



Encuentro Iberoamericano de Ingreso Ciudadano

6 y 7 de noviembre de 2008

“La especificidad de la riqueza social en el capitalismo y la cuestión de la distribución del ingreso. Argentina 1993 – 2006”

Juan M. Graña – Damián Kennedy

**Buenos Aires
Argentina**

La especificidad de la riqueza social en el capitalismo y la cuestión de la distribución del ingreso. Argentina 1993 – 2006.¹

Juan M. Graña y Damián Kennedy²

Introducción

Hace aproximadamente cuatro años nos propusimos recuperar la investigación acerca de la distribución funcional del ingreso, abandonada progresivamente en Argentina desde mediados de los años setenta. Inicialmente, el interés estuvo originado en tanto consideramos que la participación asalariada en el ingreso es el marco necesario en el cual debe ser estudiada la equidad distributiva (generalmente estudiada a partir de la distribución personal del ingreso) y el bienestar de la población (Graña *et al*, 2005). La posibilidad que la misma abre de analizar la relación entre masa salarial y bienes de consumo, por un lado, y de superávit de explotación e inversión por el otro, reforzó el interés (Lindenboim *et al*, 2006).

Sin perjuicio de lo anterior, el centro interés del presente trabajo estará puesto en otra discusión que trae consigo la cuestión de la distribución funcional del ingreso, la cual, quizá por parecer obvia, no está presente en el debate: de qué se trata ese ingreso que se distribuye. Sólo sobre esta base podemos luego avanzar sobre la forma en la cuál es distribuido, las causas que la explican y las potencialidades de políticas que se propongan modificarla. De esta forma, en el presente trabajo nos proponemos discutir estas cuestiones en el marco de lo sucedido en Argentina en el período 1993 – 2006.

Para abordar estas cuestiones, organizamos el presente trabajo en cuatro secciones. En la primera presentamos la discusión en torno a la forma capitalista bajo la cual se desarrolla el proceso de producción y, por tanto, de la especificidad del ingreso en discusión. A partir de esto, en la segunda procuramos avanzar sobre el análisis de las variables determinantes de la participación asalariada en el ingreso y, por tanto, de las fuentes del excedente económico: salario y productividad. Sobre la base de lo desarrollado en las dos primeras secciones iniciamos “el camino de regreso” sobre los dos elementos de interés señalados inicialmente. Así, en la tercera sección analizamos, considerando previamente la acción redistributiva del Estado y la consecuente determinación de los ingresos disponibles, la relación entre la distribución funcional y la realización de los bienes finales de consumo. Finalmente, y como conclusión del trabajo, presentamos la discusión en torno a la cuestión de la equidad distributiva y el bienestar de la población, poniendo énfasis en las fuentes de las redistribuciones propuestas y sus efectos sobre la acumulación de capital.

1. ¿De qué hablamos cuando hablamos de ingreso?

1.1. El Producto Bruto Interno

La teoría económica (tanto la neoclásica como muchas de las vertientes que se presentan como críticas a la misma) tiene como punto de partida el hecho -aparentemente obvio- de que su objeto de estudio es la asignación de los recursos escasos para la producción de valores de uso que satisfagan necesidades ilimitadas. En otras palabras, la forma actual bajo la cual se reproduce la sociedad no tiene más contenido que el de ser un

¹ Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-003 “Crisis socioeconómica y perspectivas del empleo en la Argentina actual”, dirigido por Javier Lindenboim, quien formó parte del equipo de investigación en trabajos previos. Constituye una versión parcial del Capítulo V del libro Lindenboim J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, de reciente aparición.

² Investigadores en Formación CONICET del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Universidad de Buenos Aires. (juan.m.grana@gmail.com ; dkennedy@econ.uba.ar).

simple proceso técnico-material de producción de bienes, de modo que la riqueza social no es otra cosa que una masa de valores de uso. Al momento de contabilizar la riqueza social así concebida, ante la imposibilidad de sumar valores de uso materialmente diferentes, se recurre al precio de los bienes como unidad de medida común³. De esta forma, la riqueza social producida en un determinado año estará expresada en una masa monetaria.

Ahora bien, basta mirar otros procesos físicos que tienen como resultado diversos valores de uso que satisfacen necesidades para concluir que considerar a la producción como un simple proceso material resulta una completa abstracción si no se considera la forma social bajo la cual se realiza, que en nuestro caso no es otra cosa que el capitalismo. En este sentido, en éste lo primero que se observa es la forma privada e independiente que toma la división social del trabajo, de modo que la relación social general que inevitablemente siempre existe entre los individuos de esta sociedad se realiza de forma indirecta a través de la cambiabilidad de los productos del trabajo. Como tales, éstos son portadores de la capacidad social de trabajo de cada uno de los miembros de la sociedad, capacidad que no es más que el carácter de valor de los bienes el cual, al expresarlo todos simultáneamente, es su precio.

De esta forma, el precio no es un atributo *natural* de los bienes, como sostiene la teoría neoclásica, sino que es la forma bajo la cual se expresa en la producción capitalista el carácter social de los trabajos privados, de modo que es el atributo *social* de los bienes. En este sentido, la *riqueza social* no es un simple cúmulo de valores de uso (que constituye la *riqueza material* de toda sociedad independientemente de la forma bajo la cual organice su producción) sino una masa de mercancías que tienen el doble carácter de valor de uso y valor; por ende, la riqueza social es una masa de valor.

A pesar de esta profunda diferencia en la concepción de la riqueza social, lo cierto es que, al considerar su medición independientemente de su evolución⁴, desde caminos opuestos llegamos al mismo resultado: el “famoso” PBI (Producto Bruto Interno)⁵, que consiste en la agregación de los bienes finales (de modo de evitar la doble contabilización) producidos en el país en cada año. Como tales, estos bienes finales se clasifican según su utilización: consumo privado (bienes adquiridos por las familias), consumo público, inversión y exportaciones, a lo que deben descontarse las importaciones a los fines de considerar

³ Esta solución, si bien permite la agregación, trae consigo dos nuevos problemas: la imposibilidad de contabilizar valores de uso que satisfacen necesidades pero que no tienen precio, y la distorsión que genera la variación de los precios en el tiempo. El primero se soluciona estableciendo “límites a la valuación”, mientras que el segundo tiene como respuesta el producto a precios constantes, esto es, la valuación de las cantidades de bienes producidas en cada año valuadas a los precios de un determinado año que se establece como base. Así, el producto a precios constantes se erige como el indicador por excelencia de la evolución de la riqueza social producida por los países.

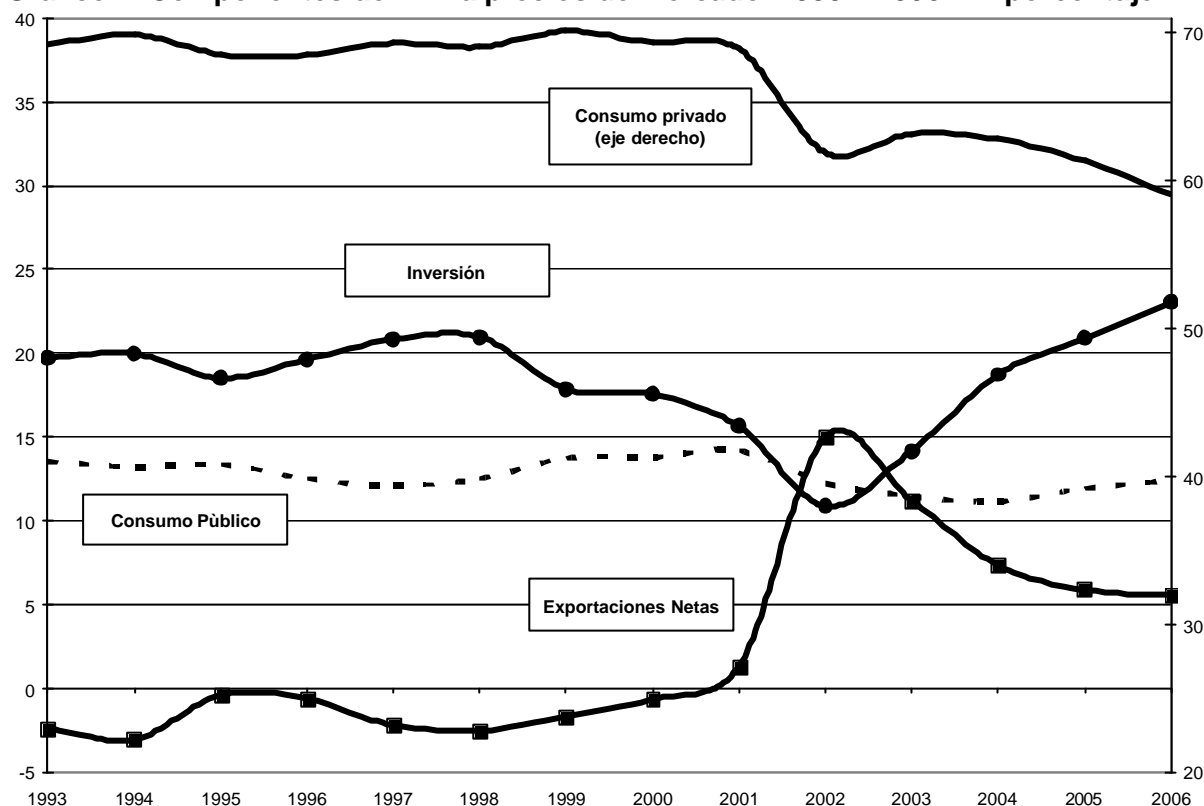
⁴ De hecho, a lo largo de este capítulo trabajaremos observando cómo se comportan en el tiempo las relaciones que los distintos agregados establecen cada año, que no es lo mismo que mirar cómo se comporta cada agregado en el tiempo. Por sólo poner un ejemplo, observar en el tiempo cómo evoluciona la proporción que de la producción total de calzado representa la producción de zapatos no es lo mismo que ver cómo evoluciona en el tiempo la producción de calzado y de zapatos.

⁵ Desde nuestra perspectiva, y a diferencia de lo que sostienen las Cuentas Nacionales, no hay ninguna necesidad de establecer “límites a la valuación” en tanto de lo que se debiera tratar es de medir la producción bajo la relación social general que organiza la producción en nuestra sociedad, esto es, bajo la relación capitalista. En relación a esto, la coincidencia se da porque la teoría económica, al establecer dichos límites, sin darse cuenta lo que hace es medir tal cosa (con algunas excepciones, como la ilógica inclusión en el producto del alquiler imputado por el uso de la vivienda propia).

La diferencia fundamental surge cuando se quiere dar cuenta de la evolución de la riqueza social producida por un país a lo largo de un conjunto de años: mientras que para la teoría económica en general un incremento de las cantidades producidas (expresada en un aumento del PBI a precios constantes) significa directamente un incremento de la riqueza social, desde nuestra perspectiva esto debe ser considerado conjuntamente con lo que ocurra con el valor unitario de los bienes a los fines de ver la evolución de la riqueza social. Esta cuestión da lugar a un conjunto no menor de consideraciones que no plantearemos aquí.

exclusivamente la producción realizada en el país, dando lugar a las denominadas exportaciones netas. En el Gráfico 1 expresamos la participación de cada uno de estos componentes en el producto.

Gráfico 1. Componentes del PBI a precios de mercado. 1993 – 2006. En porcentaje.



Fuente: DNCN

En el mismo puede notarse una relativa constancia en la participación de cada agregado bajo la Convertibilidad, estructura que sufrió cambios luego de la devaluación. Sin embargo, no todas las variables parecen haberse consolidado alrededor de una determinada participación. Así, entre “los noventa” y la actualidad es el consumo privado el componente que vio reducida fuertemente su participación, la cual fue absorbida por las exportaciones netas, aunque su incidencia en el producto va disminuyendo (debido al incremento de las cantidades importadas frente a un estancamiento de las exportaciones). Inversión y Consumo Público se mantienen en torno a sus valores de la Convertibilidad, con la diferencia de que la Inversión muestra un comportamiento creciente desde 2002, absorbiendo así la comentada disminución del peso del comercio exterior.

1.2. La distribución funcional del ingreso

Como en toda organización social de la producción, en el capitalismo también la masa de riqueza social resultante de un proceso productivo es mayor que la utilizada para su realización. Si antes afirmamos que, dado el carácter privado del trabajo, los productos del trabajo eran valores, la forma que toma la producción de una riqueza social mayor a la utilizada es la de “valor que se valoriza”, es decir, de producción de plusvalor. De esta forma, la riqueza social no es simplemente una masa de valor, sino una masa de valor que encierra plusvalor o, en otros términos, de mercancías que portan plusvalía. ¿De dónde brota este plusvalor?

Aquella forma específica de trabajo privado que tiene el trabajo social en la producción capitalista tiene una forma aún más específica: la propia capacidad de trabajar se convirtió en mercancía. Su valor, como el de cualquier otra mercancía, está determinado por la

cantidad de trabajo humano abstracto socialmente necesario para su producción que, en este caso, es el valor encerrado en los medios de vida requeridos para la reproducción del obrero y su familia, cuya expresión es el salario⁶. Una vez dentro del proceso productivo, el obrero cumple una doble función: mientras que de un lado conserva y transfiere el valor de los medios de producción al valor del producto, del otro crea nuevo valor, cuya magnitud no guarda en sí relación alguna con el valor de la fuerza de trabajo. Esta separación es justamente la base de donde surge la capacidad del dinero para valorizarse: de la utilización de la fuerza de trabajo a lo largo de una jornada laboral mayor a la que equivale su propia producción.

De esta forma, la masa de valor en la que se representa la nueva riqueza generada por un país en un determinado período tiene una doble cara: si de un lado es el cúmulo de mercancías (finales), del otro es el ingreso según la participación en el proceso productivo, esto es, la distribución funcional del ingreso. En términos generales, la misma se desdobra en la masa salarial doblemente bruta y la plusvalía neta de gastos de circulación⁷. En términos más precisos, cabe considerar conjuntamente con la masa salarial los ingresos de patrones y cuentapropistas, en tanto son parte del trabajo pagado en el periodo. En el Gráfico 2 observamos la evolución de estos componentes para el período en cuestión según nuestras propias estimaciones⁸.

Antes de continuar avanzando, nótese que al igual que lo que ocurría con el caso del producto, nuestra mirada alternativa de la riqueza social no se materializa al momento de la captación de los agregados económicos. De hecho, la teoría económica capta de manera similar la distribución funcional del ingreso. Pero, también de igual modo, los contenidos son opuestos. Para ella, tal distribución es resultado del aporte que cada factor productivo realizó a la producción, determinado según su productividad marginal. Ahora bien, sólo si nos detenemos en el aspecto técnico-material del proceso de producción podemos agrupar a los diversos objetos que en éste intervienen en “factores de la producción” y hablar de su “aporte”. En particular, en relación al “factor trabajo”, solo en ese caso podemos ver el despliegue de una determinada actividad física e intelectual destinada a un fin, afirmando consecuentemente que salario paga simplemente tal servicio. Pero hemos intentado dejar claro que una cosa es el trabajo en tanto despliegue de capacidades y otra muy distinta es su función en tanto proceso de valorización. Por su parte, en relación al “factor capital”, solo de esta absurda forma puede verse su “aporte” en relación a su función material, y no trabajo pasado materializado que se conserva y transfiere al valor del producto.

Como puede verse, bajo la Convertibilidad la participación asalariada cayó del 40% al 35% del producto, lo que se explica exclusivamente por lo ocurrido en los primeros años de la misma; por su parte, en el período posterior la participación asalariada se retrajo otros 5pp, donde la recuperación de los últimos tres años no alcanzó aún para revertir el

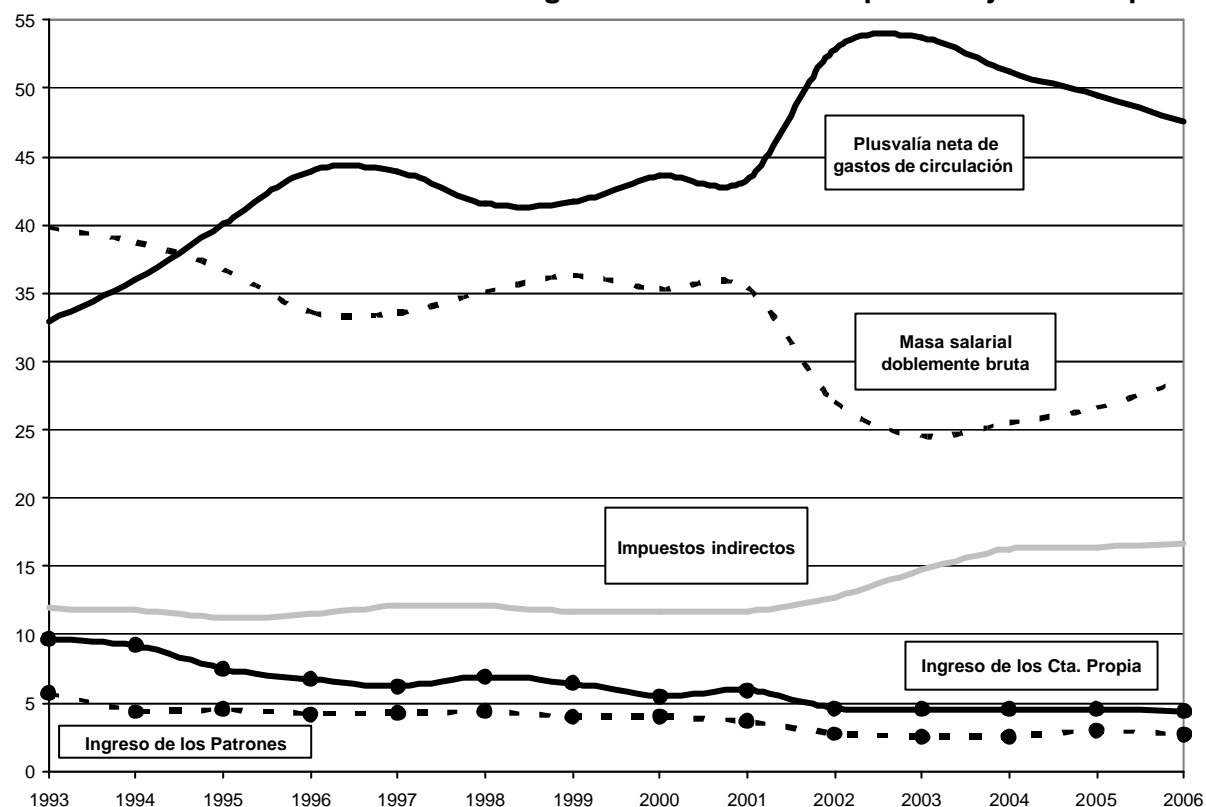
⁶ Es importante notar que esta noción nada tiene que ver con la de salario de subsistencia, entendido como el equivalente para que el obrero pueda sobrevivir físicamente.

⁷ Aunque excede a los límites de presente trabajo tratar profundamente esta cuestión, no todo el trabajo desarrollado en la producción capitalista es productivo, en el sentido de que no todo trabajo produce valor ni, por tanto, plusvalor. Más específicamente, todo trabajo que responde exclusivamente a la forma particularmente histórica bajo la cual se desarrolla la producción de valores de uso para la reproducción humana, es decir, el trabajo de la circulación, es trabajo improductivo. Ahora bien, lo anterior no quita que los obreros que despliegan dicho trabajo no cobren un salario ni que los capitalistas individuales de las ramas en cuestión no obtengan una ganancia, sino que en ambos casos la fuente no es otra que plusvalía de otras ramas de actividad. Así, dado que cuando contamos la masa salarial contabilizamos la totalidad de los salarios, incluyendo el de los obreros improductivos, la plusvalía que se obtiene por diferencia se encuentra reducida en la cuantía de los salarios de dichos obreros. Así, la plusvalía está siempre expresada “neta de gastos de circulación”

⁸ Las razones por las cuáles continuamos utilizando dichas estimaciones a pesar de contar con la información oficial específica al respecto (la Cuenta Generación del Ingreso) fueron desarrolladas en Graña y Kennedy (2008b).

derrumbe causado por la devaluación de 2002. A grandes rasgos, puede verse que este deterioro tiene como reflejo el aumento de la correspondiente a la plusvalía, cuya proporción en el PBI creció del 33% al 47,5 % entre puntas, habiendo alcanzado su valor máximo de la serie en 2002 – 2003 (alrededor del 53% del PBI). Por su parte, el ingreso que por su trabajo reciben cuentapropistas y patrones no corrió mejor suerte que la de los asalariados: mientras que el de los primeros retrocedió -entre puntas- del 9.6% al 4.4%, el de los segundos lo hizo del 5.7% al 2.7%⁹.

Gráfico 2. Distribución funcional del ingreso. 1993 – 2006. En porcentaje del PBI pm.



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN y EPH-INDEC.

2. Causas de la evolución de la distribución específica del capitalismo

Partiendo de la porción que del valor agregado corresponde a los asalariados, y a través de un sencillo desarrollo algebraico¹⁰, llegamos a la siguiente expresión:

$$\text{Participación} = \text{Costo Laboral Horario} * \frac{1}{\text{Productividad horaria}} * \text{Tasa asalarización} * \frac{\text{Hs Asalariados}}{\text{Hs Ocupados}}$$

En tanto lo que a nosotros aquí nos interesa no es tanto la “foto” de cada momento del tiempo sino ver la “película”, es decir, identificar las variables que explican la evolución de la participación, puede verse que el papel fundamental en la evolución de la participación asalariada lo juegan la evolución de la relación entre el Costo Laboral Horario (en adelante,

⁹ Los Impuestos Indirectos se muestran a los efectos de mantener la igualdad entre el PBI a precios de mercado (base de la estimación de los agregados de la demanda) y el VAB a precios básicos en la que se basa la distribución funcional.

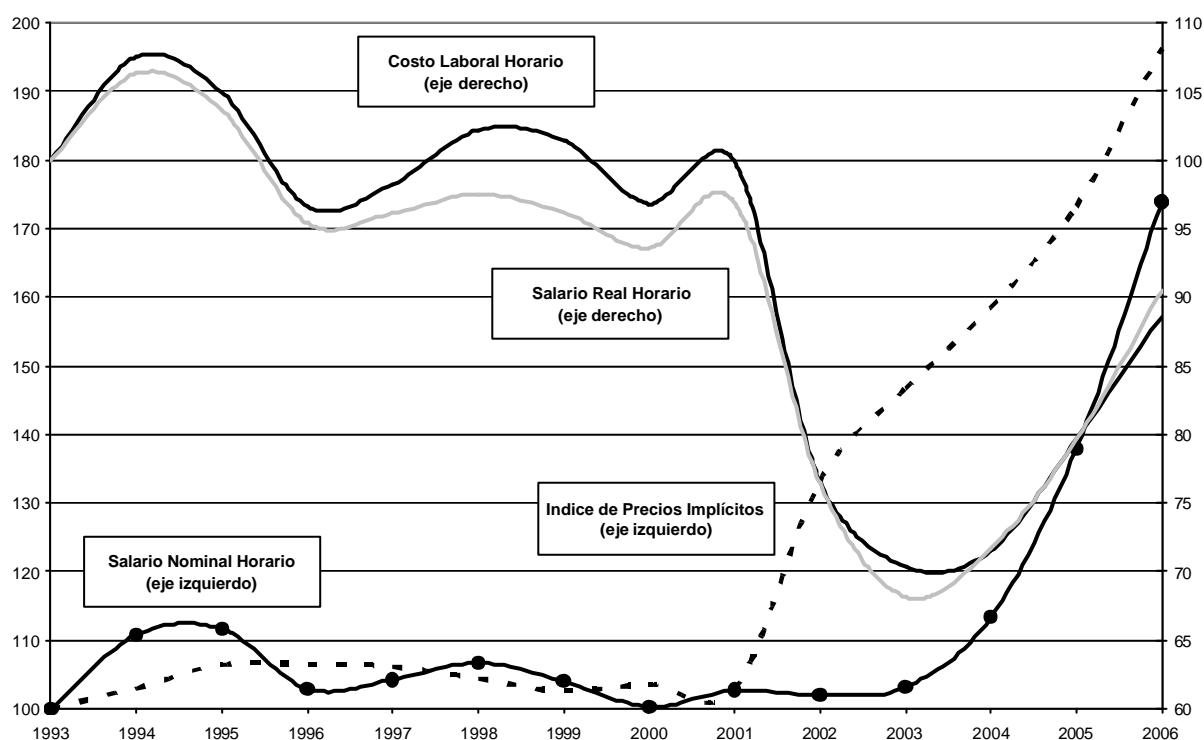
¹⁰ La versión más desarrollada puede encontrarse en Graña y Kennedy (2008b).

CLH que expresa cuál es para el empresario el peso del salario en cada unidad de su mercancía producida) y la Productividad horaria¹¹; teniendo el primero una relación directa y la segunda una relación inversa sobre la participación asalariada¹². Dicho sencillamente, la evolución de la participación asalariada depende de cómo evoluciona la relación entre lo que los asalariados entregan en el proceso productivo, y lo que reciben como retribución. Veamos cada una de estas variables por separado, para después tratarlas conjuntamente.

2.1. El pago a la fuerza de trabajo: salario o costo laboral, según de donde se lo mire

En el sentido de lo señalado previamente, la problemática de si en lo concreto el salario representa o no el valor de la fuerza de trabajo es una discusión por demás importante pero no es lo que efectivamente interesa en este capítulo. En cambio, lo que sí podemos observar es cómo evoluciona en un determinado período el poder de compra del salario en relación a una canasta determinada de bienes, o sea, el salario real. Visto desde el lado del empresario, el mismo constituye en rigor el costo laboral, esto es, el primero de los componentes de nuestra expresión matemática. En el Gráfico 3 expresamos la evolución del CLH –y sus componentes- y del salario real, para el período en cuestión.

Gráfico 3. Evolución del Costo Laboral Horario y sus componentes: Salario horario nominal e Índice de Precios Implícitos. Evolución del Salario horario real. Total de Asalariados. 1993-2006. (1993=100).



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN y EPH-INDEC.

¹¹ La participación asalariada es el cociente entre la Masa salarial doblemente bruta y el Valor Agregado Bruto a precios básicos (VABpb), ambos a precios corrientes. El CLH surge de deflactar el salario horario promedio por un índice de precios representativo de la producción, esto es, el IPI. En relación a la productividad, la misma refiere a la productividad horaria, estimada sobre la base del VABpb; es decir, intentamos eliminar las distorsiones que pueden surgir de considerar la productividad por ocupado y/o el PBIpm.

¹² Las dos variables restantes (tasa de asalarización y relación de horas trabajadas por los asalariados y por el total de ocupados) no juegan un papel fundamental ya que se encuentran estructuralmente fijas (los asalariados representan, aunque sea en nuestro país, cerca del 75% desde hace varias décadas; mientras que la relación de jornada promedio se encuentra determinada por el peso de aquellos en el total y por ende no puede modificarse marcadamente).

Como allí puede verse, pueden distinguirse tres períodos en la evolución del CLH. En primer lugar, entre 1993 y 2001, se mantiene estable (con oscilaciones), como resultado de la tendencia relativamente similar del salario nominal y del IPI. Aún así, pueden diferenciarse en su interior dos sub-períodos: hasta 1998, donde presenta un nivel por encima del valor inicial (dado el mayor nivel del salario nominal) y entre dicho año y 2001, donde su valor es similar al de 1993, habida cuenta de la disminución del salario nominal más que proporcional que la mencionada deflación. Un segundo período ocurre durante 2002-2003, donde el CLH cae violentamente como consecuencia del incremento de precios y la inexistencia de indexación salarial. Finalmente, a partir de 2004 el crecimiento de los salarios supera a la inflación general mostrando la recuperación del costo laboral; aún así puede verse claramente que hacia 2006 éste es aún un 10% inferior al de fines de la Convertibilidad.

Por su parte, en relación al salario real, puede verse que evoluciona de forma relativamente similar al CLH, habida cuenta del casi idéntico desempeño del IPI y el IPC. De esta forma, el poder adquisitivo del salario horario se mantuvo relativamente constante durante la Convertibilidad, con un mejor comportamiento en la primera mitad, desplomándose alrededor de un 30% con la devaluación. En los últimos años evidencia una leve recuperación, pero aún está por debajo de los niveles previos a aquella. En este punto, es importante destacar que, visto desde una perspectiva histórica, los años noventa no son dignos de celebración por los niveles de salario real¹³.

2.2. La productividad como forma “genuina” de incremento de la plusvalía

Si en el apartado anterior vimos como evoluciona la porción que los asalariados reciben por el despliegue de su capacidad de trabajar, veamos ahora cómo evoluciona lo que rinde en el proceso productivo. En otros términos, ¿cómo se lleva adelante la producción de plusvalor? Por no presentar ningún límite natural o social (como sí lo tienen tanto la extensión indefinida de la jornada de trabajo como su intensificación), la forma más potente es la plusvalía relativa, esto es, aquella que resulta de la generalización de las mejoras productivas en las ramas que directa o indirectamente producen bienes consumidos por los asalariados tal que, manteniendo constante el salario real, disminuye el valor de la fuerza de trabajo. A su vez, la forma más acabada de producción de plusvalía relativa es el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria, en tanto de esta forma se hace actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto de trabajo para su transformación.

Claramente, para cada capital individual el proceso de producción de plusvalía como tal resulta completamente ajeno. Para éste, el precio de costo de su mercancía nada tiene que ver con el valor, sino que simplemente representa su desembolso de capital (dado que el equivalente al plusvalor le es gratuito), a lo que suma la tasa general de ganancia que resulta de la competencia entre capitales. Así, cada capital individual buscará “maximizar su ganancia” disminuyendo su costo individual tal que, dado el precio de mercado, se apropie de una ganancia extraordinaria, para lo cual no hace más que introducir mejoras productivas que incrementen la productividad. Al generalizarse éstas en la competencia disminuye el valor de la mercancía, desapareciendo la ganancia extraordinaria originalmente lograda. Esta es la forma concreta bajo la cual se realiza para el conjunto la producción de plusvalía relativa.

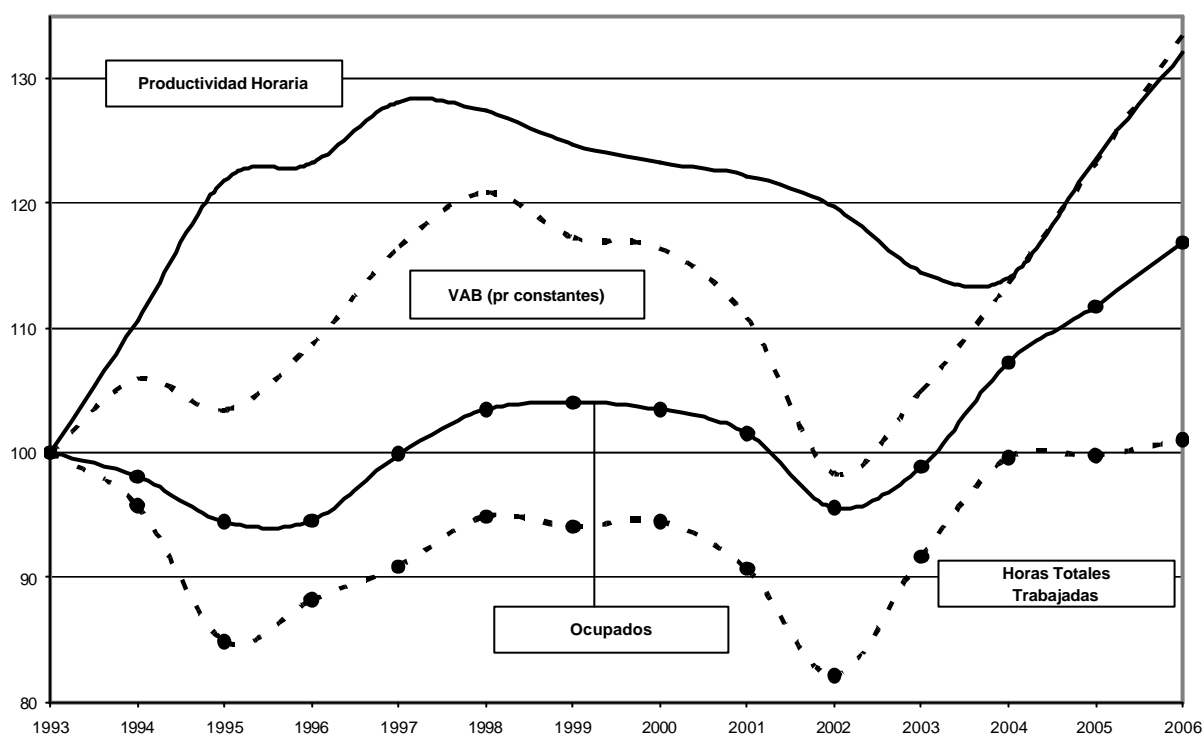
En resumidas cuentas, la forma bajo la cual en la sociedad capitalista la masa de riqueza social resultante de un proceso productivo es mayor que la utilizada para su realización es la utilización de la fuerza de trabajo por más tiempo que lo que cuesta su producción, bajo la apariencia –sobre la que se construye la teoría económica- de un pago en relación al aporte realizado. A tal apariencia contribuye el hecho de que la forma más

¹³ En González (2004) y Beccaria *et al* (2005) se observa que el nivel del salario real industrial promedio de la Convertibilidad es entre un 35% y un 45% más bajo que el vigente en la primera mitad de la década del '70. A similares resultados llegamos estimando el salario medio del total de la economía (Graña y Kennedy, 2008a)

potente de crear una mayor riqueza social es la introducción de maquinaria que posibilite el incremento de la capacidad productiva del trabajo, que se presenta como la “productividad del capital”.

Llegamos así al segundo término de nuestra expresión matemática: la productividad horaria, que -recordemos- guarda con la participación una relación inversa. En el Gráfico 4 mostramos cómo evolucionaron ésta y sus componentes durante el período 1993 - 2006.

Gráfico 4. Evolución de la Productividad horaria y sus componentes: Ocupados, Horas totales y Valor Agregado Bruto a precios constantes (precios básicos). 1993-2006. (1993=100)¹⁴.



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN y EPH-INDEC.

En primer lugar, desde el principio de la serie hasta 1997 -último año completo de crecimiento en Argentina durante la Convertibilidad- la productividad creció un 27%, lo que se explica por un mayor producto logrado con menos horas trabajadas, consecuencia a su vez de un total de trabajadores constante y una menor jornada promedio. Desde 1998, puede verse que la productividad comenzó un recorrido constantemente descendente, que recién se detuvo en 2004, acumulando una caída de poco más de 11%. Debido a las características del ciclo económico, este lapso debe ser subdividido nuevamente. Hasta el 2000 puede verse que la recesión no vino acompañada de una reducción ni del empleo ni de las horas trabajadas, lo que comienza a ocurrir levemente en 2001 y fuertemente en 2002, como consecuencia de la caída tanto del nivel de empleo como de la jornada laboral. Aún así, a lo largo de todos estos años la reducción de las horas trabajadas es siempre menor a la del producto, lo que se traduce en la referida caída de la productividad. Con distinta intensidad, tanto en la recesión 1998-2001 como en el desplome de 2001-2002 estamos en presencia del fenómeno reconocido en la literatura como “atesoramiento de fuerza de trabajo” o “labor hoarding”.

Distinta es la cuestión respecto de la caída de la productividad en el lapso 2002-2004, donde se observa un crecimiento del producto logrado a través de un incremento más fuerte

¹⁴ A los fines de lograr calidad en el gráfico, omitimos la expresión de la evolución de la jornada laboral promedio, en tanto la misma es la “diferencia” entre la evolución del total de ocupados y las horas totales trabajadas.

de las horas trabajadas, resultado tanto de una mayor cantidad de ocupados como de una jornada promedio más extensa. Finalmente, el crecimiento del producto de los años 2005-2006 se logró con un nivel similar de horas (resultado de un mayor número de ocupados y una reducción de la jornada promedio), lo que se tradujo en un crecimiento de la productividad del 15%.

En síntesis, a lo largo de todo el período bajo análisis (1993-2006) la productividad horaria crece alrededor del 30%, con un valor agregado de similar aumento y nivel constante de horas totales, resultantes de una mayor cantidad de ocupados y, por tanto, una menor jornada laboral promedio.

2.3. ¿Mano a mano?: la relación entre salario real y productividad

Llegados a este punto estamos en condiciones de analizar la evolución entre salarios y productividad. ¿Qué podemos decir de esta relación, en función de lo desarrollado anteriormente? Antes que nada, lo primero que salta a la vista es que un deterioro de la participación asalariada en el ingreso puede ser resultado de las leyes generales de la producción capitalista: tal es lo que ocurre cuando los incrementos de productividad en la producción de plusvalía relativa no son transferidos a salarios. Pero deben mencionarse al menos tres cuestiones de interés cuando centramos la mirada en las formas concretas.

En primer lugar, en tanto el referido proceso de tecnificación productiva trae aparejado – al observarlo en el largo plazo- una creciente organización científica del proceso de trabajo, éste requiere un obrero colectivo crecientemente calificado que encierra, por tanto, mayor valor. De esta forma, es de esperar que una mayor productividad vaya acompañada de aumentos en el salario real; es decir, no todo crecimiento de aquella debe traducirse necesariamente en plusvalía. En segundo lugar, es evidente que el capital cuenta con el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (es decir, la reducción del salario real) como fuente adicional de producción de plusvalía. Sin embargo, la utilización en escala agregada de esta herramienta constituye una amenaza para la producción capitalista en tanto pone en riesgo la disponibilidad y/o la calidad de la fuerza de trabajo en el futuro. Aunque, claro está, no es este un problema que se le presente de manera inmediata a cada capitalista individual. Finalmente, si por alguna razón se incrementa la proporción de trabajo improductivo dentro del trabajo total, se verificará un incremento de la participación asalariada, en tanto sin crear nuevo valor (ni, por tanto, plusvalor) se abonan los salarios correspondientes con la plusvalía existente.

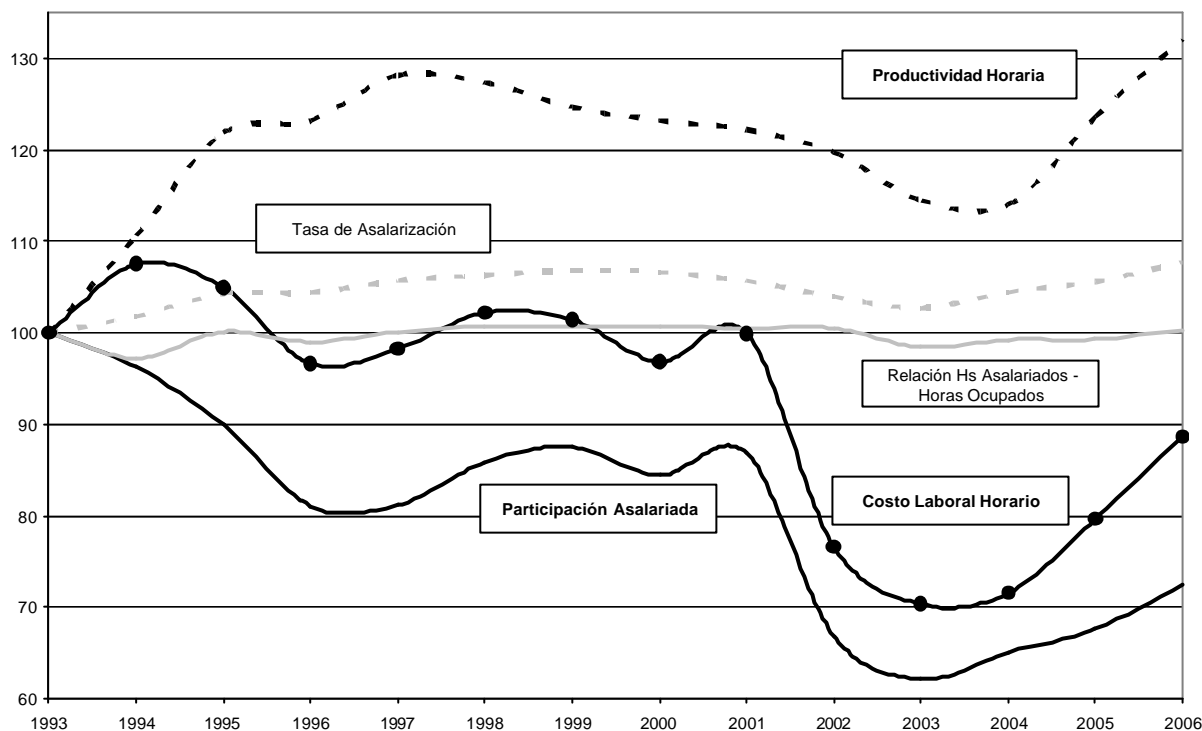
En este marco, en el Gráfico 5 mostramos para el período 1993 – 2006 la relación entre las variables identificadas como determinantes de la distribución funcional del ingreso. Antes que nada, al observar dicho gráfico queda confirmado que los factores más relevantes han sido la Productividad horaria y el CLH, en tanto que los otros dos componentes (la tasa de asalarización y la relación entre la jornada laboral asalariada y del total de ocupados) se han mantenido constantes a lo largo del período en cuestión.

Observando la relación entre el CLH y la productividad horaria, podemos dividir en dos el período de análisis, donde el quiebre lo marca, como es esperable, la devaluación. Así, hasta el año 2001, debido a la relativa estabilidad del primero, la caída en la participación asalariada es explicada exclusivamente por el crecimiento de la productividad horaria no traducida en nada al ingreso de los ocupados. Visto más en detalle, puede verse que lo anterior ocurrió con particular fuerza hasta 1997, momento a partir del cual la tendencia decreciente de la productividad -conjuntamente con un CLH estable- se tradujo en un incremento de la participación asalariada.

Por el contrario, para el lapso 2001 – 2006 la caída de la participación asalariada se explica por la confluencia de ambos factores: incremento de la productividad del 7% y caída del CLH del 12%. Ahora bien, puede verse que hasta el año 2005 la caída de la participación se debe exclusivamente a la caída de éste última, en tanto la productividad

presenta un nivel casi idéntico al de 2001. A partir de allí, la participación asalariada muestra un comportamiento ascendente, explicado por un crecimiento del costo laboral aún mayor que el de la productividad. Si bien podría derivarse de aquí una mejor relación entre salarios y productividad en el marco del denominado “nuevo modelo económico”, lamentablemente la falta de información confiable impide cualquier tipo de afirmación al respecto¹⁵.

Gráfico 5. Evolución de la Participación asalariada en el Valor agregado Bruto (VAB) (valuado a precios básicos) y sus componentes: Costo Laboral Horario, Productividad horaria, Tasa de asalarización y Relación horas asalariados – horas ocupados. 1993-2006. (1993 = 100).



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN y EPH-INDEC.

En síntesis, mirando entre puntas, lo que se observa es que la caída de la participación asalariada en el ingreso se explica no sólo por los incrementos de productividad que no se transfieren en nada a las remuneraciones sino también por la reducción lisa y llana del CLH, esto es, por la caída del salario real.

3. Crónica del divorcio entre la Masa salarial y el Consumo de los Hogares.

3.1. La determinación de los ingresos disponibles

En la anterior sección, nos concentramos en el resultado primario (o “en bruto”) del proceso productivo. Ahora bien, lo cierto es que esto no resulta del todo apropiado cuando buscamos establecer la relación entre ingresos y bienes finales, puesto que la compra de éstos no se realiza con el ingreso obtenido directamente en el proceso de producción, sino a partir de los ingresos disponibles, que quedan determinados luego de la distribución secundaria del ingreso llevada a cabo por el Estado. Es así como el análisis de aquella relación requiere la determinación previa de los ingresos disponibles según tengan su origen en el trabajo o en la plusvalía, que denominaremos, respectivamente, *ingreso disponible con*

¹⁵ Debido, claro está, a la intervención -por parte del gobierno- del INDEC. De tener que arriesgar sobre sus evoluciones en 2007 sostendríamos que, como mínimo, se detuvo el crecimiento del costo laboral horario (es decir, del salario real horario).

fuelle en el trabajo e ingreso disponible con fuente en la plusvalía. Para tal fin, no tenemos más camino que realizar algún supuesto en torno a las corrientes que fluyen entre el sector privado y el sector público, que podemos sintetizar como sigue: “la intervención del Estado es completamente favorable al ingreso con fuente en el trabajo”.

¿Qué significa, en concreto, este supuesto? Que todas las transferencias del Estado son adiciones al ingreso con fuente en el trabajo, mientras que todo su financiamiento es una detracción de la plusvalía. De esta manera, el ingreso disponible con fuente en el trabajo está constituido por la Masa salarial neta de los aportes y contribuciones jubilatorios, el ingreso de los cuentapropistas y patrones, las jubilaciones pagadas -que es un ingreso del trabajo, aunque pagado luego de la realización efectiva del mismo- y todo tipo de transferencia directa realizada por el sector público. Por su parte, el ingreso disponible con fuente en la plusvalía surge de restarle a este la totalidad de los impuestos directos y de transferencias realizadas al sector público.

El resultado de este ejercicio se expresa en el Cuadro 1, donde del lado izquierdo se muestran en términos absolutos los distintos tipos de ingreso tal cual se determinan en el proceso productivo (es decir, la distribución primaria o funcional del ingreso tal como la vimos en el apartado anterior), y del lado derecho los ingresos disponibles (que allí llamamos Yd) determinados luego de la intermediación del sector público. Como puede observarse, ambos lados del cuadro coinciden cuantitativamente (son iguales al PBI a precios de mercado), dado que los ingresos disponibles determinados no son más que redistribuciones realizadas sobre el total de ingresos del proceso productivo¹⁶.

Cuadro 1. Distribución primaria y secundaria del ingreso. 1993 – 2006. En millones de pesos.

Año	Distribución primaria del ingreso					PBI precios de mercado	Distribución secundaria del ingreso			
	Masa Salarial doble bruta	Masa Ingreso CP	Masa Ingreso Patrón	Plusv.	Imp. s/ los productos		Y con fuente en el trabajo		Yd. con fuente en la Plusv.	Yd. sector público
							Yd.	AFJP		
1993	94.141	22.793	13.490	77.860	28.220	236.505	136.617	0	59.201	40.686
1994	99.677	23.637	11.210	92.619	30.297	257.440	142.683	653	71.616	42.489
1995	94.839	19.316	11.634	103.302	28.941	258.032	134.264	2.358	82.924	38.487
1996	91.516	18.344	11.416	119.646	31.227	272.150	131.773	3.083	99.285	38.009
1997	98.246	18.263	12.406	128.531	35.414	292.859	139.204	3.722	105.187	44.746
1998	104.840	20.660	13.115	124.223	36.110	298.948	149.064	4.098	98.906	46.880
1999	102.830	18.221	11.279	118.089	33.104	283.523	143.999	4.387	91.111	44.026
2000	100.309	15.598	11.471	123.788	33.038	284.204	139.384	4.341	93.574	46.904
2001	95.005	15.962	9.810	116.434	31.485	268.697	132.956	4.040	86.653	45.048
2002	84.617	14.401	8.549	165.190	39.824	312.580	124.064	1.928	129.351	57.238
2003	92.249	17.056	9.499	201.802	55.303	375.909	138.528	2.736	154.430	80.215
2004	114.197	20.285	11.271	229.056	72.836	447.643	166.762	3.861	171.851	105.169
2005	141.495	23.984	15.866	263.422	87.171	531.939	206.606	4.951	197.196	123.185
2006	187.485	28.764	17.751	311.332	109.107	654.439	260.124	6.549	228.389	159.377

Fuente: Elaboración propia sobre la base de DNCN, DNCI, EPH-INDEC y MECON (Secretaría de Hacienda)

¹⁶ Un detalle de los procedimientos seguidos en este ejercicio puede encontrarse en Graña y Kennedy (2008b).

Nota: el ingreso de las AFJP aparece por separado porque siendo un ingreso con fuente en el trabajo, no está disponible para su utilización. En otros términos, es un “ahorro forzoso” de los trabajadores.

3.2. La realización de los bienes finales de consumo

Debemos ahora sí avanzar sobre la relación entre estos ingresos disponibles y los bienes finales; en particular, sobre la relación entre *ingreso disponible con fuente en el trabajo* e *ingreso disponible con fuente en la plusvalía*, por un lado, y el consumo privado, por el otro. Pero este paso requiere, nuevamente, realizar algún tipo de supuesto, dado que resulta también imposible asignar qué parte de cada ingreso efectivamente tuvo tal o cual destino. En este caso, el supuesto adoptado es que la totalidad del *ingreso disponible con fuente en el trabajo* se destina al consumo privado, constituyendo el *consumo con fuente en el trabajo*. El remanente del consumo será realizado con el *ingreso disponible con fuente en la plusvalía*, constituyendo el *consumo con fuente en la plusvalía*.

Indudablemente, el supuesto adoptado puede resultar en algún punto cuestionable, en particular por la elevada dispersión de ingresos que existe en la actualidad. Ahora bien, teniendo en cuenta el nivel medio de ingresos de asalariados, cuentapropistas y jubilados (tres de los cuatro “integrantes” del ingreso con fuente en el trabajo, siendo el cuarto los patrones), podemos pensar que en el agregado no resulta significativa su magnitud de ahorro. En cualquier caso, no se trata más que de una hipótesis, que determinaría el máximo *consumo con fuente en el trabajo* posible. Incluso más, su incumplimiento significaría, únicamente, un mayor *consumo con fuente en la plusvalía* (ya que la magnitud del consumo privado está dada por las estimaciones de las cuentas nacionales) que ampliaría la brecha entre el *ingreso con fuente en la plusvalía* y las otras posibles utilidades, principalmente la inversión¹⁷.

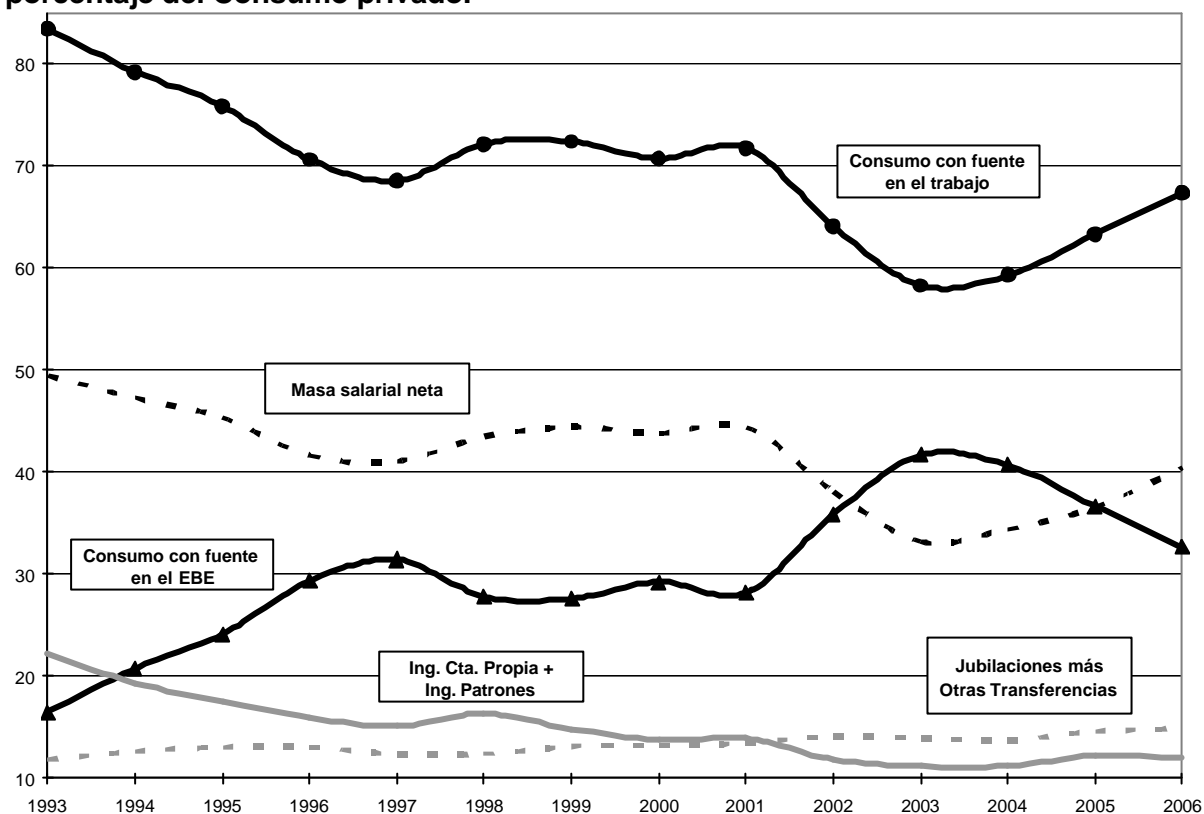
Especificado lo anterior, veamos en el Gráfico 6 cómo se financia la adquisición de los bienes de consumo a lo largo del período en cuestión.

Como allí se observa, entre 1993 y 2006 la proporción en la que el *ingreso disponible con fuente en el trabajo* realiza bienes de consumo privado se redujo desde un 83,5% a un 67,3%. En este deterioro hay dos lapsos temporales clave: 1993 – 1996 y 2001 – 2003, en cada uno de los cuales la proporción en cuestión se retrae alrededor de 13 puntos porcentuales (pp). Los años entre ambas caídas son de relativa estabilidad (en torno del 70%), mientras que a partir de 2003 el *ingreso disponible con fuente en el trabajo* comienza a recuperar su participación en los bienes de consumo, aunque hacia 2006 no había recuperado su nivel previo a la devaluación.

Observando componentes del *ingreso disponible con fuente en el trabajo*, puede verse que -como era de esperar- lo central de lo comentado en el párrafo anterior tiene que ver con la evolución de la masa salarial neta, la cual exhibe una disminución en su participación muy pronunciada, en torno a los 11pp. Ahora bien, el deterioro del total de este ingreso disponible es mayor al de la masa salarial neta, en virtud del comportamiento prácticamente siempre descendiente de la participación del ingreso de los patrones y cuentapropistas en el consumo. En cambio, el agregado de Jubilaciones y Otras transferencias elevan su participación en 3pp, lo que refleja en su mayor parte el impacto de la implementación del Plan Jefas y Jefes de Hogar, ya que las Jubilaciones reducen, aunque marginalmente, su peso.

¹⁷ Nótese que lo mismo ocurriría en el caso de no verificarse el supuesto respecto de la redistribución de ingresos: disminuiría el *ingreso disponible con fuente en el trabajo* y aumentaría el *ingreso disponible con fuente en el EBE*, que debiera destinarse en su totalidad al consumo compensando la caída del primero, ampliándose la brecha entre el *ingreso disponible con fuente en el EBE* y la inversión privada. Dado el foco de éste trabajo nos concentramos en el consumo privado y no en la Inversión como hemos hecho en otro lado (Lindenboim et al, 2006b)

Gráfico 6. Apropiación del Consumo privado según tipos de ingreso. 1993 – 2006. En porcentaje del Consumo privado.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de DNCN, DNCI, EPH-INDEC y MECON (Secretaría de Hacienda y Secretaría de Política Económica)

La contracara de la caída del *consumo con fuente en el trabajo* es, por definición, el incremento del *consumo con fuente en la plusvalía*. Es así como, mientras que en 1993 éste último representaba el 16,5% del consumo privado, hacia 2006 ha llegado al 32,6%. Como observamos, esta proporción crece hasta 1997, se mantiene constante hasta 2001, para crecer en el bienio siguiente y superar el 40% del total de bienes de consumo. A partir de allí, la tendencia se revierte, alcanzando hacia 2006 un valor que duplica al de 1993.

Esto último bien podría ser atribuido a un gran aumento del consumo por parte de los capitalistas. Sin embargo, lo cierto es que estamos hablando de una magnitud de dinero demasiado grande como para ser atribuida a unos pocos miembros de la población. Sin dejar de considerar que algo de esto sea verdad, quizá sea más acertado pensar en que este incremento del *consumo con fuente en la plusvalía* no sea efectivamente realizado por capitalistas, sino que por algún mecanismo (principalmente el crédito) sea factible de ser utilizado por otros sectores de la sociedad¹⁸.

4. Conclusiones derivadas

La cuestión de la distribución del ingreso (sea personal o funcional) tarde o temprano remite a la cuestión de la forma específica de la riqueza social en el capitalismo, y al modo bajo el cual la misma se produce. Así, en la Sección 1 intentamos avanzar sobre este punto, mostrando cómo en la sociedad actual la riqueza social producida en un determinado período tiene la forma concreta de ser una masa de valor que encierra plusvalor, que se expresa de un lado en los bienes finales resultantes del proceso productivo (producto) y del

¹⁸ Esta hipótesis podría ser testada a partir de la recopilación y análisis de indicadores sobre endeudamiento, algo que excede por completo a los objetivos de este trabajo.

otro en los ingresos según la participación en el proceso productivo (salario, ingreso de los cuentapropistas y patrones, y plusvalía), esto es, la distribución funcional del ingreso. En relación a su evolución en Argentina para el período 1993 – 2006, mostramos como tanto durante la convertibilidad como en el período actual la plusvalía ganó terreno en el producto total, pasando del 35% al 45% del producto total entre puntas.

Sobre esta base, en la Sección 2, a partir del análisis de la evolución de la relación entre salario y productividad, intentamos dar cuenta de las razones que explican las modificaciones en la distribución de dicha riqueza. Como allí intentamos desarrollar, una caída de la participación asalariada puede ser expresión de las propias leyes generales de la producción capitalista, puesto que la producción de plusvalía relativa conduce a tal resultado, aún cuando el salario real “reconozca” la mayor calificación de la fuerza de trabajo necesaria para sostener la productividad aumentada. Sin embargo, no es esto lo que encontramos detrás de la caída de la participación asalariada a lo largo del período bajo estudio.

En este sentido, luego de la identificación de las variables determinantes de la participación asalariada, esto es, costo laboral y productividad (apartado 2.1) y de analizar su evolución (apartados 2.2 y 2.3 respectivamente), el apartado 2.4 se concentró en el análisis conjunto de ambas variables, a los fines de identificar las causas de la evolución observada en la distribución funcional. Allí vimos que los incrementos de productividad no transferidos a salarios fueron una característica de los noventa, mientras que en el período post devaluación (2001 – 2006) encontramos, en su conjunto, una reducción lisa y llana del costo laboral (es decir, del salario real). Esto último es resultado de lo ocurrido entre 2001 y 2003, mientras que a partir de allí se observa una evolución positiva del costo laboral, que aumenta en paralelo a la productividad. Ahora bien, claro está, hacia 2006 el costo laboral se encontraba aún un 10% por debajo del de 2001.

Por su parte, en la Sección 3 procuramos analizar la incidencia de tales ingresos en la adquisición de los bienes finales producidos por la economía, en particular, en la relación, entre los ingresos del trabajo (salario, cuentapropia y patrón) y el consumo privado (apartado 3.2) partiendo del resultado “en bruto” del proceso económico y pasando por la determinación de los ingresos disponibles luego de la redistribución secundaria del ingreso (apartado 3.1). Como sugiere el título de esta sección, esta relación puede ser caracterizada como “divorcio”, en tanto los ingresos disponibles con fuente en el trabajo cada vez explican una porción menor de la realización de los bienes finales de consumo. Esto significa, en consecuencia, que una proporción cada vez mayor de la plusvalía tiene como destino el financiamiento de la adquisición de bienes de consumo. Esta situación se complementa con un segundo “divorcio”: el existente entre la plusvalía y la inversión privada (Graña y Kennedy, 2008b).

A partir de estos resultados, y con la pretensión de contribuir al debate, ¿qué podemos decir sobre la cuestión del otorgamiento de ingresos por fuera de mercado laboral en general y en la Argentina en particular?

A nuestro juicio, el punto de partida de esta discusión radica en el capitalismo como la forma específica bajo la cual en la actualidad se organiza el proceso de producción social y, por tanto, el proceso de vida humana. En este modo de producción para poder disfrutar de bienestar, es decir, para consumir, primero hay que producir valor. En términos generales, la mayor parte de la población debe lograr ser contratada para desplegar su actividad física en un proceso productivo que produzca un ingreso que (claro que en menor cuantía) se convierta en su salario. En paralelo, este modo de producción requiere para su funcionamiento la constante producción de una población sobrante o ejército industrial de reserva, siempre disponible para darle “flexibilidad” a la acumulación, a la vez que se erige como un freno permanente al incremento salarial de los trabajadores en activo.

La problemática del ingreso “por fuera” del mercado de trabajo se genera cuando este marco general de funcionamiento del proceso económico aparece trastocado, como efectivamente sucede en nuestro país (aunque, claro está, no sólo en él). De un lado, como ya mencionamos en el trabajo, en los últimos treinta años el poder adquisitivo del salario no ha cesado de caer. Del otro, una parte creciente de la población se ha consolidado en la condición de sobrante, deteriorándose sus atributos productivos y, por tanto, perdiendo la capacidad de ser competencia de con los obreros ocupados (ha dejado de ser “funcional” a la acumulación de capital, convirtiéndose en “marginal”).

Ahora bien, tan cierto como esto último es que aquel ingreso independiente de la situación laboral implica necesariamente redistribuciones del valor generado por el resto de los trabajadores (transferencias que la mayor de las veces tienen más bien una intención de “contención”, procurando asegurar la “paz social”).

En este sentido, y en primer lugar, el ingreso percibido por los trabajadores debe estar en relación al valor que posee la fuerza de trabajo, es decir el dinero necesario para adquirir los bienes necesarios para la reproducción de él y su familia. De esta forma ninguna redistribución que intente –entendiblemente- acercarnos a una situación crecientemente igualitaria y solidaria puede tener como fuente el salario, ya que pondría en peligro la misma esencia de lo que intenta resolver, esto es, el bienestar de la población, a la vez que dificultaría la producción de fuerza de trabajo calificada. Si a esto sumamos el nivel actual del salario real, es obvio que en la Argentina actual no pueden ser los ingresos del trabajo la fuente de tal redistribución. De hecho, creemos que el aspecto central de la discusión en torno a la distribución del ingreso debe pasar por lograr vender la fuerza de trabajo por su valor, en un doble sentido: no solo sería una mejora de la capacidad de consumo (y, por tanto, del bienestar) de una gran porción de la población, sino que a su vez se incentiva la producción y la inversión. Así, en tanto el salario es la principal fuente de ingresos de la población, lo anterior de por sí elevaría marcadamente sus ingresos reales. Y la potencialidad de esta necesaria recuperación se encuentra portada en el movimiento de las variables discutidas en este trabajo, la relación entre productividad y salarios. Claramente este proceso implicaría reapropiar la plusvalía extraordinaria, basada en la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, y la que se percibe como renta diferencial.

La única alternativa a lo anterior sería basar la redistribución de la plusvalía “genuina”. Lo más habitual es pensar que la plusvalía es simplemente el ingreso de los capitalistas, que pueden consumirlo libremente a su gusto. Sin embargo, la plusvalía no es ni más ni menos que la parte del trabajo de los asalariados de este año que, en principio, se reserva para ampliar la capacidad productiva de los años siguientes, claro que bajo la forma de la acción coactiva de los capitalistas individuales. En este marco, si la plusvalía fuera la fuente, la cuestión de la redistribución masiva de ingresos pone en conflicto la acumulación de capital, la propia esencia de la producción capitalista. En términos generales, esto implica ponerle un límite aún más estrecho a la absorción de fuerza de trabajo por parte del proceso productivo. En términos de Argentina, implica a su vez limita el crecimiento de la productividad y, por tanto, la competitividad internacional, con todos los problemas futuros para el bienestar de la población que esto trae aparejado. En contraposición, lo que sí podría plantearse es redirigir porciones de plusvalía (sobre todo, si crece la parte que financia la adquisición de bienes de consumo) hacia otros usos “productivos”, de modo que la propia producción demanda mayor cantidad de trabajadores, incorporando a crecientes masas de población al proceso productivo.

Finalmente, la otra cuestión a discutir es, evidentemente, qué sucede con aquellos que no poseen trabajo. Antes que nada, debemos diferenciar dos situaciones diferentes. Por un lado, encontramos a aquellos que están desempleados en tanto población sobrante disponible para las necesidades del proceso de acumulación. En este caso nos encontramos inclinados a sostener que la mejor forma es universalizar el beneficio por desempleo a destinado asegurar que los trabajadores desempleados no ingresen un ciclo de destrucción de sus atributos productivos y puedan, en momentos de “reactivación”,

reingresar al empleo sin mayores complicaciones. Por el otro, en relación a aquellos con pocas posibilidades de reinserción, consideramos que, dada la magnitud del problema actual, debe plantearse necesariamente una alternativa por fuera del mercado de trabajo. Ahora bien, esta transferencia debe restringirse a estas personas, mientras se toman las medidas correspondientes para evitar que nuevos contingentes de la población lleguen a idéntica situación.

En resumidas cuentas, creemos que no debemos dejar de tener en cuenta que la actividad laboral es la esencia misma del hombre, nuestra especificidad es que transformamos el medio de manera creciente para apropiárnoslo mediante el gasto de fuerza aplicada de manera conciente y voluntaria, esto es, una acción que conoce sus potencias en relación a las potencias del medio o, en pocas palabras, a través del proceso de trabajo. En este sentido, no debemos permitir que las “perversas” formas del capitalismo nos oculten que como genericidad del ser humano el trabajo es la fuente de bienestar, en tanto simple producción de valores de uso. De esta forma, el problema no es que el ingreso esté vinculado al trabajo, sino que el trabajo se realice bajo una forma capitalista.

Referencias bibliográficas

- Beccaria, Luis, Esquivel, Valeria y Mauricio, Roxana 2005 La desigualdad de ingresos y otras inequidades en Argentina post – convertibilidad (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento)
- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN), INDEC, MECON, Cuadros varios, (http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/default1.htm).
- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN), INDEC, MECON, “Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra” (http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/ingreso.htm).
- González, M. (2004), “Fuentes de información sobre salarios: Metodologías y series”, en *Documento de trabajo* N° 1, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, mayo.
- Graña J. M. y D. 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, diciembre.
- Graña J. M. y D. Kennedy (2008b), “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., D. Kennedy, J. Lindenboim y C. Pissaco (2005), “La distribución funcional del ingreso en Argentina: incidencia de los precios relativos en la última década”, 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo del 10 al 12 de agosto de 2005, Buenos Aires.
- Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy (2006) “Distribución, consumo e inversión en la Argentina a comienzos del siglo XXI”, en *Realidad Económica* N° 218, IADE, Buenos Aires, febrero - marzo.
- Lindenboim, J, J. M. Graña y D. Kennedy, (2005) “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, en *Documento de Trabajo* N° 4, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, junio.