



*Quando voleo el machete
tajando las sombras del cañaveral
es el sudor la simiente
salando caliente mi sangre y mi pan*
Alfredo Dávalos

RASGOS DISTRIBUTIVOS DEL MODELO DE ACUMULACIÓN DE TUCUMÁN

Alex Kodric y Juan Odisio¹

1) Introducción

En el presente trabajo nos proponemos estudiar la relación existente entre los conceptos económicos *estructura productiva* y *distribución del ingreso*. En segundo término, estudiaremos cómo dichas vinculaciones conceptuales se manifiestan en un determinado caso *particular*: la provincia de Tucumán en el periodo de post-convertibilidad. Pretendemos que sea el mismo transcurso de la investigación el que justifique debidamente nuestra elección.

Concretamente, en el análisis de casos regionales, se establecen movimientos tales que, dada su complejidad, merecen ser enmarcados tanto desde las perspectivas y estrategias de políticas nacionales, como del entramado de relaciones económicas específicas que se dan al interior del territorio que intentamos analizar. Tales movimientos buscaremos aprehenderlos desde un concepto que creemos sumamente interesante y explicativo de las relaciones efectivas que mantienen los distintos productores.

Sin embargo, será el propio desarrollo del trabajo el que nos llevará hacia tal concepto; por lo pronto el objetivo de este apartado reside en determinar y justificar el punto de partida.

La tensión entre los diversos desempeños de las economías que integran el territorio nacional es un hecho evidente. Aquellas diferencias no sólo hacen referencia a las heterogéneas capacidades productivas de cada provincia, sino que las mismas también se extienden al ámbito social y bienestar de cada población. Así por ejemplo, nadie duda de la existencia de dos fuerzas que si bien contrapuestas, son mutuamente necesarias: de una parte los disímiles patrones de producción, acumulación y distribución entre las distintas provincias y, de otra parte, al referirnos a la necesaria unidad que aglutine y permita una comparación entre estas diversas economías (por ejemplo: el territorio argentino), las diferencias parecieran “borrarse” y dar paso a la indiferencia.

A los efectos esenciales de nuestro trabajo, ¿por cuál de estos dos momentos debemos partir? Sin duda la respuesta se haya comprendida en el desarrollo conceptual de la ciencia misma con la cual intentamos dar cuenta del fenómeno: la economía

¹ Economistas, investigadores del Departamento de Economía Política y Sistema Mundial del CCC

política. Y si nos referimos a su *devenir* conceptual parece al menos razonable hacer referencia a la economía política clásica. Allí comienza el camino para nosotros y desde allí debemos partir.

2) Marco Teórico

Si analizamos con cierto detenimiento los principales desarrollos teórico-económicos de los autores más representativos de la escuela clásica de pensamiento (Smith y Ricardo) encontramos como factor subyacente y común a sus teorías, los conceptos mismos de igualdad e indiferencia. Esto se manifiesta tanto en sus desarrollos teóricos acerca de la naturaleza del hombre (como ser genérico) como, ya en el campo de la ciencia económica, la no diferenciación entre los distintos procesos productivos que comprenden tanto a una economía particular, como a aquellas esferas que trascienden su propio dominio. Podríamos citar infinidad de casos en los cuales tales concepciones se encuentran o bien expuestas o bien supuestas (la teoría del comercio internacional de Ricardo, por nombrar un ejemplo).

No es nuestra intención aquí formular una exposición de tales teorías, sus eventuales contradicciones o anomalías. A los fines de nuestra investigación, nos basta con reconocer que para tales concepciones lo *específico* del capitalismo (como sistema histórico de reproducción) termina siendo exactamente su contrario: las inclinaciones intrínsecas o *naturales* del individuo hacia determinados comportamientos, en sí mismos, mercantiles². Sin embargo, detrás de aquella aparente indiferencia e igualdad se “escondan” (y al mismo tiempo suponen) las *diferentes* condiciones disímiles bajo las cuales se llevan a cabo los procesos productivos, las condiciones territoriales específicas de cada uno de ellos y los particulares vínculos bajo los que se relacionan los productores de mercancías.

En el ámbito de las economías regionales, tales “omisiones” se manifiestan aún hoy como moneda corriente al referirnos a la producción “en general” en una Región “X” o al utilizar determinados indicadores como el PBG que si bien nos proporciona información sobre la capacidad productiva de la provincia como un todo, nada nos dice acerca de los diferentes departamentos, cómo se distribuye dicha “producción” entre los agentes económicos o si el valor agregado total generado se retuvo o no en el interior de la provincia. Más aún, en los casos en que puede conocerse el producto per capita, en ningún momento podemos saber si el mismo *efectivamente* es representativo de los habitantes dado que en las provincias generalmente la producción suele encontrarse muy concentrada y bajo fuertes patrones de heterogeneidad entre las distintas ramas (Rofman, 1999).

Tanto para la escuela clásica como para (de una manera más pobre) la neoclásica, la consecuencia fundamental de partir desde tal indiferencia en el sistema económico lleva consigo su propia pauta conclusiva: la constante igualdad y equilibrio

² Es claro que nos referimos a lo que Marx llamó las “robinsonadas” o “naturalizaciones” de las explicaciones brindadas por los economistas del siglo XVIII.

del sistema mediante los mecanismos de ajuste del libre mercado. Esta *aparente* nivelación del proceso económico tiene su culminación en los desarrollos teóricos basados en la representación de un individuo “medio” que es todos y ninguno al mismo tiempo. Un “ser” sin rostro ni determinaciones. En definitiva, un ser que inmediatamente se niega como tal y que a través de esta negación debe reafirmarse en cada instante. Cada momento (en términos de tiempo y espacio) para él es dado, único e irreplicable y es ésta (y sólo ésta) la única característica que lo iguala a los demás seres y lo objetiva como ser social. La nivelación de los comportamientos económicos sociales se manifiesta únicamente mediante la negación de los comportamientos técnicos y el acto de “borrar” la especificidad productiva de cada proceso.

Sin embargo, en este persistir hay ya una permanencia y un “algo” que trasciende su propia pauta. Un “algo” que se *manifiesta* como igual a pesar de ser *sistemáticamente* diferente. El dotar de diferencia al sistema “como un todo” hace que se *objective* el sistema como sistema, y en sí mismo esta situación *ya* esta haciendo referencia a su contrario, es decir un juego de fuerzas (*y subsistemas*) intervinientes a su interior.

Otra de las consecuencias más relevantes de este pensamiento (íntimamente relacionada con el equilibrio walrasiano) se observa en la “teoría del derrame”. Allí, una vez más se promulga que los beneficios del crecimiento económico (en abstracto) redundaran en mayores beneficios para la “totalidad” de la población (sin referirse a quienes o en qué proporción), puesto que una mayor producción *necesariamente* representa una estructura más equitativa en cuanto al reparto de aquellos productos del trabajo, dada la “superación” relativa de escasez de aquél individuo “representativo”.

¿Son estos argumentos estrictamente ciertos? Ante un crecimiento en el producto y en la pobreza, ¿debemos decir que la última es simplemente un “efecto colateral” de una estructura que se presenta como continua y sustentable? ¿O acaso existen patrones determinados que hacen que la dinámica de dicho crecimiento esté justamente influenciada por la regresividad de su estructura?

En el apartado anterior hemos comenzado desde el momento (neo)clásico de un sistema económico indiferente en el cual, como hemos visto, los productores no poseen rostro y de aquí que las actividades que los mismos llevan a cabo, guiadas por los ajustes de mercado, son igualmente indiferentes o en términos de ingreso rentables. De manera que (aún reconociendo que existen diversas actividades a modo de división social del trabajo) bajo determinadas condiciones todas las variables económicas tienden a un *único* punto de equilibrio en el cual se complementan unas con otras. Sin embargo, el desarrollo mismo del concepto de indiferencia nos reclamó su necesaria contrapartida: la *diferencia*. A los fines económico-productivos aquella diferencia la hemos asociado con la representación interna de *subsistemas* que integran, dan vida e interactúan con el *sistema* de tal manera que es imposible pensar al sistema sin la existencia de subsistemas y viceversa.

Por lo tanto ahora nos dedicaremos a exponer el concepto de subsistema económico, cuál es su vinculación con la estructura productiva y, por último, de manera conceptual, la relación entre esta y la distribución del excedente generado al interior de un economía.

El primer paso que debemos dar es reconocer que la reproducción de una determinada economía se da a través del desenvolvimiento específico de un circuito productivo que se rige por determinados momentos que incluyen la producción, distribución, intercambio y consumo. Tal como han mostrado los desarrollos de Marx estos momentos lejos de ser completamente *independientes* se hayan entrelazados e intervinculados entre sí desde el momento mismo de la *producción*. En palabras del propio Marx: “*Lo que en primer lugar llama necesariamente la atención, cuando se consideran los tratados comunes de economía política, es que todas las categorías son establecidas en ellos bajo una doble forma. Por ejemplo, en la distribución figuran: renta de la tierra, salario, interés y ganancia, en tanto que en la producción la tierra, el trabajo, el capital, figuran como agentes de la producción [...] Interés y ganancia, como formas de distribución, suponen el capital considerado como agente de la producción. [...]*”

Las relaciones y los modos de distribución aparecen, pues, simplemente, como el reverso de los agentes de producción. [...]

La estructura de la distribución está íntegramente determinada por la estructura de la producción. La distribución es, ella misma, un producto de la producción, no sólo en lo que concierne al objeto, el resultado de la producción, que es el único que puede ser distribuido, sino también en lo que concierne a la forma, el modo preciso de participación en la producción, que determina las formas particulares de distribución”³.

A través del desarrollo y evolución del sistema de producción capitalista observamos de forma cada vez generalizada que un conjunto de empresas, en cierta etapa del análisis, pueden en realidad divisarse como una empresa *única* (Levín, 1974). Estas empresas, que desde la visión clásica de la economía política deberían vincularse como unidades separadas y “simples productores privados, autónomos y recíprocamente independientes”, en el proceso mismo de producción ellas *también* conforman una cadena integrada de “cooperación” técnica y fragmentación del proceso al interior de la actividad (vista como un todo). Y es justamente esta “empresa única” (*subsistema regional*, en tanto la producción se encuentra geográficamente localizada) la que genera las condiciones y patrones de acumulación de las demás actividades secundarias existentes. Alrededor de (y a partir de) ella se pueden explicar las dinámicas e interacción entre las demás categorías antes planteadas (distribución, intercambio y consumo).

Pero al analizar las condiciones en que se desarrolla y expande este subsistema debemos notar que en su interior conviven una diversidad de empresas, bajo las cuales

³ Marx (1975), pp. 206-207

(cada vez más) el *aparente* fenómeno de división social⁴ se subvierte y transforma (en su propia interacción) en una división técnica del trabajo. Así es como cobran absoluta relevancia las *relaciones directas* (condiciones técnicas de producción) que se entablan *entre* estas empresas al interior del subsistema, de forma que el proceso de acumulación total se verá condicionado por las mismas (Levín, 1974). Recurriendo nuevamente a la terminología marxista podemos reformular el planteo anterior enunciando que continúa vigente aquella pauta bajo la cual en el *acto* mismo de producción se *manifiesta* y *sintetiza* el doble carácter de aquella categoría económica. De una parte técnicamente material de un objeto particular y, de otra parte, social-general o como “*forma de cierto cuerpo social*”. Sin embargo, el propio desarrollo y avance de las relaciones mediadas por el capital han reconfigurado su sentido a tal punto que las *relaciones de acumulación* entre los productores se encuentran altamente determinadas por las *relaciones técnicas* que entablan los mismos.

Por estas razones es que analizar las economías regionales como una célula simple que replica las relaciones del ámbito nacional es, al menos, insuficiente. Esta clase de argumentaciones pasan por alto las diversas dinámicas de acumulación y dominación que se dan entre los distintos subsistemas regionales y, a su vez, al interior de los mismos acorde a los movimientos que se explican por aquellas relaciones técnicas que entablan las distintas empresas.

Particularmente encontramos dos dinámicas empresariales a través del tiempo. Las mismas resultan autoexcluyentes y remiten al concepto de *diferenciación del ingreso*. De una parte, mayor ingreso, mayor beneficio, mayor capacidad de capitalización por parte de la empresa (mayor velocidad de rotación del capital), introducción de mejoras en el proceso productivo, mayor calidad y competitividad y por lo tanto potencial apertura de nuevos mercados externos que retroalimentan el movimiento. La contrapartida resultante muestra el movimiento opuesto a decir, menor ingreso, menor beneficio, menor capacidad de capitalización (con una velocidad de rotación del capital relativamente superior), imposibilidad de introducir mejoras en el proceso productivo, menor calidad y competitividad (relativa) y pérdida potencial de mercados externos que profundiza crecientemente su situación original.

Nuevamente encontramos que el mismo desarrollo de las categorías económicas, en su propio movimiento, se remiten a su opuesto. Lo que antes se enfrentaba como indiferencia (relaciones indirectas guiadas por los comportamientos clásicos) en cuanto a la relación entre productores, bajo este nuevo concepto de subsistema cobran realidad bajo su contrario, la diferencia (y rostro) de los productores (la importancia de quienes producen y llevan adelante el proceso de producción) (Rofman, 1999).

Pero, ¿por qué ocurre esta diferenciación profunda únicamente en algunas ramas y no en otras?; ¿Cuáles son las condiciones que hacen que un conjunto de actividades congruentes se transformen en un subsistema capaz de determinar la acumulación, no sólo del conjunto de la economía sino también al interior del mismo (el subsistema) replicar aquél patrón de desigualdad?

⁴ Nos referimos a la división social del trabajo en su estadio mercantil. Es decir, el intercambio concebido como una figura unilateralmente evanescente entre los distintos productores de mercancías.

Responder estas preguntas implica trascender el horizonte estructuralista que brinda como explicación la descripción. La misma aunque no estrictamente apariencial, sí padece del problema de circularidad. Ya que la desigualdad entre las empresas se (re)produce por las desiguales relaciones sociales de dominación entre los distintos agentes, y a su vez éstas se dan por determinadas características evidentes, de las cuales partimos y justamente intentábamos explicar. Tal es el caso de las empresas de mayor tamaño (disponibilidad real o financiera de capital) o mayor poder en los mercados (carácter monopólico). Estas explicaciones no entienden que precisamente tales *manifestaciones* son expresiones de la estructura misma del capital.

Puesto que la respuesta que intentamos dar se encuentra en la génesis del proceso productivo, la explicación debe partir desde la generación misma de valor en dicho proceso, y en las desiguales posibilidades de captación para sí de dicho valor por las distintas empresas intervinientes.

Como hemos expresado, estas diferencias externas, son consecuencia y manifestación de la propia estructura y posibilidades de acumulación de valor de cada rama de capital. Sin embargo, esta *diferencia* y contradicción nace desde el propio seno de cada subsistema. De manera que, dada una determinada estructura, cada empresa integrante del subsistema posee una determinada “fuerza de acumulación”. Las de mayor “fuerza de acumulación” son capaces de captar una mayor porción de plusvalor al generado (*plusvalor mercantil*). En consecuencia, dichas empresas no sólo controlan sus patrones de acumulación sino que mediante determinados mecanismos (poder para fijar precios, plazos de cancelación del producto y crédito comercial) además controlan la tasa de acumulación de las demás empresas que integran el subsistema.

En un subsistema que posea las características antes descritas, resultará que estructuralmente la tasa de ganancia media promedial de la economía no cobra *objetividad* como un proceso simple de competencia, sino que son las relaciones directas (técnicas) las que dominan la dinámica del proceso productivo. Por lo tanto, es la propia estructura de diferenciación del capital la que opera como una “barrera a la entrada” a las ramas de alta rentabilidad, impidiendo que opere el ajuste clásico (Levín, 1999).

Con el avance e historicidad de la relación capitalista, las tendencias antes descriptas que posicionan al capital como relación de exclusión predominante, se ven mucho más acentuadas. La planificación del proceso productivo, que en un principio alcanzaba únicamente a los obreros, con el transcurso y profundización de las relaciones capitalistas ahora parte del capital (como forma de planificación económica) reproduce tal dominación en su propio seno. Pero así como la dominación no surge del monopolio, sino que este es manifestación de tal dominación, tampoco la barrera a la entrada para que se produzca el ajuste clásico (*forma del fenómeno*) puede ser su propia explicación. La explicación la debemos buscar en la disociación creciente (aunque ya implícita en el

desarrollo de la *forma de valor*) entre los *valores* (categoría social y por ende no observable) y los *valores mercantiles* (*manifestación* mercantil del valor) (Levín, 1999).

Por ende, aquella apropiación *excedente* de plusvalor al generado por una clase de empresas en detrimento de otras, se debe fundamentalmente al hecho que la *diferenciación* se da en el proceso mismo de producción de valor. La barrera a la entrada si bien es *extrínseca* para la “nueva” empresa es *intrínseca* al subsistema mismo y más particularmente para la empresa que domina en su interior aquellas actividades vinculadas con mercancías no reproducibles o multiplicables por el trabajo humano. Tal es el caso de yacimientos petrolíferos y mineros, pesquerías y diversas actividades centradas en la explotación de recursos no reproducibles por el trabajo humano.

De esta manera, en la medida que estas empresas utilicen insumos reproducibles en pequeñas proporciones, el valor extraído de esos insumos será puramente *mercantil* o mayor al promedial. Es decir, su producción genera una ganancia extraordinaria (en términos de ingresos y costos) que carecen las ramas convencionales. Tornándose un capital *potenciado* o, en otras palabras, en su relación misma con otros capitales dota al trabajo que utiliza de una capacidad que los demás no poseen. Una plusvalía adicional al promedio, que nace del hecho que el trabajo humano es simplemente un *medio* para apropiarse de aquella condición intrínseca en su relación con los demás capitales (Levín, 1999).

3) ¿Por qué Tucumán? Tucumán y la región del NOA

Considerando la provincia de Tucumán como una unidad diferenciada respecto de la región en la cual se halla inserta. En este apartado trataremos de argumentar a favor del desarrollo de la elección de esta provincia particular en detrimento de las restantes. A modo de primera aproximación las variables que consideraremos son el peso de su economía (en términos porcentuales) y la estructura de sus exportaciones.

En primer lugar, lo que se puede observar como rasgo distintivo es el tamaño de su PBG: el mismo es el más elevado dentro de su región y representa dentro de ella más del 30%. Mientras que Salta, la provincia que le sigue en participación porcentual, acapara el 20% del producto total regional⁵.

Por otro lado, otra de las características tucumanas salientes tiene que ver con la estructura de sus exportaciones; por ejemplo para el año 2006 el valor de sus ventas externas de bienes manufacturados (MOA y MOI) se encuentran en el orden de los 425 millones de dólares y son el 67,8% del total de sus exportaciones. Mientras que considerando dicha categoría para las provincias del resto de la región, ninguna otra supera los 200 millones de dólares. Más aún, al observar el patrón de especialización de las ventas externas de las provincias de la región NOA podemos notar que el principal rubro de exportación de Tucumán son las MOI (representan un 37,6% del total), mientras que las demás exportan mayoritariamente *productos primarios* (los casos de

⁵ De acuerdo al año 2004. Fuente: CIUNT

Catamarca, Santiago del Estero y Jujuy), *combustibles y energía* (como Salta) o –en una situación relativamente mejor- *manufacturas de origen agropecuario* (La Rioja).

Entendemos que este primer acercamiento nos muestra a la economía tucumana no sólo como la provincia relativamente más importante de la región, sino que, dada su estructura productiva marcadamente dual, nos brinda además la posibilidad de estudiar con mayor claridad los procesos económico-sociales que allí se desenvuelven.

Sin embargo, para comprender acerca del modo en qué se produce en la provincia, saber si su estructura productiva es cualitativamente diferente a través de las distintas coyunturas de carácter nacional y cómo se distribuye el excedente generado, es necesario remontarse en el tiempo y realizar un análisis de más largo plazo que incorpore una dimensión histórica de los comportamientos económico-sociales. De manera que nuestro estudio se extenderá no sólo a los años en cuestión inicialmente planteado, sino también a la década de los noventa, conforme los profundos cambios experimentados en ese periodo.

4) Estructura Productiva y Distribución del Ingreso

2.1) Modelo Convertibilidad

En un primer acercamiento, para el periodo 1990-2001, la participación a través del tiempo de Tucumán en el producto representa aproximadamente el 2% del total del producto nacional. Observando puntualmente su evolución y crecimiento respecto del promedio nacional, encontramos en primera instancia que el mismo se comporta de manera pro-cíclica y, salvando algunas excepciones (1992 y 1994), de un crecimiento en niveles más dinámico que el promedio nacional.

Adentrándonos en la estructura productiva (ver cuadro 1) observamos que para el periodo 1990-1999 la misma no ha variado de manera sustancial. Aproximadamente el sector terciario (con lo correspondiente a la Administración Pública) concentra el 57% de la estructura total. Su contrapartida se encuentra en el sector productivo, resaltando entre aquellos sectores el de industria manufacturera. El mismo se centra principalmente en la producción y refinamiento de azúcar (60% del total nacional), limón (90% del total nacional) y derivados, aunque la proporción de las MOI (especialmente la industria automotriz) en el producto total y (sobretudo en las exportaciones) posee una dinámica mucho mayor al resto de las provincias del NOA.

De esta manera, si bien existen determinadas “islas productivas” la evolución principal de la economía tucumana posee patrones similares al resto de las economías de NOA (alta influencia del sector terciario y la industria manufacturera principalmente empujada por las MOA)⁶.

⁶ Si bien esta estructura del PBG es similar a la de la economía nacional, no por ello exime el comentario de Marx acerca de la discusión entre trabajo productivo e improductivo. Sin demasiado desarrollo (ya que se retomarán estos conceptos al final de este trabajo), notamos que partiendo de la estructura misma del capital al que contribuyen como fuerza de trabajo en su propia génesis se desenvuelve una *diferenciación* del trabajo mercantil en dos clases. El trabajo *productivo* es aquél que dentro del proceso productivo no

PBG tucumano en porcentajes por sectores de actividad (1990-2001)

Año	Total	Sectores								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1990	100	13,58	0,34	22,64	2,27	3,77	14,90	14,73	4,31	23,47
1991	100	15,30	0,33	21,99	2,24	4,00	12,41	18,02	5,21	20,51
1992	100	14,21	0,23	22,98	2,23	4,61	12,03	18,67	5,64	19,41
1993	100	10,80	0,25	23,71	2,26	5,05	13,18	17,78	5,47	21,50
1994	100	10,52	0,26	23,19	2,25	5,48	13,36	17,99	5,79	21,16
1995	100	11,12	0,28	22,54	2,42	5,07	12,72	18,59	5,92	21,34
1996	100	11,03	0,28	22,56	2,38	5,03	12,74	18,44	5,97	21,57
1997	100	11,03	0,28	22,49	2,38	4,98	12,66	18,39	5,96	21,82
1998	100	11,01	0,29	22,51	2,37	4,95	12,60	18,32	6,00	21,94
1999	100	11,06	0,29	22,39	2,49	4,91	12,10	18,94	6,01	21,81
2000	100	11,25	0,29	22,00	2,48	4,85	12,00	19,22	5,91	21,99
2001	100	11,19	0,29	22,50	2,57	4,74	11,73	19,36	6,06	21,56

)

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Provinfo, Sec. de Provincias del Ministerio del Interior

Sectores:

- | | |
|--|---|
| 1-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca | 6-Comercio Mayorista, Minorista, Reparaciones, Hoteles y Restaurantes |
| 2-Explotación de Minas y Canteras | 7-Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones |
| 3-Industria Manufacturera | 8-Intermed. financiera y Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler |
| 4-Suministro de Electricidad, Gas y Agua | 9-Administración Pública, Defensa, Enseñanza, Servicios Sociales y Salud y |
| 5-Construcción | Otras Actividades |

Para el mismo periodo, en términos de crecimiento del ingreso per capita encontramos un crecimiento del 17%. Pero al preguntarnos acerca de cómo se ha repartido tal crecimiento de la economía y el ingreso total generado, observamos a primera vista que al final del periodo (1999) la brecha entre el 10% más rico y el más pobre (brecha de ingresos) fue de 23.72 veces. Enmarcándolo en un contexto más amplio observamos que dicha diferencia a nivel nacional fue casi idéntica (23.7). Con lo cual desde esta perspectiva podríamos concluir que la distribución entre deciles de Tucumán fue similar a del promedio país; sin embargo centrándonos en la evolución y el cómo se llegó a esa situación la respuesta resulta distinta.

sólo reproduce la parte del capital a la pertenece (capital variable), sino que a su vez, acorde con la *relación particular* que establece con el capitalista, produce una masa de *plusvalor* excedente que es esencial para la reproducción total del sistema capitalista. De otra parte el trabajo *improductivo* es aquel que no produce plusvalía directa, en tanto que su función en el proceso productivo es un puro valor de uso. En definitiva Marx nos muestra que la diferencia entre estas dos clases de trabajo no es otra que la diferencia entre el capital comercial y el capital industrial. El primero *no produce valor* (y por lo tanto, tampoco el trabajo empleado plusvalor) ya que su función, necesaria al proceso total, es la de circulación o generar las condiciones generales de *producción* del capital que *efectivamente* genera los *valores* de la sociedad. Como debería ser ya explícito a esta altura de la investigación, aquella dicotomía, lejos de ser independiente y mutuamente excluyente, se representa como una relación polar que se encuentra abarcada en una totalidad que la requiere y supera, que no es otra cosa que el proceso de *reproducción* del capital. Sin embargo, es de notar que una economía basada principalmente sobre la circulación posee dos características íntimamente relacionadas: primero y fundamentalmente la *no producción de valores* y, en segundo lugar, y en consecuencia, un *escaso desarrollo de las fuerzas productivas* que actúan en ella.

Distribución del ingreso y estadísticas sociales Tucumán (1990-1999)

	Argentina	Tucumán
Brecha de ingresos 1990	15,1	21,4
Brecha de ingresos 1999	23,7	23,72
Tasa de crec. %	57	8,4
NBI 2001 %	20,5	14,3

Fuente: INDEC, EPH

Observando el cuadro encontramos que el crecimiento en términos de tasas 1990-1999 en el promedio país el crecimiento de dicha brecha fue del 57% (duplicando la concentración del ingreso para el periodo 1975-1990, y a su vez siendo de los mayores registros de regresividad en la historia argentina). Para ese mismo periodo (e idéntico indicador) en Tucumán la brecha creció tan sólo un 8.4% (de los más bajos a nivel provincial). Particularmente, a un nivel de mayor desagregación, para 1990 Argentina arranca con una brecha de concentración de 15.1 y finaliza en 1999 (como ya hemos mostrado) con 23.7, pero si observamos en Tucumán en 1990 esta brecha en 1990 comienza ya con 21.4; es decir de niveles considerablemente superiores⁷. ¿Qué es lo que nos está queriendo mostrar este análisis? El simple hecho que la regresividad y concentración del ingreso además de particularmente haberse traducido en una mayor pobreza⁸ estructuralmente parte de la misma ya venía de años anteriores. Esto lo podemos corroborar al observar el indicador de NBI para hogares. Si bien el mismo acorde a su evolución 1991-2001 se ha reducido sensiblemente (aproximadamente el 4%) al observar este indicador en términos absolutos, para el año final (2001) lo hallamos muy por encima del promedio país, 20.5% respecto del 14.3% para el promedio país.

De manera que podemos entonces reformular sensiblemente nuestro anterior argumento y concluir que en Tucumán, al igual que la mayoría de las provincias NOA, la condición social está fuertemente atada a una regresividad estructural que, si bien influye sobre las condiciones coyunturales o ciclos económicos de mediano plazo, al mismo tiempo las excede.

Este hecho no hace más que reafirmar la importancia que implica el estudio de la problemática específicamente regional y aquellos conceptos que hacen referencia a sus características distintivas y diferenciadas. Desde esta perspectiva, hay “un algo” que *trasciende*, persiste a lo largo del tiempo y que, conforme a lo planteado en el marco teórico, se haya en la forma misma en que se produce la economía y reproduce aquella economía. En particular aquella relación *entre* los subsistemas relevantes (azúcar y limón en el caso tucumano) y los mismos respecto de las remuneraciones que cada sector genera. En consecuencia fue el mismo análisis en “abstracto” de la categoría distribución el que nos llevó nuevamente a considerar la estructura productiva. Sin

⁷ Para ser más gráficos aún, este nivel es el más alto de las provincias de NOA.

⁸ En 2003 el 62% de las personas estaba por debajo de la línea de pobreza y el 27,1% de los habitantes estaba por debajo de la línea de indigencia.

embargo, ahora debemos dar cuenta ya no del crecimiento “en general”, sino más bien de aquellos rasgos persistentes en el tiempo que sean capaces de explicar tal evolución.

Anteriormente hemos mostrado la evolución de la estructura productiva y, a grandes rasgos, el insuficiente desarrollo de los sectores que potencialmente son susceptibles de incorporar mayores cantidades de valor en el tiempo (esto en términos relativos respecto del peso total de los sectores). Ahondando en tal argumentación lo primero que encontramos es un claro retraso del sector productivo industrial. Conforme a la tipología presentada en Rofman (1999), Tucumán respecto del total del país es una provincia de escaso desarrollo industrial. Para el periodo 1984-1994 el valor bruto de producción de tal sector cayó aproximadamente un 45% y la cantidad de puestos de trabajo directo que genera la industria un 24%. Esta tendencia de “desmantelamiento” del aparato productivo (y como contrapartida una mayor influencia del sector servicios o mayor dependencia de las commodities derivadas de los subsistemas del azúcar y el limón) se verifica a lo largo de toda la década del noventa.

Reforzando nuestro anterior argumento, en términos de acumulación e inversiones realizadas, para los años 1990, 1991 y 1992 no se verificaron movimientos⁹, luego a lo largo del periodo el comportamiento de la inversión es sumamente volátil, pro-cíclico y mayormente explicado por el sector de energía eléctrica¹⁰ y el sector alimentos y bebidas. Si bien, también, se encuentran importantes inversiones del sector automotriz, las mismas son únicamente para los años 1997 y 1998 y mayormente de características *ampliatorias* (en contraposición al concepto de *greenfield* que hace referencia a la inversión “desde cero”). Resultando, a partir de 1995 importantes los montos las inversiones en el sector hoteles y restaurantes.

Por otra parte, a fines de poder explicar desde la estructura productiva misma los factores que determinan el fenómeno de pobreza estructural en Tucumán, encontramos como fundamental un análisis de las condiciones de producción de una mercancía particularmente importante: la fuerza de trabajo.

A la decreciente tasa de creación de empleos industriales durante el periodo 1984-1994, debemos añadir una suba de las tasas de desocupación y subocupación entre los años 1980-1991, continuando esta tendencia hasta 1996. Para 1980 la desocupación era de 7,4% de la PEA, mientras que para 1991 y 1996 dichos índices treparon hacia el 11,6 y el 20,2%, respectivamente. Por su parte el subempleo en 1980 era del 6,7 y para 1991 y 1996 llegaron al 15,4 y 17,1%¹¹. Si bien esta tendencia se revierte a partir de

⁹ Según datos del CEP en base a los anuncios que realizan las empresas en los distintos medios de comunicación.

¹⁰ En términos de la fuente antes mencionada y la metodología utilizada para el relevamiento de tales datos, esta explicación podría ser sujeta de “cierto” sesgo, dada la tendencia a ser generalmente públicos y difundidos las inversiones que son relacionadas al sector energético en general.

¹¹ Fuente INDEC, EPH continua.

dicho año, hasta el 2003, la subocupación crece a un ritmo mucho mayor. La desocupación baja al 14,1% y el subempleo asciende al 21,1%¹².

Respecto de las condiciones laborales y transformaciones durante la década de los noventa de aquellos individuos que son empleados, Tucumán no sólo no escapó a la tendencia general de pauperización del mercado de trabajo, sino que en la mayoría de los casos la mayoría de las transformaciones tuvieron consecuencias mucho más drásticas.

Para el año 2003, ya finalizada la convertibilidad y el periodo de crisis más fuerte, el resultado del proceso marca a Tucumán como la segunda provincia (detrás de Corrientes) con más empleo no registrado de todo el país (53,26%, respecto del 44,82% promedio país)¹³. El 48,25% de la población total carece de cobertura social, mientras que en términos educativos el 70% de la población mayor a los 20 años no tiene el secundario completo¹⁴.

Por otra parte, estas modificaciones no pueden tener otra contrapartida que dos movimientos mutuamente complementarios. De una parte una caída en la caída absoluta de las remuneraciones medias percibidas por los asalariados y, conjuntamente, una mayor heterogeneidad y fragmentación del mercado trabajo. Si suponemos, como parece razonable hacerlo dados los altos niveles de empleo no registrado, que Tucumán al menos replica la tendencia estructural nacional de caída neta de salarios que experimentaron los trabajadores durante la década de los noventa, encontramos que para el año 2003 el ingreso medio de los asalariados para el total país era de 607,1\$ mientras que para los asalariados no registrados dicha cifra se reducía aproximadamente a la mitad (316\$)¹⁵. En Tucumán, al observar la serie que corresponde a la evolución media de las remuneraciones a los trabajadores *registrados* para el mismo año, encontramos que la misma es mayor, incluso al registro del promedio nacional del total de ingresos de asalariados total país (792\$)¹⁶. Lo interesante a remarcar de esta comparación reside en notar la gran dispersión y regresividad al interior del mercado de trabajo tucumano, el cual además se encuentra fuertemente marcado por altos niveles de empleo no registrado¹⁷.

A lo largo de este apartado hemos intentado mostrar (tanto empírica como conceptualmente) la relación entre la regresividad y concentración de la estructura productiva tucumana y la distribución del ingreso a través del análisis del mercado de trabajo. Por otra parte, si bien no hemos podido desagregar específicamente por rama y condición laboral las remuneraciones de los trabajadores tucumanos es de esperar de una parte, exceptuando la influencia del empleo público (y acorde con las dinámicas de Rofman presentadas anteriormente), que aquellas empresas ligadas a las esferas más elevadas de los subsistemas de producción son las que obtienen mayores márgenes de

¹² Fuente INDEC, EPH continua.

¹³ Fuente: Ministerio de Trabajo en base a EPH – Onda puntual. Mayo 2003.

¹⁴ Los datos de cobertura social y escolaridad pertenecen al Censo Nacional 2001.

¹⁵ Lozano, 2005.

¹⁶ Fuente: SIJP. Promedio mensual, en pesos corrientes 2006.

¹⁷ Si nuevamente supusiéramos que la estructura de Tucumán mantiene las características de la Nación, probablemente el análisis sobre variables reales mostraría aún peores registros.

ganancia y por ende, comparativamente, susceptibles de realizar mayores flujos de inversión; y de otra parte que son los trabajadores ligados a estas empresas los que poseen mayores beneficios (mayores montos de salario y empleo registrado).

La contrapartida de este movimiento lo encontramos en aquellas empresas que se encuentran en los estratos bajos del subsistema y por su propia dinámica de acumulación, no sólo son incapaces de realizar flujos relevantes de inversión sino que además sus trabajadores se encuentran en una peor condición al interior del mercado de trabajo (menores salarios, peor calificación y empleo no registrado).

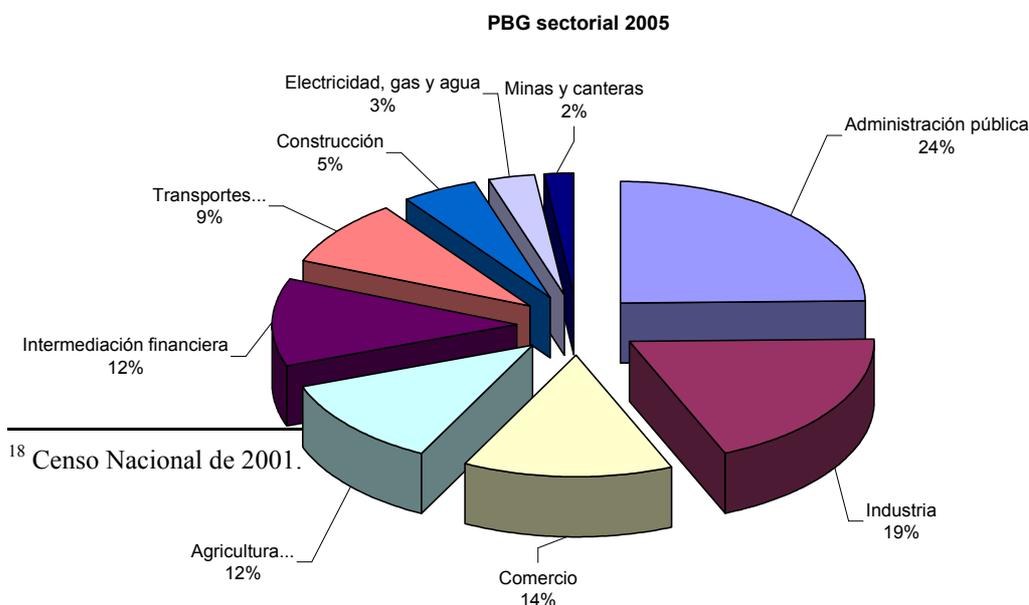
¿El actual periodo de pos-convertibilidad ha cambiado las dinámicas de acumulación entre las empresas?, ¿Más allá de las coyunturas particulares, aquello que persiste y *trasciende* puede ser modificado simplemente con un cambio de precios relativos o es la generación misma de *valor* en el proceso de producción la que determina las posibilidades de desarrollo de cada sector?

Estas preguntas son las que intentaremos responder en el próximo apartado.

4.2) Modelo Pos-Convertibilidad

De acuerdo a los datos disponibles, Tucumán se caracterizaría por mostrar una estructura productiva basada fundamentalmente en el sector terciario –los sectores de intermediación financiera e inmobiliaria, junto con el de transporte y comercio representan el 35% del PBG provincial de 2005), con un notorio papel de la administración pública que considerado como sector en sí es el de mayor preponderancia individual aportando un 25% del total. Anotamos que, como es el caso usual en las provincias atrasadas de nuestro país, el empleo público tiene como principal función ser un paliativo de la precaria situación laboral privada local, el último dato disponible¹⁸ muestra que el 64% de los empleados provinciales pertenecen al sector público.

Cabe resaltar que en este análisis desagregado por ramas, como se ve en el gráfico siguiente, en 2005 la segunda en importancia es la de industria manufacturera,



que como ya dijimos, comprende mayoritariamente a las MOA derivadas del azúcar y el limón junto con algunos sectores de capital más intensivos como el automotor o el de bienes de consumo durables¹⁹.

Por lo general todos los sectores de la economía revirtieron rápidamente la tendencia negativa que ocasionó la salida de la Convertibilidad. Como puede apreciarse en el cuadro 2, los que más han crecido (al menos hasta 2005) son los sectores de “construcción”, “explotación de minas y canteras”, “comercio” y –si bien con algunos altibajos- “industria manufacturera”.

Cuadro 2 - Crecimiento interanual de los sectores económicos tucumanos, 2002-2006

Año \ Sector	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2002	9,0%	-7,9%	-4,1%	2,2%	-48,0%	-34,3%	-4,7%	-8,3%	-3,3%
2003	-7,6%	18,8%	20,7%	-2,3%	53,4%	30,2%	4,7%	-0,9%	2,8%
2004	6,7%	21,2%	-6,5%	1,7%	81,7%	27,6%	8,0%	1,8%	4,4%
2005	22,0%	5,6%	25,3%	3,7%	48,7%	18,7%	9,3%	6,0%	5,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Estadística de Tucumán

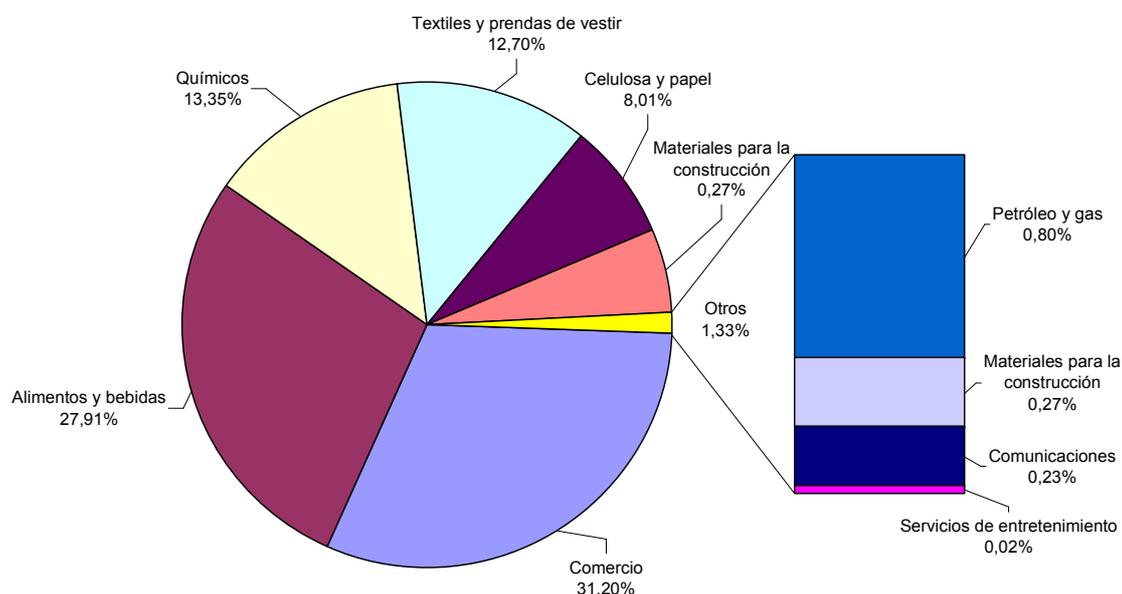
Sectores:

- | | |
|--|---|
| 1-Agricultura, ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca | 6-Comercio Mayorista, Minorista, Reparaciones, Hoteles y Restaurantes |
| 2-Explotación de Minas y Canteras | 7-Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones |
| 3-Industria Manufacturera | 8-Intermediación financiera y Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler |
| 4-Suministro de Electricidad, Gas y Agua | 9-Administración Pública, Defensa enseñanza, Servicios Sociales y Salud y Otras Actividades |
| 5-Construcción | |

Por otro lado, los sectores menos dinámicos son “electricidad, gas y agua”, “intermediación financiera” y “administración pública”. En un segundo escalón se ubican la industria manufacturera y el sector primario con un 19% y un 12% respectivamente.

¹⁹ Se realiza en la provincia la fabricación de Radios y Televisores

Principales sectores inversores en Tucumán 2002-2006



Fuente: Elaboración propia en base a CEP. Base de Inversiones

Podemos intentar realizar la desagregación dentro de esos grandes rubros mediante la información acerca de la Inversión por sectores²⁰. En el gráfico que se ofrece a continuación podemos apreciar que las principales inversiones en ampliación de capital tucumano (no consideramos las adquisiciones porque el simple cambio de manos no genera nueva capacidad productiva), al menos hasta el año 2006, corresponden a dos rubros: “Alimentos” (en total casi 35 millones de dólares para todo el período) y “Comercio” (39 millones de dólares). En un segundo nivel se encuentran “químicos”, “papel”, “textiles” y “construcción”, quienes han adelantado un capital que va de 16,7 millones de dólares (para el primer caso) a 6,9 millones (en el último). Son relevados ocho sectores económicos más, de ellos cuatro tienen nula participación en la formación de capital y los demás tienen una escasa relevancia (menos de un millón de dólares).

Así vemos que el sector manufacturero está impulsado fundamentalmente por el subsector que se relaciona con el procesamiento directo de los principales cultivos tucumanos, el azúcar y el limón (en fresco y procesado), es decir los agrupados bajo la denominación (genérica) “alimentos”. Dentro del mismo a su vez entran la producción de establecimientos tucumanos dedicados a “confitería” y a elaborar “gaseosas” (que tienen como insumos subproductos tanto del azúcar como del limón). Podemos adicionarle a su vez a esta rama de la producción tucumana el “papel” ya que utiliza como materia prima para su producto final el bagazo de la caña y finalmente también el de “químicos” dado que del alcohol etílico que se destila de la melaza de caña se obtienen fertilizantes y soda cáustica, mientras que del limón se procesan subproductos (aceites esenciales, cáscaras deshidratadas) que son utilizados para la obtención de

²⁰ Información que se obtiene del CEP.

bebidas no alcohólicas, y son insumos esenciales de las industrias cosmética, química y farmacéutica.

Nos quedan así sólo dos ramas de la producción que han empleado sumas importantes en la provincia y que no están asociadas directamente con los ciclos de los dos principales cultivos y que son justamente los que se ubican en el escalón más bajo de los inversores que hemos señalado como relevantes: “textiles” (al sur de la provincia, en el departamento de Río Chico se encuentra un importante establecimiento que produce calzado para el mercado interno) y el sector de “construcción”.

Como ya marcamos, en la producción industrial tucumana aparecen dos ramas que pueden (al menos a priori) computarse como propios de una estructura desarrollada²¹: “Radio y TV” y “Automotores” (con la presencia de una empresa sueca productora de vehículos de gran porte). Pero, como hemos visto, ninguno de ellos ha realizado inversiones de importancia para ampliar sus capacidades productivas en el período bajo análisis.

Lejos de ser un análisis puramente anecdótico, la incursión en la evolución de las inversiones de las empresas nos dan la pauta acerca de las ganancias por saltos de competitividad que las mismas son susceptibles de realizar. Se ofrece de ese modo un cuadro (al menos aproximado) del funcionamiento de los principales subsistemas locales y los encadenamientos que generan. Por otro lado, el que los beneficios captados por estos sectores del capital permanezca en la provincia (impulsando su desarrollo) o se vuelque en busca de mejores condiciones de vida para sus trabajadores (generando un efecto derrame), es algo que resta aún por discutirse (este examen se llevará a cabo más adelante, a través de la inspección del funcionamiento del mercado de trabajo local).

Como complemento de este análisis se traen a colación las dinámicas de Rofman acerca de la brecha entre las distintas capacidades de percibir ingresos por parte de las empresas, vemos que este estancamiento de los sectores productivos tiene su reverso en las posibilidades de expansión hacia nuevos mercados a través del comercio exterior.

Allí encontramos que (por grandes rubros) entre 2002 y 2005 la provincia pasó de exportar 134 a 207 millones de dólares y ese incremento se explica en un 65% gracias a los PP y el resto por las MOI, que como ya hemos analizado responden principalmente a los movimientos dictados por los subsistemas dominantes. En términos de evolución desagregada observamos que luego del último colapso macroeconómico, y probablemente gracias al “efecto precio” generado por la devaluación de la moneda nacional, hay un importante crecimiento en 2003 de las exportaciones de productos primarios (un 90% interanual en ese año, llegando en 2005 a representar un incremento del 150% con respecto al nivel de 2002). Las MOI comienzan a progresar en 2003 y en sólo dos años crecen un 73%, mientras las ventas externas de MOA en cambio recién logran recuperarse en 2005 (para mostrar el mismo valor que en 2002) y revertir la tendencia negativa que arrastraban desde –al menos- la caída de la Convertibilidad.

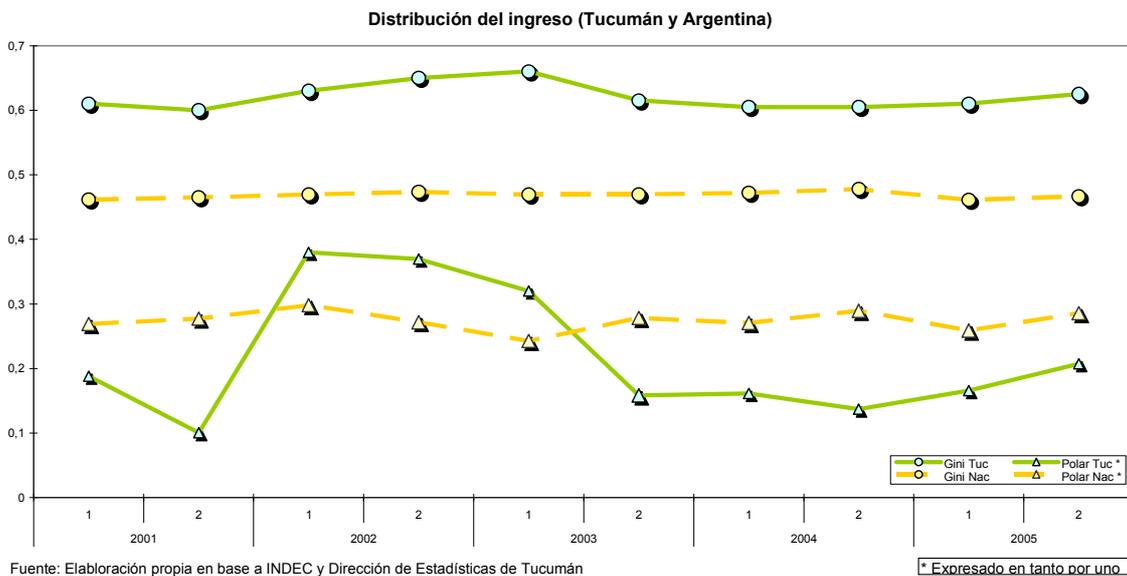
²¹ En términos de las dotaciones de capital fijo por trabajador que requieren, la calificación de su mano de obra, el más alto grado de avance técnico de sus procesos de trabajo y organizativos, etc.

Observando detalladamente qué sucede con el proceso de acumulación tucumano y la distribución del ingreso se puede apreciar en la primera etapa un movimiento inverso entre la evolución del producto y la proporción de ingresos percibidos por el decil más alto de la población en relación con el más bajo. En la primera mitad de 2002, en lo peor de la crisis, la brecha polar de ingresos fue de 37,98, mostrando su valor histórico más alto.

Entre el segundo semestre de 2001 y el primero de 2003 la brecha polar de ingresos se había incrementado un 320% mientras el coeficiente de Gini pasó de 0,6 a 0,66. Sin embargo y gracias al fuerte repunte del producto en 2003 (12% interanual), la distribución comienza a mejorar sensiblemente, llegando en el segundo semestre de ese año a un valor que se ubicaba en el orden de los 15,8 puntos (cifra similar a la observada durante la segunda parte los '90).

En el cuarto trimestre de 2004 –con una sostenida expansión del producto provincial- se toca el punto mínimo (más “equitativo”) de todo el período pos-convertibilidad con una brecha de 12 puntos. El dato alarmante surge en 2005, cuando si bien el crecimiento del producto se acelera (con una variación del 16,6% con respecto al año anterior) se revierte la tendencia positiva en la distribución polar, tocando en el segundo semestre, un valor que ya se ubica por encima de los 20 puntos. El mismo desenvolvimiento muestra el coeficiente de Gini, pasando de (su valor mínimo en el sub-período) de 0,6 en el segundo trimestre de 2004 a un pico de 0,64 un año después. Lo que estaría indicando el fin del proceso de recomposición del capital tucumano y el inicio de un nuevo período de estabilidad de los subsistemas dominantes.

Para una mejor apreciación de ese movimiento hemos volcado en el siguiente gráfico los valores del proceso tucumano (recién descripto) con lo acontecido a escala nacional. Así en el gráfico que sigue podemos ver el movimiento simultáneo de de las tasas de desigualdad (tanto polar como del coeficiente de Gini) en Tucumán y en Argentina, como la tasa de variación interanual del producto provincial.



Cuando realizamos la comparación con el nivel nacional se reafirma el fenómeno antes descripto: Luego de la crisis de 2001 la distribución de Tucumán empeora (en términos relativos), en 2002 y la primera parte de 2003 los valores de la distribución polar se ubican por encima de los nacionales²² (algo inusual para la provincia) mientras que la diferencia del coeficiente Gini se acentúa. Con la recuperación se quiebra la tendencia hasta finales de 2004, cuando se observan –nuevamente- los “mejores” valores de igualdad tucumanos, la brecha interdecílica está 15 puntos por debajo de la nacional mientras que, en ese mismo lapso, mientras el coeficiente de Gini continúa en la senda de reducir su diferencia.

Nuevamente, a pesar del crecimiento de la provincia en 2005, la desigualdad en Tucumán cambia de tendencia y se profundiza; ampliándose aún más la diferencia en el Gini y reduciéndose la “mejor” distribución del ingreso polar a 7,8 puntos con respecto a los valores nacionales. Es decir, que la dinámica descrita sobre la distribución muestra un quiebre que responde a movimientos de la estructura tucumana específicamente y no “sigue” lo acontecido a nivel nacional.

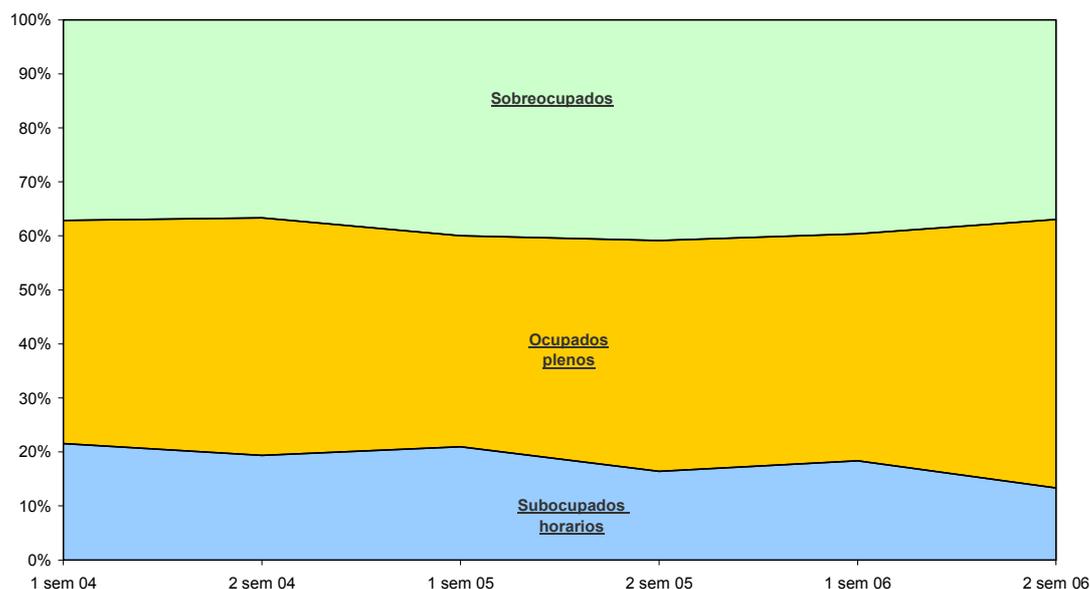
Si bien carecemos aún de datos para lo sucedido después de 2005, creemos que es preciso continuar con el análisis de la tendencia para poder determinar si el esquema de acumulación de Tucumán en sí mismo, conlleva patrones que implican una regresividad intrínseca en la distribución del ingreso total generado a medida que la economía provincial crea más riquezas²³.

²² Llegando dicha diferencia prácticamente a 10 puntos en la segunda mitad de 2002.

²³ Al momento de cerrar el artículo para su edición se pudo verificar, mediante la Base de Personas de la EPH, que efectivamente en Tucumán la distribución del ingreso (tanto el ratio polar como el coeficiente de Gini) ha continuado desmejorando en 2006

Con el fin de obtener una mejor caracterización de ese proceso de acumulación es necesario considerar el otro polo fundamental de la producción, la fuerza de trabajo. Con respecto a la evolución del empleo en términos de la PEA, para los años recientes se puede observar en el gráfico sucesivo que entre 2004 y 2006, la ocupación ha crecido (la proporción de ocupados sobre el total de la población ha crecido alrededor de 5 puntos porcentuales), pero ello ha sido más por absorción de subocupados y la incorporación de población no activa antes que de desempleados (ya que su peso sobre el total sólo ha descendido parcialmente, del 7,6% al 5,4%).

Población ocupada según intensidad de la ocupación, 2004-2006



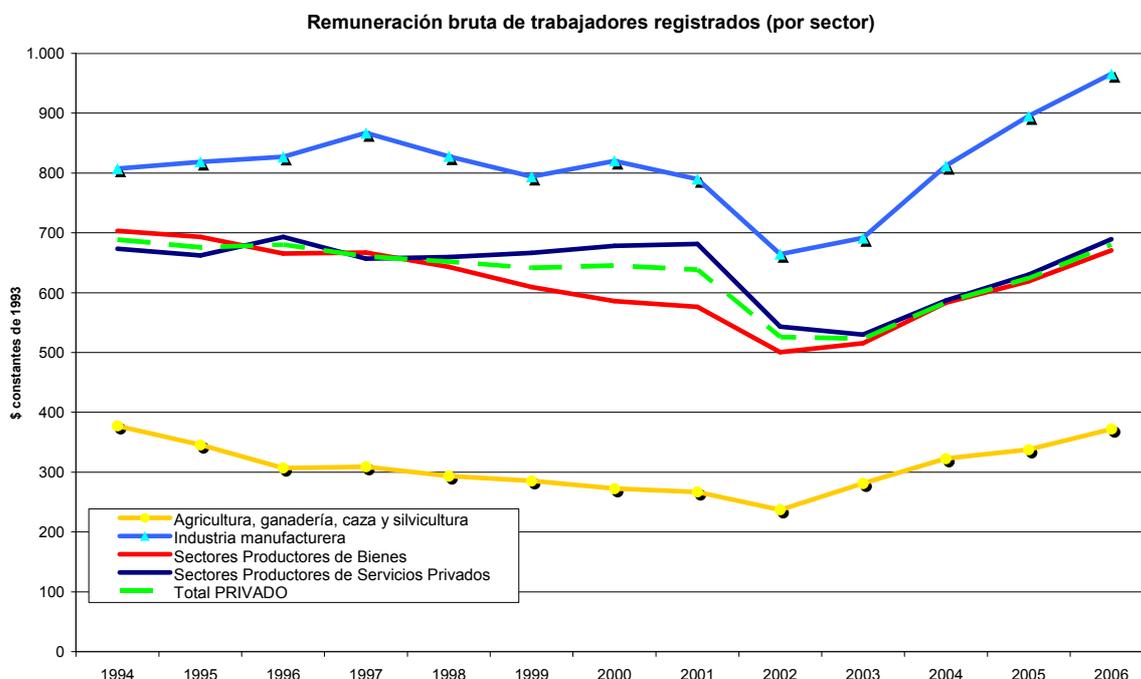
Fuente: Elaboración propia sobre datos de EPH, INDEC

De acuerdo a los datos disponibles por rama podemos apreciar que en esos años, quienes han impulsado esta mayor demanda de fuerza de trabajo han sido el comercio (cuya ocupación ha crecido el 12%) y sobre todo la enseñanza, que tiene, luego de dos años absorbe un 35% más de trabajadores. Mientras tanto en la industria manufacturera, la construcción y los servicios (financieros, inmobiliarios, de alquiler y empresariales) el nivel de empleo se ha mantenido estable. Esto refuerza el efecto de diferenciación entre sectores que marcamos a lo largo del trabajo, el nivel de la masa de salarios en la industria ha crecido pero el nivel de empleo apenas se ha modificado, es decir, los trabajadores –en blanco- de este sector pueden recibir (individualmente) una remuneración mucho mayor que en el resto de los sectores de la economía.

Al respecto, como se puede notar en el gráfico más abajo, las remuneraciones brutas de los trabajadores registrados del sector privado (en pesos constantes de 1993) tocan su punto más bajo en 2003 y a partir allí muestran un repunte muy importante en 2004 cuando crecen un 11,6% en promedio los salarios de todos los sectores privados.

Hasta aquí se puede notar un comportamiento anticipado en el sector de agricultura, en el que el movimiento de los salarios recién descrito se produce con un año de anticipación al resto de los sectores privados. Los dos años subsiguientes, si bien

se siguen otorgando mejoras salariales son a un ritmo mucho menor. Si recordamos que la producción se incrementaba en esos años a tasas superiores tenemos una mayor tasa de explotación de los trabajadores tucumanos, ya que (en términos de valor) se paga un menor salario por mayores niveles de producto.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas

La heterogeneidad inter-sectores puede apreciarse también con respecto a los niveles salariales que puede percibir un trabajador en uno u otro sector como se ve claramente en el gráfico anterior. Mientras que el promedio para todos los sectores privados se incrementó de 501 a 680 pesos (constantes de 1993) entre 2002 y 2006 en el sector agropecuario, de niveles salariales más bajos, ese movimiento fue desde 237 a 372 pesos, mientras que en la industria manufacturera (donde se pagan los salarios más altos) en esos años la remuneración fue de 665 a 966 pesos. Estos valores corresponden exclusivamente a los trabajadores que son declarados al SIJP²⁴, para terminar de obtener una caracterización del mercado laboral resta aún analizar lo sucedido con el empleo no registrado. Para aproximarnos a esa dimensión tomamos los datos de la EPH acerca de asalariados sin descuento jubilatorio para el período entre el segundo semestre de 2003 y el segundo de 2006, para notar que en ese lapso el trabajo informal de la economía tucumana ha descendido diez puntos porcentuales²⁵, pasando de representar el 60,4% al 50,1% (tendencia que continuaría al menos hasta el primer trimestre de 2007, de acuerdo a los datos preliminares disponibles).

²⁴ Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones.

²⁵ Si bien para terminar de captar el fenómeno con todas sus aristas restaría efectuar un análisis desagregado para verificar en que ramas efectivamente el trabajo se blanqueó, ver asimismo los ritmos de “formalización del empleo” respecto a los valores nacionales y repasar bajo qué condiciones se dieron esas mejoras, ya que a pesar de tener que pagar los aportes pudo haber descendido para los empresarios el costo laboral total.

5) Conclusiones

A lo largo del trabajo hemos intentado una cabal comprensión del fenómeno de interacción entre la estructura productiva y la distribución del ingreso en la provincia de Tucumán. Para ello ha sido necesaria una mirada abarcativa, que contemple la unidad del proceso económico como tal. Es decir, debemos dejar de lado las argumentaciones apologéticas formuladas por el *mainstream* económico contemporáneo, que se esfuerza por (de)mostrar la independencia de los momentos económicos; desde esa perspectiva *producción y distribución* son descriptos como elementos independientes entre sí, que se autodeterminan absolutamente separados y carentes de un todo que los contenga.

No obstante, como hemos visto, ya desde la crítica conceptual formulada por Marx a la economía clásica, se pone conceptualmente de relieve que es necesario reconocer que una determinada manera de producir y los vínculos que se establecen a partir de allí, nos indican el movimiento ulterior del cual partirán a las demás categorías con ella relacionada, articulándose en una unidad superior.

Sin embargo, también el desarrollo mismo del trabajo nos ha mostrado que tal derivación no es unilateral, sino que por el contrario existe una relación entre tales categorías, y conforme los fines de este trabajo resulta importante remarcar que toda relación implica necesariamente *mediación*, y en tanto tal, mutua implicación o unidad diferenciada.

Aún para la escuela clásica postricardiana²⁶ existe una “*forma natural*” de producir, y la distribución de esa producción es una pura contingencia social que los individuos pueden modificar con su simple *voluntad* (Marx, 1975). Por el contrario, en este trabajo (siguiendo los desarrollos de las categorías de producción y distribución) hemos pretendido mostrar que si bien son momentos diferentes, cada uno de ellos “recibe su diferencia” porque pertenece a un “algo” que los trasciende, permanece y los une. De esta manera, se observa a la distribución como una categoría *intermedia* que se haya entre la producción misma (unión como ya hemos visto de dos momentos: el social general y el técnico material) y el *consumo* (categoría que en su particularidad objetiva al sujeto y, al mismo tiempo, subjetiva al objeto). La distribución se muestra como *mediación necesaria*. Y como tal representa su *ser* es el *movimiento*.

Abstractamente, de una parte, la distribución de los productos del trabajo debe realizarse con el fin de satisfacer las necesidades de todos los individuos *mediante* el consumo, pero de otra parte la *forma* en que se produce (acorde a las necesidades del capital, que -como tal- supone la exclusión o *no-propiedad*) hace que aquella pauta de distribución, en su *realización*, se niegue a sí misma y se distribuya acorde a *las necesidades e intereses* de la clase dominante (Silberstein).

Lo que hemos intentado mostrar a través del desarrollo conceptual de las categorías económicas (primeramente indiferenciadas y luego propiamente definidas) es que ante tal diferenciación, conjuntamente, la pauta de distribución ha variado

²⁶ Nos referimos principalmente a la obra económica desarrollada por John Stuart Mill.

cualitativamente hacia una nueva situación en donde la estratificación del capital (como relación) lleva consigo su propia *negación*. Es decir, el corte por la parte más delgada del hilo que hoy día se representa no únicamente en una tensión de la distribución producto entre capital y trabajo, sino *también* respecto de aquellos productores que poseen menos ventajas relativas o “fuerza de acumulación” considerando el proceso de producción y la retención del valor generado en el mismo.

Teniendo presente estas argumentaciones, podemos ofrecer (aunque de manera muy acotada) una posible interpretación de la situación que hemos descripto para la provincia de Tucumán y que lejos de neutralizarse, se afirma en el tiempo. Creemos que la clave está en poder establecer las conductas bajo las cuales el capital tiende a concentrarse y, conforme a las distintas relaciones que mantiene entre sus diversas fracciones, autodiferenciarse.

Si comenzamos por el análisis de su estructura productiva encontramos que, a lo largo del periodo considerado, en el sentido más estricto del término, el 60% de las actividades de la provincia se considerarían como de *simple circulación* o que no valorizan el capital. Mientras que el 40% (representante del capital productivo) se encuentra concentrado en actividades que son o bien de escaso valor agregado, o sumamente dependientes de condiciones exógenas. Si bien, a priori, se podría argumentar cierta diversificación de en cuanto en la estructura de producción de mercancías de la provincia, un análisis acerca del *dinamismo* de las actividades preponderantes nos lleva a concluir que son los subsistemas del azúcar y el limón aquellos preponderantes en la provincia.

Este resultado no resulta menor respecto de los movimientos que se derivan de aquellos subsistemas mencionados. En atención a nuestros fines, las relaciones más importantes resultan del qué se produce, en qué forma y cómo se distribuyen los productos del trabajo.

De una parte ante mayores ingresos, potencialmente surgen mayores beneficios, una mayor capitalización y rotación del capital, y de esta manera, la posibilidad de expansión productiva y apertura de nuevos mercados. Mientras por otra parte surge, y en mutua relación, el movimiento contrario. Menores ingresos, que implican una menor capacidad de captar beneficios, menores inversiones potenciales y en definitiva la contracción de las posibilidades productivas de la región. El resultado de estos movimientos también tiene su contrapartida en el mercado de trabajo y, específicamente en Tucumán, la jerarquización o estratificación entre los distintos trabajadores. Si bien no hemos podido realizar un análisis pormenorizado acerca de las condiciones diferenciadas del mismo es de esperar que aquellos trabajadores que integren las empresas de capitales dominantes se encuentren relativamente en mejores condiciones. Un indicio de tal hipótesis lo podríamos encontrar, primero en términos agregados conforme la alta tasa de empleo no registrado en la provincia (propia de la dinámica de los subsistemas dominantes de la provincia) y segundo, al interior de aquellos subsistemas, la gran diferencia entre las condiciones y beneficios de los trabajadores pertenecientes a las empresas que dominan el proceso de producción (empleo registrado

y de mayor remuneración), respecto de aquellas que son sometidas y utilizan principalmente mano de obra precarizada a bajos salarios.

De esta manera hemos visto que la distribución primaria del ingreso como categoría intermedia ha tenido un movimiento consecuente con su pauta. A lo largo de la década de los noventa ante crecimientos del producto, la distribución profundizó su tendencia regresiva. Más aún, una vez estallada la crisis los niveles de pobreza fueron tales que la población se vio subsumida en la pobreza más absoluta llegando a los propios niveles de no poder cubrir sus necesidades básicas de reproducción.

En tanto la fuerza de trabajo se encuentra propiamente en el cuerpo físico-material del trabajador, esta condición hace que el capital haya tenido que ceder ciertos márgenes aunque sólo hasta el punto que le permite asegurar *su* propia reproducción. Esto desde ya, como momento social, implica una mejora en la distribución del excedente, a través de una mejora en los principales indicadores sociales. Pero una vez asegurada dicha reproducción sobre la cual se asegura la subsistencia de la sociedad (capitalista) como tal, la estructura productiva es la que, a través de sus patrones de regresividad intrínseca, conlleva a un retorno sobre sí misma. Implicando que es justamente por tal regresividad que los movimientos de crecimiento se representan como *estructuralmente* diferenciados y no homogéneos respecto del valor generado.

Estas dos dinámicas, que para el *mainstream* económico pasan por simple objetividad, en realidad (y acorde a lo recién expresado), no hacen más que mostrar la subjetivación del capital. Es decir, las formas mediante las cuales determinados productores son capaces de apropiarse del excedente generado no sólo de sus propios trabajadores, sino también de otros capitales más chicos que se enfrentan ante un intercambio en condiciones desiguales de su producto.

Los productores no se enfrentan ante sí como seres indiferenciados “sin rostro”, sino que existen determinadas limitaciones (acorde con la actividad desempeñada) que estructuralmente hacen que aquellos que potencialmente se encuentran en mejores posiciones de negociación, hacen valer su ventaja efectivamente, reproduciendo y ensanchando la brecha de sus ingresos respecto de la del resto de la población.

De esta manera, aún cuando el producto provincial la provincia se mostrará como susceptible de progresar, dicho crecimiento sólo será sustentado por aquellas actividades ya dinámicas y dentro de ella, por los productores que posean ventajas de negociación en los eslabones fundamentales de la misma. No son *per se* aquellas “barreras a la entrada” las que determinan una apropiación de valor mayor al generado sino por el contrario, los impedimentos al ajuste clásico son *manifestación* de una estructura de producción en la cual es el propio *contenido* el que posee potencialmente la jerarquización de las distintas actividades (dada una determinada división técnica del trabajo al interior de una rama).

Sólo el reconocimiento de tal estratificación del capital respecto de sí mismo, supone su propia superación. En ese contexto es fundamental la implementación de políticas orientadas hacia el desarrollo de un recurso que, si bien no posee valor en

términos de reproducibilidad, adquiere cada vez más importancia en la organización del proceso económico como tal. Nos referimos al *conocimiento* como fundamento principal desde el que se torna necesaria la reconfiguración del resto de la estructura económica; el monopolio de esta capacidad –y no cualquier otro- es el que permite al capital diferenciarse y captar porciones excedentes del plusvalor generado en el resto del subsistema.

En este sentido la promoción por (y para) el Estado de la I+D no sólo supondría un salto cualitativo respecto de la competitividad de una determinada economía, sino también una mayor democratización en cuanto a las oportunidades de la sociedad toda. Al ser los frutos de la reproducción retenidos por el Estado (esto es, rompiendo la cadena de valorización y apropiación del circuito del capital), posibilitaría para sí una mayor porción del valor generado y al menos de manera potencial, una distribución del ingreso efectivamente equitativa. Con ese mecanismo se abre nuevamente la posibilidad de cumplir con el fin primero de toda producción humana, la plena satisfacción de las necesidades de las grandes mayorías.

6) Fuentes consultadas

- ❖ **Dirección General de Estadísticas de Tucumán**
- ❖ **INDEC.** *Encuesta Permanente de Hogares*
- ❖ **Ministerio de Economía y Producción.** *Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Secretaría de Política Económica*

7) Bibliografía utilizada

- ❖ **Dirección Nacional De Programación Económica Regional** (2006). *Panorama Económico Provincial, Tucumán.* Ministerio De Economía y Producción, Buenos Aires
- ❖ **Levín, P. (1974)** *Metodología para el Diagnóstico de Subsistemas Económicos. Posibles Aplicaciones en el Campo de la Ciencia y la Tecnología.* Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires
- ❖ **Levín, Pablo** (1997). *El Capital Tecnológico.* Ediciones Catálogos. Buenos Aires
- ❖ **Mandel, Ernest** (1973). *Introducción a la Teoría Económica Marxista.* Ediciones CEPE, Buenos Aires
- ❖ **Marx, Carlos** (1975). *Contribución a la Crítica de la Economía Política.* Ediciones Estudio, Buenos Aires
- ❖ **Rofman, Alejandro** (1999). *Las Economías Regionales a Fines del Siglo XX: Los Circuitos del Petróleo, el Carbón y el Azúcar.* Ariel, Buenos Aires
- ❖ **Rofman, Alejandro** (2000). *Desarrollo Regional y Exclusión Social: Transformaciones y Crisis en la Argentina Contemporánea.* Amorrurtu, Buenos Aires
- ❖ **Silberstein, Enrique** (1973). *Dialéctica, Economía y Desarrollo.* Peña Lillo Editor, Buenos Aires
- ❖ **Ricardo, David** (1985). *Principios de Economía Política y Tributación.* Proyectos editoriales, S.A., Buenos Aires



Departamento de Economía Política y Sistema Mundial
Área Distribución del ingreso
Primer Seminario

- ❖ **Robinson, Joan** (1979). *Contribuciones a la Economía Moderna*. Siglo XXI, México