

EL SECTOR INDUSTRIAL Y SU HETEROGENEIDAD EN EL MARCO DE LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO¹¹

Autor/es: **Florencia JACCOUD (UBA)**

e-mail: florencia.jac@gmail.com

Resumen:

A partir de mediados de la década del setenta comienza a transformarse el proceso de producción a nivel mundial. En este contexto, el abaratamiento de los costos de transporte y el avance de las técnicas de comunicación facilitaron la relocalización a escala global de las diversas etapas de producción que componen cada producto. A su vez, dado el avance de la tecnología, se requiere, por un lado, de trabajadores con una amplia formación científica o profesional (encargados de las tareas relacionadas con investigación y desarrollo, programación y control, gerenciamiento, entre otras) mientras que, por el otro, el proceso productivo se compone de otras operaciones relativamente simples, por lo que necesita disponer de una fuerza de trabajo con menores atributos productivos. De esta forma, los países centrales destinaron una porción cada vez mayor de la parte de la producción intensiva en mano de obra a los países periféricos donde ésta se encuentra de manera abundante, relativamente abaratada y con los atributos productivos necesarios para este tipo de actividades. Como contrapartida, dichos países se reservaron para sí, en términos generales, las actividades que involucran una mayor complejización de las tareas, en virtud del peso de la utilización de tecnología y el contenido científico, por lo que –consecuentemente– requieren de una calificación más elevada de la fuerza de trabajo. Estas modificaciones dieron origen a lo que se ha denominado en la literatura como "Nueva División Internacional del Trabajo" (Fröbel *et al.*, 1980).

Asimismo, se puede identificar un tercer grupo de países, que sobrevivió de la antigua división internacional del trabajo, los cuales se caracterizan principalmente por insertarse en el comercio internacional vendiendo mercancías portadoras de renta de los recursos naturales, tal es el caso de la mayor parte de los países de América Latina (Iñigo Carrera, 2008). En estos espacios nacionales –en tanto son porciones de la unidad mundial de acumulación– también ha impactado la nueva dinámica que trae aparejada el predominio del reciente paradigma productivo.

En el caso particular de Argentina, ésta se ha caracterizado a lo largo de su historia por recibir importantes magnitudes de renta de la tierra producto de la venta al exterior de mercancías agrarias. A su vez, es ampliamente reconocido por la literatura el hecho de que nuestro país presenta un fuerte rezago productivo en relación a las condiciones medias de producción a nivel mundial (Cimillo *et al.*, 1973; Diamand, 1972; Gerchunoff y Llach, 2004, Graña, 2013). De esta manera, la renta agraria ha sido la que tradicionalmente ocupó el rol de fuente de compensación para que los capitales puedan valorizarse al interior de este espacio nacional, y compensar así la baja productividad relativa, a través de diferentes mecanismos de apropiación de esta masa de riqueza (Iñigo Carrera, 1998). Por otra parte, desde mediados de la década del setenta en adelante, a la luz de los cambios mencionados precedentemente, cuando la magnitud de la renta dejó de ser suficiente para proveer tal compensación (habida cuenta del salto en la brecha de productividad y de la aparición en el mercado mundial de países exportadores sobre la base de bajos salarios), la carga del rezago pasó a las espaldas de los trabajadores argentinos, los cuales vieron reducir sus salarios reales en una importante cuantía; incluso en la actualidad el poder adquisitivo es aproximadamente un 30% menor en relación a aquel (Kennedy, 2014), lo que estaría reflejando que la fuerza de trabajo argentina se vende –en líneas generales– por debajo de su valor.

Ahora bien, considerando los aspectos planteados sintéticamente en los párrafos anteriores, cabe preguntarse cómo se manifiesta esto en las diferentes ramas del sector industrial y cómo afectan a las mismas los diferentes mecanismos de apropiación de renta de la tierra, considerando también las características propias que hacen al funcionamiento de cada una de ellas. En este sentido, el objetivo inmediato de la presente ponencia es presentar un diagnóstico de la situación actual al interior de la industria, analizando la brecha de productividad y del poder adquisitivo del salario entre Argentina y Estados Unidos¹², de forma tal de dejar planteadas herramientas para un debate en torno a cuáles serían las mejores estrategias a adoptar para achicar el rezago sin caer en un mayor deterioro de las condiciones de vida de la población. Las fuentes de información se basarán, para el caso de Estados Unidos, en los Censos Económicos y en la Encuesta Anual Industrial publicadas por el Census Bureau de los Estados Unidos, mientras que para Argentina se destacan las siguientes fuentes: Cuentas Nacionales y la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC); como así también los datos empleo y salarios del Observatorio del Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE).

11 El presente trabajo se realizó en el marco del proyecto UBACYT Programación 2014-2017 "Estructura productiva y mercado de trabajo. Análisis de sus vínculos en la experiencia argentina reciente y comparación con otras experiencias regionales", cuyo director es Javier Lindenboim.

12 La elección de este país se basa en que es uno de los que produce la generalidad de las mercancías dentro de las condiciones medias a nivel mundial.