

**UNIVERSIDAD DEL CEMA
Buenos Aires
Argentina**

Serie
DOCUMENTOS DE TRABAJO

Área: Economía

**TRABAJO (EN LA HISTORIA, EL ANÁLISIS
ECONÓMICO Y LAS ENCÍCLICAS SOCIALES)**

Juan Carlos de Pablo

**Noviembre 2011
Nro. 468**

**www.cema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.html
UCEMA: Av. Córdoba 374, C1054AAP Buenos Aires, Argentina
ISSN 1668-4575 (impreso), ISSN 1668-4583 (en línea)
Editor: Jorge M. Streb; asistente editorial: Valeria Dowding <jae@cema.edu.ar>**

TRABAJO

(en la historia, el análisis económico y las Encíclicas sociales)

Juan Carlos de Pablo¹

“Ganarás el pan con el sudor de tu frente”, le dijo Dios a Adán y a Eva, luego de echarlos del Paraíso por haber desobedecido la orden divina de no comer los frutos del árbol prohibido.

Fuera del Paraíso no hay de todo, para todos, gratis, es decir, existe la escasez. Además de lo cual en su estado virgen los recursos naturales no sirven para satisfacer las necesidades humanas, sino que requieren los servicios laborales para transformarlos en mercaderías útiles. Una cosa es el ganado salvaje, que vaga por los campos y se reproduce sin límites, y otra bien diferente es un pedazo de carne asada, lista para ser ingerida por algún ser humano.

Este ensayo, entonces, se ocupa de una faceta humana tan vieja como el mundo mismo. Sin pretender en lo más mínimo agotar la cuestión, y sin circunscribir el análisis a una perspectiva meramente “economicista”, sino visualizando al trabajo como parte de la realización humana, aquí se la aborda desde el punto de vista histórico, del de las doctrinas y las teorías económicas, y desde el de las Encíclicas sociales. Antes de lo cual se analizan los posibles significados de una expresión conocida y contundente.

No arranqué de cero, sino que tuve en cuenta escritos anteriores. En particular, mi análisis de la economía argentina durante la segunda mitad del siglo XX (de Pablo, 2005), las cortas biografías de economistas incluidas en www.juancarlosdepablo.com.ar, así como el análisis de las Encíclicas sociales que publiqué en Criterio y en Contexto. La aclaración es importante porque el lector atento advertirá cierta desproporción en el tratamiento de los diferentes temas, entre extensión e importancia, resultado del hecho de que en algunos casos reproduje análisis anteriores y ante la duda decidí no cortar el texto.

1. “EL TRABAJO NO ES UNA MERCANCIA”

¹ Titular de DEPABLOCONSULT, profesor en las universidades de San Andrés y del CEMA. Miembro titular de Academia Nacional de Ciencias Económicas. depablo43@hotmail.com. Conversaciones mantenidas con Juan Luis Bour y Pedro Jorge Vulovic, antes de comenzar a preparar estas líneas, me resultaron particularmente útiles. Nuria Susmel me proporcionó valiosa información numérica. Alfredo Martín Navarro leyó pacientemente la versión preliminar, aportando pertinentes comentarios. Los puntos de vista no personales y no representan necesariamente la posición de la Universidad del Cema.

Suena muy bien, pero; ¿qué se quiere decir con esto?

En las líneas que siguen analizo la cuestión desde 3 ángulos: el del trabajo como parte de la realización humana, y por consiguiente la falta de trabajo como parte de la degradación humana; el de si “por no ser una mercancía” el trabajo tiene que ser analizado de manera diferente a las zapatillas o las bananas; y el de las implicancias que tiene el hecho de que los servicios laborales son proporcionados por seres humanos.

a. Como componente de la realización humana el trabajo es mucho más que el mecanismo a través del cual hombres y mujeres se procuran un sustento. Por eso hay mucha gente que, aunque nunca está desocupada, no se siente feliz porque realiza actividades repetitivas, estresantes o poco atractivas. Como contrapartida, la desocupación involuntaria, particularmente cuando se prolonga en el tiempo, degrada a la persona, afectándolo a él (o a ella) y a su familia, más allá del perjuicio económico² (esto se siente más a medida que aumenta la edad del involucrado).

¿Seguirá esto siendo tan cierto como a mediados del siglo XX, cuando existía una verdadera “cultura del trabajo” y las consideraciones laborales eran muy tenidas en cuenta al decidir qué estudiar; o el cambio en los valores vigentes en la sociedad, sumado a la proliferación de planes sociales, generaron millones de compatriotas que “trabajan” de desocupados estructurales, no solamente desde el punto de vista tecnológico sino también desde su actitud personal?

Los economistas no ignoramos que el trabajo forma parte de la realización humana, pero sugerimos que la categoría “trabajo” debería reservarse para aludir a la prestación de servicios laborales que, al tiempo que resultan productivos, están volcados a la producción de algún bien por el cual existe demanda. Como consecuencia de la privatización, Yacimientos Petrolíferos Fiscales aumentó notablemente su nivel de actividad, al tiempo que redujo en más de 80% su personal. ¿Cuántos “puestos de trabajo” y cuántas “becas” (o desocupación disfrazada) fueron destruidos? Nunca está de más recordar que el nivel de vida promedio de una población está fuertemente relacionado con la productividad.

b. Con respecto al segundo ángulo, cabe destacar que la misma máquina que saca placas radiográficas sirve para averiguar si un ser humano, o un perro, tienen algún hueso quebrado. ¿Calificaría alguien de “inhumano” a esto? Una ridiculez. Al mismo tiempo, porque se utiliza la misma máquina para buscar quebraduras de huesos, a nadie se le ocurre equiparar, desde el punto de vista de su “humanidad”, a una persona y a un can.

Si el mismo herramental de análisis sirve o no para analizar el precio y la cantidad de los servicios laborales y el del resto de las “mercancías”, tiene que surgir del uso de dicho herramental. A propósito, el análisis económico –particularmente, la economía

² Habiendo estudiado en Harvard entre 1966 y 1968, buena parte de mis profesores habían experimentado en carne propia las terribles consecuencias (no sólo económicas) de la gran crisis de la década de 1930. Como consecuencia de lo cual en aquel momento se era notablemente tolerante con cualquier propuesta de política económica que aumentara la demanda agregada, aún a costa de cierto aumento en la tasa de inflación; al tiempo que sensibilizaba muchísimo cualquier propuesta de política económica que pusiera en peligro el nivel de empleo.

laboral- ha mostrado que existen importantes diferencias entre los mercados laborales y los de mercancías; pero como digo, no como resultado de la humanidad del objeto de estudio.

c. Por último, muchos sostienen que siendo el ser humano quien proporciona los servicios laborales, el salario debe ser “digno”, entendiendo por ello que con determinado esfuerzo laboral, considerado razonable según la época y el lugar de la tierra donde se realiza, un trabajador debe poder mantenerse a él (o a ella) mismo y a su familia.

Al respecto el análisis económico distingue entre salario e ingreso de los asalariados. En el sector privado, si el salario nominal no equivale a la productividad física del trabajador, multiplicada por el precio de venta del producto al cual se incorporan los servicios laborales, sino que la legislación fuerza a que sea muy superior, la empresa se termina fundiendo y el asalariado perdiendo la totalidad de sus ingresos.

El salario mínimo y la coparticipación federal de la recaudación impositiva son ejemplos de lo que ocurre cuando una buena intención ignora lo que acabo de decir. Como bien puntualizan Brown, Gilroy y Kohen (1982), al ser independiente de cualquier otra consideración, el salario mínimo compromete las chances de conseguir trabajo en la porción formal de la economía, particularmente en el caso de los jóvenes, las personas de más edad y quienes tienen menos habilidades laborales³.

El otro caso está claramente planteado en el siguiente interrogante: “¿cómo se explica que en Argentina, a pesar de la existencia (desde hace ya varias décadas) de un sistema de transferencias fiscales fuertemente redistributivo entre provincias, no se observa un proceso de convergencia económica entre las jurisdicciones pobres y las ricas? Porque las referidas transferencias generan un fenómeno tipo enfermedad holandesa en los gobiernos subnacionales, que deteriora las posibilidades de crecimiento de la producción de manufacturas en las provincias más beneficiadas por el reparto de la renta fiscal nacional... Del análisis del período 1991-1998 (tipo de cambio fijo, lo cual facilita identificar el impacto del cambio en los precios relativos)⁴, surge que las provincias que recibieron mayores transferencias por habitante, verificaron menor crecimiento en sus sectores manufactureros (también tuvieron mayor crecimiento de sus sectores mineros, de manera que puede existir una simultaneidad de causas, y consiguientemente un problema de identificación)... La explicación del resultado es la siguiente: las remuneraciones no se basan tanto en la productividad cuanto en consideraciones `sociológicas´ o `políticas´. El sistema de coparticipación federal de impuestos posibilita financiar la diferencia... en el caso de los empleados públicos, pero no en el de los privados” (Capello y Figueras, 2006;

³ En el promedio de los 31 conglomerados urbanos donde se realiza la encuesta, en el segundo trimestre de 2010 la tasa de desocupación promedio fue de 7,8% de la fuerza laboral; 6,9% en el caso de los varones, 9,1% en el de las mujeres; 13,4% en el caso de los varones hasta 29 años, 4,2% entre quienes tenían entre 30 y 64 años. “El problema de la elevada incidencia de desempleo juvenil es una realidad preocupante de nuestros días en todo el mundo” (Montuschi, 1996).

⁴ Basado en un modelo integrado por un Estado nacional y 2 provincias (una rica, la otra pobre). Los bienes transables que se elaboran en cada una de ellas son diferentes a los ojos de los consumidores, lo que puede generar comercio interjurisdiccional. El gobierno provincial debe contratar mano de obra para producir el bien público. Lo financia mediante un impuesto al consumo provincial más la transferencia recibida desde el gobierno nacional. Esta última se establece exógenamente [desde el punto de vista de cada provincia] como una proporción de lo que recauda el impuesto nacional en ambas provincias. En el modelo se distinguen los casos de gobiernos (nacional y provinciales) benevolentes -que sólo piensan en el bienestar de la población- y no benevolentes -que persiguen sus propios objetivos-.

Capello, Figueras, Grion y Moncarz, 2009), lo cual imposibilita -o al menos dificulta- el desarrollo de la actividad productiva privada en las provincias⁵.

Pero esto no quiere decir que nada pueda hacerse. Lo que hay que hacer es separar el salario, que debe ser determinado en base a lo planteado antes, del ingreso del trabajador. El sistema de asignaciones familiares es un buen ejemplo de este principio. En ausencia de compensaciones, como la productividad laboral es independiente del tamaño de la familia del asalariado, la obligación de abonar asignaciones familiares implicaría que conseguirían trabajo primero los asalariados solteros, luego los casados sin hijos y por último quienes tuvieran hijos a cargo. Que cada empleador contribuya a un fondo, aportando una proporción de lo que abona en salarios, del cual deduce lo que paga a sus asalariados en concepto de asignaciones familiares, reconcilia el objetivo de contribuir al financiamiento de las familias más numerosas, con el hecho de que el trabajador que tiene una familia más grande no es por ello más productivo.

2. EL TRABAJO EN LA HISTORIA

Esta sección le pasa revista a la evolución del trabajo, vinculándolo con la del resto de los factores productivos; se pregunta cuánto hay de mecánico y de volitivo en la productividad laboral; analiza el cambio tecnológico y sus implicancias sobre la demanda de trabajo; le presta atención a la oferta de servicios laborales, en particular a las edades a las cuales se ingresa y egresa de la fuerza laboral, la participación de la mujer, etc.; analiza cuánto de las modificaciones en las condiciones laborales se deben al mercado, cuánto a los sindicatos y cuánto a los partidos políticos, finalizando con un análisis de la evolución en el tiempo de las horas trabajadas y los salarios.

2.1 Trabajo, pero no sólo trabajo

Como se dijera antes, los bienes que a los seres humanos les satisfacen las necesidades no afloran de manera espontánea, sino que surgen de la aplicación de servicios laborales a los recursos naturales. Ejemplo: el agricultor que trabaja un pedazo de tierra.

Pero salvo en economías muy primitivas, la actividad productiva no solamente requiere de servicios laborales, sino también de capital y tecnología⁶. Plantear si el capital

⁵ En provincias como Río Negro y Neuquén se escucha que la recolección de fruta se realiza con mano de obra que migra del norte del país, porque los productores frutícolas no pueden pagar los salarios que en las referidas provincias abonan el sector petrolero o el sector público.

⁶ En *La riqueza de las naciones* Smith (1776) afirmó: “los primeros y más burdos estadios de la sociedad, anteriores a la acumulación de capital y apropiación de la tierra, parecen ser las únicas circunstancias en las cuales la relación entre las cantidades de trabajo necesarias para obtener los bienes, constituyen la base para fijar la regla del intercambio”, proposición que ilustró con el siguiente ejemplo: “en una nación de cazadores, donde generalmente se necesita el doble de esfuerzo para matar a un castor que a un ciervo, un castor naturalmente debería ser intercambiado por 2 ciervos”.

y la tecnología son “trabajo acumulado”, de manera que en definitiva estamos hablando exclusivamente de servicios laborales “directos e indirectos”, puede ser importante para cuestionar la distribución del ingreso y hablar de plusvalía, pero no para entender la demanda de servicios laborales como los visualizan las personas de carne y hueso.

Si en la góndola de un supermercado usted encuentra un par de vasos exactamente iguales (no sólo a simple vista sino también utilizando los equipos de inspección más sofisticados), uno de los cuales fue “hecho a mano” mientras que el otro surgió de combinar dosis de servicios laborales y maquinaria; ¿estaría dispuesto a pagar más por el primero? ¿Alguien está dispuesto a pagar más por tallarines “hechos a mano”, si tienen igual sabor que los hechos “a máquina”, por la “humanidad” implícita en su elaboración? Pensado para el caso general, el análisis económico contesta de manera negativa este interrogante⁷.

Si los bienes se producen con servicios laborales y capital, aplicados a la transformación de los recursos naturales; ¿por qué los capitalistas contratan a los asalariados, y no viceversa? Esta es una vieja pregunta a la cual Eswaran y Kotwal (1989) le encontraron una respuesta digna de consideración. Según los autores mencionados este tema plantea 2 cuestiones: 1) ¿por qué las relaciones de producción generan jerarquías?; y 2) ¿por qué los dueños del capital ocupan los lugares de arriba dentro de la jerarquía?

Su conclusión es la siguiente: la producción organizada en grupos genera cuestiones de moral hazard (riesgo moral) por parte de los trabajadores. Resultado del hecho de que no todos los esfuerzos de cada uno de ellos se pueden notar en términos de resultados. Ejemplo: ¿cómo averiguar por el número de pedidos recibidos por teléfono, el esfuerzo que pone la telefonista en atender a los potenciales compradores? Esto obliga a nombrar a un monitor. Pero; ¿quién monitorea a los monitores? La empresa capitalista brinda una respuesta. Monitorea a los monitores quien, porque se queda con el residuo (la diferencia entre los ingresos y los egresos totales), tiene incentivos para monitorear, porque la totalidad del esfuerzo laboral que no genera resultados, repercute en las ganancias de la empresa.

Esto también podría ocurrir en un mundo donde los trabajadores ocuparan los puestos más altos de la jerarquía, pero si hay incentivos para que el capitalista observe por sí mismo la producción, en vez de prestar su dinero, es porque el problema radica en el mercado de crédito. Por eso la cuestión del riesgo moral se plantea en el mercado de los prestatarios, no en el de los trabajadores. La empresa capitalista es entonces la respuesta natural de los capitalistas a la cuestión del riesgo moral de los prestatarios⁸.

Los servicios laborales, entonces, son demandados por los productores de bienes, en función de lo que estos creen que pueden hacer con ellos. Esto implica que en la demanda de servicios laborales ocupa un lugar importante el valor de los bienes producidos

⁷ Una vez me obsequiaron un objeto de madera, que tenía un papelito que –palabra más, palabra menos- decía lo siguiente: “Hecho a mano. Si le encuentra imperfecciones, es precisamente porque fue hecho a mano”. Es decir, para el autor del papelito la peor calidad del producto era un atractivo, porque había sido hecho a mano.

⁸ Como las obligaciones que generan los pasivos son de hecho limitadas en una sociedad civilizada (¿qué es lo más que en una sociedad como la nuestra le puede pasar, a quien prometió pagar y no lo hace?), la cuestión del riesgo moral es tan intrínseca a los mercados de capitales como a los laborales. El riesgo moral de los prestatarios explica lo que el riesgo moral de los trabajadores no puede: la emergencia de estructuras jerárquicas aún en actividades productivas donde no se requiere el trabajo en equipo.

con dichos servicios, así como la relación que existe entre los servicios laborales y el resto de los servicios productivos. ¿Qué empresario le pagará un salario a quien sólo sabe producir bienes que nadie quiere? (ejemplo: hielo en la Antártida). ¿Qué empresario le pagará un salario a un inútil? ¿Qué empresario le pagará a un ser humano más de \$ 100, cuando determinada tarea la puede realizar una máquina por \$ 100?

2.2 Productividad laboral, ¿acto mecánico o volitivo?

La productividad física del trabajo es proporcionada por seres humanos. Lo cual significa que la relación entre el esfuerzo y el resultado no es una constante, como cabría esperar en el caso de un robot. Al respecto vale la pena contrastar los aportes “filorrobóticos”, debidos a Frederick Winslow Taylor (1911) y Henri Fayol (1916), con los “antirrobóticos” de Elton Mayo (1933) y Harvey Leibenstein (1966 y 1976).

“Las reglas empíricas son aún tan dominantes que nunca he encontrado un sólo contratista de trabajo a pala a quien se le haya ocurrido siquiera que existía una ciencia de este trabajo... ¿Cuál es la carga óptima por palada? Esta pregunta sólo puede ser respondida merced a cuidadosos experimentos. Tales experimentos mostraron que cada obrero palearía mayor tonelaje diario con una carga de 10,25 kgs. por palada, que con cargas de 7 o de 15 kgs... En los talleres de la Bethlehem Steel Company, en lugar de permitirle a cada obrero que seleccione y sea dueño de su pala, se hizo necesario proveer entre 8 y 10 diferentes clases de palas, cada una apropiada a cierto tipo de material (determinado tamaño permite cargar 15 kgs. de mineral de hierro, y menos de 2 kgs. de carbonilla. El tamaño de la pala debe ser tal que permita cargar 10,25 kgs. por palada)... Todo esto obligó a mejorar el entrenamiento de los obreros, planificar con mayor antelación la labor de cada uno de ellos, etc... Como consecuencia del cambio, el promedio de toneladas paleadas por obrero por día pasó de 16 a 59, el salario diario subió de u\$s 1,15 y u\$s 1,88, y el costo de manipuleo de una tonelada de materia disminuyó de u\$s 0,072 a u\$s 0,033... Tal vez el más importante de todos los resultados logrados fue el efecto producido sobre los mismos trabajadores, quienes dejaron de emborracharse (porque debían estar muy atentos, mientras trabajaban), ahorran dinero y vivían mejor que antes” Taylor (1911)⁹.

⁹ En su conferencia presidencial dictada en la sección economía y estadística de la Asociación Británica para el Progreso de la Ciencia, Chapman (1909) analizó la cuestión de la duración de la jornada laboral, vinculando tiempo de trabajo, fatiga y productividad. “En ningún caso la reducción de la jornada laboral implicó una caída proporcional en el nivel de producción... La jornada de trabajo ideal no puede ser una cantidad fija (8 horas), sino móvil, en función del valor del ocio... La mejora de la iluminación artificial y en el transporte hizo viable la producción en turnos múltiples”. La presentación se convirtió en un clásico, al ser muy bien considerada por economistas como John Richard Hicks, Arthur Cecil Pigou y Alfred Marshall. Según Chapman, debido a que la intensidad y la duración de la jornada laboral son variables, es muy difícil calcular el rendimiento de los factores de la producción. Hicks sugirió suponer que la duración de la jornada laboral era la “óptima”, supuesto que se utiliza desde entonces.

Esto último constituye un nuevo ejemplo donde se pasó de saber a suponer. Wassily Wassilyevich Leontief lamentaba el esfuerzo conjunto que habían llevado a cabo el matemático Charles Wiggins Cobb y el economista Paul Howard Douglas, quienes en 1928 propusieron una función agregada de producción que la literatura asocia con sus apellidos. Y lo lamentaba porque decía que con anterioridad los economistas que querían entender los procesos productivos visitaban fábricas, mientras que luego de la referida publicación ajustan econométricamente series temporales de capital, trabajo y PBI. A propósito: Cobb y Douglas (1928)

Un par de comentarios sugiere el párrafo anterior. La propuesta de Taylor es “pre Adam Smith” porque aumenta la productividad de cada obrero actuando de manera individual, mientras que en el ejemplo de los alfileres planteada al comienzo de La riqueza de las naciones, el aumento de la productividad surge de la mayor especialización del conjunto de los asalariados. El otro comentario alude al hecho de que, aplicando un enfoque “científico” al tamaño óptimo de la pala, Taylor no buscó aumentar el grado de explotación de los trabajadores por parte de los empresarios, sino mejorar la eficiencia de la operación, y que el reparto de las ganancias surgiera de la negociación entre las partes.

“Entre 1923 y 1926 la Western Electric Company había estado empeñada, en sus talleres de Hawthorne, por establecer el efecto de la iluminación sobre el obrero y su trabajo. Para lo cual ubicó, en cada uno de 2 cuartos exactamente iguales, a determinada cantidad de obreros. En uno de los cuartos disminuyó experimentalmente la iluminación, sin observar efecto alguno sobre la producción. En 1927 decidió sistematizar el estudio, analizando cuidadosamente el montaje de `relays´ telefónicos. A través de una docena de ensayos, desarrollados a lo largo de 5 años, analizó la productividad, encontrando que independientemente del cambio que se introducía en el proceso productivo¹⁰, la productividad aumentaba. La conclusión fue que dicha productividad no dependía de las referidas condiciones, sino del hecho de que los trabajadores elegidos para realizar el estudio laboraban en un ambiente más agradable, con más libertad y felicidad. La transformación se dio en la actitud mental de los asalariados, impulsada por el hecho de que los observadores mostraban interés en la labor de las obreras que participaban en los ensayos” (Mayo, 1933).

Leibenstein (1966) explica el comportamiento humano en base al principio de la racionalidad selectiva, complementario al de la racionalidad acotada planteado por Herbert Alexander Simon. A veces la gente decide en base a “cálculos precisos”, a veces en base a “cálculos someros”. En un sentido fundamental el comportamiento que no maximiza no es necesariamente irracional, porque maximizar cuesta y por consiguiente pasárselas maximizando no es un uso óptimo del tiempo.

“Hay 2 clases de ineficiencias: la ineficiencia de asignación [de los recursos, entre la producción de los distintos bienes], analizada y estimada por Harberger (1954), que limita el problema a las distorsiones que se producen en precios y cantidades; y la que en Leibenstein (1966) denominé ineficiencia X, que cuantitativamente es mucho más importante que la primera... La teoría neoclásica de la empresa modela un caso extremo, porque en la práctica la función de producción ni es conocida ni está completamente especificada, los contratos laborales son incompletos y la efectiva utilización de un insumo depende de la presión motivacional. Por todo lo cual las empresas operan bien por debajo de su frontera de posibilidades... A raíz de la ineficiencia X las empresas rara vez minimizan los costos: el empleador compra el tiempo del asalariado, cuando lo que importa es el esfuerzo [un elemento central en su teoría], más allá de cierto nivel de habilidad laboral... El monopolio genera un refugio para los individuos, quienes no tienen

plantearon su sugerencia de manera cautelosa, y ni siquiera la estimaron utilizando técnicas econométricas; pero como ocurre con lamentable frecuencia, quienes los siguieron se olvidaron de la cautela, pasando de “saber” a “suponer”.

¹⁰ Pago por pieza individual, o por trabajo realizado por el grupo; tiempos de descanso; refrigerio; acortamiento de la semana laboral, etc.

que esforzarse, lujo que los competidores no se pueden dar. Por eso las curvas de costos del monopolista y el competidor no son iguales” (Leibenstein, 1976)¹¹.

En el extremo, pero sin considerarlo un mero acto de humor, corresponde mencionar las denominadas “leyes de [Cyril Northcote] Parkinson”, planteadas originalmente en 1957 alrededor del siguiente principio general: “todo trabajo se dilata indefinidamente hasta llegar a ocupar la totalidad del tiempo disponible para su completa realización... No existe la menor relación entre determinada tarea y el tiempo que debe absorber”.

Blake (2008) reseña los esfuerzos realizados en Argentina para capacitar al personal, prestándole particular atención al entrenamiento en bancos, ferrocarriles, telégrafos, fabricación de vidrio, conducción de tranvías, etc. Al respecto el análisis económico diferencia entre el entrenamiento general y el específico. El primero tiene un componente de “economía externa” para el asalariado, en el sentido de que como se trata de habilidades laborales que pueden ser aplicadas en otras empresas o lugares de trabajo, potencialmente al menos posibilitan ganar mayores salarios en el futuro, sin costo alguno para el asalariado; en tanto que el entrenamiento específico se “oxida” dentro del asalariado cuando éste deja la empresa donde lo recibió. Ningún entrenamiento es puramente general o puramente específico (quien aprende a manejar determinado modelo de máquina, probablemente aprenda más rápido que antes a manejar otras máquinas), pero parece claro que aprender inglés en un trabajo constituye un ejemplo de entrenamiento mucho más general que aprender las siglas que dentro de una empresa identifican a sus sucursales¹².

2.3 Acumulación, cambio tecnológico y demanda de trabajo

La relación entre la cantidad y el precio de los diferentes servicios productivos, varía a lo largo del tiempo. No por el mero paso del tiempo, sino como consecuencia de la acumulación y los cambios tecnológicos.

a. La referencia clásica al impacto que la construcción de nueva maquinaria tiene sobre la demanda de trabajo, es el capítulo XXXI de los Principios de David Ricardo, titulado “de la maquinaria”. En la primera edición de dicha obra, publicada en 1817,

¹¹ Me consta, por haber visto decidir a los empresarios argentinos a partir de la década de 1960. Una implicancia del análisis de Leibenstein (1976) es que los beneficios que genera toda reforma económica que aumenta el grado de competencia, son apreciablemente mayores que los sugeridos por el análisis neoclásico. Analizando cómo usan su tiempo los empresarios, de Pablo (1991) distinguió entre trabajar y estar ocupado. No se trata de un juego de palabras. Trabaja el empresario que se ocupa de los consumidores, los competidores, el cambio tecnológico, etc.; está ocupado quien está en permanente contacto con las autoridades, para torcer en su favor la política económica. La desregulación, la apertura económica, manifestaciones todas del paso de la “ofertocracia” a la “demandocracia”, induce a los empresarios a dejar de estar ocupados y dedicarse a trabajar. Como ocurrió durante la década de 1990, mucho más que en las décadas de 1980 y 2000.

¹² La relación laboral le permite al asalariado adquirir no solamente habilidades laborales, sino también información interna de la empresa. Cuando esto ocurre, la “economía externa” para el asalariado se convierte en la “deseconomía externa” para el empleador. Por esta razón algunos contratos laborales especifican períodos dentro de los cuales quien deja una empresa no puede trabajar en otra perteneciente al mismo sector.

Ricardo sostuvo que la inversión en maquinaria era beneficiosa para todas las clases sociales. En dicho año John Barton publicó un ensayo titulado Observaciones de las circunstancias que influyen la condición de las clases obreras de la sociedad, en el cual mostró que esto no era necesariamente así, obligando a Ricardo a introducir el referido capítulo, en la tercera edición de su obra, que viera la luz en 1821¹³.

“Mi opinión en este asunto, después de meditarlo muy bien, ha sufrido un considerable cambio... Estoy convencido ahora de que la sustitución del trabajo humano por la maquinaria es, a menudo, muy perjudicial para los intereses de la clase trabajadora... Ocurre que el descubrimiento y uso de maquinaria pueden ir acompañados de una disminución de la producción bruta¹⁴, y siempre que esto suceda será perjudicial a la clase trabajadora, ya que algunos de ellos serán despedidos de sus empleos y la población será excesiva en comparación con los fondos existentes para darle ocupación... Si un terrateniente o un capitalista gastan su ingreso a la manera de un antiguo barón, sosteniendo gran número de ayudantes, o de sirvientes domésticos, empleará mucha más mano de obra que si lo gasta en ropa fina o muebles costosos, carruajes, caballos o en la compra de otro lujo cualquiera... En América y en muchos países donde el alimento del hombre se consigue fácilmente, casi no existe una tentación tan grande de emplear maquinaria, como en Inglaterra, donde el alimento es caro y su producción cuesta mucho trabajo... Espero que mis aseveraciones no conduzcan a inferir que no debe estimularse la maquinaria. Para dilucidar el principio he estado suponiendo que se descubre repentinamente mejor maquinaria, y que se usa en forma extensiva, pero la verdad es que estos descubrimientos son graduales y operan más bien determinando el empleo del capital que se ahorra y acumula, que desviando capital de su empleo actual... Nunca puede desanimarse en un Estado el empleo de maquinaria, porque si no se le permite al capital obtener el mayor ingreso neto que el uso de la maquinaria rendirá en el país, será llevado al exterior, y ello será para la demanda de mano de obra más desalentador que el máximo empleo extensivo de maquinaria. Al invertir parte de un capital en mejor maquinaria habrá una disminución en la demanda progresiva de mano de obra; exportándolo a otro país la demanda desaparecerá en el nuestro” (Ricardo, 1817).

b. Los cambios tecnológicos modifican la demanda de los distintos productos, cuando aparecen bienes nuevos que satisfacen las mismas necesidades (ejemplo: Internet redujo la demanda del servicio de correos, y por consiguiente afectó la demanda de los servicios laborales de los carteros), o cuando se modifican los procesos con los cuales se elaboran los mismos productos (ejemplo: el control de calidad electrónico, en vez de visual, del llenado de las botellas de vino).

Fogel (1999) destaca modificaciones tecnológicas importantes, como la invención del arado (4000 años antes de Cristo), el comienzo de la escritura (3000 ac), y otros “más recientes” como la invención del motor a combustión, el ferrocarril, la electricidad, el teléfono, el automóvil, la penicilina, el DNA y la computación. “La agricultura es un fenómeno relativamente reciente. El paso de la caza y la mera recolección de vegetales, al

¹³ ¿Cuánto le debe Ricardo a Barton? No está claro. "Ricardo le debe poco a otros autores... Barton puede ser una excepción", sostiene Schumpeter (1954), quien agrega que "el trabajo de Barton tuvo sobre Ricardo más importancia que la mera mención que hay en la tercera edición de sus Principios". Por su parte, "No debe exagerarse el significado del cambio de opinión de Ricardo ni la importancia del papel de Barton al respecto", opina Sotiroff (1975). Lo cierto es que Barton es el único autor citado en el referido capítulo.

¹⁴ Entendiendo por tal la suma de lo que el empresario gasta en salarios más la ganancia. Al destinar parte de dichos fondos a construir nueva maquinaria y como la ganancia sigue siendo la misma, se reducen los recursos que se destinan a salarios.

plantado y recolección de productos agrícolas, así como la domesticación de los animales, ocurrió hace alrededor de 10.000 años... Hasta comienzos del siglo XIX el principal cuello de botella de la producción agrícola era la cosecha. El arado había sido inventado algunos miles de años atrás y ahorra mano de obra, pero en una época del año donde la mano de obra no escaseaba. Además, se podía arar durante mucho tiempo, pero había que cosechar en el momento justo... A comienzos del siglo XIX se cosechaba como se lo venía haciendo desde el siglo XIV y probablemente desde mucho antes, utilizando la segadora y la guadaña. Todo cambió cuando en el segundo cuarto del siglo XIX, en Estados Unidos se introdujo la segadora mecánica. La cual poco tiempo después fue reemplazada primero por la agavilladora y luego por la máquina que combinaba las operaciones de segado y triturado; pero esto recién bien entrado el siglo XX... Se estima que el insumo de mano de obra para producir determinada cantidad de granos, cayó 70% en Estados Unidos durante el siglo XIX” (Johnson, 2000)¹⁵.

c. Contra lo que sugieren los primeros y más elementales modelos de crecimiento a largo plazo, el cambio tecnológico ni cae del Cielo como el Maná, ni se derrama de manera uniforme entre todas las personas que viven en un país o en una región. Joseph Alois Schumpeter planteó la idea de destrucción creativa para referirse a la esencial no neutralidad del cambio tecnológico (concepto que se puede extender a las obras de infraestructura). La apertura del Canal de Suez puso contenta a mucha gente, pero no probablemente a los fabricantes de barcos, porque al acortarse las distancias (y consiguientemente los tiempos) y quedar liberada parte de la bodega, que antes se utilizaba para transportar el combustible que demandaba el trayecto, con los barcos existentes aumentó notablemente la oferta de servicios de transporte; las autopistas ponen contentos a mucha gente, pero no a quienes ofrecían bienes complementarios con la demora (cafés, restaurantes, hoteles, etc.).

d. La referida no neutralidad del cambio tecnológico también resulta del hecho de que dicho cambio deriva de la pretensión de algún ser humano, de mejorar su nivel de vida modificando algún producto –usufructuando cierto poder monopólico, hasta que el resto de los competidores lo copia-, o reduciendo la demanda de algún insumo. Este último punto es fundamental: ¿a quién se le ocurriría inventar una máquina que produjera bienes peores que los existentes, o que elaborara los productos utilizando más servicios laborales, materia prima y energía? Por su naturaleza, entonces, el cambio tecnológico es ahorrador de algo: de materias primas, de energía... o de servicios laborales.

Braverman (1974) enfatiza la intencionalidad en el desarrollo de las relaciones entre los empleadores y los asalariados. En la síntesis de sus palabras preparada por Pagano (1992): “la división del trabajo utilizada en el capitalismo destruye las ocupaciones y los oficios, subdividiendo las tareas en operaciones individualmente sin sentido y repetitivas. Se pasa del ‘aprendizaje a través de la práctica’ de Adam Smith, a la minimización del ‘aprendizaje y energías requeridas por la práctica’ de Charles Babbage y Frederic Taylor... Este último advirtió que el sistema tradicional de la administración de las empresas no era apropiado para aumentar el esfuerzo de los trabajadores, porque se basaba en el conocimiento de los trabajadores, en el sentido de que los gerentes creían que estos sabían mejor que ellos, cómo realizar sus trabajos. La solución de Taylor consistió en que los gerentes, y no los trabajadores, fueran quienes supieran más lo que había que hacer, y

¹⁵ “Las diferencias tecnológicas existentes alrededor de 1500 (después de Cristo) son un predictor estadísticamente significativo del ingreso por habitante y la adopción de tecnologías de los diferentes países, que se observan actualmente” (Comin, Easterly y Gong, 2010).

cómo había que hacerlo. Controlando el proceso productivo podrían controlar a los trabajadores... La historia de la mecanización implica que obreros sin calificación son cada vez más controlados por máquinas calificadas... Si se tuvieran en cuenta las preferencias de los trabajadores por su propio esfuerzo, menor producción sería preferible, porque estaría asociada con un esfuerzo laboral más atractivo”¹⁶.

e. ¿Qué implica esto desde el punto de vista de la demanda de trabajo? “En el siglo XX el cambio tecnológico favoreció a los asalariados con mayores habilidades laborales, mientras que en el siglo XIX los artesanos destruían las máquinas pensando que los convertirían en redundantes... Es plausible pensar que el cambio tecnológico, al menos en parte, responde a incentivos sobre los beneficios. A comienzos del siglo XIX el cambio tecnológico reemplazó a los trabajadores con mayores habilidades laborales, porque el aumento de la oferta de los trabajadores no calificados (resultado de la inmigración hacia las ciudades inglesas, proveniente del campo y de Irlanda) lo convirtió en muy ventajoso. Por el contrario, el siglo XX se caracterizó por el rápido aumento del número de asalariados calificados, lo cual indujo la adopción de tecnologías complementarias con ellos” (Acemoglu, 2002)¹⁷. “Baker (1933), publicado en el punto más álgido de la Gran Depresión, mostró que el cambio tecnológico desplazaba a la mano de obra no calificada, y aumentaba la demanda de la más calificada. En vez de hablar de ‘desempleo tecnológico’ habló de ‘desempleo tecnocultural’, para enfatizar que el desplazamiento de cierta mano de obra obedecía a factores culturales, sociológicos y económicos, además de tecnológicos” (Nyland y Rix, 2000).

Quienes piensan que esto comenzó “la semana pasada” deben leer con provecho el siguiente testimonio: “ayer a la tarde estuvo en nuestra redacción un grupo de cocheros y mayores de la compañía de tranvías de Buenos Aires y Belgrano, que en la mañana habían sido despedidos por la gerencia, en atención a que sus servicios ya no eran necesarios por haberse suprimido por completo la tracción a sangre en cuyo manejo se hallaban ellos ocupados. Los coches que dejaron de circular son unos 30. La visita tenía por objeto protestar contra la empresa, que los ha despedido inopinadamente aún cuando hay entre ellos empleados de 27 años de servicios, que han observado buen comportamiento. Entre los delegados venía un obrero enfermo, que hallándose postrado en cama la abandonó el sábado, respondiendo a un llamado de la gerencia y por temor a ser destituido... Los obreros cesantes piden a la empresa un poco más de justicia y equidad.

¹⁶ “Braveman se daba cuenta que un considerable número de trabajadores no encajaba en esta descripción... Sus trabajos fueron criticados por 3 razones. El taylorismo no es la única forma típica de capitalismo; los trabajadores resistieron exitosamente muchas propuestas tayloristas; y junto a la destrucción de algunas habilidades laborales, se fueron creando otras” (Pagano, 1992).

¹⁷ El análisis se centra en los seres humanos, pero como muestra la siguiente admirable descripción, también se aplica al desplazamiento de los servicios que proveen los animales. “La posibilidad de que los salarios reales puedan descender por debajo del nivel de subsistencia como resultado de la automatización adquiere cierta plausibilidad y cierto patetismo a causa de la desaparición casi completa del caballo como factor de producción... Enfrentado con el tractor agrícola, el caballo no pudo simplemente producir lo suficiente para pagar su manutención. Para pagar su sustento mientras trabajaba un campo, el caballo de tiro debía arar lo suficiente para cubrir el interés y el desgaste del arado, así como los salarios del hombre que lo conducía. Sólo después de deducidos estos 2 costos disponía del producto restante para pagar su propio sustento. La introducción del tractor no hizo menos productivo al caballo de tiro desde el punto de vista físico. Un hombre, un caballo y un arado podían todavía arar tantas hectáreas por día como antes. Lo que hizo el tractor fue elevar el costo del conductor, cuya productividad era ahora mayor. A los nuevos salarios reales que el hombre pudo exigir a causa de la invención del sustituto mecánico, el caballo ya no podía pagar sus servicios. En una palabra: ya no podía sostener a su amo en el nuevo nivel de lujo al cual la mecanización lo había acostumbrado” (Simon, 1977).

Que les paguen, al menos, todo el mes... La causa determinante de la separación de los obreros es el nuevo sistema de tracción, con el cual el servicio se hace ahora ventajosamente con menos coches, exigiendo menor suma de esfuerzo humano” (La Nación, 11 de setiembre de 1900)¹⁸.

f. Algunos cambios tecnológicos son suficientemente importantes como para modificar el modo de producción, es decir, las características con las cuales interactúan el trabajo y el capital desde el punto de vista de la ubicación, el ritmo, etc. de la producción. Considérese el paso de la producción artesanal, o del sistema putting out, al régimen manufacturero. La Revolución Industrial no creó los bienes industriales, porque las vestimentas, las espadas y las embarcaciones existían antes de fines del siglo XVIII; lo que hizo la Revolución Industrial fue transformar la forma de elaborar los productos.

“El concepto de empleo tradicionalmente aceptado se deriva de una particular relación laboral: la que se genera en los establecimientos industriales grandes y permanentes... Tanto en la agricultura como en una variedad de pequeñas empresas familiares, industriales o comerciales, las actividades para el mercado y para el hogar estaban muy mezcladas y era difícil delimitarlas. La variabilidad en las condiciones económicas determinaba cambios en el tiempo dedicado a distintas actividades. La proximidad de las actividades domésticas, industriales y agrícolas permitía fáciles desplazamientos de unas a otras, sin que los mismos quedaran registrados en las mediciones convencionales de desempleo. La industrialización y la urbanización implicaron cambios sustanciales en estas formas organizativas... Hoy el concepto tradicional de empleo parece haber perdido parte de su anterior significado. Muchas de las actividades llevadas a cabo por los trabajadores, no resultan fácilmente categorizables en la definición tradicional de puesto de trabajo. La indefinición se hace extensiva al concepto de desempleo” (Montuschi, 1996).

En la producción artesanal, como en la tejeduría encarada por la esposa del agricultor “en sus ratos de ocio”, el trabajador “domina” sus tiempos y (dentro de cierto rango) sus ingresos. En la producción manufacturera resulta inevitable que el trabajador se traslade hasta donde está instalada la máquina, que los horarios sean rígidos y determinados por la fábrica, etc. Es entendible, por consiguiente, que junto al aumento que se produjo en la productividad de los factores, consecuencia de la mayor especialización y división del trabajo, y probablemente a cierto aumento del salario real, se haya degradado la calidad de vida de quien migró del campo a los suburbios de las ciudades industriales inglesas¹⁹.

Lo cual a su vez explica que se hayan generado reacciones. Como el luddismo (¿existió realmente alguien de apellido Ludd, o se trata de una imagen, como la de Robinson Crusoe?), quien diagnosticando que el problema había sido generado por la aparición de las máquinas, propuso solucionarlo... rompiéndolas (el luddismo es una

¹⁸ “Kahler (1933) contiene el primer intento de sistematizar el análisis teórico del problema del desempleo tecnológico en un modelo multisectorial de la economía, por lo que debe considerársela una formulación pionera de un modelo estático (cerrado) de insumo-producto” (Gehrke, 2003). “El rápido cambio tecnológico ahorrador de mano de obra es considerado por Emil Lederer un factor clave para explicar la severidad del desempleo durante la Gran Depresión... La inversión en planta y equipo incorpora nuevas técnicas. No es la falta de proyectos rentables, sino la abundancia de proyectos de racionalización recontrarentables, lo que genera desempleo estructural, por encima del creado por el ciclo económico” (Dickler, 1987).

¹⁹ Tiempos modernos, la genial película protagonizada por Carlitos Chaplin, no es una crítica al “capitalismo” sino al efecto que la producción en serie genera sobre la psiquis del trabajador.

actitud, por lo que cada tanto renace bajo facetas diferentes. En Francia existe un agricultor que cada tanto arremete con su tractor contra algún Mc Donalds), los movimientos cooperativistas, el marxismo, el anarquismo y los diferentes socialismos no marxistas (el de Estado, el académico o de salón, el gremial y el fabiano)²⁰; los cuales recibieron un golpe fatal con la implosión de la Unión Soviética, simbolizada por la caída del Muro de Berlín en noviembre de 1989.

Como ocurre frecuentemente, con el tiempo se fueron corrigiendo los excesos iniciales. Compárense, por ejemplo, los riesgos que corrían los mineros hace un par de siglos, cuando para alertar sobre los escapes del letal gas grisú se incorporó un pajarito vivo en cada sector de las minas, con los que corren los actuales mineros; piénsese en los adelantos que en seguridad y confort existen en los lugares de trabajo: en Argentina, en 1935, se dictó la ley 12.205, denominada “de la silla”, que obligaba a los empleadores a proporcionar un asiento con respaldo a cada asalariado; pregúntesele a un asalariado rural lo que significaba manejar una cosechadora en la década de 1970 y otra a comienzos del siglo XXI. A propósito: Internet permite realizar muchas tareas desde cualquier lugar, en cualquier horario, reintroduciendo la flexibilidad laboral que existía con el sistema putting out.

g. Junto al nada despreciable trauma individual del desempleo, probablemente mayor a medida que aumenta la edad del ser humano que pierde su trabajo, la mirada del economista sobre esta cuestión le presta atención a la expulsión de mano de obra que resulta de cada cambio tecnológico, pero también a la creación de empleo que por una parte genera el cambio tecnológico mismo, y la que surge de los sectores que reciben los mayores ingresos. Ejemplo de lo primero: la máquina requiere quien la diseñe, la opere y la mantenga. Ejemplo de lo segundo: una parte importante del aumento de los ingresos demanda servicios²¹, algunos de los cuales –los bancarios, por ejemplo- están muy mecanizados, pero otros –cuidado de los ancianos- no lo están (¿cuánto falta para que en países como Argentina “geriátricos” se constituya en la principal categoría de empleador?). Hoy trabaja en el mundo muchísima más gente que hace un siglo, claro que no haciendo las mismas tareas o laborando en los mismos sectores.

h. Todo esto produjo cambios muy significativos, a lo largo del tiempo, en la distribución sectorial del empleo. “A comienzos del siglo XIX entre 75 y 80% de la fuerza laboral del mundo desarrollado estaba ocupada en el sector agrícola” (Johnson, 2000), mientras que a comienzos del siglo XXI no más de uno de cada 6 integrantes de la fuerza laboral produce mercaderías, primarias o manufacturas.

El cuadro 2-1 muestra la evolución de la estructura sectorial del empleo en algunos países desarrollados, y en Argentina. En 1870, en el promedio de los países desarrollados considerados, 46% de la fuerza laboral estaba ocupada en tareas agrícolas; proporción que cayó a menos de la mitad a mediados del siglo XX, y a poco más de la décima parte en 1984. En Argentina (última columna) el proceso fue muy similar. Nótese también que en el

²⁰ Analizados en detalle en de Pablo (2008), donde se sintetizan las opiniones de los principales promotores de cada corriente. Horvat (1987) reseñó los enfoques modernos de las “economías administradas por los trabajadores”, particularmente los realizados por Jaroslav Vanek.

²¹ Fogel (1999) muestra que en Estados Unidos, en 1875 el trabajador promedio destinaba 49% de su ingreso a alimentación, 12% a vestimenta, 14% a vivienda, 1% a salud y otro tanto a educación, 6% a otros y 17% a `ocio´; en tanto que en 1995 asignaba 5% a alimentación, 2% a vestimenta, 5% a vivienda, 9% a salud, 5% a educación, 7% a otros y 67% a `ocio´. La elasticidad-ingreso del rubro alimentación es de 0,2, la de ocio 1,4, la de salud y la de educación, 1,6.

mercado laboral formal, la proporción del empleo total dedicado a la producción de bienes industriales llegó a un máximo en 1960, disminuyendo desde entonces.

2.4 Oferta de servicios laborales, distribución del ingreso

Hasta aquí se le prestó atención a los factores que afectan al trabajo desde el punto de vista de la demanda de servicios laborales. A todo esto; ¿qué ocurrió desde el ángulo de la oferta?

a. La historia muestra el aumento de la edad a la cual se comienza a trabajar, particularmente en el sector formal de la economía²², la creciente incorporación de la mujer a la población económicamente activa (PEA), así como el aumento de la edad de retiro... y de la expectativa de vida²³. Esto último impacta fuertemente sobre los sistemas de seguridad social²⁴ (crisis, en Argentina, potenciada por la creciente informalidad laboral, sumada al hecho de que integran la “categoría” de jubilados, más de un millón de personas que no nunca aportaron²⁵).

La mujer complementa el esfuerzo laboral del hombre desde que se tiene memoria, con las tareas del hogar y la crianza de los hijos, además de prestar servicios laborales “comercializables” que se pueden realizar desde el hogar (ejemplo: el ya referido sistema putting out). De manera que cuando se alude a la incorporación de la mujer a la PEA se piensa en el trabajo remunerado en efectivo, realizado en una fábrica o en una oficina, a tiempo completo o al menos durante jornadas de trabajo significativas. Proceso relacionado con la evolución de la educación (formal) de la mujer.

El cuadro 2-2 muestra la evolución de la participación de la mujer en el empleo total. Para su interpretación recuérdese que en ausencia de guerras o migraciones y excepto en China, la población total se compone de varones y mujeres en partes prácticamente iguales. En cambio, en la integración de la PEA históricamente los varones tuvieron mucho más peso que las mujeres, aunque la diferencia viene disminuyendo a lo largo del tiempo. Como en muy pocos casos la incorporación de la mujer a la PEA significó el retiro del “jefe de familia” de la oferta laboral, cada vez es mayor la tasa de actividad o participación, que mide la proporción de la población total que desea trabajar. Ejemplo: en Argentina subió de 40% en 1974 a 46% en 2010. Por otra parte todo indica que estamos delante de un cambio que llegó “para quedarse”. En otros términos, a nadie se le ocurre disminuir la tasa

²² “El ingreso a la fuerza laboral se produce hoy, en promedio, 5 años más tarde que en 1880” (Fogel, 1999).

²³ “No tenemos información directa sobre la cantidad de alimentos disponibles en la antigüedad, pero si en la época romana la expectativa de vida era de 25 años, es muy probable que la disponibilidad de alimentos era muy limitada. En Inglaterra, en 1725 la expectativa de vida era de 32 años, y en Francia en 1750 de 26 años. En 1800 en Inglaterra había aumentado a 36 años, y en Francia a 32 años. De manera que la mayor parte de la humanidad enfrentaba una expectativa de vida entre 25 y 30 años, hasta alrededor de 1650” (Johnson, 2000). “Entre 1850 y 1950 en Estados Unidos la expectativa de vida al nacer aumentó de aproximadamente 40 a 68 años” (Fogel, 1994).

²⁴ “La crisis en los servicios médicos, los sistemas de seguridad social y los desafíos de la globalización, están gobernados por procesos de largo plazo que quienes diseñan e implementan políticas de largo plazo deben entender” (Fogel, 1994).

²⁵ Equivalente a 25% del total de jubilados.

de desocupación en un país, invitando a las mujeres a que regresen al hogar y dejen los puestos de trabajo para los varones.

Pues bien, en todos los países incluidos en el cuadro 2-2 la proporción de la mujer en el empleo aumenta a lo largo del tiempo (en 1960 Argentina se ubicaba bien por debajo del resto de los países económicamente más avanzados, pero la diferencia disminuyó de manera notable desde entonces).

b. Con lamentable frecuencia se analizan las modificaciones en la tasa de desocupación, como si se debieran exclusivamente a cambios en la demanda de servicios laborales, cuando también pueden deberse a modificaciones en la oferta. Para clarificar en qué medida determinado aumento de la tasa de desocupación se debió a mayor oferta laboral, y en cuál a destrucción neta de puestos de trabajo, junto a la tasa de desocupación hay que prestarle atención a la tasa de actividad o participación²⁶.

Al respecto es muy importante prestarle atención a las unidades en que se miden las diferentes variables. Nótese, en particular, que mientras la tasa de desocupación se mide en términos de la PEA, las tasas de actividad o empleo se miden en términos de la población total. Por lo cual en un país donde la fuerza laboral equivale a 40% de la población total, un punto porcentual (pp) de las tasas de actividad y empleo equivale a 2,5% pp de la tasa de desocupación.

Este punto se ilustra con ayuda del cuadro 2-3. En la situación inicial viven en un país 100 personas, 40 de las cuales quieren trabajar. 36 de ellas están ocupadas, el resto está desocupado. En estas condiciones la tasa de actividad es de 40% (PEA sobre población total), mientras que la tasa de desocupación es de 10% (desocupados sobre PEA). ¿Qué pasa cuando una de las 60 personas que antes no buscaba trabajo, ahora quiere trabajar pero no consigue empleo? Que la población sigue siendo de 100 personas, que la PEA pasa de 40 a 41 personas, que el número de ocupados continúa siendo 36 pero el número de desocupados pasó de 4 a 5 personas. En estas condiciones la tasa de actividad pasa de 40% a 41%, mientras que la tasa de desocupación sube de 10% a 12,2%. Si una segunda persona hiciera lo mismo la tasa de actividad pasaría de 41% a 42%, mientras que la de desocupación subiría de 12,2% a 14,3%; y si lo hiciera una tercera persona la tasa de actividad subiría a 43%, mientras que la de desocupación aumentaría a 16,3%. Este ejemplo sencillo muestra cómo un aumento de “apenas” 3 pp en la tasa de actividad, eleva en 6,3 pp la tasa de desocupación.

Estas consideraciones resultan muy importantes para analizar lo que ocurrió durante la década de 1990. Entre 1983 y 1995 la tasa de desocupación aumentó 12,7 pp, al pasar de 4,7% a 17,4% de la PEA, al tiempo que la tasa de actividad subió 4,6 pp, al pasar de 37,4% a 42% de la población total²⁷. Aplicando el análisis anterior, el referido aumento de la tasa de actividad equivale a un aumento de 11,5 pp en la tasa de desocupación (4,6 multiplicado por 2,5). En otros términos 90% del aumento de la tasa de desocupación verificado entre 1983 y 1995 se explica por el aumento de la oferta laboral dentro de la población total (por eso la tasa de empleo no registra una caída equivalente al aumento de la tasa de

²⁶ Claro que para un desocupado es tan problema no conseguir donde laborar porque lo despidieron de una fábrica u oficina y no lo toman en otra, que no conseguir donde laborar porque salió a complementar con su esfuerzo laboral los ingresos de la familia y nadie lo toma. Pero para una correcta lectura del fenómeno desde una perspectiva global, la diferencia es muy importante.

²⁷ Principalmente por el referido aumento de la participación de la mujer en la fuerza laboral.

desocupación)²⁸. Tanto en la década de 1980 como en la de 1990 la población total creció al mismo ritmo (2% equivalente anual –ea–), pero mientras en la década de 1980 la PEA creció 2,1% ea, durante la década de 1990 aumentó 2,8% ea. Por lo cual es cierto que aumentó la tasa de desocupación a lo largo de la década de 1990, pero el empleo creció a mayor ritmo durante la década de 1990 que durante la década de 1980 (2% ea y 1,6% ea, respectivamente).

Todo esto corrige la generalizada impresión de que durante la década de 1990 el aumento de la desocupación se debió a una caída en la demanda de trabajo, producto de la “desindustrialización”, la privatización de empresas públicas y la apertura y la desregulación de la economía. Lo que sí es cierto es que -como siempre- hubo destrucción y creación de fuentes de trabajo, y muy probablemente se produjeron cambios en la estructura sectorial del empleo, lo cual es algo macroeconómicamente distinto. Explicé todo esto en detalle en de Pablo (1996), es decir, en cuanto se produjo el fuerte aumento de la tasa de desocupación. Mostrando que no había nada de misterioso en el preocupante hecho, y que cuanto mejor fuera el diagnóstico más rápidamente podría encararse una solución.

c. Una persona puede ascender en el plano económico-social dentro de una determinada región o país, pero también puede migrar. Pero la migración es una avenida de doble vía. Tanto puede emigrar uno buscando mejores horizontes, como pueden inmigrar otros por el mismo motivo, compitiendo con los servicios laborales que ofrece uno. La sustitución y la complementariedad no sólo se dan en los mercados de bienes sino también en el de los servicios laborales. Por eso la cuestión de la inmigración genera conflictos en los países del Primer Mundo: están encantados algunos empresarios y las “amas de casa” con alto poder adquisitivo, quienes de esa manera conseguirán mano de obra más barata, con menos pretensiones en cuanto a condiciones laborales; están muy molestos los nacionales cuyos servicios laborales compiten con los de los inmigrantes.

"Entre 1830 y 1950 alrededor de 65 millones de personas abandonaron Europa. 34% de ellas dejó Inglaterra; 19% Italia; 10% Austria-Hungría y otro tanto Alemania; 9% España; y el resto otros países²⁹. 61% del total migro a Estados Unidos; 12% a Canadá; 10% a Argentina; 7% a Brasil; 5% a Australia; 3% a Nueva Zelanda y 2% a Sudáfrica... Las grandes migraciones internacionales comenzaron alrededor de 1830, pero durante medio siglo escaparon casi completamente a la influencia argentina. Esta circunstancia es de gran importancia para definir las particularidades del flujo migratorio en nuestro país... Hasta la década de 1870, más de 90% de los migrantes salió del noroeste de Europa, el resto del sudeste; durante la década de 1880 las proporciones se equilibraron; en la primera década del siglo XX un tercio de los migrantes salió del noroeste de Europa, el resto del sudeste. De manera que cuando Argentina apareció en escena como país receptor de inmigración masiva, ya se había producido un vuelco en la relación NO-SE, en favor de esta última³⁰" (Cornblit, Gallo y O'Connell, 1962).

²⁸ Entre 2003 y 2007 la tasa de desocupación cayó a la mitad sin reducción alguna de la tasa de participación, lo cual implica que aumentó la demanda de trabajo. Los planes tipo “trabajar” explican una porción poco importante de la referida reducción de la tasa de desocupación.

²⁹ ¿No resulta sorprendente que la "locomotora" de la economía mundial, haya sido un expulsador neto de sus ciudadanos? "Como proporción de su población total, entre 1860 y la Primera Guerra Mundial Irlanda fue el país de mayor emigración" (Vázquez Presedo, 1971).

³⁰ Por razones cronológicas, como lugar de destino Argentina compitió con Estados Unidos. "La Primera Gran Inmigración [a los Estados Unidos] ocurrió entre 1881 y 1924... En la década de 1920 el gobierno implantó un sistema de cuotas, en base a la composición étnica de la población. Como consecuencia de lo

Los inmigrantes mantuvieron constante su proporción dentro de la población total durante la primera mitad del siglo XIX -13% en 1819 (Newland y Poulson, 1995), 12% en 1869-, aumentándola significativamente de ahí en mas -a 25% en 1895 y a 30% en 1914-³¹. Al comienzo migraron más hombres que mujeres; en 1869 había 2,5 extranjeros por cada extranjera, pero 1,7 hacia fin del siglo XIX, y 1,4 en 1947³².

El grueso de la inmigración argentina provino de Italia y España, y en términos absolutos se compone en partes iguales entre los 2 países, "pero mientras 13% de la migración italiana total llegó a Argentina, 70% de los españoles que migraron se radicó en nuestro país" (Vázquez Presedo, 1971). La corriente migratoria tuvo intensidad variable. "Hay que distinguir 3 períodos: hasta 1914, entre 1914 y 1935, y desde ahí en adelante" (Di Tella y Zymelman, 1967); "el efecto fue más fuerte en décadas alternas: 1881-1890; 1901-1910; 1921-1930 y 1951-60" (Elizaga, 1973).

Si significativa fue la proporción de la inmigración con respecto a la población total, más lo fue la proporción de la inmigración en condiciones de trabajar, con respecto a la PEA. "En 1895 extranjeros eran 25% de la población total, pero 44% de la fuerza laboral; proporciones que en 1914 se elevaron a 30% y 51% respectivamente" (Elías, 1991). Más significativa aún fue la participación de la inmigración en la propiedad industrial y comercial, ya que "en 1895, en la industria había 4,3 propietarios extranjeros por cada argentino, y 2,8 en el comercio" (Vázquez Presedo, 1980). "Entre 1860 y 1913 la migración explica la cuarta parte del crecimiento del PBI total [1,3% de 4,8% anual]" (Elías, 1995).

"El inmigrante golondrina dejaba Italia en octubre y noviembre, cuando la cosecha había terminado en el hemisferio norte. Comenzaba a trabajar en Córdoba y Santa Fe, y terminaba en Buenos Aires, regresando a su país en enero o febrero" (Vázquez Presedo, 1971). A pesar de que los viajes no se hacían en "Jumbos" sino en barcos, la migración golondrina fue cuantitativamente muy importante: entre 1870 y 1913 44% de la inmigración total tuvo ese carácter³³.

cual 60% de las visas fue otorgada a ciudadanos de Alemania e Inglaterra" (Borjas, 1994). "Las cartas de los residentes establecidos, y las noticias periodísticas, alejaron del Río de la Plata a muchos inmigrantes potenciales de Italia, España e Inglaterra, y ayudan a explicar la inmigración a Estados Unidos" (Scobie, 1968).

³¹ "La sola mención de que en 1914 en Buenos Aires se editaban diarios en 14 idiomas, da una idea del cosmopolitismo y la ebullición del momento, y del crecimiento que se motorizaba" (Ezequiel Gallo, Clarín, 7 de abril de 1996).

³² Un subproducto de este desequilibrio fue el auge de la prostitución. "El número de prostíbulos llegó en Buenos Aires a un máximo de 855 en 1926" (Korn, 1974).

³³ La migración internacional, y particularmente la golondrina, plantea el siguiente interrogante: ¿qué ocurría con la mano de obra local? Más precisamente; ¿no había, o no bastaban, las migraciones internas, que era necesario el concurso temporario de personas que vivían tan lejos? "La migración interna fue sorprendentemente lenta hasta la década de 1930; al parecer hasta ese momento resultó más fácil reclutar trabajadores estacionales en Italia que en el norte de Argentina" (Díaz Alejandro, 1984). La cuestión, al parecer, era motivacional: "el suelo pobre produce al hombre rico", sostenía Alberdi... El gaucho era incapaz de cultivar el suelo como los braceros europeos; y por llevar adelante los cambios sin demora, soportamos una cruenta guerra cuando el indio y el gaucho acudieron al malón y a la montonera en defensa de los viejos sistemas a los que estaban acostumbrados... Nuestros peones y gauchos apenas aventajan a los indígenas" (Liachovitsky, 1972). "El hábito de trabajo intenso de los inmigrantes generó una formación reactiva en los argentinos: el sentido del ocio, la falta de preocupación económica, los hábitos camperos, y tantos otros caracteres que provienen de la antigua concepción rural y patriarcal de la vida, adquirieron sello de elegancia" (Romero, 1946).

"El resultado de la inmigración masiva no fue la absorción de una masa extranjera que llegó a asimilarse, es decir, a parecerse e identificarse con la población nativa. Aunque en todo proceso de este tipo hay una doble influencia, de manera que la estructura del país de inmigración y su `carácter nacional' quedan afectados por los recién llegados desde afuera, a la vez que estos adquieren las modalidades del país y se integran en su estructura, en Argentina este proceso implicó la virtual desaparición del tipo social nativo preexistente" (Germani, 1965). "Haber transformado a los vagos de la campaña, por procedimientos que ciertamente no siempre fueron muy suaves, en trabajadores capaces de colaborar en tareas que permitieron pasar de la era de la caza a la de la ganadería, fue un proceso de `desarrollo' más fecundo y provechoso para la colectividad y para sus componentes de todas las clases sociales, que el que después hemos conocido de transformar trabajadores en vagos" (Pinedo, 1971).

Aunque en cantidades mucho menores, Argentina también recibió inmigrantes europeos luego de la Segunda Guerra Mundial. Nuevamente provenientes de España e Italia, pero también de los países de Europa del Este, escapando del comunismo³⁴. En épocas más recientes la inmigración provino de países limítrofes, particularmente Paraguay y Bolivia, de gran impacto en sectores como construcción y servicio doméstico.

¿Somos un país de inmigración o emigración "neta"? No es fácil contestar esta pregunta. En el plano cualitativo cabe apuntar que desde mediados del siglo XX en países como Argentina se registra una "fuga de cerebros" (brain drain), motivada a veces por razones políticas, en otras por las oportunidades que universidades y centros de investigación del extranjero, les ofrecen a graduados argentinos. La creciente globalización económica ubica en el mercado laboral "mundial" a creciente número de profesionales que estudiaron en nuestro país.

"Los hechos estilizados que durante mucho tiempo dominaron la discusión sobre los costos y los beneficios de la inmigración, fueron drásticamente alterados durante la década de 1980, siendo reemplazados por nuevos planteos, cuestiones y percepciones... Entre los nuevos hechos estilizados cabe apuntar los siguientes: las habilidades laborales relativas de las sucesivas oleadas inmigratorias [a Estados Unidos] disminuyó desde la Segunda Guerra Mundial; es difícil que los inmigrantes iguallen los salarios que ganan los nacionales durante el resto de su vida; aunque existe una débil correlación inversa entre inmigración y salarios en el mercado local, la inmigración puede ser en parte responsable de la baja de las remuneraciones de los operarios no calificados; la nueva inmigración puede tener un impacto fiscal negativo, porque participa más de los programas sociales que los anteriores inmigrantes; y finalmente existe una fuerte correlación entre las habilidades de los inmigrantes y los de la segunda generación de americanos" (Borjas, 1994).

³⁴ Paul Anthony Samuelson solía decir que la ciencia americana le debía mucho a Adolfo Hitler. La nuestra también, agregando a José Stalin, Francisco Franco y Fidel Castro, a la lista de expulsadores de talento. Entre los fallecidos cabe citar los siguientes economistas extranjeros que desarrollaron su actividad entre nosotros: Jean Silvio Gesell y Federico Julio Herschel (oriundos de Alemania), Juan Verstraete (Bélgica), José Barral Souto y Vicente Vázquez Presedo (España), Esteban J. K. Cottely (Hungría), Florian Manoliu, Oreste Popescu y Lascar Saveanu (Rumania) y Uros Bacic (Yugoeslavia). Entre los que viven a Armando Paulino Ribas (Cuba), Enrique Blasco Garma y Manuel Fernández López (España), Luisa Montuschi (Italia) y Javier Cardozo (Uruguay).

d. Según FIEL (1997), aplicando exclusivamente la legislación laboral general, es decir, ignorando beneficios específicos, una remuneración bruta de \$ 100 implica un salario de bolsillo de \$ 83 (así ve la relación laboral el asalariado) y un costo laboral de \$ 139 (así ve la relación laboral el empleador). En otros términos, como consecuencia de lo que los economistas denominamos “impuestos al trabajo”, el costo laboral se ubica 67,5% por encima del salario de bolsillo.

Para los regulomaníacos este dato es irrelevante, particularmente cuando proponen o diseñan políticas sociales o previsionales, financiadas en proporción a la nomina salarial. Para los economistas profesionales, por el contrario, es una alerta porque tamaña distancia entre el salario de bolsillo y el costo laboral invita a la evasión previsional (también a la elusión, porque tanto en el sector privado como en el público muchas modificaciones salariales, para que se “noten” en el bolsillo del asalariado, son calificadas como “no remunerativas”, y por consiguiente no sujetas a la legislación)³⁵.

FIEL (2000) analizó la informalidad impositiva y laboral. “La tasa de informalidad entre asalariados, que era de 32% a fines de la década de 1980, llegó a un máximo de 49,4% en 2003, para declinar a 37% en 2008. Disminuyó porque la obra pública sólo emplea trabajadores formales, y también declinó en el sector agropecuario. Además las PYMES fueron beneficiadas desde 2004 con una fuerte reducción de aportes patronales para las nuevas contrataciones” (Bour, Susmel y Roccatagliata, 2010).

e. Un mismo nivel de ingreso se puede desagregar según diversos criterios, generando otras tantas distribuciones del ingreso. Las principales son la distribución personal o familiar (que desagrega el ingreso total según la participación de cada persona o familia), la funcional (que lo desagrega según el ingreso de cada factor de producción), la geográfica o regional (que lo desagrega según la localización), la intergeneracional (que lo desagrega según la edad de cada uno de los beneficiarios), etc.

Cuando a comienzos de la década de 1960 estudié economía se le prestaba atención a la distribución funcional del ingreso, y más precisamente a un único indicador: la participación de los asalariados en el ingreso total, la cual había disminuido considerablemente desde la presidencia de Juan Domingo Perón³⁶. Pero las primeras investigaciones empíricas se refirieron a la distribución personal o familiar. Y a fines del siglo XX se le volvió a prestar más atención a éstas, que a la distribución funcional del ingreso. La motivación sobrepasaba el plano estadístico. “Los prolongados debates sobre la distribución del ingreso generaron un punto de partida natural para los análisis estadísticos serios. Estos debates se volvieron más filosóficos con la emergencia del movimiento socialista, y el sindical, en Europa Occidental y en Estados Unidos” (Persky, 1992).

Indebidamente, a menudo desigualdad e inequidad (de una distribución del ingreso) se utilizan como si fueran sinónimos. Desigualdad es una noción estadística, que como tal pertenece al plano del ser; inequidad es una noción de justicia, que pertenece al plano del deber ser. ¿Es equitativo que un vago y un dedicado trabajador, tengan igual ingreso; por

³⁵ Transitoriamente, porque cada tanto algún juez o Cámara advierten la jugada, y termina calificando (como debe) como remunerativas, a remuneraciones que en su momento las partes habían acordado considerar no remunerativas.

³⁶ Según el Banco Central, la participación de los asalariados en el ingreso cayó de 49,7% en 1950 a 37,7% en 1959, recuperando luego a 42,7% en 1972.

qué cualquier aumento en el grado de desigualdad de una distribución del ingreso, es automáticamente descripto como un aumento en el grado de inequidad?

La investigación empírica pionera sobre la distribución del ingreso fue realizada por Vilfredo Pareto, quien “fue el primero que mostró cómo sería un análisis económico inductivo, encarado de manera sistemática” (Persky, 1992), “Otras medidas de desigualdad son la curva de [Max Otto] Lorenz y su implícito coeficiente de concentración de [Corrado] Gini” (Samuelson, 1966).

“Lo que Pareto verificó fue que la frecuencia acumulada de las personas con ingresos superiores a determinado nivel, generaba una línea casi recta, graficada en un papel doble logarítmico contra el nivel del ingreso. Y la pendiente de la línea era muy parecida, en distintos lugares y diferentes periodos” (Samuelson, 1966). “El papel doble logarítmico era muy utilizado entre los ingenieros (Pareto era uno de ellos)... Este observó que tanto en Inglaterra como en las ‘ciudades italianas’, el valor de su coeficiente rondaba alrededor de 1,5³⁷. Aunque no utilizó algo así como una técnica de regresión, la inspección visual sugiere que las ecuaciones lineales se ajustaban bien a los datos. Por eso se habló de la ley de la distribución del ingreso de Pareto... Este enfatizaba la fuerte asimetría de su distribución, y por consiguiente su diferencia fundamental con la distribución normal... Fascinado con su ley, trató de explicarla afirmando que la observada similitud tanto en el espacio como en el tiempo, descartaba a las instituciones sociales como posible explicación de la acción pública tendiente a modificar la distribución del ingreso... Pareto concluyó que la distribución del ingreso dependía de la naturaleza humana, entendiéndolo por tal la distribución de las habilidades humanas, sujeta a las necesidades de supervivencia biológica” (Persky, 1992)³⁸.

“La versión vulgar de la ley de Pareto dice lo siguiente: ‘en todos los lugares y en todos los tiempos, la distribución del ingreso es la misma. Ni los cambios institucionales, ni un sistema impositivo igualitario, pueden alterar esta constante fundamental de las ciencias sociales’... [Pero cuidado porque] las investigaciones realizadas por Mandelbrot (1960) mostraron que las distribuciones tipo Pareto-Lévy caracterizan muchos procesos económicos: distribuciones de ingreso, cambios especulativos de precios, etc. Las distribuciones estables tipo Pareto-Lévy tienen ‘coeficientes de Pareto’... Pero el referido coeficiente no es realmente una medida de desigualdad en el sentido usual del término, porque si cada receptor de ingreso dentro de una distribución Pareto-Lévy reduce a la mitad su discrepancia con respecto al ingreso medio, el coeficiente de Pareto permanece

³⁷ “Dicho valor se ubicó entre los siguientes extremos: mínimo de 1,13, para Augsburgo en 1526, y máximo de 1,89 para Prusia en 1852” (Fernández López, 1999).

³⁸ “El principal interés en la distribución de Pareto no radica en su uso algo limitado como medida de la desigualdad, sino en la explicación que generó, porque naturalmente que tal regularidad era un desafío a la mente. David Gawen Champernowne, George Udny Yule y Herbert Alexander Simon la explican como la estructura típica del estado de crecimiento sostenido de un proceso estocástico; en tanto que Mandelbrot elaboró una explicación ‘sincrónica’, que no depende de la evolución temporal de los procesos, mostrando que si un gran número de variables aleatorias independientes está cada una idénticamente distribuida según la distribución de Pareto, entonces la suma de dichas variables aleatorias también se distribuirá según la ley de Pareto” (Steindl, 1987). “Distribuciones de Pareto fueron encontradas en otras realidades. Zipf (1949) enunció la ley del ‘menor esfuerzo’, e interpretó la distribución del ingreso de Pareto como un equilibrio entre la codicia de los superiores y la necesidad de mantener la lealtad entre los inferiores, en tanto que Simon (1957) desarrolló un modelo simple de la jerarquía del control en las grandes corporaciones, recordando que Pareto sugirió que un equilibrio social más profundo yacía bajo su curva de ingresos” (Persky, 1992).

constante. Lo que mide el coeficiente de Pareto no es la desigualdad alrededor del ingreso medio, sino el grado de kurtosis de dicha distribución” (Samuelson, 1966).

Lorenz y Gini plantearon la cuestión en el plano estadístico. “Puede haber discrepancias sobre la significación de una muy desigual distribución de la riqueza, pero es indudable la importancia de saber si la actual distribución se está haciendo más o menos desigual” (Lorenz, 1905). Por eso, luego de reseñar –y criticar- las propuestas entonces existentes, propuso un gráfico en uno de cuyos ejes se mide el porcentaje acumulado de la población, ordenada desde los más pobres hasta los más ricos, y en el otro la proporción acumulada de la riqueza de cada uno de los referidos porcentajes acumulados de población. “Si todos los habitantes tienen igual riqueza, la línea resultante es una recta (la diagonal principal del gráfico). Cuando la distribución es desigual, los puntos extremos también coinciden con los del caso de igual distribución, pero el resto no. En este caso la curva resultante [denominada curva de concentración de Lorenz] mostrará una panza en las posiciones intermedias. La regla de interpretación es la siguiente: cuanto mayor sea la panza, mayor será la concentración o desigualdad” (Lorenz, 1905). Gini (1912) representó en un único número –el denominado “coeficiente de Gini”- toda la riqueza informativa contenida en la curva de concentración de Lorenz (para estimar el coeficiente de Gini generalmente se utiliza la fórmula de Brown)³⁹.

¿Qué dicen los números? Kuznets (1955) analizó los cambios a largo plazo en la distribución personal del ingreso. Aclarando, humilde pero sensatamente, que “soy totalmente consciente de la limitada confiabilidad de la información presentada. El trabajo probablemente represente 5% de información empírica y 95% de especulación”. En base a datos de Estados Unidos, Inglaterra y Alemania concluyó que “probablemente la distribución personal del ingreso umente su grado de desigualdad en las primeras etapas del proceso de crecimiento económico, y lo disminuya en las etapas más maduras. Concretamente, la distribución personal del ingreso fue más desigual en Inglaterra hasta 1850, hasta 1870 en Estados Unidos y hasta 1890 en Alemania”.

Bourguignon y Morrison (2002) estimaron la distribución personal o familiar del ingreso del mundo en su conjunto (en base a las estadísticas de 33 países, o grupos de países), concluyendo que “la desigualdad ya era importante a comienzos del siglo XIX (el coeficiente de Gini era de 0,5 en 1820), pero aumentó desde entonces: fuertemente hasta la Primera Guerra Mundial, cuando el Gini llegó a 0,61; moderadamente después, porque se ubicó en 0,64 en 1950, y muy moderadamente después, ya que llegó a 0,657 en 1992... La desigualdad existente entre países es un factor clave para explicar la desigualdad mundial... Las diferencias en las tasas de crecimiento de los países explican prácticamente la totalidad del aumento de la desigualdad mundial, y del número de personas pobres”. Todos los estudios que conozco, referidos a las 3 últimas décadas del siglo XX, muestran una disminución en la brecha de ingresos medios, entre países ricos y pobres, y un aumento en el grado de desigualdad de los ingresos dentro de cada país, rico o pobre.

³⁹ Con posterioridad se propusieron otros índices, que destacan diferentes aspectos de la desigualdad. Los más utilizados fueron creados por Anthony Barnes Atkinson, Orris Clemens Herfindahl (paralelamente a Hirschman) y Henri Theil. Gasparini (2005) reseñó la medición de la desigualdad, en base a la desigualdad propiamente dicha, la pobreza, el bienestar agregado, el impacto redistributivo de políticas, la movilidad y la dolarización; y las concepciones de equidad, en base a la igualdad de oportunidades, la meritocracia, la igualdad de capacidades y la ausencia de envidia.

El bienestar no sólo depende de la distribución, sino también del nivel absoluto. Sobre el particular, Bourguignon y Morrison (2002) le prestan atención a 2 indicadores principales: proporción de pobres sobre el total de la población, y expectativa de vida. En ambos casos durante los siglos XIX y XX los progresos fueron muy significativos. En efecto, calificando como pobre a quien consume menos de u\$s 2 por día, y como muy pobre a quien consume menos de u\$s 1 por día, ambos expresados en poder adquisitivo de 1985, la proporción de pobres pasó de 94,4% de la población total en 1820, a 75,9% en 1929 y a 51,3% en 1992, y la de muy pobres pasó de 83,9% en 1820, a 56,3% en 1929 y a 23,7% en 1992. Al mismo tiempo la expectativa de vida promedio más que se duplicó entre 1820 y 1992, al pasar de 26 a 60 años (era de 33 años, antes de la Segunda Guerra Mundial).

Sala i Martin (2006) aumentó la cobertura y corrigió el trabajo antes citado, puntualizando que “el análisis comparativo entre países no ayuda a entender lo que está ocurriendo con la distribución personal o familiar del ingreso a nivel mundial, porque –por ejemplo- la población de China es mayor que la de Senegal. Consecuentemente los datos de los países deben ser ponderados por el tamaño de sus respectivas poblaciones. Como la población total de los 41 países africanos es alrededor de la mitad de la de China, los resultados son completamente diferentes según se analicen los datos de cada país, con o sin ponderación por población”. Estimó la distribución personal del ingreso del mundo a partir de la información de 138 países, concluyendo que “para el mundo en su conjunto, el coeficiente de Gini ha venido declinando desde 1980 (fue de 0,653 en 1970, de 0,660 en 1980, de 0,652 en 1990, y de 0,637 en 2000), debido al mayor crecimiento económico de algunos de los países más pobres del planeta, como China, India y el resto del Asia”.

“La desigualdad en la distribución del ingreso aumentó en la mayoría de los países sudamericanos durante la década de 1990. Argentina experimentó el gran salto (el coeficiente de Gini aumentó 0,05 puntos porcentuales –pp- entre 1992 y 1998, y 0,077 pp entre 1992 y 2001. En realidad aumentó de manera dramática durante las 3 últimas décadas, pues pasó de 0,345 en 1974 a 0,538 en 2002), seguida por Venezuela, donde aumentó casi 0,04 pp. Brasil es la única economía de la región donde se produjo una clara reducción en la desigualdad durante la referida década... El cambio en el grado de desigualdad subsiste a cambios en los indicadores utilizados... Desde que se compilan estadísticas los datos sugieren, más allá de toda duda, que América Latina y el Caribe es la región del mundo con mayor desigualdad en la distribución de su ingreso, con la posible excepción de África al sur del Sahara” (Gasparini, 2003).

Luego de distribuir por niveles de ingreso, tanto los impuestos como el gasto público en Argentina, Llach y Montoya (1999) concluyeron que existe una evidente y muy significativa subestimación de los ingresos declarados a la Encuesta Permanente de Hogares que compila el INDEC, y sobre la cual se hacen todas las estimaciones; que una vez corregidos los ingresos resulta una Argentina con menos pobreza pero con mayor desigualdad (antes de tener en cuenta la política fiscal); que estas conclusiones cambian significativamente cuando se introducen los impuestos y los gastos públicos, y se obtiene la distribución del ingreso después de la política fiscal, que es la verdaderamente relevante; que los subsidios entregados por el gasto público social tienen un perfil claramente progresivo, que ha aumentado en la década de 1990; la política fiscal hace menos desigual la distribución del ingreso⁴⁰; y que si bien la distribución después de impuestos y subsidios

⁴⁰ El impacto del sector público sobre la distribución del ingreso es muy significativo. Del lado de los ingresos públicos, la desaparición del "impuesto inflacionario" hizo mucho menos regresiva la política fiscal

sigue siendo hoy algo más desigual que hace 25 años, esta diferencia es mucho menor que la que muestran las estadísticas”.

A la luz de esta evidencia empírica, a comienzos del siglo XXI nadie cree, como Pareto, que las instituciones y las políticas públicas son incapaces de modificar la distribución personal o familiar del ingreso; aunque tampoco nadie cree, como John Stuart Mill, que las políticas públicas pueden separar por completo “las leyes de la producción, de las leyes de la distribución”.

Por último cabe destacar que la desigualdad en la distribución del ingreso es una “foto”, pero a cada uno de los habitantes también le importa lo que le puede ocurrir a él (o a ella) a lo largo del tiempo. En otros términos, les interesa lo que está ocurriendo, y lo que puede llegar a ocurrir, con la movilidad económica y social. Para quienes nacimos alrededor de la mitad del siglo XX la educación fue el principal mecanismo de ascenso económico y social.

2.5 Mercado, sindicatos y partidos políticos, en la historia de las conquistas laborales

No se trabaja como hace un par de siglos, y se gana más que hace 200 años. ¿Cuánto de esto lograron los asalariados a través del mercado, es decir, por consideraciones de oferta y demanda, cuánto por la acción sindical, y cuánto por la iniciativa de los gobiernos, y particularmente de los legisladores socialistas? No estoy en condiciones de responder con precisión este interrogante, pero sí destaco que en varios países (Argentina, uno de ellos) existió natural tensión entre los sindicatos y los partidos políticos de izquierda, para convertirse en el “padre de la criatura” de los cambios en las condiciones laborales⁴¹.

a. Beatrice y Sidney Webb, George Douglas Howard Cole y Selig Perlman historiaron la evolución del movimiento obrero. Los Webb (1894) “le proporcionaron al movimiento sindical inglés una historia y un sentido histórico” (Winter, 1987). “Cole (1913) reseñó todos los movimientos obreros –sindicatos y asociaciones políticas- del mundo. Parecía anunciar un nuevo tipo de socialismo: el ‘socialismo gremial’ (guild socialism), desarrollado en Cole (1920)” (Postgate, 1975). “Perlman sabía de la historia del movimiento obrero de los Estados Unidos, más que cualquier otro que alguien hubiera conocido... Escribió una obra en colaboración con John Rogers Commons, que publico

(en 1975, como en 1989, 20% de la recaudación total provino del impuesto inflacionario, y este impuesto lo pagan básicamente los pobres). Del lado de los gastos, los subsidios brutos originados en el gasto social (esencialmente jubilaciones, pensiones y gasto en salud) que recibe el 20% más pobre de la población, llegan a duplicar su ingreso, contra 20% a mediados de la década de 1970 y 60% en 1990). Antes de considerar los impuestos, en promedio el ingreso del 20% más rico de la población, es 18 veces el del 20% más pobre, después de considerar los impuestos es 11 veces.

⁴¹ Torre (1990) y Zimmerman (1995) analizaron esta cuestión, durante las primeras décadas del siglo XX. A propósito: el día de los trabajadores se celebra el primero de mayo de cada año en casi todos los países del mundo, pero no en Estados Unidos, donde se lo festeja el primer lunes de cada setiembre. Ocurre que el 1 de mayo de 1886, en Estados Unidos, se produjo una huelga general, para exigir la vigencia de la jornada máxima de 8 horas diarias; y como consecuencia de los disturbios posteriores fueron ahorcados 5 anarcosindicalistas (4 alemanes, 1 norteamericano; 4 periodistas, 1 carpintero).

entre 1918 y 1935, e individualmente las que vieron la luz en 1922 y (la más influyente) en 1928” (Witte, 1960). Según el, “donde el movimiento obrero es débil es más susceptible de ser controlado por los intelectuales, mientras que donde las condiciones políticas permiten que se desarrolle de manera enérgica, supera las trampas ideológicas y avanza hacia su madurez... La clave del éxito sindical estaba en plantear objetivos limitados y específicos, destinados a asegurar el control colectivo de las oportunidades de empleo, sin desafiar el resto de las prerrogativas de los capitalistas” (Donnelly, 1987)⁴². En 1915 James Thomas Sutcliffe publicó una monografía sobre los sindicatos en Australia, que 6 años después (Sutcliffe, 1921) se transformó en un libro de carácter narrativo pero pionero en su género” (Patmore, 2007).

“A partir de [Harold Gregg] Lewis (1959) [sistematizado en Lewis, 1963] la forma de medir el efecto del sindicalismo consistió en explicar la relación entre el salario de los obreros sindicalizados y el de los no sindicalizados, en función de la tasa de afiliación al sindicato. Pero el problema es que la causalidad no es unidireccional, porque los mayores salarios pueden alentar el aumento de la sindicalización. Por lo demás los sindicatos parecen tener poca incidencia sobre la estructura salarial” (Parsley, 1980). Al respecto cabe acotar que “las estimaciones de la diferencial de salarios, entre obreros sindicalizados y no sindicalizados, está entre 5 y 25%” (Rees, 1963); y que “no hubo cambios significativos en los niveles salariales y en las participaciones asalariadas en periodos con negociaciones salariales (1950-1965) y en periodos con salarios fijados por el gobierno (1966-1980). Parece haber estado presente un ejercicio acotado del poder sindical, independiente del método de ajuste salarial vigente en cada período” (Montuschi, 1989). Michael Wallerstein “mostró que cuesta más organizar sindicalmente a los trabajadores en los países más grandes que en los más chicos; que los sindicatos poderosos pueden reducir la desigualdad salarial sin aumentar la desocupación; y que los sindicatos más centralizados pueden reducir sustancialmente la desigualdad salarial” (NN, 2006).

Ashenfelter y Pencavel (1969) identificaron, vía la econometría, los determinantes del crecimiento de la afiliación a los sindicatos en Estados Unidos, entre 1900 y 1960... La tasa de inflación tuvo un fuerte efecto sobre el crecimiento de la afiliación, respaldando la hipótesis del carácter `defensivo´ de la demanda de sindicatos; en tanto que el desempleo y las consideraciones políticas ejercieron menor influencia; en tanto que Ashenfelter, Johnson y Pencavel (1972) plantearon un modelo de la determinación de los salarios en los sectores sindicalizados y no sindicalizados de la industria de Estados Unidos, para averiguar el efecto que la sindicalización tiene sobre el ritmo de aumento promedio de los salarios... 50% de los asalariados que trabajan en el sector industrial están sindicalizados... Analizaron el período 1954-1968, con frecuencia anual, para 19 ramas industriales... concluyendo que “la presencia de sindicatos fue una poderosa fuerza para aislar una gran parte de los salarios pagados en la industria, de las oscilaciones de corto plazo”, además de lo cual los datos muestran que a partir de 1914 el aumento salarial observado hubiera sido menor sin la presencia sindical⁴³.

⁴² Hoxie (1917) también historió el movimiento sindical en Estados Unidos. Además “Edwin E. Witte entendió y defendió a los sindicatos, cuando tal defensa podía resultar peligrosa” (Cohen, 1960), en tanto que “Slichter enfatizó que los desafíos que habían planteado los sindicatos, habían generado mejores gerentes” (Dunlop, 1987).

⁴³ Por ser el líder de la revolución cuantitativa que define la economía laboral moderna, y pionero en el análisis de los objetivos planteados por los sindicatos, utilizando las técnicas de la microeconometría, en 2009 John Harold Pencavel fue galardonado como miembro honorario de la Asociación Americana de Economía.

“El modelo de relaciones laborales que prevaleció en el mundo occidental luego de la Segunda Guerra Mundial fue formalmente planteado por Dunlop (1958). El elemento central es la negociación colectiva entre los grandes empleadores y los sindicatos industriales. La negociación colectiva constituye, esencialmente, un proceso de fijación de reglas... La estandarización del producto, la estabilidad de su diseño y del equipo necesario para producirlo llevó, naturalmente, a la definición meticulosa de los ‘puestos’ alrededor de los cuales se organizaba el proceso de negociación colectiva. Este modelo entró en crisis en la década de 1970” (Montuschi, 1997). “El proceso de crecimiento del sindicalismo público parece haber avanzado en la medida en que evolucionó la llamada ‘tercerización del empleo’, fenómeno que ha caracterizado no sólo a los países desarrollados sino también a los países de ingresos medianos y bajos... La organización del trabajo, la creación y rediseño de puestos, la distribución de las horas de trabajo, el entrenamiento y la formación de habilidades, deberán ser tópicos predominantes en las negociaciones colectivas de los años venideros” (Montuschi, 1995).

Intimamente relacionada con la actividad sindical está la cuestión de las huelgas. “A Stuart Marshall Jamieson le interesaban todas las manifestaciones del conflicto industrial: huelgas, insurrecciones laborales y violencia... Nadie, ni antes ni después, recolectó tantos datos sobre huelgas en Canadá, como él en 1968” (Riddell, Rosenbluth y Thompson, 2003). “Los trabajos de Knowles sobre las huelgas son un clásico en las relaciones industriales... En particular, el que publicó en 1952, cuyo prólogo comienza así: ‘el huelguista es no querido, deshonrado y olvidado; pero por sobre todo, en buena medida no fue estudiado’, mostrando su interés en aplicar su penetrante análisis a uno de los mitos populares británicos” (Rutherford, 2004).

b. En Argentina "en 1857 fue fundada la primera asociación laboral, la Sociedad Tipográfica Bonaerense, originalmente concebida más como sociedad de ayuda mutua (en su seno se gestó la primera huelga obrera, organizada en 1878 por la Unión Tipográfica, que fue fundada este mismo año para discutir salarios). En 1864 nació la Sociedad de Artesanos y Jornaleros Argentinos, basada en ideas mutualistas y cooperativistas, que no florecieron espontáneamente en Argentina. Eran grupos afiliados a la Primera Internacional (Londres, 1864), aunque el auge internacionalista fue de corta duración... A comienzos de 1891 fue fundada la Federación de los Trabajadores de la Región Argentina" (Cornblit, 1980). "La Fraternidad fue fundada en 1887, firmando el primer convenio laboral en 1920" (Horowitz, 1985). "La Federación Obrera Textil nació en 1921" (Di Tella, 1993). "En 1922 La Fraternidad ayudó a fundar la Unión Ferroviaria" (Horowitz, 1984). "Dos sindicatos ferroviarios -La Fraternidad y la Unión Ferroviaria- eran las organizaciones obreras más importantes de la Argentina en la década de 1930... La naturaleza del sistema ferroviario y su posición vital en la economía, explica la fortaleza del gremio" (Horowitz, 1985).

"Hasta hace pocos años los sindicatos se reducían a su comisión directiva y un sello de goma... Pronto tendremos grandes sindicatos profesionales, capaces de sustraerse a todo asalto moral, a toda sorpresa, a toda acción revolucionaria o exótica" (Bunge, 1928, pero escrito en 1919). "El cambio tecnológico minó el control del oficio sobre la producción, y esto tuvo gran impacto sobre la organización de sindicatos" (Angélico y Forni, 1995). "En la década de 1930 el movimiento obrero se volvió más combativo y politizado" (Horowitz, 1984). "Los conflictos laborales ocurridos entre 1930 y 1943 pusieron de manifiesto que los trabajadores de virtualmente todos los sectores del mercado de trabajo, ya estaban

adoptando formas de organización y de acción de alcance nacional, y a la vez procuraban obtener la mediación del Estado en favor de sus demandas" (Korzeniewicz, 1993).

"La importancia del sindicalismo muestra la diferencia que existe entre el peronismo y los otros movimientos nacional-populares" (Murmis y Portantiero, 1971). "De todas las organizaciones creadas entre 1946 y 1955, las únicas que lograron mantener su legitimidad durante dicho período fueron los sindicatos; y fueron también las únicas organizaciones que sobrevivieron a la derrota del régimen peronista" (Doyon, 1977).

El rol que jugó el sindicalismo dentro del peronismo fue muy importante. Para entenderlo desde la realidad, y no desde la fantasía, hay que tener presente un par de hechos: "en la génesis del peronismo tuvieron intensa participación dirigentes y organizaciones gremiales viejas, participación que llegó a ser fundamental a nivel de los sindicatos y de la CGT, y muy importante en el Partido Laborista" (Murmis y Portantiero, 1971); y "las relaciones políticas entre los gremios y el Estado peronista no fueron de ningún modo monolíticas... Las actitudes políticas de la cúpula sindical y de las bases obreras frente al gobierno peronista variaron de gremio en gremio, y con frecuencia dentro del mismo gremio en distintas épocas. El espectro de actitudes fue desde una oposición intransigente hasta un apoyo total y tendió a ser acompañado por un espectro similar que fue desde el conflicto extremo a la aprobación más completa" (Little, 1979).

"La Unión Obrera Textil es un sindicato muy estratégico en el proceso de conversión del movimiento obrero al peronismo" (Di Tella, 1993). "A comienzos de la década de 1940 los comunistas alcanzaron un papel protagónico dentro del movimiento obrero" (Angélico y Forni, 1995); "los comunistas lograron un éxito sustancial en la organización de gremios de las nuevas industrias" (Horowitz, 1984; Korzeniewicz, 1993); "la época del predominio comunista en la Unión Obrera Textil coincidió con el crecimiento, tanto de la industria como del sindicato" (Di Tella, 1993).

"En 1940 13% de la fuerza laboral urbana estaba afiliada a algún sindicato" (Díaz Alejandro, 1970). "Recién en 1946 se produjo una ola de sindicalización de los trabajadores industriales... [Por eso] referido a 1943, hablar de 'movimiento obrero' es todavía un exceso retórico" (Torre, 1990). En dicho año "las fuerzas obreras estaban divididas en [4 centrales antagónicas]: Confederación General del Trabajo 1 (CGT1), CGT2, Unión Sindical Argentina (USA) y Sindicatos Autónomos" (Fayt, 1967).

El golpe del 4 de junio de 1943 encontró "a una clase trabajadora que, pese a haber intensificado la movilización en defensa de intereses propios, en la mayoría de los casos no había resuelto a su favor las reivindicaciones planteadas" (Murmis y Portantiero, 1971), y a los dirigentes sindicales debilitados. "El apoyo de la clase obrera constituyó una innovación estructuralmente novedosa, no es un acontecimiento que normalmente cabía esperar a partir de un golpe como este" (Little, 1979). Dicho apoyo estuvo lejos de ser espontáneo. "A partir de mayo de 1944 la dirección sindical, que se percibía a sí misma como un grupo de presión independiente, participó activamente en la elaboración de la nueva política social en los diversos organismos que el régimen militar multiplicó con esa finalidad... El decreto 2.669, del 20 de julio de 1943, reglamentó la actividad sindical" (Torre, 1990). Al día siguiente "la CGT2 fue clausurada por el gobierno. La CGT1 recibió un duro golpe el 24 de agosto, al ser intervenidas la Unión Ferroviaria y La Fraternidad" (Murmis y Portantiero, 1971).

El encuentro entre Perón y la dirigencia obrera no resultó fácil, ya que "los dirigentes obreros fueron amigos de todos los gobiernos, aún antes de que se constituyera la CGT. En la década de 1930 apareció el dirigente gremial, especie de caudillo desconocido hasta entonces... La primera prueba pública de los avances de Perón frente a los gremios tuvo lugar el 12 de julio de 1945" (Murmis y Portantiero, 1971). La CGT no tuvo ninguna participación en la movilización del 17 de octubre de 1945.

"La gran mayoría de los dirigentes sindicales permaneció opuesta al peronismo luego de octubre de 1945... La dirigencia estaba fuertemente dividida, entre un ala socialista y otra comunista... Angel Borlenghi [empleados de comercio] y Luis Francisco Gay [telefónicos] estaban más predispuestos a colaborar con el gobierno" (Di Tella, 1993). "La fuerza gremial, decisiva en el apoyo a la candidatura presidencial de 1946, era el más sólido baluarte de Perón al iniciar su período. Pero también era el más peligroso, porque tenía vida propia y no dependía del presupuesto oficial" (Gambini, 1983). "Si bien es cierto que después de 1945 las organizaciones sindicales apoyaron sostenidamente al régimen populista, también lo es que no dejaron de ejercer presión para ver cumplidas sus reivindicaciones" (Gaudio y Pilone, 1984).

"La evolución del sindicalismo peronista después de 1946 puede dividirse en 2 etapas principales: 1946 a 1951, caracterizado por una fuerte expansión y consolidación del sindicalismo dominado por el Estado, y 1951 a 1955, donde el régimen impuso un control monolítico sobre los sindicatos obreros" (Little, 1979). "La transformación que Perón produjo en los sindicatos fue más política que social. Los sindicatos existían y en algunos casos tenían un peso y desarrollo importante, pero no estaban identificados con el partido mayoritario, como sucedió con el peronismo. De ahí en más derivan sucesivas y numerosas tensiones entre la estructura política y la sindical. Perón siempre vio a esta última como una amenaza para su poder o liderazgo, y por eso siempre trató de neutralizar a los dirigentes sindicales con más personalidad: Cipriano Reyes, Augusto Timoteo Vandor, José Alonso, etc." (Fraga). El primero estuvo preso entre 1948 y 1955; los 2 últimos murieron asesinados (Vandor, el 30 de junio de 1969; Alonso, el 27 de agosto de 1970).

"Es poco probable que la desilusión con el régimen [peronista en los últimos años] haya significado necesariamente la desilusión con Perón mismo. La política seguía polarizada y la clase obrera no tenía muchas alternativas aparte de su apoyo al peronismo... En 1955 la clase obrera no se levantó para salvar a Perón, aunque esto puede atribuirse más al fracaso de este último que a los trabajadores" (Little, 1979).

c. En Argentina "la primera organización de signo socialista fue el Club Vorwarts, fundado en 1882. El Partido Socialista Obrero vio la luz 3 años después... En el socialismo militaron médicos (Juan Bautista Justo, Nicolás Repetto, Enrique Dickman, Augusto Bunge) y abogados (Alfredo Palacios, Enrique Del Valle Iberlucea, Mario Bravo)... El surgimiento de la sociología como disciplina científica ocupó un lugar de preponderancia en la conformación intelectual del reformismo social... Los académicos e intelectuales no se limitaron al estudio puramente científico de la cuestión social. Muchos interpretaron, como parte de su deber, llevar sus ideas a la práctica a través de la creación y dirección de nuevas instituciones dedicadas a distintas áreas de la reforma social. Joaquín V. González - autor del proyecto de Código Laboral de 1904- ejemplificó más que nadie su vinculación entre el mundo universitario y la reforma social... Uno de los factores que impulsó el surgimiento de la corriente reformista liberal fue el legado de la crisis de 1890; la corrupción administrativa, la especulación financiera, el fraude electoral, el materialismo y

la exagerada opulencia en las costumbres sociales, aparecieron a los ojos de algunos como síntomas de una declinación moral generalizada" (Zimmermann, 1995). "El 1 de mayo de 1890, primera vez que se celebró el día del Trabajador, se planteó la reducción a 8 horas de la jornada laboral" (Cornblit, 1980).

Como dije, entre los dirigentes sindicales y los dirigentes políticos socialistas y populistas (en alguna medida, con todos los dirigentes políticos) existe una tensión objetiva, para aparecer como "el padre de la criatura" delante de los asalariados, que para los primeros son afiliados y para los segundos votantes. "El Partido Socialista no ofrecía a los dirigentes [sindicales] la posibilidad real de obtener mejores condiciones para sus agremiados, y lo que es aún peor, estos dirigentes eran excluidos en gran medida de los círculos de poder del partido. Por lo tanto, el Partido Socialista no constituía un vehículo efectivo para incorporar a los sindicatos al sistema político" (Horowitz, 1984). "El socialismo nunca pudo pasar del Riachuelo, y será siempre un misterio que la mayor aglomeración obrera -Avellaneda- fuera el único lugar donde un caudillo conservador [Alberto Barceló] triunfó sin fraude hasta la hora de su muerte" (Amadeo, 1956). "Los socialistas enfrentaban una dura competencia en las asociaciones obreras, al chocar con la rotunda negativa de los anarquistas a participar en la política partidaria o a luchar por reformas parciales" (Zimmermann, 1995).

Perón –como se vio antes- tampoco estuvo exento de fuertes tensiones con la dirigencia sindical.

Desde el retorno a la democracia en 1983, las relaciones entre los dirigentes sindicales y el gobierno de turno fueron particularmente tensas cuando la presidencia de la Nación fue ocupada por un radical. En el caso de Raúl Ricardo Alfonsín, "primó la idea de desperonizar el sindicalismo... Nos proponíamos darle un lugar a la minoría... Estábamos obsesionados por impedir que Lorenzo Mariano Miguel aportara dinero para la campaña del PJ [Partido Justicialista]" (Jaroslavsky, 1996). A raíz de lo cual el 16 de diciembre de 1983 el Poder Ejecutivo envió al Congreso el proyecto de Ley de reordenamiento sindical y su régimen electoral, "que apuntaba a democratizar los mecanismos de acceso al control de dichas organizaciones" (Gaudio y Domeniconi, 1986). "La propuesta gubernamental llevó a la confrontación con la dirigencia sindical" (Thompson, 1988). "Borrando diferencias internas y apoyándose en el ala parlamentaria de la oposición, los líderes gremiales lograron desarrollar una particular eficacia defensiva" (Gaudio y Domeniconi, 1986). "El 10 de enero de 1984 los sindicalistas se encolumnaron detrás de Saúl Ubaldini" (Massun, 1999).

"Tres de los artículos centrales del proyecto contemplaban la designación de un 'administrador' por parte del ministerio de Trabajo... La resistencia sindical se centró principalmente en la figura del 'administrador'... El proyecto de ley partía de la premisa básica de que el sindicato debe organizarse de abajo hacia arriba... Luego de arduas negociaciones, durante los 2 primeros meses de 1984 el dictamen del bloque radical por la mayoría en la Cámara Baja incorporó algunos de los aspectos propuestos por la oposición peronista... Diputados aprobó el proyecto (aunque los representantes del PJ votaron en contra), pero [el 16 de marzo] el gobierno fue derrotado en el Senado" (Gaudio y Domeniconi, 1986)⁴⁴.

⁴⁴ "Leer hoy las actas del debate que se desarrolló en Diputados durante el 10 y el 11 de febrero de 1984, es una experiencia asombrosa: da la sensación de tener ante los ojos algo muy, muy viejo, en donde se habla de cosas que hoy quieren decir poco o nada... [Conclusión] Los sindicatos tienen un poder que no se doblega

Como consecuencia de la derrota renunció el ministro de Trabajo Antonio Mucchi. “La normalización definitiva de la Confederación General del Trabajo, ocurrida en noviembre de 1986, ratificó la capacidad de liderazgo de Ubaldini, quien fue elegido secretario general en un congreso que careció de debates en torno a la estrategia sindical” (Thompson, 1988a). La porción más visible de la oposición sindical a la gestión de Alfonsín fue la realización de 13 paros generales.

Por su parte, durante la gestión presidencial de Fernando De la Rúa, la ley 25.250, del 11 de mayo de 2000, se ocupó del período de prueba en los contratos de trabajo por tiempo indeterminado, y del proceso de modificaciones salariales vía convenciones colectivas de trabajo. La reforma también buscaba –vía elecciones democráticas- desplazar a los dirigentes sindicales. La iniciativa no despertó entusiasmo en nadie, excepto en los funcionarios del Poder Ejecutivo que la llevaron adelante. Encima de lo cual se desató un gran escándalo cuando trascendió que para aprobarla el Poder Ejecutivo había coimeado a varios senadores (por lo cual la disposición es popularmente denominada “ley Banelco”).

“La reducción de la tasa de sindicalización [observada en muchos países] puede explicarse por la aprobación de un cuerpo de legislación social que le asegura a todos los trabajadores un conjunto de beneficios (salario mínimo, seguro de desempleo, seguro de accidentes del trabajo, educación, pensiones, protección de mujeres y niños, etc.), que antes era provistos por el sindicatos. Tales beneficios se han convertido en bienes públicos y han disminuido el atractivo de la sindicalización” (Montuschi, 1990).

d. “Las asociaciones empresarias desconfiaron francamente de las actividades obreras. Hacia 1880 se pensaba que la huelga era un fenómeno europeo, que no se repetiría en Argentina, al menos por el momento... Para las autoridades, la principal causa de temor parece haber sido la experiencia europea, tanto socialista como anarquista. Especialmente estos últimos eran los más temibles, por los atentados que cometían y el terrorismo individual que los acompañaba. Toda la década de 1890 fue pródiga en atentados y asesinatos, cada uno de los cuales repercutió hondamente en los atentos ojos de los observadores argentinos” (Cornblit, 1980). Las revoluciones mexicana (1910) y rusa (1917) exacerbaban el clima de desconfianza. “En la época de la Semana Trágica [enero de 1919] había preocupación militar por las actividades izquierdistas... Mala relación militar/obrera; los primeros reprimieron, los segundos pronunciaron discursos (anarquistas) muy extremos” (Potash, 1971).

El encuentro entre Perón y los dirigentes sindicales no resultó fácil, pero fue facilitado por los empleadores. “La actitud de las fuerzas patronales, que negaron su colaboración y pronto se alistaron en la resistencia, salvo el sector industrial, que se adscribió al peronismo temeroso del desmantelamiento de la industria de guerra, originó un viraje inesperado... Fue la oposición de las fuerzas vivas y su enfrentamiento con Perón y la secretaría de Trabajo y Previsión, la que convirtió las vacilaciones y dudas de los sectores más importantes del movimiento obrero organizado, en adhesión y apoyo a la obra

con la simple aplicación de normas legales de inspiración democrática... La operación de construir un aparato sindical desde el Estado no se logra con el simple hecho de controlar el Estado. En todo caso, para nosotros resultó imposible” (Jaroslavsky, 1996). “El radicalismo no exhibió ninguna política estructural para dominar al poder sindical... Al sindicalismo no le resultó demasiado difícil la neutralización de una política específica, que no proponía ningún cambio básico, como hubiera sido pasar del sindicalismo fundado en la asociación compulsiva, a un sindicalismo afincado en la asociación voluntaria” (Floria, 1990).

de la secretaría y por consiguiente al hombre cuya figura concentraba el fuego graneado de la oposición empresaria y patronal" (Fayt, 1967).

El iceberg de la posición patronal fue el Manifiesto del Comercio y la Industria, que bajo la forma de solicitada a página entera, firmada por 319 entidades de todo el país, fue publicada el 16 de junio de 1945. De su texto destaco lo siguiente: "Las fuerzas económicas acudieron al excmo. señor Presidente [Edelmiro Julián Farrell] en un intento de última esperanza, movidos por la intranquilidad creciente de un ambiente de agitación social que viene a malograr la disciplinada y pujante eficiencia del esfuerzo productor... Desde que se creó la secretaría de Trabajo y Previsión [a cargo de Perón] -organismo cuya existencia no objetamos- se mezcla, en la solución de los problemas sociales, ese espíritu que denunciamos y cuya unilateralidad quiérese justificar en la necesidad de combatir y extirpar el comunismo... Frente al auspicio otorgado por la nombrada secretaría a un nuevo proyecto que le fuera elevado por una entidad gremial, tendiente al otorgamiento de un salario mínimo, de un salario vital móvil, de nuevos aumentos generales de sueldos y salarios, y de la participación de obreros y empleados en las ganancias de las empresas, las asociaciones que suscriben comparten una justificada alarma... El gobierno prosigue e intensifica una política económica y comercial cuyas peligrosas consecuencias nos hemos esforzado en demostrar, sin éxito... Hace poco [el 30 de abril] se ha dictado el decreto 9.528/45, en virtud del cual el Estado toma a su cargo la comercialización de las cosechas de granos, con grave detrimento de los intereses de la misma masa productora, en momentos en que las circunstancias internacionales hacen vislumbrar, después de largos años de lucha y privación, un horizonte de prosperidad... Un nuevo acto del gobierno acaba de sorprender al comercio y la industria del país, con motivo de los decretos dictados recientemente sobre congelamiento de precios". El Manifiesto concluye así: "Queremos creer que este proceso pueda atribuirse a una falta de recíproca inteligencia y confiamos, todavía, en que los rumbos de la política oficial han de recoger las inspiraciones que le llegan de la expresión unánime de las fuerzas económicas, constituidas, desde hoy, en asamblea permanente".

Un momento de particular tensión se vivió a fines de 1945, a raíz del decreto 33.302, dictado el 20 de diciembre de dicho año, que creó el sueldo anual complementario (popularmente denominado "aguinaldo"), por el cual los empleadores debían abonarle a los asalariados la doceava parte del total de las remuneraciones pagadas durante el año. "Con una energía pocas veces desplegada antes, asociaciones de empleadores que representaban al comercio, la industria y la producción, se organizaron para resistirlo. Una serie de reuniones culminaron en una asamblea realizada el 27 de diciembre de 1945, en la Bolsa de Comercio, a la que asistieron 2.000 personas, que denunció el decreto por inconstitucional [como en la víspera lo había hecho el Colegio de Abogados], solicitó a los comerciantes que no pagaran el aguinaldo y nombró un comité ejecutivo con autoridad para convocar a un paro nacional de las actividades económicas, si el gobierno insistía en implementarlo" (Potash, 1981). "La asamblea patronal del 27 fue la más numerosa y representativa que se haya reunido nunca en el país. La presidió Eustaquio Méndez Delfino, quien afirmó: 'las erogaciones que el decreto impone y que no pueden cumplirse, no se habrán de cumplir. ¡Nadie en el mundo puede obligar a dar lo que no se puede y menos lo que no se tiene!'... Se inició un vasto operativo para desconocerlo. Pasó fin de año y ninguna empresa pagó el aguinaldo. [A mediados de enero de 1946, durante 3 días] hubo 'lock out', pero antes de cumplirse el mes de su sanción, el decreto quedó pacíficamente incorporado a la legislación positiva" (Luna, 1971).

Como situación típica cabe esperar tensión entre “el trabajo y el capital”, porque la armonía de intereses sólo se verifica cuando para salir de la fase recesiva de una economía, se implementa una política de reactivación. Por eso las ideas económicas de John Maynard Keynes resultan tan atractivas, más allá del ámbito para el cual fueron pensadas (también las que surgen de modelos basados en que “los asalariados gastan lo que ganan y los empresarios ganan lo que gastan”). Al mismo tiempo, aunque no referido a la economía en su conjunto sino a algún sector en particular, a veces se genera una armonía por “colusión”, como cuando un sector consigue protección para el producto que fabrica, como consecuencia de lo cual paga “altos” salarios, todo a costa de los consumidores del referido producto.

A través de sus representantes, asalariados y empresarios se pusieron de acuerdo en 1973, cuando firmaron el Acuerdo Social. Durante la primera década del siglo XXI con frecuencia se recomendó que en nuestro país se firmara algo parecido al Pacto de la Moncloa. Pero nunca está de más plantear las notables diferencias, tanto de contenido como del carácter de los firmantes, que existen entre uno y otro. El Pacto de la Moncloa fue firmado en 1977 por representantes de todos los partidos políticos con representación parlamentaria, y comenzó fijando límites a la creación de dinero y el gasto público. Mientras que el Acuerdo Social fue firmado por la Confederación General del Trabajo y la Confederación General Económica, y se refirió al congelamiento de precios, salarios, tipo de cambio, tasas de interés y tarifas públicas, sin ninguna restricción en materia monetaria y fiscal. Como se sabe (los detalles pueden consultarse en de Pablo, 2005), un par de años después el Acuerdo Social terminó en el denominado “Rodrigazo”.

2.6 Horas trabajadas y salarios

¿Qué porción de su tiempo dedicaba el ser humano a trabajar, cuando vivía de la caza y de la pesca, en la antigüedad, en la Edad Media, etc.? Como el lector comprenderá, quien intente construir un cuadro de “horas trabajadas” desde que el Mundo es Mundo, no solamente enfrentará insolubles problemas de falta de datos estadísticos, sino también formidables problemas conceptuales, como la definición precisa de qué es trabajo y qué ocio.

a. El cuadro 2-4 responde a un interrogante más modesto, pero cuya respuesta es factible. Saber qué ocurrió con el número de horas trabajadas por persona ocupada a partir de 1870, en algunas de las principales economías del mundo. Para facilitar la comprensión, el cuadro 2-5 desagrega el número de horas trabajadas por año, en términos de número de horas por día y número de días por semana, del rango de horas trabajadas por persona por año incluido en el cuadro 2-4.

En cada uno de países considerados, en 1870 cada persona ocupada trabajaba entre 2.900 y 3.000 horas por año, lo cual implica que en cada una de las 52 semanas del año, el trabajador laboraba un poquito más de 10 horas diarias de lunes a viernes, y 5 los sábados. Dicho número de horas disminuyó a lo largo del tiempo en todos los países considerados,

pero no a la misma velocidad. En efecto, entre 1870 y 1984 cayó a poco más de la mitad en Alemania, Holanda, Estados Unidos, Francia y Reino Unido, pero sólo 28% en Japón⁴⁵.

Según Montuschi (1996), en 1993 en promedio el trabajador japonés trabajaba 10% más de horas que el americano, y éste 10% más de horas que su colega europeo. Las diferencias son más pronunciadas en la estimación de Prescott (2004), referida a trabajadores entre 15 y 64 años. En efecto, en el promedio 1993-1996 el trabajador alemán trabajaba sólo 75% de su colega americano, el francés 68% y el italiano 64%⁴⁶. Por lo cual, para realizar análisis internacionales, Prescott (2004) sugiere reemplazar la acostumbrada comparación entre los PBI por habitante de los distintos países, por la comparación del PBI por hora trabajada. En el promedio 1993-1996, mientras el PBI por habitante de Alemania era 74% del de Estados Unidos, el PBI por hora trabajada era exactamente igual, de manera que la diferencia entre los PBI por habitante refleja diferente cantidad de prestación de servicios laborales, no distinta productividad del trabajo.

También resulta de interés destacar que “a lo largo del siglo XX las horas trabajadas cayeron a la mitad para el trabajador típico. Irónicamente, los ubicados en el decil superior no se beneficiaron tanto como el resto de este aumento del ocio, porque los profesionales y empresarios continúan trabajando cerca del promedio del siglo XIX, ubicado en 3.200 horas/persona/año” (Fogel, 1994). “El ideal del pleno empleo, entendido en su versión más ortodoxa y primaria de asegurar 100.000 horas de trabajo para cada individuo a lo largo de su vida laboral, parece una quimera hoy ya lejana” (Montuschi, 1990, basado en Handy, 1986). “Como proporción del empleo total, en Inglaterra el empleo con dedicación parcial pasó de 17,9% en 1980 a 21,9% en 1988 y a 23,3% en 1993; y en Holanda de 18,8% a 25,1% y a 33,4%” (Montuschi, 1996).

Todo esto modificó el uso del tiempo. Según Fogel (1999) en 1880 el trabajador dedicaba 1,8 horas diarias al ocio, en 1995 dedicaba 5,8 horas diarias, probablemente en 2040 dedicará 7,2 horas diarias. En sus palabras: “la distinción entre ocio y trabajo dejó de ser precisa y dentro de algún tiempo se convertirá en obsoleta. Prefiero distinguir entre earnwork, es decir, actividades encaradas primariamente para generar ingresos, y volwork, actividades que se encaran de manera puramente voluntaria, que pueden o no generar ingresos”.

La cantidad de horas trabajadas por año disminuyó, pero mucho menos de lo que John Maynard Keynes pronosticó en 1930. A comienzos de la Gran Depresión de la década de 1930⁴⁷ y pensando en “nuestros nietos”, sostuvo que a largo plazo (digamos, en 100 años) la jornada laboral se armaría sobre la base de turnos de 3 (sic) horas diarias o 15

⁴⁵ No solamente se redujo el número de horas que se trabajan por semana, sino también el número de semanas que se trabajan por año. Por vacaciones, licencias, etc.

⁴⁶ Según el citado autor, esto se debe a razones impositivas.

⁴⁷ “Estamos sufriendo un lamentable ataque de pesimismo económico. Es común escuchar que las épocas de enorme progreso económico, como las verificadas durante el siglo XIX, son cosas del pasado, que el rápido crecimiento del nivel de vida va a deteriorarse, etc. Se trata de una mala lectura de lo que está ocurriendo. Estamos sufriendo los costos del desajuste que se dan de tanto en tanto”. ¡Así comenzó un escrito del mismismo Keynes, publicado en 1930! Increíble, pero como bien aclara Widerquist (2006), la primera versión la tenía escrita en 1928, y como se refería al largo plazo probablemente no se preocupó en mejorar la introducción de la monografía.

semanales⁴⁸, tiempo suficiente como para satisfacer las necesidades básicas con las nuevas tecnologías.

¿Por qué falló el pronóstico? “Keynes tenía razón cuando predijo que el crecimiento económico podría liberar a las sociedades de la lucha continua por la supervivencia, pero se equivocó cuando pronosticó que ello ocurriría... Porque aparecieron productos nuevos (el automóvil), las necesidades se satisfacen de manera distinta (las casas son más grandes y están mejor equipadas), en el plano profesional el avance implica dedicación completa, etc.” (Widerquist, 2006). “Existen iniciativas como el Movimiento Lento, y La Casa No Tan Grande, pero para que ocurra lo pronosticado por Keynes tiene que verificarse un cambio básico en los valores” (Stutz, ¿2005?).

¿Qué pasó, a todo esto, con el tiempo dedicado a las tareas hogareñas (home production), como se denomina a las actividades no remuneradas que se desarrollan en el hogar, y que reemplazan mercaderías que se pueden conseguir en el mercado, o servicios que se pueden contratar? “Ruth Schwartz Cowan (1983) destacó la siguiente paradoja: si bien las innovaciones tecnológicas redujeron de manera significativa el aspecto penoso de las tareas hogareñas, no disminuyeron el tiempo dedicado a ellas. Lo que a mediados del siglo XX la tecnología le permitió al ama de casa americana fue hacer por sí misma, aquello que su antecesora a mediados del siglo XIX hacía con ayuda de 3 o 4 personas... Además de lo cual el ama de casa se convenció de que mantener la casa más limpia, y preparar mejores comidas, mejoraba la salud de su familia... Encima, las casas modernas son más grandes que las antiguas, y por consiguiente lleva más tiempo mantenerlas limpias... Entre las mujeres que no integran la fuerza laboral y tenían entre 18 y 64 años, el número de horas semanales dedicadas a las tareas hogareñas pasó de 58 en 1900 a 52 en 1965, y a 44 en 1975, permaneciendo en este último nivel en 2005; mientras que en el caso de los hombres aumentó de 4 horas semanales en 1900 a 11 en 1965 y a 17 en 2005. De manera que buena parte de la reducción observada en el caso de las mujeres, fue compensada por el aumento en el de los hombres, sin modificación apreciable en el total. En otros términos, el cambio más importante se dio en la especialización por genero de las tareas hogareñas” (Ramey, 2008).

b. ¿Puede la jornada laboral disminuir en determinado país, si simultáneamente no disminuye en los países con los cuales comercia? Esta cuestión fue planteada por Nassau William Senior, el primer economista que durante años asesoró a políticos (del partido liberal inglés), colaboró en comisiones parlamentarias y trabajó como consultor (de cámaras de empresarios textiles).

A partir de 1814 el Parlamento británico aprobó una serie de leyes para regular el empleo de los niños, los menores de 18 años y las mujeres adultas. La primera que funcionó, aprobada en 1833, dispuso prohibir el trabajo de los menores de 9 años, y restringir el de los que tenían entre 9 y 14 años. Senior se pronunció en contra. "El análisis de su postura sobre el origen y el fundamento de la mencionada legislación olvidó el contexto en la cual se produjo" explican Anderson, Ekelund y Tollison (1989), sugiriendo que no fue la "inhumanidad" de Senior la que fundamenta su posición. En efecto, apenas 0,03% de los empleados en las fábricas de algodón tenían menos de 9 años, y el 0,86% menos de 10 (en su enorme mayoría, eran huérfanos e integrantes de familias paupérrimas). Senior se opuso porque vio la medida como un simple expediente para

⁴⁸ Equivalente a 750 horas trabajadas por año. Compárese este número con cualquiera de los que aparecen en el cuadro 54-4.

aumentar los salarios de los mayores, tanto inmediata como mediatamente (esto último al demorar el aprendizaje de los futuros jóvenes). También estaba en contra de reducir la jornada horaria en 1 hora (de 11 a 10 por día), porque como no se podía alquilar la fábrica durante una hora diaria, se elevarían los costos y la industria quebraría, por no poder competir con la oferta extranjera, que no estaría sujeta a esta restricción⁴⁹.

La cuestión tiene gran actualidad. A fines del siglo XX Francia intentó reducir a 35 horas la jornada laboral semanal, teniendo que dar marcha atrás.

c. En materia de salarios, “Phelps Brown y Hopkins (1981) construyeron series de salarios de capataces y peones de la construcción, y de precios de productos de consumo, en el sur de Inglaterra entre 1264 (sic) y 1954. Uno de sus principales hallazgos fue la estabilidad en la estructura salarial entre capataces y obreros (los primeros ganaban 50% más que los segundos), lo que sugiere que la convención es más importante que la oferta y la demanda en la determinación de los salarios” (Routh, 1987). Rogers (1884) planteó el alto nivel de vida del trabajador inglés durante la Edad Media, y explicó su ulterior deterioro por la interferencia legislativa de los terratenientes que controlaban el gobierno... Estaba a favor de los sindicatos, como forma de remediar casi todos los problemas sociales. Al respecto cabe destacar que “subsistencia no significa lo mismo en la época de Malthus y en la actualidad. En particular, subsistencia no significa estar al borde del precipicio, luego de lo cual se genera un desastre demográfico... Las hambrunas, y el resto de los desastres naturales, explican menos de 10% de la caída de la tasa de mortalidad” (Fogel, 1994).

Por su parte, “en su monumental El estado de los pobres [Eden, 1797] describe, parroquia por parroquia, las condiciones de la clase trabajadora en Inglaterra, a fines del siglo XVIII. El núcleo del trabajo es el análisis de los presupuestos familiares de cada localidad. La obra fue motivada ‘por razones de benevolencia y curiosidad’. Comienza con un análisis de las leyes de pobres, y una crítica a la propuesta de [Robert] Peel para generalizarlas” (Douglas, 1933). “Es probablemente la más detallada evaluación de la legislación social y su funcionamiento existente hasta ese momento, y los hallazgos proporcionaron valioso material para debatir la mejor forma de luchar contra la pobreza y la pauperización... Estimulado por los altos precios de 1794 y 1795, comenzó a estudiar la situación de los pobres, y luego la de las clases trabajadoras. A veces encontró fuerte resistencia por parte de los párrocos locales, no obstante lo cual pudo juntar mucha información referida a salarios, dietas y precios. Lo cual relacionó con el valor nutritivo de los alimentos disponibles, para poder deducir indicadores comparativos de pobreza y necesidades... Del estudio surgió que las condiciones de los pobres variaba significativamente entre parroquias, reflejando en parte la legislación tipo parche aprobada a lo largo del tiempo, con respecto a los pauperizados y a los desocupados. No obstante lo cual sostenía que la legislación implicaba una política de ayuda a los indigentes, lo cual era correcto en una sociedad civilizada” (Tribe, 1987). “Concluyó que el crecimiento de las sociedades amigables, más que el salario mínimo y las leyes de pobres, era lo que más ayudaba a los asalariados pobres” (Douglas, 1933).

3. EL TRABAJO EN LAS DOCTRINAS Y EN LA TEORIA ECONOMICA

⁴⁹ Típica argumentación basada en el denominado “dumping social”, esgrimida por quienes en muchos países buscan protegerse de la competencia de los productos elaborados en países como China.

La sección anterior reseñó distintos aspectos de la cuestión laboral, desde el punto de vista histórico. También de manera sucinta, la presente reseña los esfuerzos realizados por los economistas para “modelar” la cuestión, dicho esto en sentido amplio. En particular se le presta atención a los aportes pioneros, que desde la perspectiva actual del análisis económico denominaríamos “preanalíticos”, a los generados desde la perspectiva microeconómica, a los surgidos del enfoque macroeconómico y por último a los que derivan de la teoría pura del comercio internacional.

3.1 Doctrina del fondo para los salarios, ley de hierro de los salarios, Manifiesto Comunista.

Congruente con el hecho de que los economistas clásicos no tenían en su mente un funcionamiento cíclico de la evolución económica, con su correspondiente impacto sobre la ocupación de mano de obra, en los primeros tiempos del análisis económico la reflexión se centro más en los salarios que en la ocupación.

“El rol de los salarios en la economía clásica debe ser analizado dentro de la teoría del valor y la distribución... Un concepto central es el de excedente (o producto social neto), definido como el PBI menos el ‘consumo productivo’, entendiéndose por este último la producción destinada al mantenimiento de la fuerza laboral. Los salarios fueron analizados como parte del consumo productivo... Se los veía como el costo físico del mantenimiento y la reproducción de los trabajadores” (Bharadwaj, 1987a). “Los ingresos laborales no eran percibidos como algo muy diferente a la alimentación de los caballos” (Bharadwaj, 1987).

“La doctrina del fondo para los salarios constituyó una parte central del análisis clásico, muy vinculada a la teoría del capital basada en el financiamiento de los anticipos... La idea de que el capital sirve para adelantarles fondos a los asalariados, hasta que la producción se completa y se vende, surge de manera natural en economías agrícolas y comerciales. Fue planteada por Richard Cantillon, Francois Quesnay y David Hume, y desarrollada principalmente por Anne Robert Jacques Turgot y Adam Smith... Según la doctrina, los salarios sólo pueden aumentar si crece la cantidad de fondos disponibles para ello, o disminuye el número de trabajadores. La implicancia es que los salarios altos requieren un freno al crecimiento de la población... Perdió fuerza a partir de la década de 1870 por su vinculación con ideas inaceptables sobre salarios y sindicatos... Es probable que siga siendo relevante en buena parte del mundo en desarrollo” (Blyth, 1987).

“La principal contribución de Francis David Longe al análisis económico es su original, lúcido y directo ataque a la teoría del fondo de salarios. Que antecede a la formulada por Henry Thornton, lo cual dio lugar a especulaciones sobre si no hubo plagio... La crítica se basó en razones metodológicas, históricas, el análisis de oferta y demanda, la naturaleza de los agregados, la definición de trabajo, y por sobre todo la idea del salario como un precio de equilibrio... Mostró que no existe ninguna relación mecánica

entre una supuesta suma fija de capital, y un determinado número de trabajadores” (Picchio, 1987). “Su creciente disenso con respecto a la teoría de los salarios entonces vigente, publicado en Longe (1866), no generó ningún impacto, y las copias enviadas a Mill y a Henry Fawcett ni siquiera recibieron acuse de recibo, pero se adelantó a las críticas que luego formularon Thomas Edward Cliffe Leslie y Thornton” (Hollander, 1933).

“La teoría del fondo de los salarios dominó la literatura de habla inglesa durante la era clásica, pero había perdido fidelidad hacia 1875, si bien no había aparecido ninguna explicación alternativa. Francis Amasa Walker y Henry George fueron importantes para su descrédito final, iniciando un movimiento a favor de la teoría basada en la productividad marginal del trabajo... La teoría del fondo de salarios es macroeconómica, está especificada en términos reales, presume fuertes desfases en la producción, y da por supuesto que el consumo de los trabajadores surge de un stock ya producido de bienes que consumen los asalariados, y no de la producción corriente. Para Walker y George, por el contrario, los salarios surgían de la producción, no del capital. Ninguno de los 2, sin embargo, fue capaz de reunir, en una sola teoría integrada, mutuamente consistente y exhaustiva, la forma en que las varias demandas sobre la producción podían reconciliarse y determinarse” (Whitaker, 1997).

“Thornton (1846) explicó la población en base a la teoría del fondo de salarios, pero más tarde (Thornton, 1869) criticó la referida teoría. Este último trabajo apareció luego del de Longe sobre la misma cuestión, y siguió su razonamiento. La originalidad de Longe fue reconocida por la Sociedad de Economía Política, y el cargo de plagio contra Thornton fue discutido por varios autores... La crítica a la teoría del fondo de salarios buscaba mostrar, a través de muchos ejemplos detallados, que los ajustes de precios a las cantidades y viceversa, en base a la oferta y la demanda, no ocurrían en el mundo real. Consideraba los precios usualmente ‘reservados’, y por consiguiente inflexibles con respecto a las cantidades. De hecho, consideraba que precios y cantidades se determinaban de manera independiente. Pensó que aunque es generalmente verdad que el precio sube cuando la demanda supera a la oferta, no es cierto que la demanda baja cuando el precio sube. Además, siempre según él, los precios pueden permanecer estables si cambian la demanda y la oferta, y que la oferta y la demanda no se equilibran por cambios en los precios. Reconoce el rol de la competencia en la determinación de los precios, pero no supone la existencia de algún comportamiento sistemático que pueda justificar la existencia de leyes generales en materia de precios” (Picchio, 1987a).

Por su parte la ley de hierro de los salarios fue un “término acuñado por Ferdinand Lassalle para describir la tendencia inexorable de los salarios, en una economía capitalista, a ubicarse en el nivel requerido para satisfacer las necesidades básicas de la vida... Un concepto cultural, no biológico, por lo cual el aumento de los salarios reales en el capitalismo no viola la ley de hierro de los salarios... Citó a Thomas Malthus y a David Ricardo, aunque siendo socialista, al igual que Karl Marx rechazó la teoría maltusiana de la población... Lo que para Lassalle y Marx generaba la ‘ley’ era la tendencia de cualquier aumento de los salarios reales, a aumentar el desempleo. Lo cual implica que todo el ajuste para lograr el equilibrio del mercado laboral se basa en la demanda de trabajo, sin prestarle consideración a los factores del lado de la oferta” (Blaug, 1987). “La ‘ley de hierro’ de los salarios tiene una raíz más maltusiana que la teoría del fondo de salarios” (Blyth, 1987). “Lassalle estableció la ‘ley de hierro de los salarios’, derivada de la economía clásica, para mostrar que ni la acción individual ni la colectiva podían mejorar la masa salarial, excepto

que el sistema salarial fuera reemplazado por el autoempleo, con fondos proporcionados por el Estado" (Bottomore, 1987).

El “Manifiesto comunista” (estrictamente, el Manifiesto del partido comunista), escrito por Karl Marx y Federico Engels, es técnicamente un “panfleto”, en el sentido de que postula y arenga, más que demuestra. Fue publicado en 1848, lo cual no tiene nada de accidental ya que en dicho año "tuvo lugar la famosa `primavera de los pueblos', la primera y última revolución europea en el sentido (casi) literal, la realización momentánea de los sueños de la izquierda, las pesadillas de la derecha, el derrocamiento virtualmente simultáneo de los viejos regímenes existentes en la mayor parte de la Europa continental al oeste de los imperios ruso y turco... Se la había esperado y predicho. Parecía ser la culminación y la consecuencia lógica de la era de la doble revolución. Pero fracasó universal, rápida y definitivamente... Con la única excepción de Francia, en 1849 todos los antiguos gobiernos recuperaron el poder y los revolucionarios se desperdigaron en los exilios⁵⁰... Después de 1848 Europa dejó de embarcarse en las sendas revolucionarias" (Hobsbawm, 1998).

A continuación sintetizo el Manifiesto: “toda la historia de la sociedad humana, hasta la actualidad, es una historia de lucha de clases... Hoy toda la sociedad tiende a separarse, cada vez más abiertamente, en 2 grandes campos enemigos, en 2 grandes clases antagónicas: la burguesía y el proletariado... El régimen feudal o gremial de producción fue reemplazado por la manufactura. El invento del vapor y la maquinaria vinieron a revolucionar el régimen industrial de producción. La manufactura le cedió el puesto a la gran industria moderna, y la clase media industrial hubo de dejar paso a los magnates de la industria, jefes de grandes ejércitos industriales, a los burgueses modernos... Hoy el poder público viene a ser, pura y simplemente, el consejo de administración que rige los intereses colectivos de la clase burguesa... La burguesía convirtió en sus servidores asalariados al médico, al jurista, al poeta, al sacerdote y al hombre de ciencia... La burguesía no puede existir si no es revolucionando incesantemente los instrumentos de la producción... La burguesía, al explotar el mercado mundial [¡escrito en 1848!] da a la producción y al consumo de todos los países un sello cosmopolita. Somete al campo al imperio de la ciudad... En el siglo corto que lleva de existencia como clase soberana, la burguesía ha creado energías productivas mucho más grandiosas y colosales que todas las pasadas generaciones juntas... La periódica reiteración de las crisis comerciales supone un peligro cada vez mayor para la sociedad burguesa toda... La burguesía pone en pie a los hombres llamados a manejar las armas con las cuales han de darle muerte: estos hombres son los obreros, los proletarios. El obrero, obligado a venderse a trozos, es una mercancía como cualquier otra... La extensión de la maquinaria y la división del trabajo quitan a éste, en el régimen proletario actual, todo carácter autónomo, toda libre iniciativa y todo encanto para el obrero... La industria moderna ha convertido el pequeño taller del maestro patriarcal en la gran fábrica del magnate capitalista. Las masas obreras concentradas en la fábrica son sometidas a una organización y disciplina militares... Toda una serie de elementos modestos que venían perteneciendo a la clase media, pequeños industriales, comerciantes y rentistas, artesanos y labriegos, son absorbidos por el proletariado... La lucha del proletariado contra la burguesía data del instante mismo de su existencia... Las ciudades de la Edad Media, con sus caminos vecinales, necesitaron siglos enteros para unirse con las demás; el proletariado moderno, gracias a los ferrocarriles, ha creado su unión en unos cuantos años... Aprovechando las discordias que surgen en el seno de la burguesía, impone

⁵⁰ ¡Hasta Richard Wagner tuvo que abandonar su país!

la sanción legal de sus intereses propios. Así nace en Inglaterra la ley de la jornada de 10 horas... Los proletarios sólo pueden conquistar para sí las fuerzas sociales de la producción aboliendo el régimen adquisitivo a que se hallan sujetos, y con él todo el régimen de apropiación de la sociedad. Los proletarios no tienen nada propio que asegurar, sino destruir todos los aseguramientos y seguridades privadas de los demás... Las proposiciones teóricas de los comunistas no descansan ni mucho menos en las ideas, en los principios forjados o descubiertos por ningún redentor de la humanidad. Son toda expresión generalizada de las condiciones materiales de una lucha de clases real y vivida... Lo que caracteriza al comunismo no es la abolición de la propiedad en general, sino la abolición del régimen de propiedad de la burguesía. Así entendida, sí pueden los comunistas resumir su teoría en esa fórmula: abolición de la propiedad privada... A los comunistas se nos reprocha también que queremos abolir la patria, la nacionalidad. Los trabajadores no tienen patria... El proletariado se valdrá del Poder para ir despojando paulatinamente a la burguesía de todo el capital, de todos los instrumentos de la producción, centralizándolos en manos del Estado, es decir, del proletariado organizado como clase gobernante. Claro está que, al principio, esto sólo podrá llevarse a cabo mediante una acción despótica sobre la propiedad y el régimen burgués de producción. Ejemplos de medidas: expropiación de la propiedad inmueble, fuerte impuesto progresivo, abolición de la herencia, nacionalización de los transportes, etc... Las miradas de los comunistas convergen con especial interés sobre Alemania, pues ese país está en vísperas de una revolución burguesa que se va a desarrollar bajo las propias condiciones de la civilización europea, y con un proletariado mucho más potente que el de Inglaterra en el siglo XVII y el de Francia en el XVIII... Las clases gobernantes tiemblan ante la perspectiva de una revolución comunista. Los proletarios, con ella, no tienen nada que perder, como no sean sus cadenas. ¡Proletarios del mundo, uníos!” (Marx y Engels, 1848).

“La historia del desarrollo capitalista exitoso muestra que, transformando el conflicto en cooperación, muchos asalariados comprendieron que –atacando la empresa privada y la acumulación-, podrían perder mucho más que sus cadenas” (Lazonick, 1987). Esto también lo expresó de manera elocuente Eric Hobsbawm, quien palabra más palabra menos sostuvo que dado el actual poder adquisitivo del salario en los países económicamente más adelantados, no cabe esperar que surja un “clima” propicio para que se desarrolle una revolución proletaria; además de lo cual, principalmente porque desarrollan su trabajo desde espacios virtuales, es mucho más difícil crear “conciencia de clase” entre quienes prestan servicios laborales en el sector servicios (la mayoría de la fuerza laboral, en cada vez mayor número de países), que entre quienes laboran en el sector manufacturero.

3.2 Trabajo en la teoría microeconómica

Harold Gregg Lewis y Jacob Mincer son figuras claves en el desarrollo de la moderna economía laboral. El primero de ellos es por muchos considerado “el padre de la disciplina” (Ashenfelter, 1994), o al menos “el fundador de la ‘Escuela de Chicago’ de la economía laboral” (Becker, 1976). “Analizó la economía laboral desde la perspectiva neoclásica” (Biddle, 1996). “Desarrolló la economía laboral analítica, por oposición al enfoque institucional. Cuando Lewis comenzó a enseñar, el enfoque institucional

dominaba el campo de estudio, y nadie como él es responsable por la transición” (Rees, 1976). “Sin Gregg las cosas hubieran sido diferentes” (Ashenfelter, 1994). “Su primer libro (Lewis, 1963) sintetizó los hallazgos de 20 estudios, el segundo (Lewis, 1986) los de casi 200” (Biddle, 1996). En tanto que Mincer “contribuyó a plantear la agenda y el método de investigación en economía laboral, durante 30 años. Antes de él, el campo de estudio estaba bien lejos del eje central del análisis económico. Los modelos basados en la racionalidad del decisor estaban mal vistos entre los investigadores... Unificó muchos estudios que antes se realizaban de manera independiente” (Rosen, 1992). “La economía laboral de la década de 1980 difería sustancialmente de la de la década de 1950, porque se publicaron datos a nivel individual y porque se le prestó más atención al lado de la oferta” (Freeman, R. B., 1987).

James Joseph Heckman completó estos análisis “integrando la teoría del consumo con la de la oferta de mano de obra, derivando esta última de modelos basados en el ciclo vital (su tesis doctoral) y generando estimaciones consistentes de participación, oferta laboral y salarios... Buscando estimar los parámetros de las curvas de indiferencia entre ocio y consumo, enfrentó 3 dificultades: el problema econométrico planteado por quienes no participan de la oferta laboral, dado el costo de la crianza de los niños; la forma en que se incorpora la diversidad de horas trabajadas entre distintos asalariados; y la falta de información referida a ofertas salariales entre aquellos no que participan en el mercado. Cuestiones que resolvió en Heckman y Ashenfelter (1974) y Heckman (1974)... Heckman (1974a) integra de manera simple, pero completa, el consumo a lo largo del tiempo y la oferta laboral... El de selección planteado en Heckman (1979) es uno de los modelos econométricos más renombrados desde mediados del siglo XX” (Blundell, Hansen y Neal, 2008).

a. En la moderna economía laboral, las “preguntas” referidas al mercado laboral (¿cuál es el nivel de empleo, cuál el salario real?) se contestan a partir de la oferta y la demanda de servicios laborales. En particular se enfatiza que esta última deriva de la demanda de bienes. La maximización de la utilidad por parte de los empresarios iguala el salario nominal a la productividad marginal física de los servicios laborales, multiplicada por el precio del producto al cual se incorporan dichos servicios. Esta formulación enfatiza el par de condiciones indispensables para que alguien esté dispuesto a pagar un salario voluntariamente: que los servicios laborales contribuyan concretamente a la elaboración del bien, y que estén incorporados a un bien para el que existe demanda. En efecto, nadie está dispuesto a abonarle un salario a un inútil, vago o irresponsable, así como nadie está dispuesto a abonar un salario por incorporar servicios laborales a un bien que no se puede comercializar, y ésta es la razón por la cual el mejor elaborador de hielo no consigue trabajo remunerado en la Antártida.

En un mundo donde existe gran volatilidad en los mercados de bienes, aunque desde el punto de vista del asalariado es entendible, la estabilidad de las condiciones laborales y el poder adquisitivo de los salarios son difíciles de conseguir. ¿Qué le puede prometer un heladero a sus empleados, si nunca sabe si va a hacer frío o calor, si la gente tendrá dinero para comprar helados o si se instalará un competidor en el barrio? El asalariado le tiene tanto miedo a la incertidumbre, que está dispuesto a vender su tiempo a bajo precio; y en estas condiciones el empleador está dispuesto a correr riesgos. Cuando la legislación, o las negociaciones colectivas, ubican en alto nivel la remuneración incondicional que surge de un contrato laboral, el sistema se resiente (en particular, es difícil generar nuevo empleo). La flexibilidad de los sistemas remunerativos busca,

precisamente, que tanto el empleador como sus asalariados puedan aprovechar las oportunidades transitorias, pero permitiendo retrotraer la relación laboral a la situación original, una vez agotada la oportunidad.

Ni el empresario es un átomo ni la empresa funciona con un único asalariado, al cual el empleador puede monitorear de manera perfecta. Esto plantea problemas de estructura jerárquica en la prestación de los servicios laborales, con los consiguientes problemas que la literatura económica denomina de principal y agente (el término fue acuñado por Ross, 1973). “La referida literatura analiza como un individuo, el principal (ejemplo: un empleador) puede diseñar un sistema de compensación (un contrato) que motive a otro individuo, el agente (ejemplo: un asalariado) para que actúe en base a los intereses del primero. En una palabra, se trata del problema de incentivos que genera la asimetría informática derivada del hecho de que, en general, los esfuerzos que el agente realiza no pueden ser perfectamente observados por el principal. Ejemplo: el empresario sabe cuánto vendió cada uno de sus vendedores, difícilmente pueda saber con certeza cuánto se esforzaron por vender” (Stiglitz, 1987)⁵¹.

b. “Los mercados laborales están muy lejos de funcionar como los mercados ‘spot’ [aquellos en los cuales el precio ajusta de manera instantánea cualquier discrepancia que exista entre la oferta y la demanda]” (Freeman, R. B., 1987). Esta afirmación va mucho más allá de los elementos friccionales que generan simultáneamente vacantes y desocupados involuntarios, por cuya sistematización en 2010 Peter Arthur Diamond, Dale T. Mortensen y Christopher Antoniou Pissarides recibieron el Nobel en economía⁵², y se refiere a la existencia de altas tasas de desocupación de mano de obra, diferencias salariales basadas en la discriminación por género o raza, etc. “Subyacente en los trabajos de John Thomas Dunlop está la idea de que, lejos de ser una ‘bolsa’, los mercados laborales son principalmente una institución social, de la que emergen el salario y las condiciones laborales” (Freeman, R. D., 1987).

“En muchísimos países el grueso del desempleo existente en determinado momento, surge de un pequeño número de personas que están desocupadas durante mucho tiempo, más que de muchas personas desocupadas durante poco tiempo” (Freeman, R. B., 1987). “Dentro de una empresa, o de una industria, los salarios se modifican mucho más frecuentemente que los puestos de trabajo, porque en el mercado laboral operan las vacantes y los nuevos postulantes [más que el stock de personas ocupadas]” (Tarling, 1987).

“Cuando los salarios nominales son rígidos (sticky) los mercados laborales no se equilibran... ¿Por qué son rígidos? La literatura especializada ofrece varias explicaciones, basadas en la teoría de las búsquedas, la nueva macroeconomía clásica, la teoría de los contratos implícitos, la teoría de los contratos escalonados, etc. Y también en los modelos de salarios de eficiencia... Estos últimos están basados en una explicación convincente y coherente de por qué a las empresas no les resulta beneficioso reducir los salarios en presencia de desocupación de mano de obra. La razón es que la productividad laboral depende del salario pagado por la empresa, de manera que cualquier reducción del salario disminuye la productividad laboral de todos los asalariados ocupados” (Akerlof y Yellen,

⁵¹ Calvo y Wellisz (1979) modelaron una explicación endógena de las diferencias jerárquicas que existen en la calidad de los servicios laborales, los salarios y el grado de supervisión.

⁵² Rogerson, Shimer y Wright (2005) reseñaron los modelos del mercado laboral que le prestan particular atención a las fricciones.

1986)⁵³. “Dado que el monitoreo no puede ser perfecto, el equilibrio del mercado laboral requiere cierta tasa de desocupación de mano de obra. Porque si todos los trabajadores reciben igual salario y hay plena ocupación, lo peor que le puede ocurrir a un trabajador que no colabora es perder el trabajo. Pero como dado que hay pleno empleo inmediatamente consigue otro trabajo, no sufre las consecuencias de su mal desempeño. Por lo cual, en estas condiciones, los trabajadores elegirán no colaborar, mientras que con una tasa de desocupación suficientemente grande preferirán trabajar a ser sorprendidos holgazaneando. En otros términos, el castigo asociado con el despido es endógeno” (Shapiro y Stiglitz, 1984).

c. Sólo en los modelos macroeconómicos existe un único mercado laboral, porque tanto en los análisis microeconómicos como en la práctica existen múltiples mercados laborales. Así como resulta una exageración suponer que todos los seres humanos pueden ofrecer idénticos servicios laborales, dado que son heterogéneos por carácter, preparación, actitud, etc., también resulta una exageración suponer que las diferentes porciones que conforman el mercado laboral pueden ser tratadas como si operaran en compartimientos estancos.

Una de las conexiones estudiadas se refiere a la ocupación en los sectores rural y urbano de la economía. Análisis que generó modelos basados en el excedente de mano de obra, las migraciones internas, etc. “La característica básica de las economías con excedente de mano de obra es la dualidad derivada de la heterogeneidad de los sectores que la componen. Específicamente en uno o varios sectores importantes no existe equilibrio en su mercado laboral. Porque la relación entre recursos naturales y fuerza laboral es tal que el equilibrio (neoclásico) del mercado de trabajo ubicaría el salario real por debajo del mínimo aceptable o de supervivencia. Las versiones modernas fueron planteadas por [William Arthur] Lewis (1954) y Fei y Ranis (1964)” (Ranis, 1987). “En muchos países en vías de desarrollo se presenta un hecho curioso: a pesar de la existencia de rendimientos marginales positivos en la agricultura, y de significativos niveles de desocupación urbana, continúa la migración de los campos hacia las ciudades... La explicación tiene que ver con un salario mínimo urbano, fijado por razones políticas a un nivel sustancialmente superior a los ingresos agrícolas... La migración, consiguientemente, es un hecho racional, más allá de que se trata de un fenómeno de desequilibrio” (Harris y Todaro, 1970).

En base a la experiencia que recogió en Italia, Lutz (1962) “planteó una teoría del dualismo estructural salarial... Para ella la productividad laboral depende de las habilidades del trabajador, y ésta del nivel de educación que había recibido. El cual a su vez dependía de su punto de partida [familiar]. De manera que la distribución del ingreso está ligada a consideraciones de la estructura social... Una disputa sobre una cantidad limitada de riqueza implicaba que la presión de las corporaciones –por ejemplo, de los sindicatos- enriquecía a algunos trabajadores a expensas del resto. Esta es la raíz de la teoría del dualismo salarial... La verdadera lucha social tiene que ver con la mejora del punto de partida, lo cual implica reformas radicales... Porque el excedente de mano de obra lejos de ser una bendición es parte del problema, sugirió una política de emigración, generando gran controversia y violenta oposición... Cuando durante la década de 1960 pudo analizar el mercado laboral suizo, morigeró su propuesta” (Graziani, 1983). En la misma línea cabe plantear lo siguiente: “hechos: individuos aparentemente similares tienen ingresos muy diferentes; el éxito laboral se transmite de padres a hijos; características

⁵³ “Adam Smith pensaba que los altos salarios estimularían la productividad” (Bharadwaj, 1987a).

personales aparentemente irrelevantes, como belleza, altura obesidad y hasta si uno mantiene limpia su casa, son frecuentemente predictores robustos de los ingresos... Frente a un enfoque walrasiano planteamos un enfoque schumpetereano, que incluye las `rentas generadas por los desequilibrios´, así como un enfoque coaseano, que capta los problemas de incentivos que genera el hecho de que el esfuerzo laboral es una variable endógena” (Bowles, Gintis y Osborne, 2001).

¿Invalida la continua discriminación sobre la base del género y la raza, el enfoque neoclásico al mercado laboral? No, sugiere Becker (1957), sí considera Bruegel (1987). Debate eterno, no exento de consideraciones semánticas⁵⁴.

“Polachek (1979) sostiene que la menor remuneración que obtienen las mujeres deriva de una decisión racional, por parte de ellas, de optar por trabajos en los cuales las posibilidades de mejora son menores... Las mujeres y los negros trabajan en ocupaciones e industrias diferentes del resto de los seres humanos, precisamente anticipando la discriminación” (Bruegel, 1987). "Gordon, Edwards y Reich (1982) mostraron que la segmentación existente en el mercado laboral (de Estados Unidos) se basa en fuertes divisiones de raíz histórica según líneas raciales, sexuales y de clase. Dado lo cual Gordon estaba perplejo por el conservadorismo del trabajador norteamericano" (Bowles y Weisskopf, 1998). Phyllis Ann Wallace es recordada “por su trabajo sobre cuestiones raciales, y especialmente sus experiencias sobre la mujer como minoridad en el mercado laboral... Probablemente su principal legado sea el conjunto de mujeres, afroamericanos y otros estudiantes de economía, para los cuales fue su mentor... Trabajó incansablemente para eliminar las barreras laborales que se erigen delante de las mujeres y los afroamericanos... Realizó su contribución de manera calma, pero muy determinada” (Forget, 2000). “Por sí sola, ayudó a que se comprendieran las características distintivas de las mujeres de color en la fuerza laboral de Estados Unidos, modificando para siempre la amplitud y la profundidad de la investigación económica referida al estatus de las minoridades” (Cicarelli y Cicarelli, 2003).

John Forest Kain es considerado “el padre del moderno análisis de las minorías, en las ciudades de Estados Unidos... A comienzos de la década de 1960 escribió su tesis doctoral, contemporánea a las de William Alonso y Richard Ruth, las cuales identificaron el conflicto urbano esencial, entre menor tiempo utilizado en viajar hacia y desde el trabajo, y tamaño de la vivienda... Al incorporarle realismo a los lugares de trabajo ubicados en centros múltiples y la durabilidad del capital fijo, mostró por qué es imposible

⁵⁴ Una “nota de color”. En 1910 Lucile Eaves publicó Una historia de la legislación laboral de California. “Su trabajo fue criticado por haber apoyado la exclusión de los trabajadores chinos. Aunque era una postura racista, ella adoptó la perspectiva de la clase trabajadora blanca, por la cual sentía gran simpatía” (NN). “La idea de publicar un comentario bibliográfico de Una historia... en el número inicial de la American economic review (AER), y la posibilidad de encargárselo a Ira Brown Cross, parece deberse a Edwin Walter Kemmerer, editor del Economic bulletin, precursor de la AER... El comentario no debía tener más de 600 palabras. Fue redactado en 5 párrafos. Comenzaba de manera laudatoria, pero finalizó puntualizando una serie de errores... Fue publicado en el número inicial de la AER. Eaves envió a la revista una carta de 5 páginas, exigiendo que le otorgaran espacio para contestar. Los editores trataron de persuadirla, indicándole que a ellos no les parecía tan negativo. Pero Eaves no se dejó persuadir. Publicada la contestación, Cross fue quien envió una carta explosiva, puntualizando que su comentario bibliográfico podría haber sido mucho más duro con respecto a la obra de Eaves... Por algo Coats (1985), historiando los comienzos de la Asociación Americana de Economía, afirmó que “a lo largo de la historia de la Asociación ninguna cuestión ha resultado más espinosa que los comentarios bibliográficos y el proceso de referato y rechazo de artículos para su publicación”. “La publicación no sólo implicaba fama sino también promoción dentro de la comunidad académica” (May y Dimand, 2009).

determinar el valor de las propiedades simplemente realizando cálculos en el reverso de los sobres... Fue pionero en la elaboración de índices de precios hedónicos para las viviendas... Planteó la denominada hipótesis de falta de conexión espacial (spatial mismatch hypothesis), según la cual la discriminación en el mercado de la vivienda genera segregación en el mercado laboral, porque la referida discriminación aumenta la distancia entre los lugares donde pueden vivir los negros y los lugares donde están los puestos de trabajo. Además, y como consecuencia de la discriminación, Kain y Quigley (1975) mostraron que los negros pagan más por igual vivienda; y todo esto empeora a medida que pasa el tiempo... Kain mostró que la descentralización espacial observada durante la Segunda Guerra Mundial era evidente cuando se observan los datos correspondientes a comienzos de la década de 1920” (Glaeser, Hanushek y Quigley, 2004).

Los trabajos de Rhonda Michelle Williams (muchos de ellos reproducidos en Mason y Williams, 1997) muestran que “‘la raza importa’ desde el punto de vista económico” (Figart, 2001). “Williams incursionó en las complejidades de los mercados laborales, cuestionó las teorías competitivas, de agencia y discriminación, desagregando los análisis según raza, clase, género y orientación sexual... Se especializó en los invisibles que ocupan los lugares más bajos de la escala... Destacó la similitud de situaciones que enfrentaban las mujeres afroamericanas y las latinas” (Nemmland, 2002). “Mercado y discriminación social no son solamente una cuestión de ‘gustos’ exógenos; por el contrario, la discriminación refleja una norma económica ‘razializada’, que a su vez enfatiza la discriminación racial... Las teorías heterodoxas proponen que la discriminación es endógena a la acumulación de capital y emana espontáneamente de la lucha competitiva por la ventaja material... Desde la perspectiva ortodoxa los afroamericanos tienen menos ingresos porque poseen características laborales no observables, de inferior calidad; la explicación alternativa se basa en el poder social. Desde el punto de vista de las políticas públicas la diferencia es sustancial... La tasa de encarcelamiento de los afroamericanos es 8,5 veces la de los blancos. Según la explicación ortodoxa esto se debe a valores y comportamientos inapropiados en la referida población; la visión alternativa enfatiza que el sistema judicial contribuye a las diferencias raciales en las tasas de encarcelamiento” (Mason, 2002).

d. Una importante porción de la economía laboral focaliza el análisis desde la perspectiva del capital humano (por oposición al capital físico, o “no humano”, compuesto por los edificios, las máquinas, los campos, etc.). Mincer “descubrió” la teoría del capital humano antes de que lo hicieran Gary Becker y Theodore Schultz, a quienes con frecuencia se les asigna el respectivo crédito” (Blaug, 1985)⁵⁵. “Al comienzo de mi carrera formulé y apliqué el análisis de capital humano a la estructura de ingresos de los trabajadores [Mincer, 1958 y 1962]. Esto terminó de madurar en el libro que publiqué en 1974, donde los salarios fueron explicados con un modelo econométrico simple, que se

⁵⁵ Una vez “descubierto o inventado” un concepto por alguien, con frecuencia aparecen antecedentes históricos y se plantea la cuestión de cómo repartir los méritos. “Gaspar Melchor de Jovellanos merece un lugar en el análisis económico, entre los pioneros de la moderna teoría del capital humano, aunque ni Schultz ni Becker lo mencionan en sus escritos... Sus trabajos sobre capital humano constituyen una pequeña porción de sus contribuciones sustanciales al movimiento reformista del siglo XVIII, pero probablemente constituyan la porción de su pensamiento económico que mayor interés tiene para los economistas contemporáneos. Dichas ideas están contenidas en Economía civil, publicado en 1776, cuando afirmó que ‘el hombre es lo que sabe’... Lo importante es que muy pronto reconoció la importancia del capital humano. Los beneficios para la sociedad que surgirían de la creación de dicho capital le llevaron a sugerir métodos de financiación para su desarrollo... Se ocupó de educación, salud y migración, 3 ítems cruciales dentro de la teoría del capital humano” (Street, 1988).

volvió muy popular... Más recientemente mi investigación también se ocupó de la movilidad laboral, explorando una dualidad existente entre los movimientos salariales y la probabilidad de cambios en el lugar de trabajo y a lo largo del ciclo vital. Dualidad que en buena medida depende de la especificidad del entrenamiento y la experiencia laborales” (Mincer, en Blaug, 1999). “Después de Mincer (1958 y 1962) formuló la ‘función de ingresos’, que explica los ingresos individuales exclusivamente en base a los años de escolaridad del trabajador, y su experiencia en el lugar de trabajo” (Blaug, 1985). “Según sus cálculos, en Estados Unidos, durante las décadas de 1950 y 1960 los ingresos aumentaban entre 5 y 10% por cada año adicional de escolaridad” (Uchitelle, 2006). “Lo que distingue su investigación econométrica aplicada es que tanto la teoría económica que utilizó, como las herramientas econométricas que empleó, fueron las más simples posibles” (Berndt, 1991). “Uno de sus aportes más originales es la idea del overtaking period’. Algunas personas demoran su ingreso a la fuerza laboral para estudiar más y eventualmente ganar más. Además de lo cual los jóvenes rotan mucho de trabajo, porque reciben mucho de aprendizaje y poca remuneración en efectivo” (Blaug, 1985).

Como se dijo, "Schultz no inventó el concepto de capital humano, pero su conferencia presidencial de la Asociación Americana de Economía (Schultz, 1961) dirigió tanto la atención de la profesión hacia ese campo de estudio, que bien podría ser denominado el 'padre' de la referida teoría" (Blaug, 1985). "Mejor sería calificarlo 'el padre de la revolución del capital humano dentro del análisis económico'" (Bowman, 1980). En la referida conferencia Schultz dijo: "aunque es obvio que la gente adquiere habilidades laborales y conocimiento, no lo es que estas habilidades laborales y conocimientos son una forma de capital, que ese capital es en buena medida el producto de inversiones deliberadas, y que en las sociedades occidentales el capital humano ha crecido a velocidades mucho mayores que el capital convencional (no humano), a la vez que dicho crecimiento puede ser la característica del crecimiento económico... Buena parte de lo que denominamos consumo es inversión en capital humano (ejemplos: los gastos en educación, salud y migración interna)... Los trabajadores no se volvieron capitalistas por la difusión de la propiedad de las acciones, como supone el folklore, sino adquiriendo conocimientos y habilidades que tienen valor económico... La rápida recuperación de postguerra se explica porque el capital no humano estaba destruido, pero el capital humano no tanto. Por consiguiente, con aporte de capital no humano se pudo reconstruir rápidamente... Las actividades que mejoran las capacidades humanas son principalmente 5: salud; entrenamiento en el puesto de trabajo; educación formal; educación para adultos y migraciones" (Schultz, 1961).

Yoram Ben Porath (1967) “es todavía considerada una de las monografías que abrió nuevos senderos en la economía de los recursos humanos, inspirada en los trabajos de Mincer y Becker. Utiliza el enfoque del control óptimo para analizar de manera simultánea la decisión de invertir en capital humano versus la de trabajar, a lo largo del ciclo vital. Modeló el hecho de que el acortamiento del horizonte a medida que aumenta la edad de la persona, disminuye la rentabilidad de continuar los estudios y por consiguiente las energías se vuelcan hacia el mercado laboral” (Gronau, 2008).

Rhonda Michelle Williams criticó la teoría del capital humano, porque dicha teoría “es particularmente floja para explicar la posición de las mujeres afroamericanas en el mercado laboral... Propuso reemplazar la idea de capital humano por la de capital cultural... Planteó la ‘escuela de la competencia capitalista’ para explicar la discriminación... Buscó que el análisis económico y la emergente economía feminista,

fueran más concientes del fenómeno racial y más sensibles a las cuestiones de discriminación según preferencias sexuales... Fue una de las pocas economistas que midió el impacto de la reestructuración económica nacional y global sobre las mujeres y la gente de color, con particular atención a la creciente desigualdad de los ingresos... Integrar las ocupaciones a través de la acción afirmativa es más importante de lo que reconocen numerosos economistas políticos” (Figart, 2001).

3.3 Trabajo en la teoría macroeconómica

La presentación de los modelos macroeconómicos de corto plazo, tanto el clásico como los keynesianos, que aparecen en los libros de texto (por ejemplo, de Pablo, Leone y Martínez, 1991), describe la economía en términos de mercados: de trabajo, de bienes y de dinero (algunos agregan un cuarto mercado, de bonos).

En todos los casos el mercado de trabajo se conforma con una función de oferta, una de demanda y una condición de equilibrio. La función de oferta de trabajo relaciona de manera directa niveles de ocupación de mano de obra y salario real, la de demanda (dados determinados niveles de stock de capital y tecnología en uso) relaciona de manera inversa las referidas variables, en tanto que la condición de equilibrio iguala las cantidades ofrecida y demandada de trabajo.

Como se dijo antes, la demanda de servicios laborales depende de la demanda de bienes. En el modelo clásico, donde el nivel de actividad económica se determina en base a consideraciones de oferta, la demanda de trabajo surge de la productividad física de los servicios laborales; mientras que en los modelos keynesianos, donde el nivel de actividad económica se determina en base a consideraciones de demanda, la demanda de trabajo surge de la productividad física de los servicios laborales, en tanto haya demanda de bienes, y es nula de ahí en adelante (ningún empleador está dispuesto a pagar salarios para fabricar productos que no piensa vender).

De este planteo surgen diferentes propuestas de política económica destinadas a modificar la realidad en el mercado laboral. En el caso clásico el desempleo involuntario, entendido como la imposibilidad de que todos aquellos que desean trabajar al salario vigente consigan ocupación, se debe a alguna restricción en la fijación del nivel del salario real, de manera que existe un conflicto entre ocupación y salario real; mientras que en los casos keynesianos el aumento de la demanda agregada de bienes, al elevar la demanda de trabajo, posibilita simultáneamente subir la ocupación y el salario real (por lo cual no sorprende que los populistas y los sindicalistas sean todos “keynesianos”).

La conexión entre el mercado de bienes y de trabajo se realiza utilizando una función agregada de producción. Desde la controversia entre las 2 Cambridge (Cambridge UK versus Cambridge, Massachusetts), que se desarrolló en la década de 1960, el uso de la función agregada de producción debe hacerse con sumo cuidado. Pero en los modelos macroeconómicos de corto plazo el “pecado” que se comete es venial, por cuanto lo único que se postula es una relación directa entre nivel de actividad económica y ocupación de mano de obra. A propósito: en 1968 Arthur Melvin Okun le dio un contenido cuantitativo a

esta relación, al plantear lo que se conoce como "la ley de Okun". A partir de los datos de los Estados Unidos desde 1950, dedujo que se necesita una caída de 3% del PBI, en la brecha entre el PBI observado y el potencial, para que disminuya en 1 punto porcentual la tasa de desempleo.

La relación entre nivel de actividad económica, salario real y nivel de ocupación, fue clarificada por John Thomas Dunlop en una monografía publicada en 1938, episodio que 60 años después recordó en los siguientes términos: "en el capítulo 2 de La teoría general, Keynes dijo: `sería interesante ver los resultados de un estudio estadístico sobre la relación entre los cambios en los salarios nominales y los reales... Pero en el caso de los cambios en los niveles generales de los salarios, pienso que se encontraría que un cambio en los salarios reales casi siempre coincidiría con un cambio en la dirección contraria en los salarios nominales´... En ese momento era estudiante graduado, con una beca para pasar un año en Cambridge, Inglaterra. Busqué los datos referidos a dicho país, entre 1860 y 1937, preparé un trabajo [que mostraba que la relación no era inversa, sino directa] y le dejé una copia a Keynes en la Biblioteca Marshall. Me envió una carta generosa, proponiendo algunas modificaciones y sugiriendo que la versión revisada se la enviara al Economic journal, que él editaba. Lo hice y el trabajo se convirtió en Dunlop (1938). Un año después Lorie Tarshis hizo lo mismo con los datos de Estados Unidos, y encontró lo mismo que yo" (Dunlop, 1998).

a. La macroeconomía de corto plazo se planteó inicialmente en un contexto de precios fijos (ejemplo, el libro de texto que Gardner Ackley publicó en 1961. Es cierto que al año siguiente Martin Bailey publicó otro donde la variabilidad de los precios aparece de manera explícita, pero inicialmente causó mucho menor impacto). Las consideraciones inflacionarias comenzaron a incorporarse a la macroeconomía de corto plazo, a través de la denominada "curva de (Alban William Housego) Phillips" (en rigor, las distintas generaciones de curvas de Phillips, como se verá a continuación).

"Cuando la demanda de una mercadería o servicio es alta con respecto a la oferta esperamos que su precio suba, tanto más cuanto mayor sea el exceso de demanda. Por el contrario, cuando la demanda es baja con respecto a la oferta esperamos que el precio disminuya, tanto más cuanto mayor sea el exceso de oferta. Parece razonable suponer que este principio debe operar como uno de los factores que determinan la modificación de los salarios nominales, que son el precio de los servicios laborales". Así comienza textualmente Phillips (1958), quien a partir del análisis realizado sobre los datos de Inglaterra durante el período 1861-1957, postula la existencia de una relación inversa, no lineal, entre la tasa de desempleo de la mano de obra y la tasa de variación de los salarios nominales. La versión más simplificada del esquema, aquella que relaciona la variación porcentual de los salarios nominales con el nivel de la tasa de desempleo de la mano de obra, se popularizó de inmediato en lenguaje gráfico, expresada a través de una figura que mide la tasa de desempleo en el eje de las abscisas y la variación de los salarios nominales en el de las ordenadas. En términos de este gráfico, la hipótesis de Phillips dio lugar a una curva no lineal, de pendiente negativa, mundialmente conocida como la curva de Phillips.

La implicancia de la curva de Phillips modelo 1958 es que a través de apropiadas políticas monetarias y fiscales (léase: a través de mecanismos de aumento de la demanda que tienen el desafortunado efecto de elevar la tasa de inflación), es posible disminuir permanentemente la tasa de desempleo, quedando a elección de los responsables de la

política económica de cada país determinar "cuánto" desempleo está una comunidad dispuesta a pagar para obtener una menor tasa de inflación.

El modelo 1958 de la curva de Phillips podrá perdurar en la cabeza de quienes diseñan y ejecutan políticas económicas, pero el análisis económico está hoy a "varias generaciones" de distancia. Generaciones relacionadas con el cambio en la hipótesis de formación de expectativas de la población.

Curvas de pendiente negativa en el corto plazo, y verticales en el largo. En la versión original de la curva de Phillips la población basa sus decisiones en expectativas estacionarias, y consiguientemente no incorpora a su toma de decisiones el cambio de política económica del gobierno. A la luz de otras hipótesis sobre formación de expectativas cabe preguntar: ¿qué impacto tiene sobre la curva de Phillips "modelo 1958" la existencia, por ejemplo, de expectativas adaptativas o racionales?

Edmund Strother Phelps (1967) y Milton Friedman (1968) se ocuparon del primer caso, llegando a la conclusión de que cuando rigen expectativas adaptativas el análisis de Phillips da lugar en el corto plazo a un conjunto de curvas de pendiente negativa, y en el largo a una recta vertical. Lo cual implica que sólo transitoriamente es posible disminuir la desocupación aumentando la tasa de inflación. Aquí corto plazo alude al período durante el cual las expectativas de la población no incorporan plenamente el cambio de política económica ocurrido, reservando la categoría de largo plazo para el período en el cual la población "internalizó" completamente ese cambio de política económica.

¿Cómo luce el análisis de Phillips en el corto plazo así definido? Como cuando existen expectativas estacionarias, bajo expectativas adaptativas el movimiento de política económica que aumenta la demanda impacta a la población, la cual inicialmente interpreta el fenómeno como algo real, es decir, un movimiento de mejora efectiva de su situación individual (ejemplo: el peluquero que ve duplicada su clientela al precio existente, inicialmente piensa que otro peluquero dejó de trabajar, que la situación económica o las preferencias del público se modificaron, etc.). Pero a diferencia del caso de expectativas estacionarias, con expectativas adaptativas a medida que transcurre el tiempo los efectos de la política, particularmente sobre la tasa de inflación y consecuentemente sobre el valor real de los compromisos adquiridos en términos nominales, son entendidos como algo relevante para la situación de cada agente económico y por consiguiente son incorporados a la toma de decisiones, lo cual implica (en este caso) que aumenta la tasa esperada de inflación. Esto hace saltar hacia arriba la curva de Phillips de corto plazo o, si se prefiere, habiendo expectativas adaptativas el análisis de Phillips implica la existencia de un conjunto de curvas de pendiente negativa, cada uno de las cuales está relacionada con un diferente nivel de la tasa esperada de inflación.

En el largo plazo no existe ninguna sustitución entre inflación y desempleo. Porque una vez que madura el proceso de ajuste a la nueva tasa de inflación, el nivel de empleo y desempleo vuelven a la situación inicial (a la misma tasa de desocupación que existe antes y después del cambio en la política monetaria, la literatura la designa como tasa natural de desempleo, término acuñado por Friedman, 1968). Como en el caso de los drogadictos, en este contexto la búsqueda de resultados permanentes demanda modificaciones cada vez más fuertes de la política económica (por eso se habla de políticas económicas "aceleracionistas").

Curva vertical, aún en el corto plazo. ¿Qué ocurre cuando las expectativas adaptativas son sustituidas por las racionales? Bajo certeza la curva de Phillips es una recta vertical aún en el corto plazo, por la sencilla razón de que como el gobierno y la población utilizan la misma información, el primero no puede sorprender a la segunda con políticas inflacionarias, de manera que un aumento en la cantidad de dinero automática e inmediatamente eleva los precios, sin ningún efecto real sobre la economía.

En el contexto más relevante en el cual existe incertidumbre hay que explicitar el conjunto de información existente en manos del agente económico típico, en cada momento en que tiene que tomar decisiones. Al respecto Robert Emerson Lucas (1973) supone que en cada período el agente económico tiene información acerca de la economía en su conjunto hasta el período anterior, e información perfectamente actualizada sobre su propia realidad microeconómica (salario nominal en el caso de un asalariado, precio del producto en el de un empresario, etc.). Intuitivamente: imagínese un país sin radio ni televisión. La gente se entera "de lo que ocurre" leyendo los diarios por la mañana; en este contexto, cada uno opera a lo largo del día con información "macroeconómica" de ayer, y con información "microeconómica" en tiempo real.

Esta asimetría genera necesariamente una consecuencia muy importante sobre las decisiones individuales, cual es que, fundándose en la información disponible, en el momento en que el gobierno produce alguna medida que modifica los precios, el agente racional -que, insistimos, en ese momento sólo percibe el aumento de su precio- no puede saber si sólo se modificó su precio, es decir, si cambiaron los precios relativos, o si todos los precios se movieron al mismo tiempo, en igual sentido y con igual intensidad, por lo que el cambio en su precio no significa una modificación en los precios relativos (el comportamiento agregado que surge del conjunto de las decisiones individuales adoptadas por seres racionales en el marco de las mencionadas restricciones informativas resulta, a nivel intuitivo, claramente expuesto a través del denominado ejemplo de las islas, debido a Phelps, 1969).

De manera entonces que, cuando en un país la población basa sus decisiones en las expectativas racionales, en un contexto de certeza ni aún en el corto plazo un aumento de la cantidad nominal de dinero tiene efectos reales sobre la economía, mientras que bajo incertidumbre lo tiene en la medida y durante el tiempo en que la población no interpreta correctamente la "señal" del mercado producida por la medida del gobierno al disponer un cambio de política económica. En otros términos, las autoridades de turno no pueden engañar a la población de manera sistemática ("se puede engañar a algunos permanentemente, se puede engañar a todos durante algún tiempo, pero no se puede engañar a todos, permanentemente").

Digresión. ¿Cómo encaja Rubén Darío Almonacid en esta historia? "Friedman y Arnold Carl Harberger se interesaron mucho en su trabajo, convirtiéndose luego en los directores de su tesis" (Elías, 2002). La cual "se concentró en el rol de las expectativas, y en el desequilibrio que genera el hecho de que no siempre coinciden con la realidad. El núcleo fue el concepto de que el equilibrio pleno es aquel en el cual todas las expectativas coinciden con la realidad" (Harberger y Sjaastad, 2003). Desde el punto de vista formal es de una nitidez increíble, parecida a la de Don Patinkin; desde el punto de vista del contenido también es importante⁵⁶. El aporte de Almonacid (1971, pero preparada antes)

⁵⁶ "Cuando terminó la tesis, fue invitado por el Consejo de Asesores Económicos de Estados Unidos, para que a la mañana presentara su trabajo, y a la tarde mantuviera discusiones individuales con Mc Cracken,

consistió en explicar que la incorporación gradual de los cambios fiscales y monetarios no deriva de la existencia de ilusión monetaria, sino del hecho de que conseguir información referida a qué es lo que está ocurriendo, es un proceso costoso, y por consiguiente los agentes económicos destinan ciertos recursos a obtenerla. De ahí que, durante un cierto tiempo, la discrepancia entre los precios verificados, los percibidos y los futuros, haga que un aumento de la cantidad de dinero genere efectos reales, pero cuando todos los precios vuelven a coincidir se restablece la neutralidad de la emisión monetaria. Enfatizo que esto fue planteado ¡a comienzos de la década de 1970!, es decir, cuando la aplicación de la hipótesis de las expectativas racionales a la macroeconomía, por parte de Lucas, todavía no había comenzado. Almonacid (2003) presenta una versión actualizada, pero esencialmente no modificada, de esta teoría. “El aporte de Rubén en el nuevo enfoque fue reconocido, hace muchos años, por Harry Gordon Johnson” (Elías, 2002). ¿Qué relación hay con Phelps (1970)? Bastante, pero como aclara Almonacid en el prólogo de su tesis, supo de este último trabajo cuando el suyo estaba concluido. Así que se trata de algo así como descubrimientos independientes.

Curva de pendiente positiva. Como el lector imaginará, el ordenamiento que se hizo de los distintos contextos que han generado diferentes curvas de Phillips fue dictado por razones que surgen del análisis económico; no obstante lo cual, no podemos dejar de señalar el rasgo estético de la secuencia que hace que cada versión de la curva de Phillips implique, con respecto a la anterior, una rotación en el sentido de las agujas del reloj.

La hipótesis más conocida que explica una curva de Phillips de pendiente positiva fue planteada por Friedman (1977), cuando le otorgaron el premio Nobel. Tal hipótesis surge de aplicar el análisis económico al comportamiento político. Según las propias palabras de Friedman, "las condiciones institucionales y políticas que acompañan a una inflación elevada, dificultarán probablemente la mejor utilización de recursos" (el aumento de la variabilidad de la tasa de inflación genera "ruidos" en el sistema económico, hace más riesgosa la inversión, distrae recursos productivos con vistas a la estimación de la tasa de inflación y el correspondiente `posicionamiento' de cada unidad económica con respecto a la inflación, etc.), de modo que el aumento de la inflación provocará en el gobierno, y consecuentemente en el sector privado, conductas que tenderán en definitiva al mayor desempleo".

Implicancias de política económica. Cada modificación de hipótesis de generación de expectativas por parte de la población, modifica la forma de la curva de Phillips. Más importante, recorta la posibilidad de que el ministro de economía de un país, logre resultados reales sorprendiendo a la población. Por más atractivo que parezca, en países como Argentina resulta muy peligroso basar una política económica en el modelo 1958 de la curva de Phillips.

3.4 Trabajo en la teoría pura del comercio internacional

Houthakker y Stein” (Harberger y Sjaastad, 2003). “La tesis fue premiada en 1971 como la mejor del año dentro del área de ciencias sociales de Chicago, la primera vez que se entregó el premio” (Elías, 2002).

Los mercantilistas estaban a favor de la protección aduanera pensando que de ese modo aumentaban el nivel de actividad económica y consiguientemente el número de puestos de trabajo, pero como la teoría pura del comercio internacional surgió de los Principios... que David Ricardo publicó en 1817, que suponen la plena ocupación de los factores productivos, inicialmente el análisis de las implicancias de la apertura o el cierre de las economías se concentró en consideraciones de eficiencia y de modificaciones en la estructura e ingresos de los diferentes sectores productivos (en aquel momento, agricultura y manufacturas).

a. Comercio internacional y precio de los factores. Dentro de la teoría pura del comercio internacional, la cuestión de las implicancias de la apertura y el cierre económicos sobre la distribución factorial del ingreso fue planteada por Eli Philip Heckscher (1919) y su alumno Bertil Gotthard Ohlin (1933). Cuestión no trivial, porque la referida teoría supone que el movimiento internacional se circunscribe a los bienes, dado que los factores no se desplazan internacionalmente. ¿En qué medida la igualación del precio de los bienes, que en ausencia de barreras al comercio y costo de transporte generaría automáticamente el libre comercio, genera la igualación del precio de los factores?

“Heckscher y Ohlin sostuvieron que el librecomercio de bienes tendería a una igualación parcial del precio de los factores, porque (incorrectamente) consideraban que la igualación plena eliminaría el comercio. Esto es un error porque la igualación plena sólo elimina la diferencia en el margen (¡por eso el margen es el margen!)” aclaró Samuelson (1948, 1949), en trabajos donde clarificó las condiciones requeridas para que la igualación fuera plena⁵⁷. Digresión metodológica: en los citados trabajos Samuelson no probó que en la práctica los precios de los factores fueran iguales entre todos los países que comercian, sino que mostró las condiciones bajo las cuales este resultado se verificaría. La lectura de las referidas condiciones ayuda a entender por qué es tan difícil que esto ocurra en la práctica. En otros términos, en rigor los “teoremas de igualación del precio de los factores” de Samuelson muestran por qué en la realidad el librecomercio de bienes es un sustituto muy imperfecto de la movilidad internacional de factores productivos.

b. Protección y salarios reales. La otra cuestión referida a las implicancias distributivas del comercio internacional, tiene que ver con el impacto que la apertura (o, por el contrario, la protección aduanera) tiene sobre el precio relativo de cada uno de los factores productivos. La cual fue abordada por Wolfgang Friedrich Stolper y Paul Anthony Samuelson... en 1941, es decir, ¡al comienzo de la Segunda Guerra Mundial! (Samuelson clarificó que la monografía surgió de una conversación que tuvo con Stolper en el jardín de la puerta de la casa de éste. Es fácil inferir que Stolper puso “la sustancia”, en base a

⁵⁷ Olivera (1967) puntualizó que en un contexto donde sólo se trasladan internacionalmente los bienes, las condiciones especificadas por Samuelson (1948, 1949) aseguran la igualación internacional del precio de los factores. pero que dejan flotando la cuestión del nivel al cual se verifica esta igualación. Específicamente, Olivera pregunta si el nivel al cual se igualan los precios de los factores, en un contexto donde sólo los bienes se pueden trasladar internacionalmente, es el mismo al que se igualarían si efectivamente la movilidad internacional de los factores productivos fuera factible. La respuesta es que depende de lo que ocurra con las preferencias de los migrantes. Ejemplo: si cuando un japonés migra a Argentina con el tiempo “argentinizan” sus gustos en materia de ingesta de carne vacuna, la migración japonesa a nuestro país modificará los precios mundiales de los bienes y por consiguiente los precios de los factores, con respecto a la situación en la cual se permite el librecomercio de carne vacuna pero el japonés, quedándose a vivir en su país natal, “japoniza” su consumo de carne vacuna.

experiencias anteriores a la Segunda Guerra Mundial, y Samuelson aportó “la técnica”, complementándose maravillosamente).

“El primer argumento político a favor de la protección es que aumenta el empleo, el segundo es que el nivel de vida del trabajador de Estados Unidos debe ser protegido de la ruinoso competencia que genera el más barato trabajo extranjero... Hasta ahora, dentro del ámbito académico se pensaba que esto sólo podía aplicarse a los segmentos no competitivos del mercado laboral. En este trabajo mostramos que la apertura económica definitivamente deteriora el ingreso real del factor productivo más escaso, medido en términos de cualquier bien, de manera que hay un grano de verdad en la preocupación de los asalariados americanos, con respecto a la apertura económica” (Stolper y Samuelson, 1941).

La cuestión siguió siendo relevante, particularmente cuando en las últimas décadas del siglo XX se desarrolló una nueva ola globalizadora. “La opinión pública americana está convencida de que el país perdió la ventaja comparativa ¡en todo!, lo cual es un absurdo lógico... Probablemente nos convirtamos en la economía donde residan las casas matrices de las empresas multinacionales, desplazando la mano de obra de la manufactura a los servicios” (Samuelson, 1972). “La mayoría de quienes no son economistas tienen miedo de que China o India, gracias a los bajos salarios, tercerización y desarrollos basados en el crecimiento de las exportaciones, generan la destrucción de buenos puestos de trabajo en Estados Unidos... En perspectiva ricardiana la cuestión nunca es una de desocupación estructural, sino si como consecuencia de la nueva dinámica del comercio internacional disminuye el salario real” (Samuelson, 2004).

c. Intercambio desigual. “Durante largo tiempo los marxistas intentaron explicar el desarrollo desigual de las ‘fuerzas productivas’ (productividad laboral) y la diferencia resultante en términos de ingreso dentro de la economía capitalista mundial, principalmente a través del ‘drenaje del excedente’... [Arghiri] Emmanuel (1972) introdujo una explicación coherente de la referida hipótesis, utilizando la transformación marxista de valores en términos de precios de producción. [Oscar] Braun (1973) analizó el intercambio desigual utilizando el esquema de Piero Sraffa... La explicación de Emmanuel (1972) se basa en el supuesto de una única tasa de beneficios a nivel mundial, resultado de la movilidad internacional del capital, y la existencia de un diferencial salarial derivado de la imposibilidad de los trabajadores, de migrar de la periferia al centro... Su conclusión básica es que, ceteris paribus, la desigualdad salarial es la causa de la desigualdad en el intercambio” (Da Silva, 1987).

En palabras de los protagonistas: “la estructura de producción es tan amplia, que un país donde se pagan altos salarios siempre puede encontrar alguna especialización, dentro de la división internacional del trabajo de cada momento, que está fuera de la competencia de los países donde se pagan bajos salarios... La teoría clásica supone la inmovilidad internacional, tanto del capital como del trabajo. Aquí suponemos la movilidad internacional del capital, y la inmovilidad internacional del trabajo... No existe la mínima insinuación de una tendencia hacia la igualación internacional de los salarios. Es más, hay tendencia hacia la creciente divergencia” (Emmanuel, 1972).

“Existe una relación dialéctica entre salarios y desarrollo económico... Una vez que un país se adelanta a los demás, por algún accidente histórico [sic], comienza a hacer que los otros países le paguen sus altos salarios, vía intercambio desigual. Desde este punto de

vista, el empobrecimiento de un país deriva del enriquecimiento de los otros, y viceversa. Las superganancias que derivan del intercambio desigual aseguran la existencia de una mayor tasa de crecimiento, lo cual genera desarrollo tecnológico y cultural. Esto obliga a la clase dominante, a elevar los estándares educativos de su gente. También surgen los sindicatos... Al mismo tiempo, los países pobres continúan viviendo al nivel de subsistencia psicológica elemental” (Emmanuel, 1972).

La explicación de la diferencia entre los niveles salariales no se basa en la diferente apropiación del cambio tecnológico, como sugiere la hipótesis Prebisch-Singer, sino en consideraciones de poder relativo de las naciones, así como en las “instituciones” existentes dentro de los países más adelantados. “La tecnología para producir whisky en Escocia, o vino en Francia, no se modificó durante las últimas décadas, probablemente durante los últimos siglos. No obstante lo cual dichos productos son vendidos a precios suficientemente altos como para que los trabajadores que laboran en dicho sector, ganen salarios acorde con las remuneraciones que se abonan en el noroeste de Europa. Por el contrario, se pagan salarios reales bajísimos en las ultramodernas plantas textiles ubicadas en Egipto, India o Hong Kong... Si Grecia se especializara 100% en turismo, y toda su población trabajara como mozo, ascensorista o portero, no se volvería un país desarrollado, aunque los hoteles estuvieran equipados como en el Primer Mundo. La razón es que, con la misma escala salarial, a un ascensorista le pagan menos que a un operario calificado, y a un mozo menos que a un ingeniero... Con independencia de las condiciones de mercado, hay niveles salariales imposibles, porque resultan inconcebibles, en ciertos países, en ciertos períodos, para determinados grupos raciales o étnicos de asalariados... Hay que elegir entre intercambio desigual y autarquía,.. aunque esta última es impracticable” (Emmanuel, 1972).

“La forma en que se relacionan los países imperialistas y los dependientes ha ido cambiando rápidamente. Se pueden distinguir 4 etapas principales: pillaje colonial, expansión comercial, exportación de capitales e intercambio desigual. Las enormes diferencias de salarios reales [entre los países imperialistas y dependientes] que caracterizan a esta etapa, permiten distinguirla netamente de la etapa de la expansión comercial... El por qué del desigual proceso de desarrollo puede resumirse en una sola palabra: imperialismo” (Braun, 1973).

“Las teorías marxistas han enfatizado diversos aspectos de la relación económica entre los países imperialistas y dependientes: estos sirven como elemento de absorción del exceso de ahorros generados en los países imperialistas; son la fuente de materias primas que requiere el desarrollo de los centros altamente industrializados; los grandes monopolios que controlan el comercio internacional están en condiciones de explotar a los países dependientes; los grandes monopolios utilizan a los países dependientes como territorios vírgenes, donde pueden expandir rápidamente sus actividades; los países dependientes envían a los países imperialistas la plusvalía que en ellos se genera en forma de utilidades, intereses, pagos por patentes, etc.; los bajos salarios que rigen en los países dependientes permiten a los países imperialistas abastecerse en estos, de diversas mercaderías producidas a costos muy bajos. Estas explicaciones no contestan satisfactoriamente los siguientes interrogantes: ¿por qué el imperialismo mantiene en el atraso a los países dependientes? y ¿por qué los países imperialistas necesitan de la

existencia de países dependientes y pobres... Se necesita una nueva teoría para explicar el imperialismo contemporáneo” (Braun, 1973)⁵⁸.

“Dada una tasa [universal de ganancia] hay una relación inversa entre el salario que rige en los países imperialistas, y el de los países dependientes. [Esto se implementa a través] del elemento fundamental de la relación imperialista actual: el intercambio desigual, es decir, el bajo nivel de precios de las exportaciones de los países dependientes,.. [el cual] está ligado al bajo nivel relativo de salario real que rige en los mismos. Los países imperialistas pueden obligar a los países dependientes a vender a precios bajos, mediante la aplicación de una política comercial discriminatoria: al imponer tarifas y otras trabas a las exportaciones de los países dependientes, los obligan a expandir sus exportaciones a bajos precios para lograr equilibrar la balanza de pagos... Los precios a los cuales [los países imperialistas] deberían importar materias primas y otras mercaderías de los países dependientes, podrían ser varias veces más altos si no existiera el intercambio desigual... La miseria de los países dependientes puede, a través del comercio desigual, no ser más que el correlato necesario de la prosperidad de los países imperialistas... El sistema imperialista no podría mantener sus actuales estructuras capitalistas sin la continuación del intercambio desigual” (Braun, 1973).

“Las restricciones al comercio son la condición de la expansión y de la reproducción del intercambio desigual” (Braun, 1973). En el referido trabajo desarrolla un modelo de explotación a través de restricciones al comercio, basado en 2 países: el imperialista y el dependiente, y 2 bienes: las materias primas y los manufacturados. La estructura económica es tal que el país dependiente requiere una disponibilidad mínima de moneda extranjera (los países imperialistas sólo parcialmente dependen de los países dependientes para su abastecimiento; en cambio estos dependen totalmente de las maquinarias y tecnologías elaboradas en los países imperialistas). Dado esto, cuanto menor sea el precio de exportación, mayor tendrá que ser la cantidad para mantener el referido nivel mínimo de moneda extranjera, de manera que las restricciones al comercio internacional producen y reproducen el intercambio desigual.

Los hechos que pretende explicar la teoría del intercambio desigual son contundentes, y la explicación resulta intelectualmente atractiva. La diferencia salarial existente, por los mismos servicios laborales, entre los países desarrollados y subdesarrollados, es abrumadora. Compárese lo que ganan un obrero no calificado, una cajera bancaria o un policía, en Estados Unidos, y sus similares en Argentina o en Bangladesh. El mecanismo de generación de la diferencial salarial es más discutible. Según esta teoría, la causalidad va de términos del intercambio a salarios, no como en Prebisch-Singer, de apropiación del cambio tecnológico a términos del intercambio. Si los precios de exportación son “una miseria”, los salarios no pueden no serlo.

La explicación “conspirativa” del referido mecanismo de generación, es más discutible todavía. Los términos del intercambio son impuestos por los países desarrollados, a los menos desarrollados, a través de una política comercial discriminatoria, basada en la siguiente asimetría: los países desarrollados pueden vivir –aunque más

⁵⁸ “Este trabajo intenta desarrollar en detalle las ideas del intercambio desigual y del condicionamiento de los precios por la limitación monopolista de los mercados, cuyos orígenes entiendo pueden ser hallados en el “Discurso de Argelia” y en la “Exposición en la I Conferencia para el Comercio y el Desarrollo”, del Comandante [Ernesto “Che”] Guevara” (Braun, 1973). ¿Qué tal?

pobres- sin las importaciones provenientes de los países subdesarrollados, mientras que estos inexorablemente tienen que importar productos de los países desarrollados. Además de lo cual está el poder ejercido por los países desarrollados, en la política económica de los subdesarrollados, a través de las inversiones extranjeras, la “endoginización” de la política económica, por parte de los colaboradores locales de los extranjeros, contra los intereses “del país”, etc.⁵⁹ Este último punto es importante: porque cuando existe elección, el comercio internacional que se observa siempre revela una mejora con respecto a la autarquía, porque ésta sigue siendo una opción. Pero si los gobernantes de los países subdesarrollados son, en realidad, meros “delegados” de los ciudadanos de los países imperialistas, podríamos observar comercio internacional a pesar de que la autarquía significara una mejora para los ciudadanos del país en vías de desarrollo.

4. EL TRABAJO EN LAS ENCICLICAS SOCIALES

El análisis económico nació “oficialmente” en 1776, cuando Adam Smith publicó La riqueza de las naciones, pero ningún libro dedicado a la historia del pensamiento económico arranca en la referida fecha. En particular, en la mayoría de ellos aparece un capítulo dedicado a “la Escolástica” (Lionel Robbins, 1998, recomienda con gran énfasis leer el incluido en Schumpeter, 1954, según él uno de los más logrados de la citada obra). Dentro del pionero pensamiento económico latinoamericano, Popescu (1986) destaca el rol jugado por algunos sacerdotes. En mi lista de economistas tengo identificados a 37 sacerdotes (o equivalentes, en otras religiones) que realizaron aportes a las doctrinas o a la teoría económica, el más conocido de los cuales es Thomas Robert Malthus. Entre los protagonistas del siglo XIV corresponde mencionar a Nicole Oresme, San Bernardino de Siena y Antonio Pierozzi, y entre los del siglo XVI a Martín de Azpilcueta y Jaureguizar, Tomás de Mercado, Luis de Molina, Juan de Mariana y Sancho de Moncada. El justo precio, el justo salario y la usura fueron las cuestiones más analizadas durante la Edad Media.

Sin despreciar el valor de estos aportes, por razones de espacio esta sección se concentra en el mensaje que surge de las encíclicas sociales, cuyo listado es el siguiente: Rerum novarum (de las cosas nuevas), León XIII, 1891; Quadragesimo anno (en el cuadragésimo año), Pío XI, 1931; Mater et magistra (madre y maestra), Juan XXIII, 1961; Pacem in terris (la paz en la tierra), Juan XXIII, 1963; Populorum progressio (el desarrollo de los pueblos), Pablo VI, 1967; Octogesima adveniens (al acercarse el octogésimo aniversario), Pablo VI, 1971; Laborem exercens (trabajo laboral), Juan Pablo II, 1981; Sollicitudo rei socialis (preocupación por la cuestión social), Juan Pablo II, 1987; Centesimus annus (centésimo año), Juan Pablo II, 1991; y Caritas in veritate (la caridad en la verdad), Benedicto XVI, 2009⁶⁰.

⁵⁹ La colaboración no tiene por qué deberse a hechos de fuerza. En línea con esta teoría, los economistas de los países en vías de desarrollo, que completan sus estudios en los países desarrollados, terminan con su cerebro “lavado”, y por consiguiente imposibilitados de poder identificar las verdaderas opciones que tienen delante suyo sus connacionales.

⁶⁰ Avance tecnológico. En abril de 2005 la Conferencia Episcopal Argentina publicó el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia. ¿Cuánto falta para la versión “on line”?

La Doctrina Social de la Iglesia (DSI) se inspira en principios eternos, pero dado su propósito ajusta sus pronunciamientos a la realidad cambiante. Por consiguiente de inmediato circunscribo el análisis a las últimas encíclicas, es decir, Laborem..., Centesimus... y Caritas...

a. Laborem exercens... (en base a de Pablo 1982, 1983). “La clave de la encíclica está en la distinción entre trabajo en sentido objetivo y en sentido subjetivo. El trabajo en sentido objetivo es el servicio laboral que un ser humano le presta a otro, mientras que el trabajo en sentido subjetivo destaca el hecho de que quien presta el servicio laboral es un ser humano. ¿Qué recomendaciones formula el Sumo Pontífice a partir de esta distinción? En sus propias palabras: ‘el fundamento para determinar el valor del trabajo humano no es en primer lugar el tipo de trabajo que se realiza, sino el hecho de que quien lo ejecuta es una persona. Las fuentes de la dignidad del trabajo deben buscarse principalmente no en su dimensión objetiva, sino en su dimensión subjetiva’. La denominación ‘trabajo en sentido subjetivo’ me parece particularmente desafortunada”.

“Los mercados laborales se rigen hoy por el trabajo en sentido objetivo, y está bien que así sea... La forma de reconciliar las metas del Papa con la realidad laboral y económica existente se basa en la diferenciación que hay que hacer entre salario e ingreso. El salario, es decir, la retribución por los servicios laborales, está inevitablemente ligado al trabajo en sentido objetivo; mientras que el ingreso puede diferir del salario a través de un proceso de redistribución, implementado con independencia de los mercados laborales, que se puede encarar, complementariamente, a través de las donaciones individuales, y la política de impuestos y subsidios”.

“Si de la lectura de Laborem... surgieran legislaciones sobre salarios mínimos, regulaciones laborales y conmovedoras denuncias de lo malvado que son algunos agentes económicos de corazón insensible, entonces nada habrá servido para nada; si por el contrario, de su lectura surge, por una parte, una sincera reflexión personal acerca de la ubicación de cada uno de nosotros frente a la cuestión, y por la otra si al decidirse una implementación vía cambios en el sistema, en vez de concentrarse la atención en los mercados laborales se la concentra en los mecanismos impositivos, entonces veremos las ideas contenidas en Laborem..., ‘reinando’ en la realidad. La cuestión dejó de estar en manos de Su Santidad, para pasar a las de los laicos, es decir, las nuestras”.

b. Centesimus... (en base a de Pablo, 1991a). “De las 3, ésta es la encíclica [de Juan Pablo II] que más me gustó. Mi síntesis es la siguiente:

Ubicación de la DSI. “La DSI se ubica en el plano del deber ser, y en posición de diálogo con las disciplinas que analizan al hombre en el plano del ser. El centro de su preocupación es la persona humana, real y concreta, inevitable portadora del pecado original. La DSI no es especulativa (en el sentido filosófico de la palabra), sino que busca fundamentar la acción concreta”.

Sistemas económicos. “La afirmación de que la derrota del socialismo deja al capitalismo como único modelo de organización económica es inaceptable’. Esta impactante afirmación, que explicablemente fuera tomada para encabezar en los diarios la presentación del documento papal, es una mala síntesis de la Encíclica. ‘Centenario’ presenta una clara preferencia por un capitalismo desarrollado dentro de un marco jurídico donde se lucha contra los monopolios y la inflación, con un Estado proveedor de bienes

públicos, preservador del medio ambiente, etc., contexto que fue siempre el que los economistas tuvimos en la cabeza. Sujeto a lo que voy a decir al final, `Centenario`es una encíclica `neoclásica`”.

Persona, instituciones intermedias y Estado. “La encíclica reafirma una vez más el papel de la solidaridad entre los hombres, destacando el rol que en la materia juegan las instituciones intermedias. Así como a propósito del análisis de los sistemas económicos dije que `Centenario` es una encíclica neoclásica, ahora, a propósito de la relación entre las personas, las instituciones intermedias y el Estado, digo que `Centenario`es una encíclica anglosajona o, más precisamente, pensada para países donde los estados funcionan. Es cierto que el documento critica a los lobbies y la burocracia, pero de una manera completamente desproporcionada -por lo breve y tibia- a realidades como las que hoy existen en América Latina”.

Gustos y necesidades. “Si la DSI pertenece al plano del deber ser, es lógico que no considere los gustos (y las necesidades) de la población como datos, como lo hace el análisis económico, sino endógenamente, es decir, constituyendo una materia sobre la cual tiene algo para decir. Aquí el único punto (muy importante) es el siguiente: ¿a quién le habla la Iglesia sobre el particular, a cada uno de nosotros, o a los Estados?; ¿cómo reciben este mensaje, quienes se denominan católicos por una parte, y el resto de los hombres por la otra? Mi impresión es que, al respecto, la DSI no puede ser otra cosa que una apelación a quienes se dicen católicos, y una sugerencia a quienes no lo son (esta materia comprende una amplia gama de situaciones, que incluye cosas tan diferentes como la droga y el uso de anticonceptivos)”.

“En una palabra, luchar por la dignidad de la persona humana concreta es un objetivo fundamental (¿hay algún otro?). `Centenario` provee materia prima para volver a pensar sobre temas importantes, a la vez que incita a la acción para que descubramos cómo se pueden instrumentar soluciones, individuales y colectivas, para que en la Tierra los humanos vivamos mejor. Es la obligación de cada uno de nosotros, a partir de un real conocimiento de cómo funcionan las cosas en nuestro medio, ajustar el análisis planteado en la encíclica a nuestras realidades concretas”.

c. Caritas... (en base a de Pablo, 2009). Por ser la última, le dedico más espacio. Clasificando por temas, de la referida encíclica rescato lo siguiente:

Diagnóstico. “Las fuerzas técnicas que se mueven, las interrelaciones planetarias, los efectos perniciosos sobre la economía real de una actividad financiera mal utilizada y en buena medida especulativa, los imponentes flujos migratorios, frecuentemente provocados y después no gestionados adecuadamente, o la explotación sin reglas de los recursos de la tierra, nos induce hoy a reflexionar sobre las medidas necesarias para solucionar problemas que no sólo son nuevos sino que también tienen un efecto decisivo para el presente y el futuro de la humanidad... La Iglesia no tiene soluciones técnicas que ofrecer y no pretende ‘de ninguna manera mezclarse en la política de los Estados’”.

Globalización. “La principal novedad ha sido el estallido de la interdependencia planetaria, ya comúnmente llamada globalización... La globalización no es, a priori, ni buena ni mala. Será lo que la gente haga de ella. Debemos ser sus protagonistas, no las víctimas... El gobierno de la globalización debe ser de tipo subsidiario... Se siente mucho la urgencia de la reforma, tanto de las Naciones Unidas como de la arquitectura económica

y financiera internacional... Urge la presencia de una verdadera Autoridad política mundial... El desarrollo integral de los pueblos y la colaboración internacional exigen el establecimiento de un grado superior de ordenamiento internacional de tipo subsidiario para el gobierno de la globalización”.

Desarrollo. “La preocupación por el desarrollo nunca puede ser una actitud abstracta. Los programas de desarrollo tienen que ser flexibles... No hay recetas universalmente válidas... Las dinámicas de inclusión no tienen nada de mecánico... La cooperación internacional necesita de personas que participen mediante la solidaridad de la presencia, el acompañamiento, la formación y el respeto... Las sociedades en crecimiento deben permanecer fieles a lo que hay de verdaderamente humano en sus tradiciones, evitando que superpongan automáticamente a ellas las formas de civilización tecnológica globalizada”.

Mercado-Estado. “Si el mercado se rige exclusivamente por el principio de la equivalencia del valor de los bienes que se intercambian, no llega a producir la cohesión social que necesita para su buen funcionamiento... Separar la gestión económica, a la que correspondería únicamente producir riqueza, de la acción política, que tendría el papel de conseguir la justicia mediante la redistribución, es causa de graves desequilibrios... El binomio exclusivo mercado-Estado corroe la sociabilidad, mientras que las formas de economía solidaria, que encuentran su mejor terreno en la sociedad civil aunque no se reducen a ella, crean sociabilidad”.

Condiciones laborales, sindicatos. “Desde el punto de vista social, a los sistemas de protección y previsión ya existentes en tiempos de Pablo VI en muchos países les cuesta trabajo, y les costará todavía más trabajo en el futuro, lograr sus objetivos de verdadera justicia social dentro de un cuadro de fuerzas profundamente transformado... El conjunto de los cambios sociales y económicos hace que las organizaciones sindicales tengan mayores dificultades para desarrollar su tarea... Reducir el nivel de tutela de los derechos de los trabajadores y renunciar a mecanismos de redistribución del rédito con el fin de que el país adquiera mayor competitividad internacional, impide consolidar un desarrollo duradero. Se deben valorar cuidadosamente las consecuencias que tienen sobre las personas, las tendencias actuales hacia una economía de corto, a veces de brevísimo plazo... La dignidad de la persona y las exigencias de la justicia requieren que las opciones económicas no hagan aumentar de manera excesiva y moralmente inaceptable las desigualdades y que se siga buscando como prioridad el objetivo del acceso al trabajo por parte de todos, o lo mantengan... Trabajo decente significa trabajo libremente elegido, que asocie al trabajador con la comunidad, que haga que el trabajador sea respetado, que permita satisfacer las necesidades de las familias, etc... Las asociaciones sindicales de los trabajadores desde siempre fueron alentadas y sostenidas por la Iglesia... El contexto global en el que se desarrolla el trabajo requiere que las organizaciones sindicales nacionales vuelvan su mirada hacia los no afiliados, y en particular a los trabajadores de los países en vías de desarrollo”.

Derechos-deberes. “Es urgente reflexionar sobre los deberes que los derechos presuponen, y sin los cuales estos se convierten en algo arbitrario... Los derechos individuales, desvinculados de un conjunto de deberes que les de un sentido profundo, se desquician y dan lugar a una espiral de exigencias prácticamente ilimitada y carente de criterios”.

Subsidiariedad-solidaridad. “El principio de subsidiariedad debe mantenerse íntimamente unido al principio de la solidaridad y viceversa... La subsidiariedad fiscal les permitiría a los ciudadanos decidir sobre el destino de los porcentajes de impuestos que pagan al Estado... Un sistema de solidaridad social más participativo y orgánico, menos burocratizado pero no por ello menos coordinado, podría revitalizar muchas energías hoy adormecidas a favor también de la solidaridad entre los pueblos”.

d. Quizás no esté de más aclarar que en las encíclicas sociales el Papa no habla “ex cátedra”, de manera que sus afirmaciones pueden ser puestas en tela de juicio, aún por los católicos. La DSI tiene que servir como inspiración para la reflexión, al servicio de la acción. Ajustada a la cambiante realidad, propone un permanente planteo centrado en la persona humana, para la cual la prestación de los servicios laborales, al tiempo que le genera ingresos, le sirve para colaborar con la creación de riqueza (de PBI, en rigor) y el intercambio voluntario entre seres humanos. El análisis económico, lejos de conflictuar con esta visión, constituye una herramienta importantísima para lograr que estos anhelos se puedan implementar de la mejor manera posible.

5. ¿Y ENTONCES?

De esta reseña rescato principalmente la forma en la cual evolucionaron la acumulación de factores, el cambio tecnológico y el reparto de los frutos del aumento de la producción; cómo todo ello se dio en contextos sociales y políticos específicos; y que lo que ocurre en la práctica con la ocupación, los salarios y las condiciones de trabajo, no se entiende bien desde la perspectiva de los mercados que se equilibran de manera instantánea. Esta apretada síntesis de ninguna manera sustituye el texto, por lo que los interesados en saber por qué digo lo que digo no tienen más remedio que leer la sección correspondiente.

Acemoglu, D. (2002): “Technical change, inequality, and the labor market”, Journal of economic literature, 40, 1, marzo.

Ackley, G. (1961): Macroeconomic theory, Macmillan.

Akerlof, G. A. y Yellen, J. L. (1986): Efficiency wage models of the labor market, Cambridge university press.

Almonacid, R. D. (1971): "Nominal income, output and prices in the short run", tesis doctoral de la Universidad de Chicago, junio. Publicada por el Instituto de pesquisas económicas, 1971.

Almonacid, R. D. (2003): “The determinants of nominal income, output, and the price level. A synthesis of the Keynesian and neo-classical views”, Journal of international money and finance, 22.

- Amadeo, M. (1956): Ayer, hoy y mañana, Gure.
- Anderson, G. M.; Ekelund, R. B. y Tollison, R. D. (1989): "Nassau Senior as economic consultant: the factory acts reconsidered", Economica, 56, 221, febrero.
- Angélico, H. y Forni, P. (1995): "Nacimiento de una organización sindical en un régimen conservador. El Sindicato de Obreros del Vidrio Anexos de Avellaneda, 1942", Desarrollo económico, 34, 136, enero-marzo.
- Ashenfelter, O.; Freeman, R. B.; Rosen, S.; Mc Elroy, M. B. (1994): "H. Gregg Lewis memorial commets", Journal of labor economics, 12, 1, enero.
- Ashenfelter, O.; Johnson, G. E. y Pencavel, J. H. (1972): "Trade unions and the rate of change of money wages in United States manufacturing industry", Review of economic studies, 39, 1, enero.
- Ashenfelter, O. y Pencavel, J. H. (1969): "American trade union growth: 1900-1960", Quarterly journal of economics, 83, 3, agosto.
- Bailey, M. J. (1962): National income and the price level, Mc Graw Hill.
- Baker, E. F. (1933): Displacement of men by machines, Columbia university press.
- Barton, J. (1817): Observations on the circumstances which influence the condition of the labouring classes of society.
- Becker, G. S. (1957): The economics of discrimination, University of Chicago press.
- Becker, G. S. (1976): "Prefatory note", Journal of political economy, 84, 4, parte 2, agosto.
- Ben Porath, Y. (1967): "The production of human capital and the life cycle of earnings", Journal of political economy, 75.
- Berndt, E. R. (1991): The practice of econometrics: classic and contemporary, Addison-wesley publishing company.
- Bharadwaj, K. (1987): "Subsistance", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Bharadwaj, K. (1987a): "Wages in classical economics", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Biddle, J. E. (1996): "H. Gregg Lewis", en Samuels, W. J. (1996): American economists of the late twentieth century, Edward Elgar.
- Blake, O. J. (2008): Así aprendieron a trabajar, Granica.
- Blaug, M. (1985): Great economists since Keynes, Cambridge University Press.

- Blaug M. (1987): "Iron law of wages", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.
- Blundell, R.; Hansen, y L. y Neal, D. (2008): "Heckman, James", New palgrave dictionary of economics, Macmillan.
- Blyth, C. A. (1987): "Wage fund doctrine", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Borjas, G. J. (1994): "The economics of immigration", Journal of economic literature, 32, 4, diciembre.
- Bottomore, T. (1987): "Lassalle, Ferdinand", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Bour, J. L.; Susmel, N. y Roccatagliata, P. (2010): "Informalidad laboral en la Argentina", Documento de trabajo 102, FIEL, mayo.
- Bourguignon, F. y Morrison, C. (2002): "Inequality among world citizens: 1820-1992", American economic review, 92, 4, setiembre.
- Bowles, S.; Gintis, H. y Osborne, M. (2001): "The determinants of earnings: a behavioral approach", Journal of economic literature, 39, 4, diciembre.
- Bowles, S. y Weisskopf, T. E. (1998): "David M. Gordon: economist and public intellectual", Economic Journal, 108, 446, enero.
- Bowman, M. J. (1980): "On Theodore W. Schultz's contributions to economics", Scandinavian journal of economics.
- Braun, O. (1973): Comercio internacional e imperialismo, Club de estudio.
- Braverman, H. (1974): Labor and monopoly capitalism. The degradation of work in the XX century, Monthly review press.
- Brown, C.; Gilroy, C. y Kohen, A. (1982): "The effect of the minimum wage on employment and unemployment", Journal of economic literature, 22, 2, junio.
- Bruegel, I. (1987): "Labor market discrimination", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Bunge, A. E. (1928): La economía argentina, Agencia general de librerías y publicaciones.
- Calvo, G. A. y Wellisz, S. (1979): "Hierarchy, ability and income distribution", Journal of political economy, 87, 5, octubre.

- Capello, M. y Figueras, A. J. (2006): “¿Las transferencias fiscales producen enfermedad holandesa en las provincias argentinas?”, Jornadas internacionales de finanzas públicas, Córdoba.
- Capello, M.; Figueras, A. J.; Grion, N. y Moncarz, P. (2009): “La enfermedad holandesa como causa de estancamiento de las provincias argentinas”, en Figueras, A. J. y Arrufat, J. L.: El desafío del territorio. Un análisis de las economías regionales, Asociación cooperadora de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.
- Chapman, S. J. (1909): “Hours of labour”, Economic journal, 19, 75, setiembre.
- Cicarelli, J. y Cicarelli, J. (2003): Distinguished women economists, Greenwood press.
- Coats, A. W. (1985): “The American Economic Association and the economics profession”, Journal of economic literature, 23, 4.
- Cobb, C. W. y Douglas, P. H. (1928): “A theory of production”, American economic review, 18, suplemento.
- Cohen, W. J. (1960): “Edwin E. Witte (1887-1960): father of social security”, Industrial and labor relations review, 14, 1, octubre.
- Cole, G. D. H. (1913): The world of labour.
- Cole, G. D. H. (1920): Guild socialism restated.
- Comin, D.; Easterly, W. y Gong, E. (2010): “Was the wealth of nations determined in 1000 BC?”, American economic journal – macroeconomics, 2, 3, Julio.
- Commons, J. R. y Perlman, S. (1918-1935): History of labor in the United States, Macmillan.
- Conferencia Episcopal Argentina (2005): Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia, abril.
- Cornblit, O. (1980): "Sindicatos obreros y asociaciones empresarias", en: Ferrari, G. y Gallo, E., comp.: La Argentina del ochenta al centenario, Sudamericana.
- Cornblit, O. E.; Gallo, E. y O'Connell, A. A. (1962): "La generación del 80 y su proyecto: antecedentes y consecuencias", Desarrollo económico, 1, 4, enero-marzo.
- Cowan, R. S. (1983): More work for mother: the ironies of household technology from the open hearth to the microwave, Basic books.
- Da Silva, E. A. (1987): "Unequal exchange", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- de Pablo, J. C. (1982): “Viabilidad de la Laborem Exercens”, Criterio, 13 de mayo.

de Pablo, J. C. (1983) "Algo más sobre la viabilidad de la 'Laborem Exercens'", Criterio, 20 de enero.

de Pablo, J. C. (1991): "Una explicación, algo exagerada, del estancamiento económico argentino", Alta gerencia, 1, 3, diciembre.

de Pablo, J. C. (1991a): "La Encíclica 'Centenario', Contexto, 8 de mayo.

de Pablo, J. C. (1996) "Empleo y desempleo: el sida de la economía", Criterio, 28 de marzo de 1996, y Contexto, 23 de abril de 1996. Presentado en la Reunión anual, Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 1996.

de Pablo, J. C. (2005): La economía argentina durante la segunda mitad del siglo XX, La Ley.

de Pablo, J. C. (2008): En qué anduvieron, y en qué andan, los economistas, EDUCA.

de Pablo, J. C. (2009): "Encíclica 'Caridad en la verdad', Contexto, 14 de julio.

de Pablo, J. C.; Leone, A. M.; y Martínez, A. J. (1991): Macroeconomía, Fondo de cultura económica.

Díaz Alejandro, C. F. (1970): Essays on the economic history of the Argentine republic, The MIT press. Hay versión castellana de Amorrortu.

Díaz Alejandro, C. F. (1984): "No less than one hundred years of Argentine economic history, plus some comparisons", en: Ranis, G.; West, R. L.; Leiserson, M. W. and Taft Morris, C., eds.: Comparative development perspectives: essays in honor of Lloyd G. Reynolds, Westview press.

Dickler, R. A. (1987): "Lederer, Emil", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Di Tella, G. y Zymelman, M., con la colaboración de Petrecolla, A. (1967): Las etapas del desarrollo económico argentino, Editorial universitaria de Buenos Aires.

Di Tella, T. (1993): "La Unión Obrera Textil, 1930-1945", Desarrollo económico, 33, 129, abril-junio.

Donnelly, M. (1987): "Perlman, Selig", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Douglas, D. W. (1933): "Eden, sir Frederick Morton", Encyclopedia of the social sciences, Macmillan.

Doyon, L. M. (1977): "Conflictos obreros durante el régimen peronista, 1946-1955", Desarrollo económico, 17, 67, octubre-diciembre.

Dunlop, J. T. (1938): "The movement of real and nominal wage rates", Economic journal, setiembre.

- Dunlop, J. T. (1958): Industrial relations systems, Holt.
- Dunlop, J. T. (1987): "Slichter, Sumner Huber", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Dunlop, J. T. (1998): "Retrospectives: real and money wage rates", Journal of economic perspectives, 12, 2, primavera.
- Eden, F. M. (1797): The state of the poor.
- Elías, V. J. (1991): "Migración, fuente de crecimiento económico: Argentina, 1860-1980", Asociación argentina de economía política, noviembre.
- Elías, V. J. (1995): "La migración internacional como fuente del crecimiento económico argentino", Económica, 41, 1, enero-junio.
- Elías, V. J. (2002): "Rubén Darío Almonacid, 1943-2002. Un pequeño paseo biográfico", Kipukamayo (revista del Colegio Profesional de Ciencias Económicas de Tucumán).
- Elizaga, J. C. (1973): "La evolución de la población de la Argentina en los últimos 100 años", Desarrollo económico, 12, 48, enero-marzo.
- Emmanuel, A. (1972): Unequal exchange. A study of the imperialism of trade, Monthly review press.
- Eswaran, M. y Kotwal, A. (1989): "Why are capitalists the bosses?", Economic journal, 99, marzo.
- Fayol, H. (1916): Administration industrielle et générale.
- Fayt, C. S. (1967): Naturaleza del peronismo, Viracocha.
- Fei, J. y Ranis, G. (1964): Development of the labor surplus economy: theory and policy, Irwin.
- Fernández López, M. (1999): "Dos siglos de economía matemática en la Argentina", Foro económico, 5, 9, diciembre.
- Figart, D. M. (2001): "In pursuit of racial equality: the political economy of Rhonda M. Williams", The review of black political economy, 28, 4, junio.
- Floria, C. A. (1990): "La turbulenta transición de la Argentina secreta", Boletín informativo techint, 262, marzo-abril.
- Fogel, R. W. (1994): "Economic growth, population theory, and physiology: the bearing of long term processes on the making of economic policy", American economic review, 84, 3, junio.

- Fogel, R. W. (1999): "Catching up with the economy", American economic review, 89, 1, marzo.
- Forget, E. L. (2000): "Plyllis Ann Wallace", en Dimand, R. W.; Dimand, M. A. y Forget, E. L.: A biographical dictionary of women economists, Edward Elgar.
- Freeman, R. B. (1987): "Labour economics", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Freeman, R. D. (1987): "Dunlop, John Thomas", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Friedman, M. (1968): "The role of monetary policy", American economic review, 58, 1, marzo.
- Friedman, M. (1977): "Inflation and employment", Journal of political economy, 85, 3, junio.
- Fundación de investigaciones económicas latinoamericanas (1997): El empleo en la Argentina. El rol de las instituciones laborales.
- Fundación de investigaciones económicas latinoamericanas (2000): La economía oculta en la Argentina.
- Gambini, H. (1983): La primera presidencia de Perón, Centro editor de America Latina.
- Gasparini, L. (2003): "Different lives: inequality in Latin America and the Caribbean", World Bank LAC flagship report.
- Gasparini, L. (2005): "Homenaje a Horacio Nuñez Miñana", en reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Política, La Plata, noviembre.
- Gaudio, R. y Domeniconi, H. (1986): "Las primeras elecciones sindicales en la transición democrática", Desarrollo económico, 26, 103, octubre-diciembre.
- Gaudio, R. y Pilone, R. (1984): "Estado y relaciones laborales en el período previo al surgimiento del peronismo, 1935-1943", Desarrollo económico, 24, 94, julio-setiembre.
- Gehrke, C. (2003): "Alfred Kahler: a pioneer of input-output analysis", en Samuels, W. J.: European economists of the early 20th century – volume 2, Edward Elgar.
- Germani, G. (1965): Política y sociedad en una época de transición, Paidós.
- Gini, C. (1912): "Variabilidad e mutabilidad", Studi económico-giuridici dell'Università di Cagliari, 3.
- Glaeser, E. L.; Hanushek, E. A. y Quigley, J. M. (2004): "Opportunities, race and urban location: the influence of John Kain", Journal of urban economics, 56, 1, Julio.

- Gordon, D. M.; Edwards, R. y Reich, M. (1982): Segmented work, divided workers: the historical transformation of labor in the United States, Cambridge university press.
- Graziani, A. (1983): "The macroeconomic theory of Vera C. Lutz", Banca nazionale del lavoro quarterly review, marzo.
- Gronau, R. (1997): "Yoram Ben-Porath: the economist, the friend", Journal of labor economics, 15, 1, parte 2, enero.
- Handy, C. (1986): El futuro del trabajo humano, Sudamericana.
- Harberger, A. C. (1954): "Using the resources at hand more effectively", American economic review, 44, 2, mayo.
- Harberger, A. C. y Sjaastad, L. A. (2003): "Rubén Almonacid: an appreciation", Journal of international money and finance, 22.
- Harris, J. R. y Todaro, M. P. (1970): "Migration, unemployment and development: a two sector analysis", American economic review, 60, 1.
- Heckman, J. J. (1974): "Shadow prices, market wages and labor supply", Econometrica, 42, julio.
- Heckman, J. J. (1974a): "Life cycle consumption and labor supply: an explanation of the relationship between income and consumption over the life cycle", American economic review, 64, 1, marzo.
- Heckman, J. J. (1979): "Sample selection bias as a specification error", Econometrica, 47, febrero.
- Heckman, J. J. y Ashenfelter, O. (1974): "The estimation of income and substitution effects in a modelo family labor supply", Econometrica, 42, enero.
- Heckscher, E. F. (1919): "The effect of foreign trade on the distribution of income", Ekonomisk Tidskriff, 21. Reproducido en: Ellis, H. S. y Metzler, L. A. (1953): Ensayos sobre la teoría del comercio internacional, Fondo de cultura económica
- Hobsbawm, E. (1998): La era del capital, 1848-1875, Critica.
- Hollander, J. H. (1933): "Longe, Francis Davy", Encyclopedia of the social sciences, Macmillan.
- Horowitz, J. (1984): "Ideologías sindicales y políticas estatales en la Argentina, 1930-1943", Desarrollo económico, 24, 94, julio-setiembre.
- Horowitz, J. (1985): "Los trabajadores ferroviarios en la Argentina, 1920-1943. La formación de una elite obrera", Desarrollo económico, 25, 99, octubre-diciembre.
- Horvat, B. (1987): "Labour-managed economics", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

- Hoxie, R. F. (1917): Trade unionism in the United States,
- Jamieson, S. M. (1968): Times of trouble: labour unrest and industrial conflict in Canada, 1900-66, Task force on labour relations, study No. 22.
- Jaroslavsky, C. (1996): Hay otro camino, Emecé.
- Johnson, D. G. (2000): "Population, food and knowledge", American economic review, 90, 1, marzo.
- Kahler, A. (1933): Die theorie der arbeiterfreisetzung durch die maschine, Julius abel.
- Kain, J. F. y Quigley, J. M. (1975): Housing markets and racial discrimination, National Bureau of Economic Research.
- Keynes, J. M. (1930): "Economic possibilites for our grandchildren", reproducido en: Essays in persuasion, 1931.
- Knowles, K. G. J. C. (1952): Strikes: a study in industrial conflict, with special reference to British experience between 1911 and 1947, Oxford.
- Korn, F. (1974): Buenos Aires: los huéspedes del 20, Grupo editor latinoamericano.
- Korzeniewicz, R. P. (1993): "Las vísperas del peronismo. Los conflictos laborales entre 1930 y 1943", Desarrollo económico, 33, 131, octubre-diciembre.
- Kuznets, S. S. (1955): "Economic growth and income inequality", American economic review, 45, 1, marzo.
- Lazonick, W. (1987): "Labour process", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Leibenstein, H. (1966): "Allocative efficiency vs `X-inefficiency'", American economic review, 56, 3, junio.
- Leibenstein, H. (1976): Beyond economic man, Harvard university press.
- Lewis, H. G. (1959): "Competitive and monopoly unionism", en Bradley, P. D., ed.: The public stake in union power, University of virgina press.
- Lewis, H. G. (1963): Unionism and relative wages in the United States, University of Chicago press.
- Lewis, H. G. (1986): Unión relative wage effects: a survey, University of Chicago press.
- Lewis, W. A. (1954): "Economic development with unlimited supplies of labour", The manchester school of economic and social studies, 22, 2, mayo.

- Liachovitzky, L. (1972): "Lectura de Alberdi", Desarrollo económico, 12, 46, julio-setiembre.
- Little, W. (1979): "La organización obrera y el Estado peronista, 1943-1955", Desarrollo económico, 19, 75, octubre-diciembre.
- Llach, J. J. y Montoya, S. (1999): En pos de la equidad, Instituto de estudios de la realidad latinoamericana, Fundación Mediterránea.
- Longe, F. D. (1866): A refutation of the wage-fund theory of modern political economy as enunciated by Mr. Mill and Mr. Fawcett, Longmans.
- Lorenz, M. O. (1905): "Methods of measuring the concentration of wealth", Publications of the american statistical association, 9, 70, junio.
- Lucas, R. E. (1973): "Some international evidence on output-inflation tradeoffs", American economic review, 63, 3, junio.
- Luna, F. (1971): El 45, Sudamericana.
- Lutz, V. C. (1962): Italy. A study in economic development, Oxford university press.
- Maddison, A. (1987): "Growth and slowdown in advanced capitalist economies", Journal of economic perspectives, 25, 2, junio.
- Mandelbrot, B. (1960): "The Pareto-Levy law and the distribution of income", International economic review, mayo.
- Marx, K. y Engels, F. (1848): Manifiesto del partido comunista.
- Mason, P. L. (2002): "The janus face of race: Rhonda M. Williams on orthodox economic schizophrenia", The review of black political economy, 29, 4, marzo.
- Mason, P. L. y Williams, R. M. (1975): Race, markets and social outcomes, Kluwer academic publishers.
- Massún, I. (1999): Alfonsín, Métodos.
- May, A. M. y Dimand, R. W. (2009): "Retrospectives: trouble in the inaugural issue of the American economic review. The Cross/Eaves controversy", Journal of economic perspectives, 23, 3, verano.
- Mayo, E. (1933): The human problems of an industrial civilization, Macmillan.
- Mincer, J. (1958): "Investment in human capital and personal income distribution", Journal of political economy, 66, 4, agosto.
- Mincer, J. (1962): "On the job training: costs, returns and some implications", Journal of political economy, 70, 5, octubre.

- Mincer, J. (1974): Schooling, experience and earnings, Columbia university press.
- Montuschi, L. (1989): "Sindicatos y negociaciones salariales. El caso argentino", Económica, 35, 1-2.
- Montuschi, L. (1990): "Perspectivas del sindicalismo ante las nuevas características del empleo", Asociación argentina de economía política, noviembre.
- Montuschi, L. (1994): "Perspectivas de los mercados laborales y el objetivo del pleno empleo", CEMA, Documento de trabajo 97, marzo.
- Montuschi, L. (1995): "Objetivos de los sindicatos y militancia sindical. Tendencias y perspectivas con especial referencia al caso argentino", CEMA, Documento de trabajo 102, marzo.
- Montuschi, L. (1996): "El empleo en la Argentina", Senado de la Nación.
- Montuschi, L. (1997): "Tendencias recientes en las relaciones laborales y en la organización del trabajo. Análisis de experiencias con referencia al papel de los sindicatos", CEMA, Documento de trabajo 116, mayo.
- Murmis, M. y Portantiero, J. C. (1971): Estudios sobre los orígenes del peronismo, Siglo XXI.
- Nemmland, J. G. (2002): "Introduction: tribute to Rhonda M. Williams", The review of black political economy, 29, 4, marzo.
- Newland, C. y Poulson, B. (1995): "Puramente animal, pastoral production and early argentine economic growth, 1825-1865", Universidad de san andres, Ciclo de seminarios, octubre.
- NN: "Lucile Eaves", Women's intellectual contributions to the study of mind and society.
- NN (2006): "In memoriam. Michael Wallerstein. Noted research scholar on economic equality", Yale bulletin and calendar, 34, 16, 27 de enero.
- Nyland, C. y Rix, M. (2000): "Baker, Elizabeth Faulkner" en Dimand, R. W.; Dimand, M. A. y Forget, E. L.: A biographical dictionary of women economists, Edward Elgar.
- Ohlin, B. G. (1933): Interregional and international trade, Harvard university press.
- Olivera, J. H. G. (1967): "Is free trade a perfect substitute for factor mobility?", Economic journal, 77, 305, marzo.
- Pagano, U. (1992). "Harry Braverman", en Arestis, P. y Sawyer, M.: A bibliographical dictionary of dissenting economists, Edward Elgar.
- Parkinson, C. N. (1957): Parkinson's law, Houghton millin co.

- Parsley, C. J. (1980): "Labor unions and wages: a survey", Journal of economic literature, 18, 1, marzo.
- Patmore, G. (2007): "James Thomas Sutcliffe", en King, J. E.: Biographical dictionary of australian and new zealand economists, Edward Elgar.
- Perlman, S. (1922): A history of trade unionism in the United States, Macmillan.
- Perlman, S. (1928): A theory of labor movement, Macmillan.
- Persky, J. (1992): "Retrospectives: Pareto's law", Journal of economic perspectives, 6, 2, primavera.
- Phelps, E. S. (1967): "Phillips curves, inflation expectations, and optimal employment over time", Economica, 34, 3, agosto.
- Phelps, E. S. (1969): "The emerging microeconomics in employment and inflation theory", American economic review, 59, 2, mayo.
- Phelps, E. S. (1970): "Introduction", Microeconomic foundations of employment and inflation theory, W. W. Norton.
- Phelps Brown, E. H. y Hopkins, S. V. (1981): A perspective of wages and prices, Methuen.
- Phillips, A. W. (1958): "The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957", Economica, 25, noviembre.
- Picchio, A. (1987): "Longe, Francis David", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Picchio, A. (1987a): "Thornton, William Thomas", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Pinedo, F. (1971): Argentina. Su posición y rango en el mundo, Sudamericana.
- Polachek, S. (1979): "Occupational segregation among women: theory, evidence and a prognosis", en Lloyd, C. B.; Andrews, E. S. y Gilroy, C. L.: Women in the labor market, Columbia university press.
- Popescu, O. (1986): Estudios en la historia del pensamiento económico latinoamericano, Plaza & jones.
- Postgate, R. (1975): "Cole, G. D. H.", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.
- Potash, R.A. (1971): El ejército y la política en la Argentina, 1928-1945, Sudamericana.
- Potash, R.A. (1981): El ejército y la política en la Argentina, 1945-1962, Sudamericana.

- Prescott, E. C. (2004): "Why do americans work so much more than europeans?", National bureau of economic research working paper 10.316, febrero.
- Ramey, V. A. (2008): "Time spent in home production in the 20th century: new estimates from old data", National bureau of economic research Working paper 13.985, abril.
- Ranis, G. (1987): "Labour surplus economics", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Rees, A. (1963): "The effects of unions on resource allocation", Journal of law and economics, octubre. Reproducido en: Breit, W. y Hochman, H. M.: Readings in microeconomics, Holt, Reinhart and Winston, 1968.
- Rees, A. (1976): "H. Gregg Lewis and the development of analytical labor economics", Journal of political economy, 84, 4, parte 2, agosto.
- Ricardo, D. (1817): On the principles of political economy and taxation.
- Riddell, W. C.; Rosenbluth, G. y Thompson, M. (2003): "Obituary: Stuart Marshall Jamieson", Canadian journal of economics, suplemento, agosto.
- Robbins, L. (1998): A history of economic thought, Princeton university press.
- Rogers, J. E. T. (1884): Six centuries of work and wages: the history of english labor, Swan sonnenschein.
- Rogerson, R.; Shimer, R. y Wright, R. (2005): "Search-theoretic models of the labor markets: a survey", Journal of economic literature, 43, 4, diciembre.
- Romero, J. L. (1946): Las ideas políticas en la Argentina, Fondo de cultura económica.
- Rosen, S. (1992): "Distinguished fellow. Mincering labor economics", Journal of economic perspectives, 6, 2, primavera.
- Ross, S. (1973): "The economic theory of agency: the principal's problem", American economic review, 63, 2, mayo.
- Routh, G. (1987): "Phelps Brown, (Ernest) Henry", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Rutherford, D. (2004): "Knowles, Kenneth Guy Jack Charles", en The biographical dictionary of british economists, Thoemmes Continuum.
- Sala i Martin, X. (2006): "The world distribution of income: falling poverty and... convergence, period", Quarterly journal of economics, 121, 2, mayo.
- Samuelson, P. A. (1948): "International trade and the equalization of factor prices", Economic journal, 58, 2, junio.

Samuelson, P. A. (1949): "International factor-price equalization once again", Economic journal, 59, 2, junio.

Samuelson, P. A. (1966): "A fallacy in the interpretation of Pareto's law of alleged constancy of income distribution", Bagiotti, T., ed.: Essays in honor of Marco Fanno, Cedom.

Samuelson, P. A. (1972): "International trade for a rich country", conferencia pronunciada en la Cámara de Comercio Sueco-Americana, 12 de mayo. Reproducida en Collected scientific papers, volumen 4, The mit press, 1979.

Samuelson, P. A. (2004): "Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization", Journal of economic perspectives, 18, 3, verano.

Schultz, T. W. (1961): "Investment in human capital", American economic review, 51, 1, marzo.

Schumpeter, J. A. (1954). History of economic analysis, Oxford University Press.

Scobie, J. R. (1968): Revolución en las pampas, Solar.

Shapiro, C. y Stiglitz, J. E. (1984): "Equilibrium unemployment as a worker discipline device", American economic review, 74, 3, junio.

Simon, H. A. (1957): "The compensation of executives", Sociometry, 20, marzo.

Simon, H. A. (1977): The new science of management decision, Prentice Hall (hay traducción al castellano, publicada por El Ateneo en 1992).

Smith, A. (1776): Investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones.

Sotiropoulos, G. (1975): "Barton, John", Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Aguilar.

Steindl, J. (1987): "Pareto distribution", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Stiglitz, J. E. (1987): "Principal and agent", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Stolper, W. F. y Samuelson, P. A. (1941): "Protection and real wages", Review of economic studies, 9.

Street, D. R. (1988): "Jovellanos, an antecedent to modern human capital theory", History of political economy, 20, 2, verano.

Stutz, J. (¿2005?): "Economic possibilities for our grandchildren: progress and prospects after 75 years", www.tellus.org/documents/stutz.pdf.

- Sutcliffe, J. T. (1921): A history of trade unionism in Australia, Macmillan.
- Tarling, R. (1987): "Labour markets", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Taylor, F. W. (1911): The principles of scientific management.
- Thompson, A. (1988): "Sindicatos y Estado en la Argentina: el fracaso de la concertación social desde 1983", Boletín informativo techint, 251, enero-marzo.
- Thompson, A. (1988a): "Negociación colectiva, democracia y crisis económica. Argentina, 1983-1988", Boletín informativo techint, 254, noviembre-diciembre.
- Thornton, W. T. (1846): Overpopulation and its remedy, Longman, Brown, Green & Longmans.
- Thornton, W. T. (1869): On labour, its wrongful claims and wrightful dues; its actual present and possible future, Macmillan.
- Torre, J. C. (1990): La vieja guardia sindical y Perón, Sudamericana.
- Tribe, K. (1987): "Eden, Frederick Morton", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Uchitelle, L. (2006): "Jacob Mincer, 84, pioneer on labor economies, dies", New York Times, 23 de agosto.
- Vázquez Presedo, V. (1971): El caso argentino, Editorial universitaria de Buenos Aires.
- Vázquez Presedo, V. (1980): "La evolución industrial Argentina, 1880-1910 en: Ferrari, G. y Gallo, E., comp.: La Argentina del ochenta al centenario, Sudamericana.
- Webb, B. y S. (1894): History of trade unionism, Longmans.
- Whitaker, J. K. (1997): "Enemies or allies? Henry George and Francis Amasa Walker one century later", Journal of economic literature, 35, 4, diciembre.
- Widerquist, K. (2006): "The economic possibilities of our grandchildren", Dissent, invierno.
- Winter, J. M. (1987): "Webb, Beatrice and Sidney", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Witte, E. E. (1960): "Selig Perlman", International and Labor Relations Review, 13, 3, abril.
- Zimmermann, E. A. (1995): Los liberales reformistas, Sudamericana.
- Zipf, G. K. (1949): Human behaviour and the principle of least effort, Addison Wesley.

CUADRO 54-1

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO
(% sobre el total)

Sector	Año	Francia	Alemania	Japón	Holanda	Inglaterra	Estados Unidos	Promedio	Año	Argentina
Agricultura	1870	49,2	49,5	67,5	37,0	22,7	50,0	46,0		
	1913	37,4	34,6	64,3	26,5	11,0	32,3	34,4		
	1950	28,5	22,2	48,3	13,9	5,1	13,0	21,8	1947	26,6
	1960	21,9	13,8	30,2	9,5	4,6	8,2	14,7	1960	20,1
	1973	11,0	7,2	13,4	5,7	2,9	4,1	7,4	1970	16,2
	1984	7,6	5,5	8,9	4,9	2,6	3,3	5,5	1980	13,2
Industria	1870	27,8	28,7	13,8	29,0	42,3	24,4	27,7		
	1913	33,8	37,8	13,9	33,8	44,8	29,3	32,2		
	1950	34,8	43,0	22,6	40,2	46,5	33,3	36,7	1947	24,9
	1960	36,3	48,2	28,5	39,2	46,7	34,3	38,9	1960	27,9
	1973	38,4	46,6	37,2	35,7	41,8	32,5	38,7	1970	23,2
	1984	32,0	40,5	34,8	26,4	32,4	28,0	32,4	1980	21,7
Servicios	1870	23,0	21,8	18,7	34,0	35,0	25,6	26,3		
	1913	28,8	27,6	21,8	39,7	44,2	38,4	33,4		
	1950	36,7	34,8	29,1	45,9	48,4	53,7	41,5	1947	43,7
	1960	41,8	38,0	41,3	51,3	48,7	57,5	46,4	1960	45,8
	1973	50,6	46,2	49,4	58,6	55,3	63,4	53,9	1970	52,0
	1984	60,4	54,0	56,3	68,7	65,0	68,7	62,1	1980	54,2
Construcción									1947	4,8
									1960	6,2
									1970	8,6
									1980	10,9

Fuente: Argentina, Montuschi (1994); otros países, Maddison (1987)

CUADRO 54-2

PARTICIPACION DE LA MUJER EN EL EMPLEO
(% sobre el total)

Año	Francia	Alemania	Japón	Holanda	Inglaterra	Estados Unidos	Argentina
1913	35,6	32,4	38,9	23,6	29,1	21,7	
1950	36,0	35,1	38,5	23,4	30,8	28,8	
1960	33,4	37,4	40,4	22,4	33,7	32,1	21,6
1973	37,1	36,8	38,5	26,4	38,7	37,5	27,1
1984	41,2	37,9	39,5	33,8	42,5	43,0	33,2
2009							40,0

Fuente: Argentina, Nuria Susmel (FIEL), resto, Maddison (1987)

CUADRO 54-3

DESOCUPACION, ACTIVIDAD Y EMPLEO. EL IMPACTO DE LAS UNIDADES

Período	Población total (personas)	Población económicamente activa (personas)	Ocupados (personas)	Desocupados (personas)	Tasa de desocupación (% fuerza laboral)	Tasa de actividad (% de la población total)
Situación inicial	100	40	36	4	10,0	40,0
Se incorpora alguien a la población económicamente activa, pero no consigue trabajo	100	41	36	5	12,2	41,0
Se incorpora alguien más a la población económicamente activa, pero no consigue trabajo	100	42	36	6	14,3	42,0
Se incorpora alguien más a la población económicamente activa, pero no consigue trabajo	100	43	36	7	16,3	43,0

CUADRO 54-4

HORAS TRABAJADAS POR PERSONA POR AÑO

Año	Japón	Alemania	Holanda	EEUU	Francia	R. Unido	Italia	Canadá
-----	-------	----------	---------	------	---------	----------	--------	--------

Fuente: Maddison (1987)

1870	2.945	2.941	2.964	2.964	2.945	2.984		
1890	2.770	2.765	2.789	2.789	2.770	2.807		
1913	2.588	2.584	2.605	2.605	2.588	2.624		
1929	2.364	2.284	2.260	2.342	2.297	2.286		
1938	2.391	2.316	2.244	2.062	1.848	2.267		
1950	2.289	2.316	2.208	1.867	1.989	1.958		
1960	2.450	2.081	2.177	1.795	1.983	1.913		
1973	2.213	1.805	1.825	1.710	1.785	1.688		
1984	2.149	1.676	1.640	1.632	1.554	1.518		

(Estados Unidos en 1870 = 100)

1870	99,4	99,2	100,0	100,0	99,4	100,7		
1890	93,5	93,3	94,1	94,1	93,5	94,7		
1913	87,3	87,2	87,9	87,9	87,3	88,5		
1929	79,8	77,1	76,2	79,0	77,5	77,1		
1938	80,7	78,1	75,7	69,6	62,3	76,5		
1950	77,2	78,1	74,5	63,0	67,1	66,1		
1960	82,7	70,2	73,4	60,6	66,9	64,5		
1973	74,7	60,9	61,6	57,7	60,2	57,0		
1984	72,5	56,5	55,3	55,1	52,4	51,2		

(Estados Unidos en cada año = 100)

1950	122,6	124,0	118,3	100,0	106,5	104,9		
1984	131,7	102,7	100,5	100,0	95,2	93,0		

Fuente: Montuschi (1996)

1979	2.126	1.764		1.808	1.813	1.790	1.788	1.794
1993	1.965	1.592		1.778	1.634	1.717		1.719

(Estados Unidos en cada año = 100)

1979	117,6	97,6		100,0	100,3	99,0	98,9	99,2
1993	110,5	89,5		100,0	91,9	96,6		96,7

Fuente: Prescott (2004)

(Estados Unidos en cada año = 100; personas entre 15 y 64 años)

1970-1974	127	105		100	105	110	82	94
1993-1996	104	75		100	68	88	64	88

CUADRO 54-5

EQUIVALENTE ANUAL DE DISTINTAS JORNADAS LABORALES
(horas)

Caso	Lunes a viernes	Sabado	Semana	Año
I	12	12	72	3744
II	10	10	60	3120
III	10	5	55	2860
IV	8	4	44	2288
V	8	0	40	2080
VI	7	0	35	1820