

DOCUMENTO DE DEBATE



Competitividad y productividad en un modelo de desarrollo inclusivo

ROL DE LOS TRABAJADORES



DOCUMENTO DE DEBATE



Competitividad y productividad en un modelo de desarrollo inclusivo

ROL DE LOS TRABAJADORES



INDICE



1. Introducción
Eduardo Menajovsky



2. PRODUCTIVIDAD: ¿PROBLEMA PATRONAL?
Victorio Paulón



**3. EL DEBATE SOBRE LA COMPETITIVIDAD
Y SUS CONDICIONANTES**
Pablo Manzanelli



4. “LOS SINDICATOS NO PODEMOS SER CÓMPLICES”
por Raúl Dellatorre / Reportaje a Pedro Wasiejko



**5. COMPETITIVIDAD EN EL SIGLO XXI.
EL ROL DE LOS TRABAJADORES**
Néstor Restivo



**6. DINÁMICA PRODUCTIVA Y POLÍTICA INDUSTRIAL
EN ARGENTINA**
Fernando Porta

PROYECTO “Formación de los trabajadores y trabajadoras en temas sindicales y de derecho laboral”.

DGB Bildungswerk - CEFS – FETIA/CTA

DOCUMENTO DE DEBATE

FeTIA/ CEFS - Carlos Calvo 2717 - C1230AAR
Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
www.cefs.org.ar / www.fetia.org.ar



DIRECTOR: Eduardo Menajovsky
PRODUCCIÓN EDITORIAL: Norma Díaz
DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN: Doblespacio
IMPRESIÓN: Sima Graf
MAYO 2013



1. INTRODUCCIÓN



Eduardo Menajovsky

Presidente del CEFS

Secretario de Relaciones Internacionales de la FeTIA

Los trabajadores discuten modelo productivo, políticas de ingreso y desarrollo inclusivo

Recientemente, en una nota periodística, nuestro compañero Pedro Wasiejko al hablar sobre las negociaciones paritarias expresó que "... (los empresarios) en vez de estar pensando en cómo mejorar la productividad frente a la competencia de una globalización feroz, buscan la forma de quedarse con el ingreso de otros sectores vía devaluación. Y esto no lo estamos discutiendo en ninguna mesa de negociación".

"... hay un miedo tremendo de los sindicatos a entrarle al tema de la productividad, al

de la competitividad... se lo asocia a que es sinónimo de mayor explotación... se trata de participar de la discusión de un modelo de producción industrial".

La publicación de este reportaje, tuvo un alto grado de aceptación y también -por qué no decirlo- algunos rechazos previsibles. Lo que nos interesa rescatar es la provocación que nos presenta. Provocación a una polémica en muchos aspectos fundamental, que ayuda a posicionarse en el proceso de crecimiento y desarrollo tan rico y contradictorio que estamos viviendo en nuestro país.

Pensamos que es un debate necesario porque contiene los elementos imprescindibles para construir estrategias de intervención des-

de los trabajadores, que nos saquen de la actitud defensiva que la mayoría del movimiento sindical adoptó como supervivencia en las horas grises del neoliberalismo y hoy se perpetúa en una participación especulativa y oportunista. Y nos referimos no sólo a aquellos que pactaron con el poder y se estructuraron como socios diseñando el sindicalismo empresario. También a los que sobrevivieron resistiendo, heroicamente en muchas batallas y triunfos parciales, pero sin comprender las transformaciones de la época quedan paralizados en una "resistencia" sin futuro.

El curso del proceso de recuperación económica en un marco de democracia como muchos no conocíamos despertó nuevas necesidades y creó condiciones que facilitaron a miles de jóvenes despertar a la participación y a la movilización política y social.

La década de siembra y reconstrucción con todos sus matices y contradicciones está germinando nuevos actores que recuperan las tradiciones combativas de nuestra historia combinando con la madurez de la propuesta.

Siempre estuvimos conscientes que con propuestas justas o correctas nuestras fuerzas se potencian y nos permiten incrementar la influencia, incrementar poder. Es la potencia de las ideas, abriendo un camino con futuro en la

orientación de la lucha de nuestra clase. Hoy, en el momento de transformaciones que se viven en la región, es aún más necesario que la intervención del movimiento sindical tenga visión más amplia, con voz, opinión y fundamentalmente compromiso con el proceso político, económico y social de nuestro país.

Hemos tomado el desafío de esta publicación que pretende alimentar esta discusión y una más integral interpretación de los fenómenos como el de la competitividad y productividad.

Abren esta publicación Victorio Paulón con su visión, fruto de largos años de experiencia sindical, y el reportaje a Wasiejko al que hacemos referencia. Invitamos a Pablo Manzanelli, investigador de CIFRA, a que nos dé un panorama del contexto económico que enmarca estas discusiones; a Fernando Porta, economista y profesor de la Universidad de Quilmes, que profundice sobre la estructura económica argentina, y a Néstor Restivo, que como periodista e historiador especializado en la historia económica aporte también su pensamiento sobre el tema.

Aspiramos así aportar a un proceso en el que los trabajadores vayan apropiándose de información y conocimientos de variables que gravitan significativamente en sus condiciones de trabajo y en su futuro como clase trabajadora.



2. PRODUCTIVIDAD, ¿PROBLEMA PATRONAL?

▶ **Victorio Paulón**

Secretario de Relaciones Internacionales de la CTA
y Secretario Adjunto de la FeTIA

Desde que el viejo Marx desarrollara la teoría de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, uno de los motores que movilizan la historia del capitalismo, el problema de la competitividad y la productividad se situó en la medianera de los patrones y los trabajadores. No hay discurso sindical sostenible en el tiempo que no dé cuenta de este complejo debate.

Somos conscientes que esta historia de más de dos siglos está impregnada de violencia y sufrimiento. En esta sociedad de planificación ausente las crisis cíclicas se encargan de devolver a los verdaderos dueños del poder económico la rentabilidad perdida. El neoliberalismo muestra de manera descarnada aquí, hace una década, y en los países centrales hoy, cómo

ellos se encargan de descargar el peso de sus “desajustes” sobre las débiles espaldas de los que menos poseen. Las decisiones que toman no tienen retorno. Las últimas décadas hemos visto desplazarse no solamente empresas sino polos industriales completos de un país a otro, de un continente a otro. Lo más notable de este rumbo es que marcha de oeste a este y de norte a sur. De la Europa industrializada van a Asia de la mano de obras baratas. Del Norte desarrollado hacia el sur, pleno de recursos naturales y necesitados de crecer.

En ese contexto el debate para el movimiento obrero internacional es inevitable. La globalización es una conquista del capital que nos enfrenta a un nuevo desafío: negarlo es

suicida, aceptarlo como viene también. De ahí que esta cuestión tal como se presenta sea de discusión impostergable. El surgimiento de gobiernos de nuevo tipo en la región con marcados rasgos post-neoliberales, ha generado un proceso incierto pero lleno de desafíos. Los trabajadores han mejorado notablemente su calidad de vida. Han recuperado la posibilidad de negociar colectivamente, han visto crecer y fortalecerse sus representaciones sindicales y se enfrentan cada día a situaciones nuevas. La combinación de la negociación local, en la empresa, en la región, en la actividad, debe articularse con la discusión de fondo que necesariamente deviene política. Defender los puestos de trabajo no es contradictorio con discutir la productividad de la empresa, del sector, o de la economía en su conjunto. No solamente no ofrece antagonismo, sino que se muestra como necesario para acotar los comportamientos patronales. Con el mundo como escenario, con gobiernos como empleados y sin resistencia del campo de los trabajadores, el futuro deviene amenazante. Fortalecer los gobiernos populares, las integraciones regionales y la regulación económica implica construir otro escenario para representar los intereses de la clase trabajadora.

La competitividad y la productividad son debates profundamente políticos, casi diría: ideológicos. La década actual esta signada por una enorme ventaja competitiva que significó la devaluación del año 2003. Los grandes grupos empresarios registraron tasas de ganancias extraordinarias, el caso de la siderurgia rondando el 25%, sin quejarse pero sin aplaudir. El proceso inflacionario acumulado fue drenando esas condiciones. El salario negociado cada año en paritarias mantuvo su poder de compra y lo aumentó. La innovación tecnológica y el

ajuste de planteles hicieron que el costo laboral empresario resultara negativo en la década. Nada de esto está dicho en el debate económico. Apenas el lamento cambiario y las críticas al impuesto a las ganancias. Una discusión tan empobrecida nos promete una nueva derrota ante las decisiones del capital.

La importancia de este trabajo remite "ipso facto" al meollo del problema, los argumentos refrendados por datos de la realidad elaborados desde lo académico abren a los trabajadores una puerta de suma importancia para cuestionar en el mismo plano los amañados balances desde donde construyen sus sistemáticos rechazos a nuestros reclamos.

Armarnos de argumentos, construir el debate, defender el rumbo de la historia en la región resulta ser para el movimiento de los trabajadores la única manera de ser protagonistas. Los programas históricos del movimiento obrero siguen presentes porque articulaban la letra escrita con la lucha concreta. Hoy necesitamos un nuevo programa que nos exprese en todos los aspectos de la vida de nuestro país. Este es indudablemente uno de ellos.

La centralidad de nuestra representación respalda sin dudas esta posibilidad. En otras palabras, nuestra CTA seguirá creciendo en la medida de su capacidad de conducir este proceso. Ni el reduccionismo del tope del impuesto a las ganancias, ni la repetitiva paritaria anualizada. nos garantizan expresar la complejidad de intereses de una clase fragmentada y empobrecida al extremo hasta hace una década. Desde el salario mínimo vital y móvil, hasta la tasa de empleo, pasando por la asignación universal por hijo, el ajuste a los haberes de los jubilados justifican nuestra incursión en temas tan profundos como el de la productividad y la competitividad abordados en este trabajo.



3. EL DEBATE SOBRE LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONDICIONANTES



Pablo Manzanelli

Investigador de CIFRA

En un sentido muy general y simplificado la competitividad se asocia con dos variables principales: el precio y la calidad alcanzada por un producto para competir en el mercado. Las dificultades de este concepto aparecen cuando se intenta abordar aquellos factores que inciden en la competitividad-precio de una mercancía. Entre otros, cabe apuntar: las innovaciones tecnológicas, la escala del mercado, la intensidad de la tarea, la prolongación de la jornada laboral, la ampliación de los turnos de trabajo, la flexibilización laboral, los costos laborales, el tipo de cambio, el nivel arancelario, la infraestructura vial y de telecomunicaciones (costo del flete), el acceso a insumos estratégicos (energía), los subsidios públicos, la presión impositiva, el costo de acceso al crédito, etc.

Todos ellos, de modo directo o indirecto, asumen una relevancia considerable para evaluar los ritmos de productividad, la explotación del trabajo y la competencia externa de una economía. Sin embargo, el debate actual sobre “la competitividad” de la economía argentina parece dirimirse en el siguiente interrogante: ¿son los costos laborales los responsables de la competitividad-precio o ésta depende de las inversiones de capital?

Está claro que adoptar una u otra variante para reflexionar en torno a la competitividad contiene implícitamente (o, más bien, explícitamente) distintos “responsables sociales”, y, por ende, diagnósticos disímiles que conllevan el diseño de políticas económicas divergentes.

En el primer caso se trataría del “desborde”

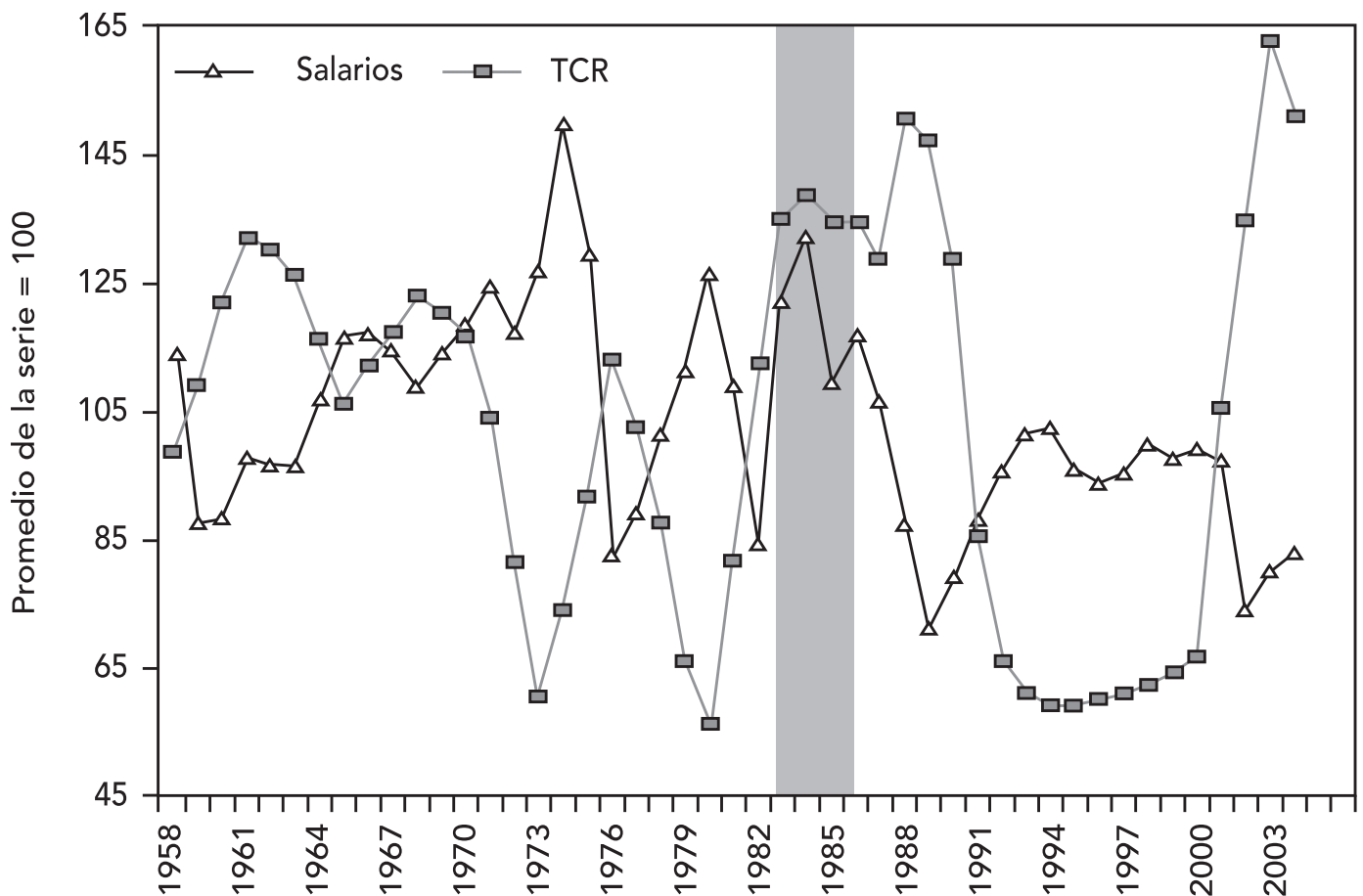
en los reclamos salariales por parte de los trabajadores. Desde esta óptica, los aumentos de los salarios estarían provocando un aumento en la estructura de costos de las firmas que se estaría trasladando a los precios de sus productos disminuyendo la competitividad con los mercados del exterior. No es casual que, asumiendo esta mirada como válida, se proponga una fuerte devaluación de la moneda doméstica como paliativo para aumentar la competencia externa. Puesto que, como lo indica la historia económica argentina, la devaluación tiene como consecuencia una disminución del salario real.

De acuerdo a las evidencias empíricas del período 1958-2005, se advierte que, más allá de los diversos patrones de acumulación que

se sucedieron en ese horizonte temporal, las devaluaciones implementadas en el marco de la administración de Frondizi, la del gobierno de facto de Onganía, la del Rodrigazo, la de las primeras políticas de la última dictadura militar, la de fines de la década del ochenta y la que se implementó tras la implosión de la convertibilidad, provocaron una contracción sumamente significativa del poder adquisitivo de los salarios.

Esto es así debido a que en la Argentina los bienes-salario tienden a coincidir con la canasta exportadora. Por eso la transmisión del efecto-precio de una devaluación es, prácticamente, directa sobre estos bienes: el precio de estos productos en el mercado local está determina-

Evolución de los salarios reales y el tipo de cambio real, 1958-2005
(número índice promedio de la serie = 100)



Fuente: elaboración Arceo (2011) en base a Beccaria y Altimir (1999), Beccaria, Esquivel y Mauricio (2005) y BCRA.

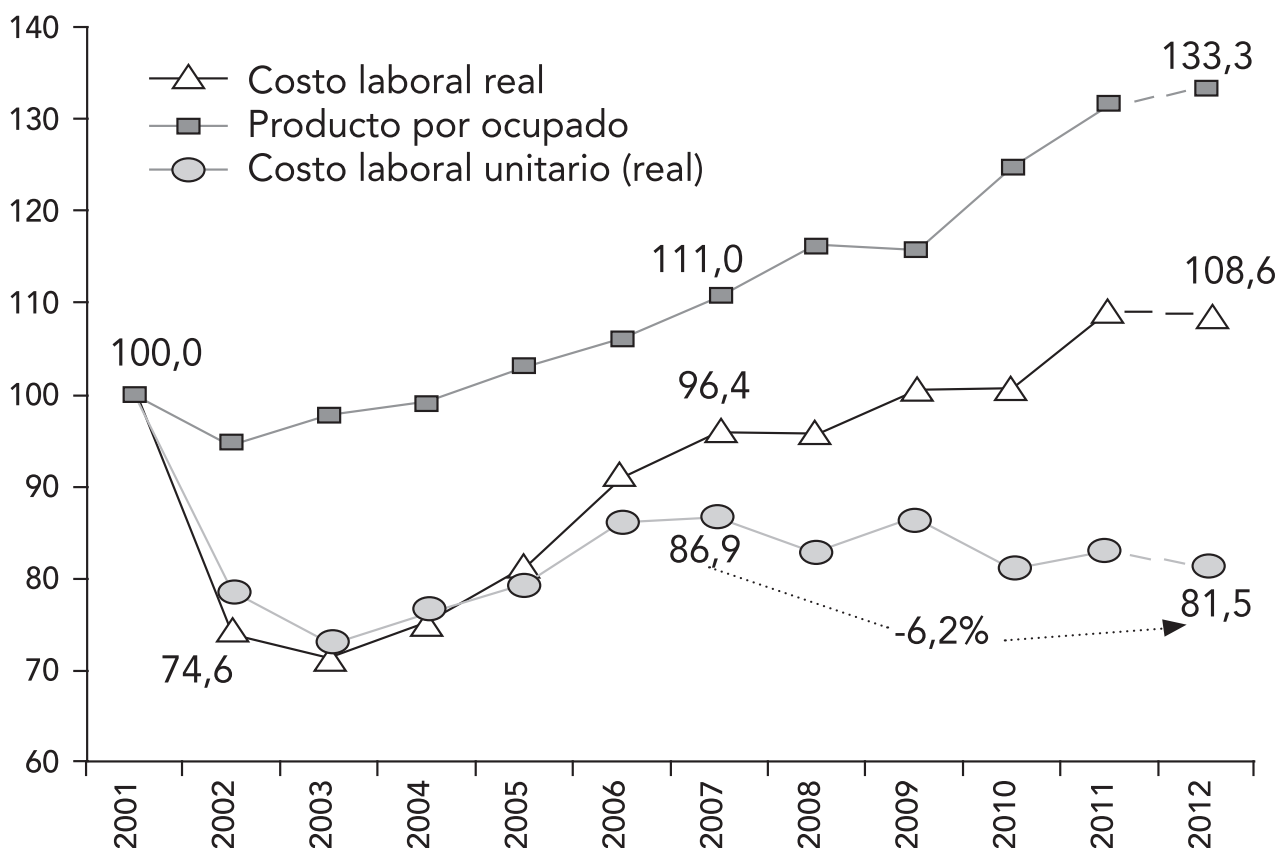
do por sus respectivos precios en el mercado mundial, el tipo de cambio y el nivel de retenciones. Por consiguiente, debido a que se trata de los bienes que consumen los trabajadores, ello produce una disminución en el poder de compra de los salarios y el costo laboral, a menos que medie un aumento proporcional de los salarios.

De allí que, para poner el ejemplo más cercano, la formidable transferencia del ingreso que devino de la devaluación de la moneda en 2002 provocó una profunda reducción del costo salarial. Si bien el sendero evolutivo posterior del costo laboral por ocupado registró una importante recuperación en la posconvertibilidad, en la actualidad apenas supera en 8,6%

el nivel de 2001 y fue por demás compensado por el ritmo de la productividad. Por eso, si se considera "el costo laboral unitario" -que es el que resulta de la relación entre el costo laboral y la productividad por ocupado (en última instancia, es el peso del costo salarial en el producto bruto)- importa remarcar dos cuestiones de suma relevancia:

- los aumentos en los ritmos de crecimiento de la productividad en el marco de la posconvertibilidad no sólo compensaron la recuperación del costo laboral, sino que lo superaron: si bien el costo laboral creció el 8,6% en el período 2001-2012, la productividad ascendió el 33,3%. De allí que el costo laboral unitario haya caído el 18,5%,

Evolución del costo laboral, del costo laboral unitario y de la productividad a precios constantes, 2001-2012 (índice base 2001 = 100)



*Estimado en función de la variación del 1er semestre de 2012 respecto al mismo período del año anterior.
Fuente: elaboración propia sobre la base de la DNCN-INDEC, EPH-INDEC, MTEySS, IPC-INDEC e IPC-9 provincias.

- en el marco de la intensificación de la puja distributiva a partir de 2007 el costo laboral subió el 12,7% y la productividad el 20,1%. En efecto, a pesar de los recurrentes reclamos empresariales, el costo laboral unitario cayó el 6,2% entre 2007 y 2012.

Efectivamente los aumentos de la productividad fueron posibles, entre otras razones, por la capacidad ociosa de la economía en el primer lustro de la posconvertibilidad y la vigencia de una tasa de inversión razonable en los últimos años a nivel nacional (que se ha situado en torno al 22-26% sobre el valor agregado).

En este marco cabe preguntarse: ¿es el costo laboral el culpable de la supuesta pérdida de competitividad argentina? O ¿es posible aumentar la tasa de inversión para alcanzar mayores niveles de productividad? En otros términos: ¿alcanzan los recursos existentes para aumentar la productividad y competitividad de la economía a través de la inversión o es necesario bajar los salarios con una devaluación?

Sobre ello resulta de suma relevancia inda-



gar en el comportamiento medio de las grandes empresas que operan en el ámbito local. Precisamente, porque el "esfuerzo inversor" del gran empresariado local no parece haber sido la estrategia impulsada por las grandes corporaciones fabriles en la búsqueda por incrementar su nivel de competitividad y su posicionamiento en el mercado, incluso en un período en el que internalizaron ganancias extraordinarias. No es una cuestión menor, dado que desde la perspectiva de los clásicos del pensamiento económico las empresas buscan aumentar su productividad para alcanzar un precio de producción inferior al promedio del mercado en el que operan y ganar posiciones en ellos, maximizando su tasa de ganancia. Ello, a través de las innovaciones tecnológicas y/o incorporaciones de tecnología. En definitiva, esto es lo que permite aumentar los ritmos de producción por cada trabajador respecto a sus competidores y, de esta manera, alcanzar un precio competitivo en sus mercados de manera "genuina".

Sin embargo, tal como se desprende de las evidencias disponibles, las firmas industriales que integran la elite empresaria local (las 500 compañías de mayor tamaño del país) incrementaron notablemente sus niveles de rentabilidad y redujeron su tasa de inversión durante la posconvertibilidad. Más específicamente, las utilidades sobre el valor agregado de los oligopolios manufactureros alcanzaron el 33,1% en el período 2002-2010, más del doble que bajo el esquema de caja de conversión (14,5% entre 1993 y 2001). A pesar de ello, la inversión bruta sobre el valor agregado se redujo del 18,5% al 11,1% entre ambos períodos.

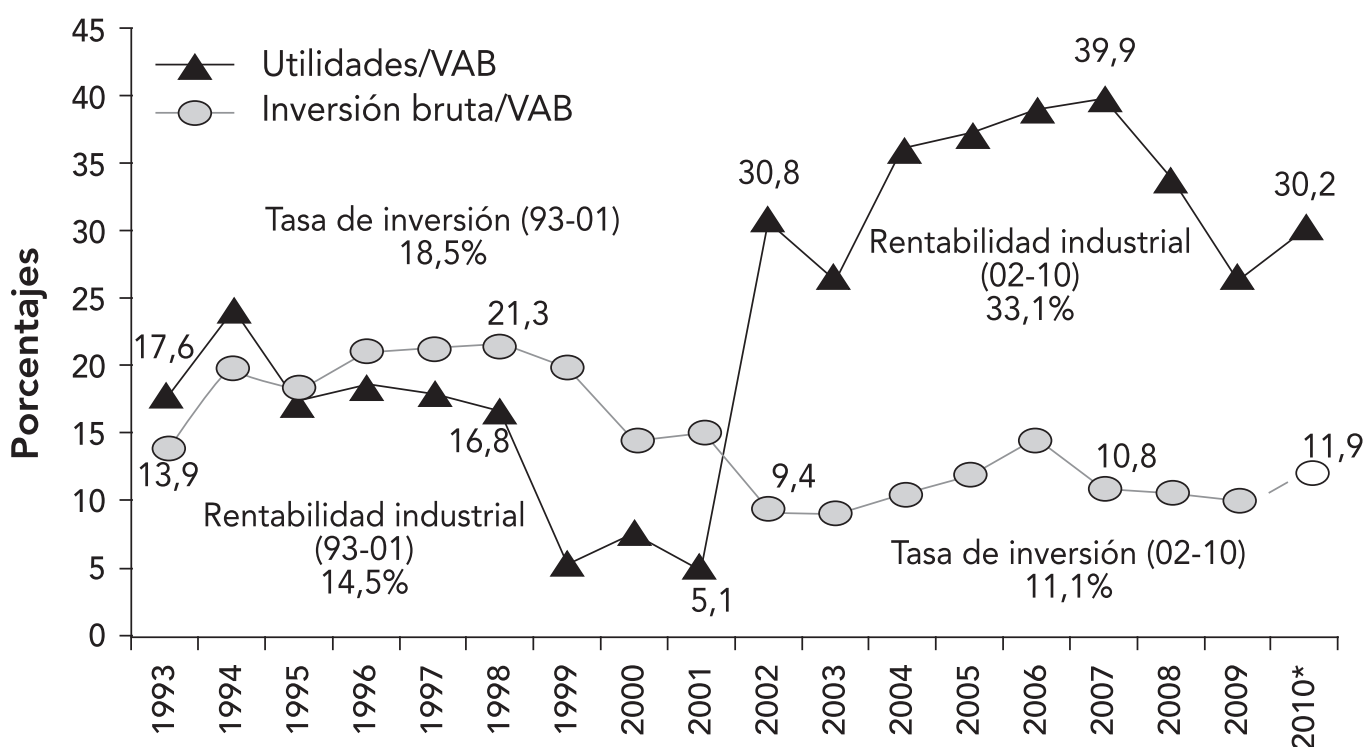
Podría resultar razonable que tras el largo proceso recesivo que marcó el fin de la convertibilidad, las grandes firmas hayan respondido a la expansión de la demanda a través del aumento en el grado de utilización de la capacidad instalada, dado que contaban con elevados niveles de ociosidad hasta, promediando, la mi-

tad del decenio de 2000. Pero posteriormente, funcionando a pleno y en un contexto signado por un elevado ritmo de crecimiento económico, una importante expansión de la demanda interna y robustos márgenes de ganancia, resulta *paradójica* la escasa vocación inversora del gran empresariado manufacturero. De hecho, la tasa de inversión fluctuó apenas en torno del 10-12% entre 2007 y 2010 (recuérdese que a nivel nacional ese indicador fluctuó entre 22-26%), cuando las ganancias, tras alcanzar un pico máximo en 2007 (39,9%), se ubicaron en

el orden del 30% sobre el valor agregado en 2010 (un margen medio de beneficios que más que duplicó al registro medio de la década de 1990).

En efecto, identificar a la “reticencia inversora” de las grandes corporaciones como uno de los problemas que afectan la competitividad de la economía adquiere suma relevancia si a lo que se apuesta es a incrementar la “competitividad genuina” de la economía y no la que se desprende de empeorar las condiciones de vida de los sectores populares.

Evolución de las utilidades y la inversión bruta sobre valor agregado en las firmas industriales^(a) que integran el panel de las 500 empresas de mayor tamaño (porcentajes), 1993-2010



^(a)Las firmas industriales que integran el panel de las 500 empresas más grandes del país fueron: 323 en 1993, 304 en 2001, 307 en 2007 y 287 en 2010.

*Estimado en función del peso promedio de la inversión de las industriales de la ENGE en la inversión bruta nacional en el período 2005-2009.

Fuente: elaboración propia en base a información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.



4. "LOS SINDICATOS NO PODEMOS SER CÓMPLICES"



por **Raúl Dellatorre**

Reportaje a Pedro Wasiejko, Secretario General de la FeTIA y Adjunto de la CTA; en "Paritarias, Inflación y presiones sobre el Dólar" Página/12, 28 de abril 2013.

Wasiejko no anda con rodeos. "Hay una gran presión de grupos empresarios que apuestan a una devaluación, y si en paritarias nos limitamos a discutir salarios y no la inflación, les hacemos el juego a esos sectores."

Wasiejko reclama que el sindicalismo asuma mayores responsabilidades. "Acompaña el proceso desde atrás, adoptó una posición muy conservadora."

En opinión de Pedro Wasiejko, secretario adjunto de la CTA que encabeza Hugo Yasky, el movimiento obrero no debería estar ajeno

a la discusión sobre inflación, política cambiaria y modelo productivo. Ni siquiera considera que estos temas debieran estar aislados de la discusión paritaria, al ser parte de la política de ingresos. "Hay una gran presión de los principales grupos empresarios que apuestan a una devaluación, y los sectores sindicales no podemos ser cómplices", dijo en la entrevista con Página/12. Wasiejko, titular del gremio de los trabajadores del neumático (Sutna) y de la Federación de Trabajadores de la Industria (Fetia), sostiene que "limitarse a discutir el salario sin

cuestionar la formación de precios es hacerles el juego a las posiciones empresarias”.

La tensión económica en torno de los precios, más las presiones por vía del dólar marginal, ¿complican la negociación salarial

En el marco de la actual etapa, el movimiento sindical debería estar jugando un papel más activo en las políticas que vienen desarrollando los gobiernos populares de la región. Tuvo una participación importante cuando fue la disputa contra el ALCA, pero en otros aspectos ha mantenido posiciones muy conservadoras, acompañando el proceso desde atrás. Frente a las actuales tensiones, limitarse a discutir salarios es equivocado. Y además, suicida. Por otra parte, es claro que el salario no es el que produce inflación, un fenómeno que es consecuencia de la remarcación sistemática de los precios. El manejo de casi el 60 por ciento del consumo minorista está en manos de muy pocas empresas. La discusión en paritarias tiene que apuntar a defender el poder adquisitivo del salario, pero no desentenderse del problema de la formación de precios, de la política de apropiación de ingresos en este país. Si no, se les termina haciendo el juego a las corporaciones, a los grupos económicos dominantes.

¿Por qué se les haría el juego, cuál es el mecanismo?

Limitarse a discutir solamente el salario, sin cuestionar la formación de precios, es corroborar las posiciones empresarias. Es seguir la secuencia que proponen las cámaras empresarias: si aumentaron los precios, pedimos una recomposición salarial, que luego ellos trasladan

a precios. De esa forma, el sindicato termina convalidando las mismas posiciones que defienden las cámaras empresarias. Lo cual, por definición, es quedar en manos de las políticas definidas por los grupos multinacionales que controlan a las principales cámaras.

¿Y por qué sería suicida?

Porque está poniendo en riesgo todo este proceso de crecimiento y distribución que lleva diez años. La inflación y las presiones a favor de una devaluación son parte de ese debate por la política de ingresos que los sindicatos no estamos dando. Recuperar el poder adquisitivo en estas paritarias implica que es muy difícil que pueda haber acuerdos que estén por debajo del 25 por ciento (de aumento salarial). Esto es lo que plantea la coyuntura. Es lo que venimos haciendo año a año sin plantearnos cómo frenar el proceso inflacionario, que corroe el nivel de ingresos. Como la recomposición salarial está por encima del índice de precios al consumidor y del ajuste de la paridad cambiaria, los salarios en dólares, sobre todo en los sectores industriales más dinámicos, suben. Esto a las corporaciones no les preocupa, porque lo recuperan con aumentos de precios al mercado interno. Y les sirve de argumento a los Ratazzi, los Paolo Rocca, para presionar por una devaluación y obtener una ventaja adicional en el mercado externo. En vez de estar pensando en cómo mejorar la productividad frente a la competencia de una globalización feroz, buscan la forma de quedarse con el ingreso de otros sectores vía devaluación. Y esto no lo estamos discutiendo en ninguna mesa de negociación.

¿Por qué no se plantea la discusión en esos términos?

Porque hay un miedo tremendo de los sin-

dicatos a entrarle al tema de la productividad, al de la competitividad. Todavía se lo asocia a que es sinónimo de mayor explotación. Y de lo que se trata es de participar de la discusión de un modelo de producción industrial. El proceso inflacionario tiene que ver con la baja tasa de inversión de los sectores que están ligados a la producción de bienes y servicios, fundamentalmente de los sectores formadores de precios, que apelaron a los recursos de siempre: mejorar su rentabilidad a través del incremento de precios sin preocuparse por la competitividad. Y cuando hay problemas en la política macroeconómica, pretenden recuperarla a través del ajuste del tipo de cambio. Hay una gran presión por parte de algunos sectores que apuestan a una devaluación, que también se expresan en las opiniones de algunos políticos, como (Roberto) Lavagna. Los grandes sectores empresarios esperan con los brazos abiertos que esta situación se vuelva insostenible para plantear la devaluación como receta única para recuperar la competitividad. El movimiento sindical no puede ser cómplice. Muchos sindicalistas se posicionan como simples espectadores y evitan discutir estas cuestiones. Buscan hacer acuerdos a menos de un año creyendo

que así defienden mejor el salario de la pérdida de poder adquisitivo. Y es al revés: hay que hacer acuerdos más largos, a más de un año, con compromisos de inversión del sector empresario para mejorar la productividad que se monitoreen. Con cláusulas gatillos semestrales sobre salarios por si se dispara la inflación, pero no tener que sentarse cada año a discutirlo como tema único en vez de darle al sindicato un rol protagónico en la discusión del mejor modelo productivo para el país.

Dentro de ese escenario, ¿el acuerdo de precios firmado con algunos sectores empresarios, prorrogado por otros dos meses, tiene algún impacto?

En la medida en que los acuerdos sean consensuados son pasos correctos. Pero una de las prioridades para el sostenimiento de este rumbo económico es el mantenimiento del poder adquisitivo de los trabajadores. Si alguien pretende generar con un acuerdo transitorio algún condicionamiento en la discusión salarial comete un gran error.



5. COMPETITIVIDAD EN EL SIGLO XXI. EL ROL DE LOS TRABAJADORES



Néstor Restivo

Periodista. Lic. en Historia (UBA)

La principal victoria del neoliberalismo (ya que no fracasó) ha sido cumplir su objetivo de reconquistar niveles de ganancia en la cúpula de grandes empresas y de los sectores más ricos de las poblaciones, como no se observaban desde antes de las dos guerras mundiales, es decir desde que el capitalismo debió instalar, menos por convicción que por necesidad, marcos regulatorios que aplanaran las rentas extraordinarias en búsqueda de un desarrollo más armónico, que frenara tensiones sociales. Esa etapa acabó hace unos treinta años, y desde entonces el gran capital, en particular el financiero y el más concentrado, recuperó tasas de ganancias récord y reina sobre el sistema, sin que le importen en lo más mínimo los

“daños colaterales”. En todo caso, lo que hay hoy en muchos países, en particular en varios latinoamericanos, es una batalla durísima para desmontar el modelo neoliberal. El corazón de esa batalla es o debería ser el debate por los impuestos y la distribución del ingreso.

A fines de los años '60 del siglo pasado, la tasa de rentabilidad media de las grandes empresas había caído a límites intolerables para el gran capital, y el triunfo neoliberal, en nuestra región primero con dictaduras sanguinarias y luego aun bajo formas “republicanas”, consistió en reconquistar, ya hacia los años '90, niveles de ultraganancia, en un contexto mucho más concentrado de la economía y con las finanzas globalizadas como eje “ordenador”.

Esto sucedió, en verdad, a escala planetaria, aun en los países líderes como Estados Unidos. Aun cuando muchos gobiernos, por ejemplo latinoamericanos, han logrado que vastos segmentos sociales mejoren su participación en los ingresos, ese hueso duro de la cúpula empresaria y social todavía mantiene beneficios extrema y obscenamente altos frente a las mayorías. Ahí señalamos que la cuestión tributaria y distributiva es central.

Otra victoria neoliberal, también en disputa ahora, es por los sentidos. Y a los fines de esta nota interesa el de la llamada productividad y competitividad. La primera tiene que ver con la eficiencia productiva al interior de una empresa, de un sector productivo o de una economía con límites precisos; la segunda, con una serie de factores que hacen a un país (también puede ser una empresa) más competitivo que otro. El neoliberalismo hizo que esas dos ideas se asociaran inmediatamente a una ultraexplotación laboral, a flexibilización del mercado de trabajo, a ver en el salario sólo un costo para el empresario, a destruir toda conquista obrera que supusiera atentar contra esas dos ideas.

Así, los trabajadores, en la fase de ascenso del neoliberalismo, fueron asumiendo sólo posiciones defensivas y quedaron afuera de todo debate sobre un modelo productivo, industrial, de desarrollo, que los contuviera y diera respuestas a las demandas de trabajo y de trabajo sostenible en el marco de una economía en crecimiento y hacia la equidad.

¿Qué es la competitividad de un país? Según el Foro Económico Mundial, un ámbito de debate y usina neoliberal por excelencia, un conjunto de variables como las "instituciones", la estabilidad "macroeconómica", la "seguridad jurídica" (sólo para los empresarios, y cuanto más grandes mejor), el "capital humano", la dotación de tecnología o, entre muchas otras, las eficiencias de los mercados promediarían un índice que reflejaría qué países son más competitivos que otros. "El índice -dice el FEM o Foro de Davos- mide un conjunto de institucio-

nes, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible hoy y a medio plazo". En rigor, marca cuáles países dan más garantías al capital para que se reproduzca libremente y cada vez más en escala creciente. Desde luego, naciones como Suiza o Singapur, que son por cierto paraísos fiscales, figuran al tope del Índice de Competitividad Mundial, en tanto entre los latinoamericanos, los "malos" alumnos como Venezuela, Argentina, Bolivia o Ecuador están bien abajo. En el caso argentino, también en otros países, claro, la presión empresaria es a favor de bajar los costos laborales, como plantea Pablo Manzanelli en esta misma publicación, antes que mejorar la competitividad vía inversiones de capital, un clásico nacional. Y en ese texto se concluye que esa modalidad ha calado fuertemente. De hecho, "los aumentos en los ritmos de crecimiento de la productividad en el marco de la posconvertibilidad no sólo compensaron la recuperación del costo laboral, sino que lo superaron: si bien el costo laboral creció el 8,6% en el período 2001-2012, la productividad ascendió el 33,3%. De allí que el costo laboral unitario haya caído el 18,5%", escribe Manzanelli. Y "en el marco de la intensificación de la puja distributiva a partir de 2007 el costo laboral subió el 12,7% y la productividad el 20,1%. En efecto, a pesar de los recurrentes reclamos empresariales, el costo laboral unitario cayó el 6,2% entre 2007 y 2012".

La devaluación relativa del salario (pese a que éste también se recuperó) fue de la mano de las mejores utilidades sobre el valor agregado de los oligopolios manufactureros (aun mayores que en la década de "convertibilidad": 33,1% versus 14,5%) y aun así la inversión bruta sobre el valor agregado se redujo del 18,5% al 11,1% entre ambos períodos, señala el autor.

También Fernando Porta, en esta publicación, expresa la reticencia empresaria a ganar más competitividad vía inversiones y capitalización. "De un modo u otro, la competitividad de una parte importante del sector industrial



descansa en gran medida en niveles salariales relativamente reducidos, en la existencia de mercados cautivos o en una moneda relativamente depreciada", dice, sin desconocer, en el proceso histórico argentino, deficiencias también del lado estatal, ni el rol de los trabajadores en la formación de una estructura nacional que Porta caracteriza como demasiado diversificada y desnivelada , con varias dinámicas no integradas o atravesada, inclusive, con "conflictos distributivos severos", nunca terminados de resolverse o, al menos, de acercarse a un patrón más estable y definido.

En un reciente debate en Buenos Aires, Mario Cimoli, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sostuvo otras disparidades argentinas en materia de competitividad. Es mayor, dijo, en exportaciones, pero sólo en las materias primas, que reproducen la lógica de la especialización en ventajas comparativas estáticas. Por cierto ello tiene consecuencias en el balance comercial, advirtió. El incremento de la demanda de China y otros países de los commodities argentinos,

puede ir de la mano de una suba en las importaciones que reduzca el resultado comercial. Y Cimoli dijo también que en el plano industrial, el déficit comercial se concentra en las ramas con mayor sofisticación tecnológica (maquinarias y partes y piezas, bienes de consumo de mayor valor agregado como calzado, prendas y medicamentos, y sectores de baja integración local, como autopartes y autos).

En ese cuadro entra a jugar, para Argentina, su relación con el primer socio comercial que tiene, Brasil (que por cierto también, y todavía más, ha acentuado su mayor competitividad en exportaciones de materias primas, a China principalmente, lo que ha primarizado su economía según varias estimaciones de analistas brasileños e internacionales). Brasil tiene en Argentina su principal mercado de productos industrializados. Hace unas semanas, la Confederación Nacional de la Industria (CNI) brasileña publicó su Mapa estratégico de la industria 2013-2022, como propuesta para elevar la competitividad de la industria de Brasil. Y se fijó como objetivo aumentar la participación de la industria brasi-



leña en la producción mundial del actual 1.7% a 2.2%; asimismo, al interior del país, la producción de la industria debería pasar del 2.3% actual, cifra promedio en los últimos 20 años, a 4.5% en 2022. En Argentina, con una densidad fabril menor, con déficit comercial con Brasil sobre todo en el sector manufacturero, pero que a diferencia de Brasil ha mantenido sus niveles de participación en el conjunto de la economía (en otras palabras, no sufrió tanto el proceso de primarización) también busca mejorar en ese sentido. En esas negociaciones, deberían tenerse más en cuenta las posiciones de las centrales de trabajadores de esos dos países, igual que lo que debería suceder a nivel de todo el Mercosur.

Volviendo a la idea de competitividad en general, otras definiciones son más genéricas y apuntan a la relación entre varios factores para ofrecer mejores servicios y obtener los mayores resultados de forma equiparable con respecto al resto del mundo. Igual que el concepto de productividad (originariamente, la

ecuaación entre horas-trabajo necesarias para producir un bien dado, o entre producción obtenida y recursos utilizados), en las décadas recientes el concepto de competitividad se fue acercando sobre todo al nivel de desarrollo de un país, y a su capacidad de producción principalmente industrial. Asociado a ello, las nuevas tecnologías, su utilización y avance con ellas, también los índices de Investigación y Desarrollo (I&D), son todas piezas clave para estar arriba en productividad y competitividad. Otro punto fuerte son los niveles y calidades de exportación, a partir del avance de la globalización de los mercados, que privilegió más la articulación con el mercado mundial que los mercados internos, pese a que éstos siguen explicando la mayoría de los puestos de trabajo y de las inversiones. Vale para un país o para una empresa determinados.

El factor humano y los trabajadores no pueden, en tal sentido, considerarse sólo un costo. Ya no se trata sólo del viejo precepto keynesiano sobre el salario como demanda,

para seguir girando la rueda de la economía, sino que el "capital humano" debería estar en el centro de la preocupación por su capacidad de mejorar competitividad. Los trabajadores necesitan incentivos, reconocimientos por su labor, que a su vez estimulen más su productividad. Los salarios a la baja, la falta de cumplimiento de normas laborales, el trabajo en negro, la sobreexplotación o la pérdida de derechos sindicales no parecen acordes a esa idea.

No faltaron quienes se han preguntado si frente a la decisión de muchas empresas de despedir trabajadores, por qué mejor no despedir al patrón. Pues en muchos casos, excepto en crisis económicas generales, cuando una firma se va a la quiebra no es por culpa de los empleados sino en general por una mala gestión de sus dueños. Hace algunos meses, en Francia, ejecutivos de empresas líderes fueron secuestrados por trabajadores a quienes se pretendía despedir por el flojo rendimiento de la compañía, en el contexto de la crisis

económica europea. Por cierto, esas acciones extremas redundaron en que no se despidiera finalmente a los trabajadores, lo que no era efectivamente una buena opción.

A una mejor articulación entre Estado, empresarios y academia (demostrada por el actual gobierno argentino en áreas como ciencia y técnica, por ejemplo, en un avance notable respecto de otras etapas políticas del país sin pensamiento estratégico o despreciativas del rol estatal y académico) debería sumarse una mayor integración de trabajadores en diversos frentes. En las políticas públicas, en los planes de industrialización y promoción de una explotación responsable de las riquezas naturales de un país, o en los programas de integración comercial entre naciones, en particular en nuestro espacio natural del Mercosur, en los debates para mejorar productividad y competitividad, el rol de los obreros y de los trabajadores, desde una perspectiva de clase pero con vocación de desarrollo para toda la sociedad, es indispensable.



6. DINÁMICA PRODUCTIVA Y POLÍTICA INDUSTRIAL EN ARGENTINA



Fernando Porta

Economista. Docente de la UNQ.

Quizás de un modo más marcado que en otros países en desarrollo, la evolución de la estructura productiva en el caso argentino ha estado condicionada en el largo plazo por tres rasgos estructurales. Uno de ellos es la restricción externa, que ha sido causa o desencadenante importante del crecimiento espasmódico y tendencialmente débil, de la volatilidad cambiaria, de presiones inflacionarias y de agudos conflictos distributivos. Otro es la volatilidad de las variables reales que, sea por la destrucción de recursos productivos en las fases recesivas, por el perjuicio a la reproducción de economías dinámicas de escala o por la formación de expectativas perversas en los agentes económicos, ha deprimido la tasa de crecimiento potencial. El tercero es un proceso de desindustrialización relativamente forzado, en el que se han perdido –o, al menos, debilitado– capacidades productivas,

tanto a nivel microeconómico como del propio tejido industrial. Ciertamente, en el marco del esquema macroeconómico que reemplazó a la Convertibilidad y de una coyuntura internacional favorable, las políticas económicas predominantes en los últimos años han posibilitado administrar estos rasgos desplazando sus efectos contractivos. Sin embargo, sus determinantes estructurales no han sido removidos y no parece plausible que un conjunto de incentivos macroeconómicos alcance para hacerlo.

Partiendo de estas premisas y habida cuenta del proceso de crecimiento industrial de los últimos años, puede afirmarse que el impacto de las políticas de estímulo a la producción podría multiplicarse si fueran acompañadas por la definición explícita de una estrategia y de políticas productivas que persigan un doble objetivo: por un lado, alentar el escalamiento o *upgrading* de productos, procesos y funciones; por el

otro, desarrollar un mayor grado de eslabonamiento entre las empresas y entre los sectores. Sería posible, avanzando simultáneamente en estas dos direcciones, reconstruir un entramado de relaciones productivas que favorezcan el incremento de la productividad –incorporando mayores dosis de diseño, ingeniería y conocimiento en general–, de modo tal que, sin comprometer el retorno de la inversión, se consoliden mejoras distributivas y se generen nuevos mercados. El crecimiento reciente constituye un buen punto de partida, pero su profundización hacia un sendero de desarrollo inclusivo reclama el rediseño de la intervención estatal a nivel meso-económico. A este efecto, hay que poner atención sobre algunos rasgos particulares del capitalismo argentino.

Por razones históricas, la estructura productiva argentina es ampliamente diversificada, probablemente más de lo que, en términos comparativos internacionales, se correspondería con su nivel de ingreso per cápita o su dimensión poblacional. Esta situación alude no sólo a una dotación de recursos naturales generosa y variada, sino a una extensa historia de industrialización –asociada por largos períodos a la vigencia de condiciones de economía cerrada– y a un desarrollo relativamente temprano de centros de producción y consumo que promovieron una oferta igualmente amplia de servicios personales y empresariales. La calidad y la cobertura general del sistema educativo formal –rasgos predominantes hasta el último cuarto del siglo pasado– facilitaron la consolidación de un sistema productivo que creció extensivamente por la incorporación sucesiva de múltiples actividades económicas. Si bien en diferentes momentos esta estructura fue sometida a intensos *shocks* –exógenos o provocados por algunas políticas adoptadas internamente– que modificaron el tamaño relativo de diversos sectores, los rangos de diversificación alcanzados no fueron significativamente afectados.

Los resultados de este proceso se expresan en un conjunto de características que connotan

de manera particular el presente. De un lado, hay un amplísimo stock de capacidades acumuladas –productivas, tecnológicas, organizacionales– que, además de manifestar el capital físico instalado, representa un importantísimo capital social que comprende y organiza múltiples saberes y relaciones. De otro, y en relación estrecha con la diversidad de agentes que han formado parte de esta construcción histórica, hay también un fuerte stock de “intereses defensivos”, preocupados por la supervivencia y –de ser posible– la ampliación de las actividades o sectores productivos a los que están vinculados. El primer rasgo expresa un esfuerzo social acumulado que requiere y amerita ser aprovechado, el segundo implica resistencias activas a eventuales decisiones de desmantelamiento. Por otra parte, esta estructura es una fuente potencial de generación de nuevas empresas, de creación de puestos de trabajo y absorción de la oferta laboral y de calificación de la mano de obra, lo que permite renovar y ampliar la base productiva.

Ahora bien, la dinámica de la estructura productiva argentina está atravesada por conflictos distributivos severos, que responden a características particulares –social e históricamente determinadas– de los sujetos sociales involucrados. No se pretende aquí imaginar un proceso social de desarrollo libre de conflictos, sino subrayar algunas razones por las que, en este caso particular, la puja distributiva puede escalar comprometiendo la trayectoria de crecimiento y cambio estructural. De hecho, en la historia argentina se han sucedido interrupciones del orden democrático o se han instrumentado episodios de crisis económicas para saldar el conflicto social e imponer alguna pauta distributiva que encontraba una resistencia difundida. Obviamente, esa elevada conflictividad potencial deriva de la fuerte capacidad reivindicatoria de los actores del proceso económico, en cualquier caso, propia del “lugar” social que ocupan. Así, del lado del capital, dicho poder se asienta en el control de algunos flujos claves

para el proceso de acumulación –eventualmente, recursos externos, financiamiento–, o en la posibilidad de ejercer posiciones dominantes de mercado, o en la utilización de prácticas de evasión y, más en general, de informalización; del lado del trabajo, su capacidad de condicionamiento o defensa se apoya en una institucionalidad –conformada tanto por organizaciones como por prácticas– fuertemente protectora de los intereses inmediatos de los asalariados.

En paralelo con esta dinámica conflictiva, la estructura productiva se caracteriza por una “governance” precaria e ineficiente. Esta limitación obedece también a rasgos específicos de los actores principales del proceso de acumulación, a la naturaleza de una estructura tecno-burocrática estatal progresivamente debilitada y –en diversas coyunturas– colonizada por intereses particulares y, más en general, a un largo proceso de deslegitimación del accionar político. Del lado de los actores empresariales se acumulan diversas debilidades: filiales de empresas transnacionales que tienden a ocupar un lugar relativamente marginal en las funciones y decisiones estratégicas de la corporación, pymes que presentan un déficit de empresarialidad marcado y están particularmente agredidas por las “fallas de mercado” predominantes y grandes empresas o grupos locales más bien acostumbrados a desempeñarse en segmentos y actividades protegidos o cautivos. Esta constelación lleva al predominio de estrategias privadas relativamente defensivas o “rentistas” que, a su vez, han agudizado el conflicto distributivo. En este marco, más allá de la sucesión de “modas” o estilos de intervención diferentes, el Estado no ha sabido darle una racionalidad estratégica al conjunto social.

A excepción del complejo agroindustrial, la dinámica de la industria manufacturera argentina genera un déficit comercial cuantioso y creciente; este rasgo es particularmente marcado en los sectores intensivos en ingeniería y otras formas de trabajo calificado y, por supuesto, en

los segmentos de mayor valor agregado. A su vez, en comparación con los países desarrollados y algunos otros emergentes de fuerte base industrial, se mantiene una brecha de productividad que ha tendido, inclusive, a ampliarse. La debilidad de los esfuerzos a nivel de las firmas que podrían modificar genuinamente este patrón productivo tiene como correlato eventuales consecuencias regresivas sobre la distribución del ingreso y presiona sobre el diseño de política económica. De un modo u otro, la competitividad de una parte importante del sector industrial descansa en gran medida en niveles salariales relativamente reducidos, en la existencia de mercados cautivos o en una moneda relativamente depreciada.

En síntesis, el proceso histórico ha consolidado un sistema productivo muy diversificado, cruzado por conflictos distributivos intensos y que exhibe una débil capacidad para articular los intereses de todos los actores involucrados –de un modo inclusivo– detrás de un objetivo estratégico, de modo de generar una trayectoria de crecimiento sustentable. Cualquier definición estratégica a futuro debe considerar estos puntos de partida. La primera característica, apoyada en el stock de capacidades e intereses defensivos existentes, no es compatible con una estrategia “de nichos” o especialización marcada; la selectividad de cualquier intervención debe pasar más por promover un escalamiento más bien general de las actividades productivas que por elegir eventuales ganadores y perdedores. A su vez, la administración de la puja distributiva, además de las tradicionales regulaciones “pro-competitivas”, requiere una elevación sistemática y sustancial de la productividad media de la economía, de modo de financiar el conflicto sin afectar el crecimiento agregado. Del lado del Estado, entonces, se necesita la definición de una política industrial –en sentido amplio– orientada por aquellos criterios y la generación de condiciones para maximizar su eficacia.

El desafío está en avanzar hacia un tejido

productivo más denso, complejo e integrado, transformación que no deriva automáticamente del crecimiento agregado, ni resulta de la suma de las acciones que realizan las firmas de forma aislada; por el contrario, se trata de un cambio estructural que requiere de una intensa acción colectiva en un plano meso-económico, porque los obstáculos principales están en los problemas de coordinación y en el tipo de gobernanza que articula las diferentes cadena de valor. En este sentido, así como es evidente que las políticas productivas no tienen potencia suficiente como para compensar desequilibrios o inconsistencias macroeconómicas, también lo es que no pueden limitarse a establecer un sistema de incentivos supuestamente amigables y apostar por la coordinación a través del sistema de precios. Del mismo modo, también debe quedar claro que las políticas productivas no pueden tener como misión principal compensar eventuales déficit de gestión de las empresas, obsolescencia de equipos o retenciones a asumir riesgos. Su función primordial debe ser actuar sobre la composición sectorial de la producción y reglar las relaciones interempresariales e inter-sectoriales, aquéllas en las que las modalidades de generación, apropiación y distribución de las rentas se definen.

Es en este sentido que se requiere un cambio conceptual en las modalidades de intervención de la política industrial, tanto en su diseño como en su implementación. Es necesario constituir las políticas a partir del establecimiento de "escenarios objetivo", que permitan identificar para cada cadena productiva la trayectoria de transformación requerida para concretar las opciones de escalamiento productivo y de desarrollo de complementariedades. No

se trata de pensar la política industrial como una supuesta reacción ante fallas de mercado –en auxilio de los problemas de información o coordinación que genera el sistema de precios–, o bien como intervenciones meramente compensatorias; el corazón del diseño de las políticas productivas se encuentra en la definición del escenario estratégico factible –en función de las capacidades acumuladas y potenciales– y deseable –en función del objetivo de desarrollo inclusivo–. Ésta resulta, y así debería ser definida, una tarea indelegable del Estado: supone la explicitación de la estrategia general y la definición de las metas y trayectorias del cambio estructural buscado. Al mismo tiempo, redefine la relación público-privado: el tránsito desde la situación presente hacia el escenario objetivo requiere de una interacción fluida con los sectores empresariales y sindicales a fin de asegurar una acertada implementación de las políticas específicas.

Sin minimizar la importancia de la trayectoria reciente del sector industrial en Argentina, visto desde la perspectiva del desarrollo económico se requeriría un salto de calidad en el proceso de industrialización basado en la incorporación difundida de conocimiento e innovaciones y en la generación de fuertes complementariedades. Dada la complejidad de las interacciones productivas y sociales que deben ser promovidas, los incentivos puramente macroeconómicos resultan insuficientes, tanto como lo es también el esquema de políticas sectoriales vigente. La tarea del cambio estructural reclama un nuevo abordaje de la política industrial, capaz de atender a las especificidades sectoriales y las heterogeneidades presentes en la estructura productiva.



Mayo 2013



DGB BILDUNGSWERK



Centro de Estudios
y Formación Sindical

