como “matricero” no se le reconocerá socialmente como tal dada dicha necesidad. El capitalista que cuenta hoy con un torno computarizado necesita un ingeniero, un operario de software CAD/CAM o un operario de torno CNC, ya no un “matricero”. Este proceso es analizado por Fröbel a partir de los desarrollos de Braverman, concluyendo que:

“[...] la fuerza de trabajo para la ejecución del proceso productivo dividido en elementos aislados puede comprarse mucho más barata que como capacidad de trabajo de un solo trabajador. [...] El desglose del proceso productivo de una mercancía en elementos separados permite al empresario comprar concretamente la fuerza de

³Cabe aclarar que a esta altura de la exposición estamos desarrollando las determinaciones generales, por lo que no planteamos las determinaciones particulares de nuestro espacio nacional de acumulación, tomando al obrero de oficios solo a modo de ejemplo.

trabajo exactamente cualificada para cada elemento y, consecuentemente, la más barata posible. [...] Las exigencias de la competencia convierten esta posibilidad en una necesidad.”(Fröbel 1980, pp. 44)

Es por esta razón que las características productivas de los obreros se van moldeando dadas las necesidades del capitalista, las cuales no son más que las necesidades de la maquinaria que dispone.

Con todo esto, lo que tenemos delante no es más que la forma en que los cambios en el proceso concreto de trabajo van transformando las características productivas de los obreros. Es decir cómo ***los cambios en la materialidad del trabajo determinan la subjetividad productiva del obrero*** (Iñigo Carrera 2004, pp. 56-58).

Por último, nos resta marcar la forma que toma la subjetividad productiva del trabajador a partir de los cambios vistos. Como vimos, el proceso que se objetivaba en la pericia del obrero se fragmenta a partir del desarrollo de la automatización. Este proceso se sustenta en la especialización de una gran parte de la fuerza de trabajo en la producción de innovaciones, científicos, ingenieros, etc. A su vez, el proceso de automatización requiere de un control integral de la producción con respecto a su planificación, es decir, dada la escala que toma la producción automatizada, se requiere de un plan de producción ajustado a los tiempos de la maquinaria en el requerimiento de materias primas, stock de las mismas, transporte, etc. Esto, a su vez, confiere una complejidad en la administración de dicha estructura tanto con respecto a la contabilidad del proceso en su unidad como de la planificación financiera con respecto a la venta de los valores de uso producido y el pago de materias primas, salarios, etc. Esto, se porta en la necesidad de un conocimiento sustancialmente más complejo por parte de los obreros que detentan la administración tanto de la producción concreta como de las cuestiones que hacen a la circulación en el mercado de las mercancías producidas. Como resultado de este proceso de transformación en las bases de la acumulación de capital y del avance en la productividad del trabajo, una porción creciente de la población es expulsada del proceso de producción debido al creciente cambio de obreros por maquinarias, de trabajo vivo por trabajo objetivado en la maquinaria. Así, podemos ver, con una clasificación muy amplia, tres cambios fundamentales en la subjetividad productiva de los obreros; en primera instancia nos encontramos con un obrero sumamente especializado en la producción de innovaciones, lo cual requiere una subjetividad productiva ampliada con respecto a las necesidades vigentes con anterioridad; a su vez, los obreros que tienen a su cargo la administración

general de cada capital individual necesitan de una mayor especialización para su tarea, detenta también una subjetividad productiva ampliada; en segundo lugar, nos encontramos con un obrero que perdió atributos productivos de acuerdo a las necesidades vigentes, estos son los operarios de la maquinaria automatizada y el personal de servicio técnico, quienes solo llevan adelante un trabajo sumamente simple, relativamente hablando, de asistencia a la maquinaria. Por último, nos encontramos con una porción creciente de la población la cual ya no puede desarrollar los atributos productivos mínimos para entrar en el proceso de producción ya que no encuentra demanda para venderse como fuerza de trabajo, es justamente, población obrera sobrante para las necesidades del capital, a la cual se le arranca cualquier posibilidad de reproducirse, es decir se le arranca la posibilidad de desarrollarse como ser genérico humano en el despliegue de su trabajo. (Iñigo Carrera 2004, pp. 56-58)

1.3 La posibilidad abierta a partir de la automatización del proceso productivo: la deslocalización de la producción para la utilización de la población obrera sobrante.

Ahora bien, al transformarse el proceso concreto de trabajo demandando el capital una fuerza de trabajo con atributos productivos degradados, sin una formación específica que implique aplicar su pericia en el proceso de trabajo, se abre la posibilidad de utilizar fuerza de trabajo que hasta el cambio tecnológico impuesto por la automatización, no era demandada dada su subjetividad productiva degradada. Este es el siguiente punto fundamental en juego para enfrentarnos a los cambios en la estructura de la producción a partir de la década del setenta, siendo justamente la incorporación a la producción de masas de población obrera sobrante -sobrante para las necesidades del capital hasta ese momento-. Este es el caso de la entrada en producción de la fuerza de trabajo existente en el sudeste asiático.

La población existente en los países del este y sudeste asiático portan una potencialidad particular para este proceso:

“Muy distinta es la historia que trae consigo la superpoblación latente generada por el capital en el este asiático [respecto a la población obrera sobrante africana (EM-SB)]. Está formada por antiguos campesinos libres, pero sometidos a férrea explotación mediante un sistema tributario y rentístico fuertemente estructurado. Esta modalidad de explotación tiene su base material general en la importante presencia de la agricultura bajo riego organizada en gran escala. De modo que se trata de

campesinos acostumbrados a un trabajo intenso, colectivo y disciplinado, realizado bajo su propia responsabilidad inmediata de individuos libre, pero jerárquicamente regido de manera general. Su historia los torna una superpoblación obrera latente particularmente apta para ser transformada en un fuerza de trabajo capaz de funcionar como apéndice de la maquinaria en la moderna manufactura.” (Iñigo Carrera 2004, pp. 68)

Como marca Iñigo Carrera, la población obrera sobrante existente, en principio en el este asiático, tiene particularidades que la hacen susceptible de utilización por parte del capital con las nuevas tecnologías disponibles. Es decir, son campesinos libres, por ende portan la primera condición para venderse como fuerza de trabajo, pero que cuentan con la tierra como medio de producción para su subsistencia. La cuestión aquí pasa a ser la forma particular en que cada espacio de acumulación de capital porta a su población con la segunda condición para objetivarse como obrero, la de no contar con los medios de producción para su reproducción. Cada país, de acuerdo a la forma concreta que toma su desarrollo en los distintos sucesos históricos, determina el movimiento de su población bajo estas condiciones. El primer caso paradigmático es el de Japón y su cambio estructural a partir de las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial sobre su territorio. Aquí, la forma que toma la utilización de la fuerza de trabajo abaratada es la producción de indumentaria y calzado para el mercado mundial.

A partir de aquí los espacios de acumulación que cuentan con masas de población obrera sobrante entraran en producción de acuerdo a la tecnología disponible que simplifica el trabajo necesario para la operación de las maquinarias, pudiendo utilizar este tipo de obrero. Es así que los procesos productivos que demandan un despliegue de fuerza de trabajo de subjetividad degradada se deslocalizan de los países donde antes contaban con obreros calificados, buscando la fuerza de trabajo abaratada. Por esta razón se verifica una elevada tasa de desempleo sostenido en los países industrializados debido a la deslocalización de distintos procesos productivos. De manera general, los países industrializados se focalizan en la utilización de la fuerza de trabajo de origen por medio de la suba de su subjetividad productiva, pasando por sus manos tanto la administración planificada de los procesos globales de trabajo como la producción de innovaciones a la que nos referimos anteriormente. La cuestión aquí pasa porque esta demanda por fuerza de trabajo de subjetividad productiva expandida es limitada, por lo que este efecto en conjunto con la deslocalización de los procesos productivos produce

una masa de desempleados que ya no son, ni serán de acuerdo al aumento del nivel medio de desempleo analizada a partir del Gráfico 1, demandados por el capital.

Ahora bien, son variados los casos de espacios de acumulación de capital que entran en producción bajo la condición de contar con fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, sin embargo el espacio de acumulación que cambia radicalmente las bases generales de la producción a nivel mundial, y que todavía se encuentra en pleno desarrollo, es la República Popular China. Veamos en la próxima sección la forma particular de este espacio de acumulación y su desarrollo en torno al proceso de deslocalización de la producción.

2. La Nueva División Internacional del Trabajo y la República Popular China⁴ como caso paradigmático de este proceso.

2.1 Características concretas de la República Popular China como espacio de acumulación de capital.

Sin entrar en las particularidades concretas en cuanto a la forma histórica que toma este espacio de acumulación, podemos ver de manera general como las bases necesarias para la formación de la fuerza de trabajo abaratada, en las condiciones necesarias para su utilización por el capital, se disponen a partir de 1949 con el ascenso al poder de Mao Zedong y se desarrollan durante todo el periodo en el que Mao detentó el poder en la República Popular China, como presidente del Partido Comunista Chino en general y como presidente de la República Popular en particular. Este proceso se evidencia tanto debido al crecimiento poblacional que se verifica en este periodo, como al traspaso paulatino de la población rural al ámbito urbano. Veamos estos procesos a partir de la Tabla 1.

Tabla 1. Población Urbana y Rural según censos de población. -China 1953-2010-

		1953	1964	1982	1990	2000	2010
Población Total		582.600.000	694.580.000	1.008.180.000	1.133.680.000	1.265.830.000	1.339.720.000
Población Urbana	Absoluta	77.260.000	127.100.000	210.820.000	299.710.000	458.440.000	665.570.000
	Tasa	13,26	18,30	20,91	26,44	36,22	49,68
Población Rural	Absoluta	505.340.000	567.480.000	797.360.000	833.970.000	807.390.000	674.150.000
	Tasa	86,74	81,70	79,09	73,56	63,78	50,32
Tasas de crecimiento Intercensal	Población total	-	19,22	45,15	12,45	11,66	5,84
	Población Urbana	-	64,51	65,87	42,16	52,96	45,18
	Población Rural	-	12,30	40,51	4,59	-3,19	-16,50

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Poblacionales de la República Popular China.

⁴En este documento asumimos la igualdad entre la República Popular China y China, sin embargo debemos marcar la diferencia con la Republica China, comúnmente conocida como Taiwán.

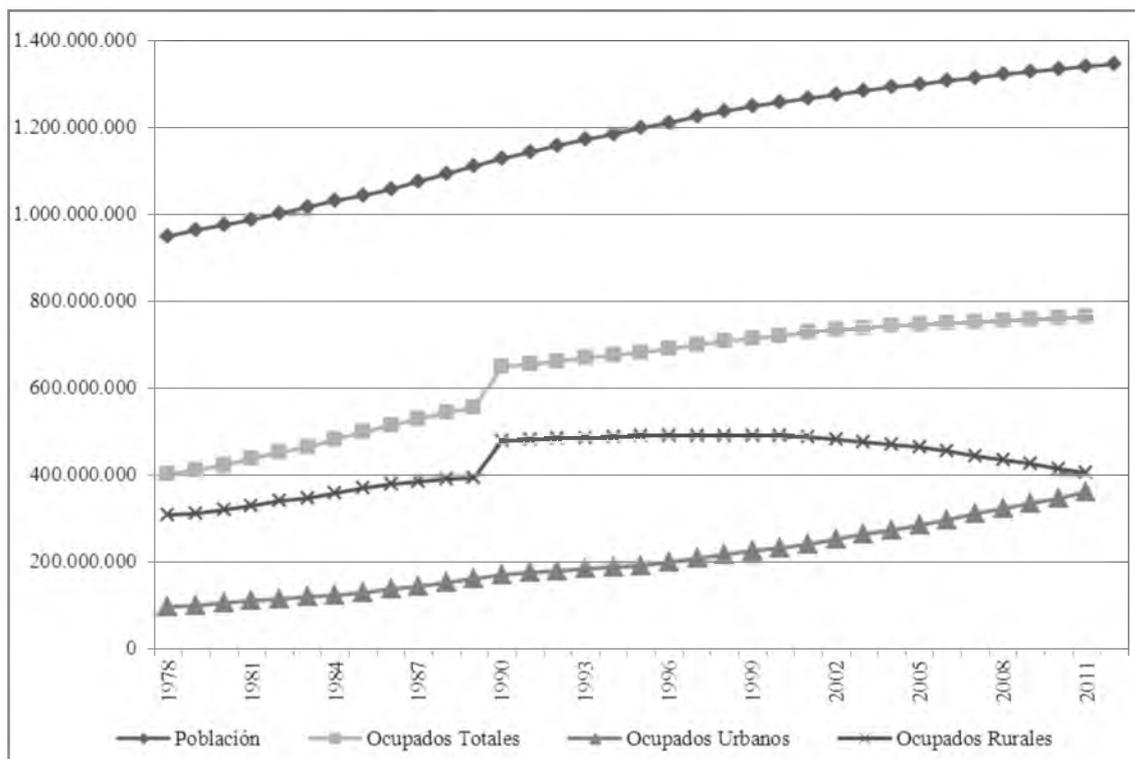
En solo treinta años, entre principios de la década del cincuenta y principio de la del ochenta, la población creció en casi 500 millones de personas duplicando su magnitud. Este cambio se ve bruscamente acelerado tanto en el periodo 1953-1964 donde la tasa de crecimiento entre puntas dio un 19,22%, pasando al periodo 1964-1982 a una tasa de crecimiento entre puntas de un 45,15%. Es claro cómo este movimiento es un momento particular de China debido a la notoriedad de su aceleración como al de su desaceleración verificándose esta cuestión a partir del censo poblacional de 1990.

A su vez, podemos ver como la población urbana fue creciendo a costa de la población rural, es decir, hubo una migración neta del ámbito rural al ámbito urbano, verificándose un cambio tendencial marcado en la década del noventa donde la población rural empieza a caer absolutamente. Esto se torna evidente al observar que la totalidad del crecimiento poblacional se da en las zonas urbanas y, además, éstas absorben población rural en términos absolutos.

Luego del estudio de estos procesos, es claro cómo toda la etapa que va desde 1949 hasta 1979 se consolida como la antesala del despliegue total de la especificidad China actual, *la provisión de fuerza de trabajo abaratada para las necesidades de la gran industria*. Con la apertura a las relaciones tanto institucionales como comerciales a partir de la década del ochenta, China da el puntapié inicial para que los capitales que cuentan con la maquinaria necesaria para utilizar como apéndice de ella a obreros de subjetividad productiva degradada comiencen a instalarse dentro de sus fronteras. Proceso que termina de desarrollarse en la década del noventa a partir de la apertura total de China dejando ingresar sin limitaciones aparentes Inversión Extranjera Directa genuina. Veamos cómo se evidencia este proceso con respecto a la población en el Gráfico 4.

En el Gráfico 4 se ven claramente las tendencias poblacionales desarrollándose a través del tiempo. Se puede ver una tendencia levemente a la baja en el crecimiento poblacional, siendo esto el efecto de la penetración de las formas urbanas características del modo de producción capitalista y la necesidad de mermar el crecimiento poblacional para que no se tome pernicioso para la acumulación de capital en su unidad, siendo efecto concreto de esto la “Política de hijo único” implementada por el Gobierno Central a partir del año 1978. A su vez, es claro como a partir de la década del noventa el flujo neto de población rural hacia los ámbitos urbanos se consolida para acelerarse crecientemente en la década de los dos mil.

Gráfico 4. Evolución absoluta de la población total, los ocupados totales, urbanos y rurales.- China 1978-2012 -⁵



Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de la República Popular China 1996, 2010, 2011, 2013 y Anuario de Estadísticas Laborales 2005.

Como último punto a destacar, debemos marcar el cambio cualitativo a partir de los tamaños absolutos que implican las variables en este particular país. El cambio poblacional que se verifica a partir de la década del cincuenta implica que para finales de la década del setenta China creció el equivalente a diez “Argentinas” con respecto al total de la población actual de nuestro país. El crecimiento de la población china urbana entre el censo de población del 2000 y el del 2010 fue de más de cinco “Argentinas” con respecto al total de la población actual de nuestro país. El cuanto de las cuestiones poblacionales chinas es cualitativamente distinto que lo que podemos percibir comúnmente en nuestro país, por ejemplo. Esto plantea dos cuestiones, en primer lugar, la inconmensurable disponibilidad de fuerza de trabajo que el capital encuentra en este espacio de acumulación, la cual debido al doble efecto de su cantidad, como a la subjetividad productiva degradada que detenta, se encuentra particularmente abaratada. A su vez, a contramano de los estudios que predicaban “el fin de la mano de obra barata” en China, se verifica que el salario real promedio subió solo un 10% entre 1978 y 2004 de acuerdo al

⁵Se puede observar un salto sustancial de los ocupados totales y urbanos en el año 1990 el cual se explica por una reestimación del empleo en el sector militar. Este fenómeno no implica una contradicción en nuestro análisis con respecto a las tendencias de los movimientos, por lo que no pareció pertinente una reestimación de la serie. Para profundizar en este aspecto consultar Holtz, Carsten 2006; *Measuring Chinese Productivity Growth, 1952-2005*. Hong Kong University of Science & Technology.

Anuario de Estadísticas Laborales de 2005. Cabe aclarar que dada la incidencia del empleo rural es probable que los salarios urbanos crezcan más rápido que los rurales, sin embargo, uno de los sectores específicamente urbano como el de la Investigación Científica, según el Citado Anuario, fue el más favorecido con un crecimiento real de 18,4% desde 1978, lo que a priori puede implicar una suba absoluta del valor de dicha fuerza de trabajo, la cual por las determinaciones mismas de este espacio de acumulación gozaría también de su abaratamiento. Es de notar también que ante la posibilidad de achicarse la población obrera sobrante y por tanto plantearse la posibilidad de una recomposición salarial de acuerdo a su escasez, la política que implementa el Gobierno Central chino es la de la posibilidad de tener más hijos por familias, flexibilizando la ley de hijo único, con vista a eliminarla por completo. Este punto, acentúa las evidencias en torno a la especificidad china, como proveedora de fuerza de trabajo abaratada a partir de la superpoblación relativa con subjetividad productiva degradada existente en dicho espacio de acumulación.

2.2 La producción en China y su impacto en la forma productiva mundial.

Como medida comparativa de la forma productiva China con respecto a nuestro país desdoblaremos la comparación pivotando en la forma productiva característica de los Estados Unidos. Esto debido a la forma particular que presenta Estados Unidos respecto a la producción de la generalidad de las mercancías, detentando, en general, las formas productivas medias a nivel mundial. Así, la comparación nacional se realizara contra Estados Unidos como nexo para su comparación con China. Nos centraremos en este sentido en el tamaño promedio de los establecimientos productivos.

Dada la información disponible, comparemos el tamaño de los establecimientos norteamericanos y nacionales desde 1947 y de China para 2008 en la Tabla 2.

Como se puede observar, los tamaños relativos de los establecimientos norteamericanos presentan grandes diferencias en detrimento del tamaño nacional. Necesariamente este indicador nos da una referencia acerca de la escala de la producción existente, tanto por rama como en su tamaño general. Así, para mediados de siglo, nuestro país presenta un tamaño relativo de sus establecimientos de alrededor de un 20% de los de Estados Unidos.

Ahora bien, este tamaño relativo nacional va recuperando terreno para llegar a ser un tercio del tamaño verificado en Estados Unidos. Sin embargo, si comparamos el tamaño actual de los establecimiento norteamericanos con respecto a los tamaños medios de los establecimientos chinos, se evidencia cómo en una gran cantidad de ramas los tamaños medios de los establecimientos chinos superan ampliamente el tamaño norteamericano, llegando en algunas ramas a ser el doble de estos, superando, así, ampliamente los tamaños nacionales.

Cabe aclarar que el tamaño del establecimiento medio chino esta sustancialmente subestimado debido a que en la cuenta entran los establecimientos rurales -los cuales en gran

medida producen por la necesidad de subsistencia de los propios productores y no con el eje en la producción de valor, detentando una baja productividad del trabajo y por ende un menor tamaño relativo de establecimiento- característica que ya analizamos en el apartado anterior, por lo que este resultado, descontado este efecto, resultaría de mayor proporción si tomamos los establecimientos que producen en las condiciones medias a escala global.

Tabla 2. Tamaño promedio de establecimientos por ramas de actividad seleccionada. Estados Unidos, Argentina y China. 1947-2008.

	Alim., bebidas y	Textiles, confec. y	Papel e imp.	Ref. petróleo y der.	Prod. Min. no metálicos	Met. y productos	Maq. y eq.	E. de trans.	Otras man.
EE.UU - 1947	37,9	60,7	35,2	89,5	39,7	96,3	107,3	49	32,7
ARG - 1947	14,6	15,9	19,1	30,2	11,7	12,9	10,1		9
EE.UU - 1954	40,5	58,3	35,6	86,7	44,1	75,3	79,7	318,7	27,2
ARG - 1954	12	10,6	13,9	27,2	7,8	8,8	8,7		6,6
EE.UU - 1963	45,4	62,4	34,3	66,8	36,2	66	68,1	222,5	25,1
ARG - 1964	10,5	12,3	12,4	19,5	7,8	8,3	10,4	7,4	5
EE.UU - 1972	57,5	74,5	35,1	70,3	38,9	72,6	65,8	195,3	31,9
ARG - 1974	11,7	13,4	13,3	23,8	7,3	10,6	18,8	39,3	4,5
EE.UU - 1982	69,3	62,4	31,7	61,6	32,1	54,3	59,2	169	30,2
ARG - 1985	12,7	17,1	14,3	22,4	7,9	10,6	15,8	28,1	5
EE.UU - 1992	73,7	54,9	29,5	62,4	28,8	47,2	44,8	145,9	31,6
ARG - 1994	12,8	13,9	9,8	20,6	11,5	7,4	9,5	23,3	5,1
EE.UU - 2002	53,9	32,6	28	62	28,9	30,6	57,8	132,6	26,2
ARG - 2005	13	13	10	20	10	8	13	19	5
ARG 2005 /EEUU 2007	24%	41%	36%	33%	34%	25%	22%	14%	20%
EE.UU - 2007	54	33	28	62	29	31	58	133	26
EE.UU 2007. / CHINA	112%	43%	76%	98%	59%	55%	76%	182%	58%
CHINA - 2008	48	76	37	63	49	55	76	73	45

Fuente: Graña 2013 y Censo Económico de China 2008.

Para profundizar en el análisis de la escala de producción que se verifica en China, analicemos la Tabla 3 que nos muestra la estructura de las empresas que producen en los centros urbanos, la cantidad de ocupados que emplea para su producción y el tamaño medio de los establecimientos.

Como podemos ver a partir de la Tabla 3, las estructuras por empresas urbanas dan un panorama distinto a lo visto en la Tabla 2. Es decir, los tamaños promedios de las empresas que utilizan intensivamente la fuerza de trabajo abarata es sustancialmente mayor a la media vista por industria. Aquí se abren dos cuestiones; la primera es la estructura poblacional de China, en donde aún hoy el 50% de la población se encuentra en zonas rurales, donde mayoritariamente las actividades que se desarrollan no están emplazadas para la valorización del capital sino para la subsistencia de la población que las realiza, como vimos. Por esta razón, en una mirada agregada como en la Tabla 2, el tamaño de las empresas que producen para el mercado mundial está sustancialmente subestimado. Cuando nos enfrentamos al tamaño de los establecimientos urbanos podemos apreciar una parte de esa diferencia. Por otro lado, podemos ver como las empresas netamente estatales fueron subiendo su participación con respecto a la conformación de establecimiento de menor tamaño dejando su importancia relativa con respecto al tamaño

medio de los establecimientos pero absorbiendo una parte importante de los ocupados. A su vez, se puede verificar una suba sustancial de las empresas catalogadas bajo “Economía Privada”, los cuales, en general, son pequeños establecimientos privados que se arman en torno a los centros urbanos. Los mismos brindan servicios a la producción industrial pero que no fundamentan su valorización en base a la producción del mercado mundial.

Tabla 3. Total de corporaciones urbanas, cantidad de ocupados y tamaño medio por tipo de corporación. 1996-2008.

Tipo de Corporación	Censo Industrial 1996				Censo Económico 2008			
	Cantidad	Ocupados	Tamaño Medio	% de Ocupados	Cantidad	Ocupados	Tamaño Medio	% de Ocupados
Economía del Estado	442.025	75.000.787	169,68	37,91	1.106.291	63.120.633	57,06	31,42
Economía colectiva	1.501.114	87.943.649	58,59	44,45	264.959	10.474.507	39,53	5,21
Economía Privada	442.970	9.833.513	22,20	4,97	3.671.752	92.686.925	25,24	46,14
Economía asociada	44.175	2.491.820	56,41	1,26	13.545	654.166	48,30	0,33
Compartir Economía	71.830	7.191.731	100,12	3,64	67.013	2.782.936	41,53	1,39
La inversión extranjera en la economía	53.930	7.197.621	133,46	3,64	102.291	16.706.576	163,32	8,32
Empresas mixtas sino-extranjeras	33.101	4.853.931	146,64	2,45	32.611	5.577.192	171,02	2,78
Empresas cooperativas sino-extranjera	7.662	975.085	127,26	0,49	3.938	584.180	148,34	0,29
Las empresas de propiedad extranjera	13.167	1.368.605	103,94	0,69	62.533	9.822.042	157,07	4,89
Co., Ltd. Con inversión Extranjera					3.209	723.162	225,35	0,36
Hong Kong, Macao y Taiwan	56.832	8.168.736	143,73	4,13	84.004	14.474.042	172,30	7,20
Hong Kong, Macao, Taiwán y la parte continental de empresas conjuntas	29.045	4.283.866	147,49	2,17	22.137	3.834.705	173,23	1,91
Hong Kong, Macao, Taiwán y China continental Joint Ventures	13.628	2.125.201	155,94	1,07	4.171	594.684	142,58	0,30
Hong Kong, Macao y Taiwán empresas privadas	14.159	1.759.670	124,28	0,89	55.042	9.570.762	173,88	4,76
Hong Kong, Macao y Taiwan Investment Co., Ltd.					2.654	473.891,00	178,56	0,24
Totales	2.723.638	197.827.855	72,63	100,00	5.496.150	200.899.785	36,55	100,00

Fuente: Censo Industrial 1996 y Censo Económico 2008

Como vemos en la Tabla 3, los establecimientos que detentan un importante tamaño relativo son en los que interviene el capital extranjero. Tanto los que se encuentran asociados con el estado como los que son propiedad extranjera en su totalidad. A su vez, los tipos societarios de “Compañía Limitada” (Co., Ltd.) son los que generan el marco apropiado para el asentamiento del capital extranjero, por lo que las empresas que se desarrollan bajo este marco legal son claramente las que detentan una mayor de concentración de obreros por establecimiento.

Sin embargo, como vemos en la Tabla 3, los ocupados que se encuentran en empresas de gran tamaño no llegan a ser más que el 15% de los ocupados urbanos. Es decir, las empresas que producen para el mercado mundial, es decir las empresas que detentan grandes tamaños de

establecimiento y que, en general, tienen participación extranjera con respecto a la propiedad del capital, solo utilizan el 15% de los ocupados. Todos los demás establecimientos ocupan al restante 85% y se caracterizan por tener un tamaño relativo particularmente menor, proyectándose como pequeños capitales respecto a los que producen para el mercado mundial. Es decir, solo una pequeña parte de la población China satisface las necesidades de valorización de los capitales que deslocalizan su producción desde los países industrializados, por lo que la necesidad de una masa de población abiertamente sobrante es necesario para el proceso de acumulación de capital en este país. A su vez, es claro que cuando la cantidad de población obrera sobrante comienza a reducirse el mismo Gobierno Chino impone la necesidad de multiplicar dicha población. Este fenómeno se expresa, como vimos, en la flexibilización de la ley de hijo único a partir de 2013.

3. Impacto de la NDI en las formas productivas nacionales y el mercado de trabajo.

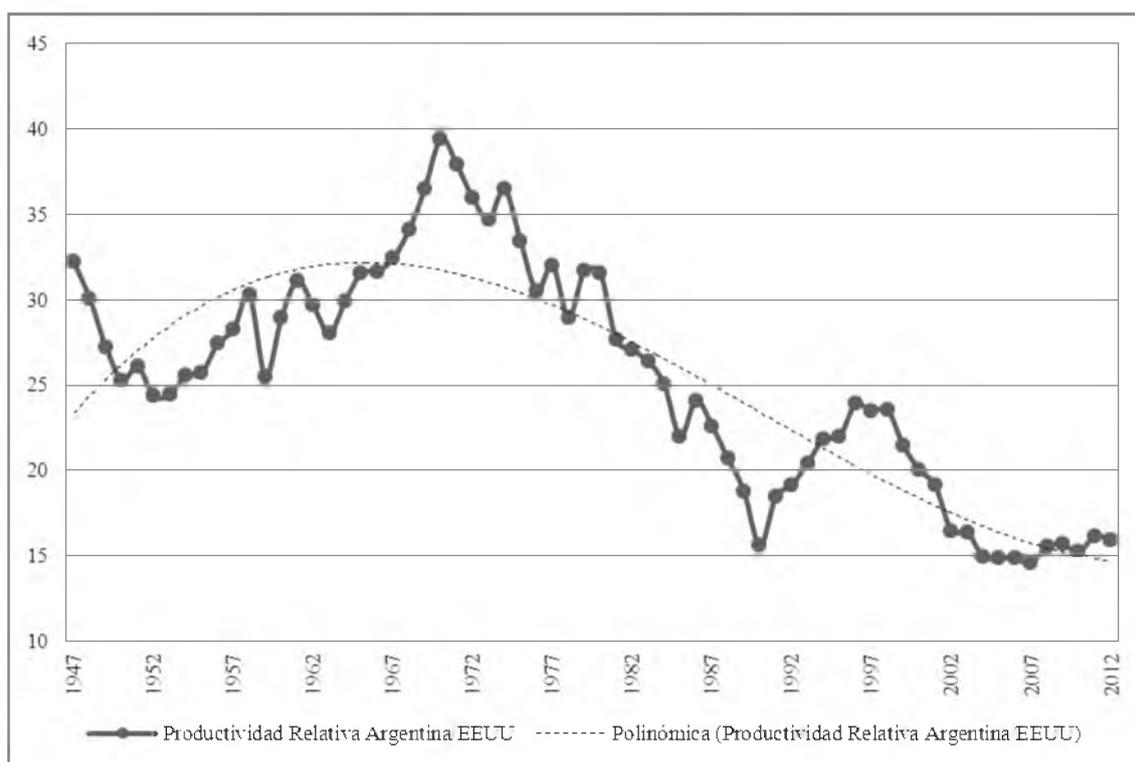
En este apartado nos centraremos en dos cuestiones, la posibilidad de que nuestro país se adapta a las nuevas formas productivas que rigen mundialmente la producción, la producción en base al aprovechamiento de masas de población obrera sobrante; y el impacto que tiene sobre el mercado de trabajo la adaptación o no de Argentina a estas formas productivas.

En primer lugar, lo que debemos tener en cuenta es que los capitales que deslocalizan su producción son los que se encuentran a la vanguardia tecnológica, es decir los que cuentan con la tecnología para simplificar de tal manera el trabajo que la formación necesaria de la fuerza de trabajo sea prácticamente nula. Este, justamente, no es el caso de nuestro país. Como veremos en el Gráfico 5, Argentina tiene históricamente una productividad del trabajo sustancialmente más baja a la que consideramos media aquí respecto a la producción de valor y por ende a la estructura de costos que esta conlleva, la norteamericana

Como observamos en el Gráfico 5, la productividad del trabajo relativa en el sector industrial en nuestro país tiene un pico en el año 1972, llegando casi al 40%, para luego caer sostenidamente posicionándose en la actualidad en torno al 15%. Esto nos enfrenta a que, históricamente, la estructura de costos nacional es manifiestamente regresiva con respecto a la norteamericana. Sin embargo no es casualidad que desde la década del setenta hasta principios de los noventa la productiva caiga estrepitosamente, sino que es el resultado de la forma productiva que toma la acumulación de capital a nivel mundial.

Como ya desarrollamos, la deslocalización de la producción hacia los países con población obrera sobrante, potencia la acumulación en los países industrializados. Los mismo, se especifican en el desarrollo y producción de innovación y en al administración global de su cadena de producción. Este efecto produce una suba exponencial en la productividad del trabajo que ponen en marcha los capitales que se desenvuelven en dichos países. Ahora bien, es claro que nuestro país no puede emular dicho desenvolvimiento por el estancamiento relativo de nuestra productividad. Dado el retraso tecnológico, hermanado directamente con la evolución de la productividad que se pone en marcha en nuestro país, los capitales que se valorizan aquí no cuentan con la tecnología necesaria para deslocalizarse, impedidos de gozar con la estructura de costos que les daría producir con población obrera sobrante del tipo existente en China.

Gráfico 5. Productividad del Trabajo Relativa Industrial Argentina/Estados Unidos. 1947-2012



Fuente: Juan Iñigo Carrera (2007), Kennedy (2011) y National Bureau of Statistics of United States,

Ahora bien, es claro que el capital sigue logrando valorizarse en nuestro país, sin embargo para poder llevar adelante dicha valorización, el mismo debe encontrar alguna forma de compensación de los costos relativamente más altos que impone una

productividad del trabajo relativamente más baja. Así, la cuestión pasa por encontrar a qué echa mano el capital para cerrar la brecha de costos.

Dada la estructura de cada capital individual, analíticamente, podemos desdoblar el gasto productivo que cada uno lleva adelante, el cual es pasible de economizar, en dos formas: la forma de capital constante y la de capital variable, es decir, el gasto en maquinaria y materias primas y el gasto para la compra de fuerza de trabajo. A su vez, además de la posibilidad de economizar en el gasto productivo que realiza cada capital, el mismo tiene la posibilidad de ceder parte de su ganancia para compensar sus costos más altos. Teniendo en cuenta que la finalidad del capital es su valorización, este último caso, el de ceder parte de su ganancia, sería una contradicción, y supondría su propia aniquilación frente a la competencia, que los capitales individuales recurrieran a sus ganancias para compensar el estrangulamiento que le impone la suba de la productividad del trabajo a nivel mundial ya que justamente necesita seguir valorizándose a la tasa media de ganancia pero al mismo tiempo compensar sus costos más alto. Además, sin detenernos en las formas concretas, si los mismos se valorizan por debajo de la tasa media de ganancia, dichos capitales devendrán en pequeños capitales valorizándose como cualquier masa de dinero a la tasa de interés, perdiendo su potencia de valorización (Iñigo Carrera, 2004, pp.140-141) o simplemente quedarán sometidos a su extinción.

A su vez, el desembolso creciente de capital constante es una necesidad del capital por la misma forma que toma el proceso de producción de plusvalía relativa; no obstante, en nuestro país, el capital individual reviste la forma de rezago productivo respecto de las condiciones productivas medias a nivel mundial de acuerdo a su sustancialmente menor productividad relativa. De todos modos, aunque gran parte del proceso productivo nacional sea desarrollado con maquinaria que ya no es apta para producir en las condiciones sociales medias, el mismo no puede simplemente extinguirse, y como lo vemos en la historia Argentina, de hecho, no se extingue.

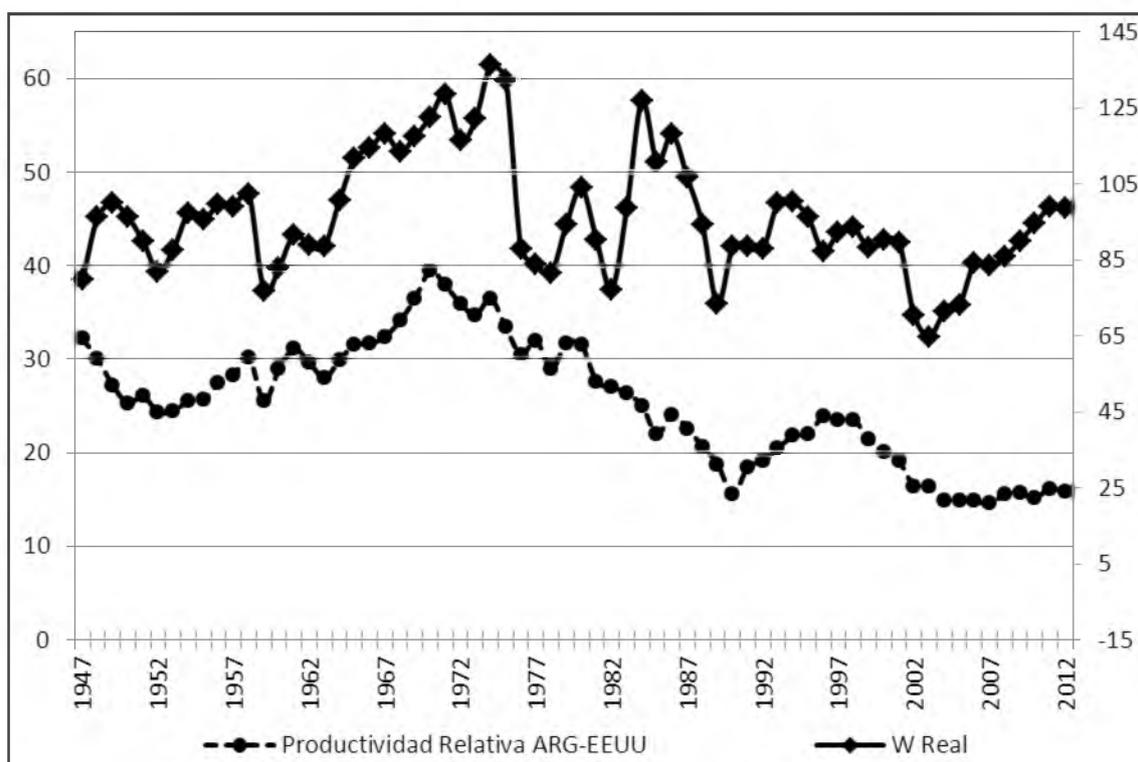
El capital individual que sigue su proceso al interior del país gasta una parte en la adquisición de maquinaria que pone en marcha mayor productividad del trabajo en términos absolutos, aunque no logra equipararse con los capitales concentrados a nivel mundial, Estados Unidos por ejemplo aquí, y pone en movimiento una productividad del trabajo relativamente menor respecto a las condiciones medias, perpetuando su rezago. Así las cosas, el capital en la Argentina no produce siempre con el mismo rezago, sino que se va renovando con la maquinaria que paulatinamente se va

descartando en los ámbitos donde se pone en marcha la productividad media del trabajo social. Por ende, el desembolso en capital constante -aunque éste revista la forma de rezago- no puede parar su marcha ya que, en caso de hacerlo, profundizaría aún más la brecha de producción de valor –justamente por la baja en la productividad relativa-, por ende se estrangularía aún más su capacidad de acumulación relativa.

Sin embargo, observando lo que sucede con el desembolso en capital variable, el panorama cambia sustancialmente. La población obrera para reproducirse necesita vender su fuerza de trabajo ya que, al no ser propietaria de los medios de producción, no tiene otra forma de subsistencia que mediante la venta de la única mercancía que dispone, siendo ésta su fuerza de trabajo. El problema se abre cuando el capital individual que se acumula a nivel nacional tiene, como vimos, un limitante en cuanto a la magnitud de capital que necesita desembolsar para tecnificarse, o sea en capital constante, ya que, aunque inferior, necesita mantener una determinada productividad para no sucumbir definitivamente frente a la competencia. A su vez, como vimos, tampoco puede recurrir a su ganancia como mecanismo compensador. De este modo, el mecanismo que encuentra para contrarrestar su menor capacidad tecnológica es centrarse en la parte del capital que utiliza para pagar la fuerza de trabajo, es decir, el capital variable.

Existe una amplia variedad de formas concretas bajo las cuales puede realizarse el pago por debajo del valor íntegro de la fuerza de trabajo determinado por la unidad del proceso de acumulación, o sea determinado mundialmente, entre ellas: la disparidad salarial entre obreros con subjetividad productiva idéntica, la precariedad laboral, la intensificación o extensión de la jornada laboral, etc. Sin embargo, la especificidad productiva argentina ha convertido a este mecanismo en una necesidad del capital individual que se acumula a nivel nacional a partir de la década del setenta. Veamos una expresión de este fenómeno en la evolución del salario real en comparación con la productividad relativa Argentina/Estados Unidos en el Gráfico 6.

Gráfico 6. Productividad del Trabajo Relativa (eje izquierdo) y evolución del salario real nacional (eje derecho) 100=1993. 1947-2012



Como podemos ver, a mediados de la década del setenta se verifica una de las más brutales bajas de salario real de nuestra historia, solo equiparable con la de fines de la década de los ochenta, con la diferencia de las formas concretas que toma cada una, la primera bajo la forma de una violenta dictadura militar y la otra bajo un proceso hiperinflacionario que erosiona significativamente el salario real. Estos procesos no son más que la forma concreta que encuentra el capital a nivel nacional de compensar sus costos relativos más altos cargándolos sobre las espaldas de los trabajadores. Ahora bien, este proceso no responde a la malevolencia de la clase capitalista y sus representantes políticos -aunque si fundamenta quien personifica dicho proceso-, sino que la necesidad de que el salario real se transforme en el vehículo para compensar la baja productividad del trabajo relativa, como forma de expresión del rezago productivo, primero se porta en la especificidad nacional y su imposibilidad inherente de desarrollarse en las condiciones medias mundiales de producción y en segundo lugar, en la forma concreta en la que se desarrollan las condiciones medias de producción a escala global, mediante la producción en base a la utilización de población obrera sobranada abarataada.

Además de un deprimido salario real que imposibilita la reproducción de la población nacional, este proceso toma la forma de la precarización de las condiciones de trabajo como abaratamiento de la misma. Esto, tanto a partir de no pagar la porción del valor de la fuerza de trabajo que se destina a la jubilación futura, como a las condiciones precarias concretas en las que se desarrolla el proceso de trabajo, la extensión de la jornada de trabajo, etc.

4. Bibliografía

- Arceo, N., & Dosalbo, A. (2008). Empleo y salarios en la Argentina, una visión de largo plazo. En J. Nun, *Claves para todos*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Basualdo, E. (2010). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Fanelli, J., & Frenkel, R. (1994). *Macropolicies for the transition from stabilization to Growth*. Documento CEDES Nro. 87.
- Fröbel, Folker, Heinrichs, Jürgen & Kreye, Otto (1980) *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. España: Siglo XXI Editores,
- Graña, J. (2013). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo*. mimeo.
- Holtz, Carsten 2006; Measuring Chinese Productivity Growth, 1952-2005. Hong Kong University of Science & Technology.
- Iñigo Carrera, J. (2004). *El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kennedy, D. (2011). *Fundamentos económicos de la contabilidad social: Hacia una mirada de la nueva riqueza social y su evolución*. Buenos Aires: Mimeo.
- Marx, K. (2012) [1867]. *El Capital: Crítica de la economía política, I*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Monteforte, E., Jaccoud, F., & Pacífico, L. (2011). “La dinámica laboral argentina desde 1995 hasta la actualidad, ¿Recuperación sin cambio estructural? *IV Jornadas de Economía Crítica*. Córdoba.
- Schorr, M. (2007). La industria argentina entre 1976 y 1989. Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de acumulación local. *Papeles de trabajo Nro. 1 IDAES-UNSAM*.