



NOTA DE PRENSA

ACUMULACIÓN, EMPLEO Y SALARIOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Una mirada de largo plazo 1988-2008¹

¿Cuáles son los saldos de la fase neoliberal de acumulación capitalista en la industria manufacturera? ¿Cuáles han sido sus impactos sobre la clase obrera? Después de una breve discusión sobre algunos indicadores del desarrollo industrial manufacturero, el artículo analiza sus resultados en el empleo y los salarios en relación con el excedente bruto de explotación del que se apropia el empresariado, en un contexto de correlación de fuerzas adversa para los trabajadores.

Continuidades y cambios

En 1988, después de casi una década de inflexión la industria manufacturera reinició un ciclo de crecimiento sostenido a un ritmo inicial del 4,7% que con avances y retrocesos se prolongó hasta 1997. A partir de entonces y hasta el 2002 ingresó en una nueva fase de recesión y estancamiento por la caída del valor de las exportaciones, el aumento de las importaciones y la disminución de la inversión (pública como privada-nacional y extranjera), que pusieron en evidencia su vulnerabilidad ante los shocks externos². Un segundo ciclo de recuperación comienza el 2003 en un escenario favorable de precios internacionales, con un quiebre el 2008 por la emergencia de la crisis internacional (3,6%)³.

A un nivel agregado, en más de 20 años la participación de la industria manufacturera en el Producto Interno Bruto (PIB) se mantuvo estancado en torno al 17%, con una configuración estructural que emerge en las décadas 50 y 60, cuyo soporte es la producción de bienes básicos de consumo (62%)⁴ con un leve cambio a favor de la producción de *commodities* industriales basados en recursos naturales, productos lácteos y minerales metálicos básicos (oro, estaño).

La producción de bienes intermedios tampoco tuvo una dinámica suficiente para modificar su participación en el valor agregado (37%) y pocos rubros -minerales no metálicos (cemento) y sustancias químicas- contribuyeron a un limitado avance en su desempeño. Por último, la producción de bienes de capital (herramientas, equipo y maquinaria) que siempre tuvo bajo peso en el valor agregado, terminó desapareciendo por su desarticulación interna y con otros sectores de la economía, mientras las políticas arancelarias actuaban a favor de su importación.

A pesar de las supuestas ventajas de la apertura irrestricta del comercio exterior para estimular la competitividad de la producción industrial, la concentración de la producción en pocas ramas - alimentos, bebidas y tabaco y productos refinados del petróleo –fue en aumento (62%). Como ocurrió con el proceso de industrialización sustitutiva, no se avanzó en una diversificación suficiente para sustituir las importaciones, aún cuando las inversiones y el valor agregado se concentraron en un núcleo reducido de industrias y manufacturas modernas en todas las ramas de actividad.

¹ Silvia Escóbar de Pabón. Investigadora de CEDLA

² Crisis asiática, sus efectos sobre la economía Brasileira y Argentina y sobre los términos de intercambio.

³ En 2009, el crecimiento fue mayor sin alcanzar al de 1988, lo que indica que no se han creado las condiciones para un crecimiento sostenido del producto.

⁴ Las referencias cuantitativas corresponden al final del período.

A su vez, la reestructuración industrial que se esperaba como efecto de la liberalización de los mercados debía apoyarse básicamente en la ampliación y diversificación de la oferta exportable, sin embargo, el resultado también fue un modesto aumento de la participación de bienes con mayor valor agregado en las exportaciones totales (28%), con tendencia a la baja en un contexto de repunte de la economía primaria exportadora. En este trayecto, las exportaciones se concentraron en los rubros procesadores de recursos naturales domésticos como los derivados de la soya y girasol y azúcar (45%) y en otros rubros tradicionales como los minerales metálicos (37,3%), quedando atrás las posibilidades de inserción externa sostenible de otras manufacturas, sobre todo de las intensivas en mano de obra (textiles, confecciones, madera y joyería de oro). El 2008, las exportaciones tradicionales y no tradicionales siendo poco competitivas, continuaban expuestas a una fuerte dependencia de las condiciones del mercado internacional, lo que hizo que su dinámica esté marcada por constantes marchas y contramarchas.

Como otros sectores económicos, la industria manufacturera no logró modificar una estructura asentada en un reducido número de empresas grandes y medianas que comparten espacios del mercado con una miríada de pequeñas y micro unidades económicas, en muchos casos subordinadas a las primeras a través de procesos de tercerización y subcontratación que han proliferado desde mediados de la década de los 90. En el trayecto neoliberal, el tejido industrial compuesto por pequeños y medianos productores tuvo que enfrentar un escenario constantemente adverso para su desempeño disminuyendo su participación en el producto manufacturero global, mientras que el conjunto de empresas de mayor tamaño- algunas de las cuales transitaban desde la manufactura a la industria-aumentó significativamente su participación, llegando a concentrar hasta el 90% del valor agregado a finales de los noventa⁵, lo que pone de manifiesto que las políticas públicas macroeconómicas aparentemente neutras, en realidad fueron aplicadas a favor del gran capital nacional y extranjero.

Como se evidencia en diversos estudios sectoriales, estas tendencias son el resultado de la reducida inversión de capital, su concentración en un reducido conjunto de empresas, la débil presencia de la inversión pública y la privada extranjera, una baja eficiencia de la inversión y sus efectos en el descenso progresivo de la productividad laboral⁶ y, en consecuencia, de la limitada competitividad sectorial. En efecto, el índice de productividad disminuyó sistemáticamente en todo el período hasta el 82,7%, excepto en tres años cuando se registró una fuerte caída del empleo, por la pérdida de dinamismo de las exportaciones en escenarios de crisis⁷; solamente la productividad de las ramas líderes en la generación de valor agregado- que aglutinan a las principales industrias y manufacturas modernas -que incorporaron innovaciones tecnológicas en los procesos y los productos- frenó la caída de la productividad laboral global. Este comportamiento se refleja en la posición de Bolivia en los reportes internacionales de competitividad: el 2008 se ubicó en el puesto 115 entre 130 países, otro indicador más del pobre legado de las políticas de ajuste estructural⁸.

En síntesis todo indica que el régimen neoliberal de acumulación no contribuyó a revertir el incipiente proceso de industrialización que dejó la fase sustitutiva, en cambio las evidencias apuntan a una mayor concentración industrial y a la fragmentación y/o desarticulación de la manufactura y los productores independientes.

El ajuste sectorial del empleo y los salarios

La participación de la industria manufacturera en la generación de empleo permaneció en torno al 11% en el ámbito nacional y el 16% en el ámbito urbano, con una composición a favor de la fuerza de trabajo masculina y con una tasa de asalariamiento creciente pero todavía reducida (53% en los centros urbanos). Un primer rasgo que caracterizó el comportamiento de la ocupación sectorial entre 1988 y 2008 fue el ritmo similar de crecimiento del

⁵ Si bien no existe información de la serie, indicadores recientes para algunos años muestran que esta composición no se ha modificado en el tiempo (Encuesta Industrial Manufacturera, INE, 2004).

⁶ Considerando como una medida convencional, el cociente entre el valor agregado y la población ocupada.

⁷ Cuentas nacionales y bases de datos Encuestas de Hogares, INE.

⁸ Global Competitiveness Report, Banco Mundial, 2009

empleo asalariado y la ocupación por cuenta propia (4,7% promedio anual); sin embargo, diferenciando el período 2000-2008, el crecimiento total no sólo se redujo (3,3%), sino que se verificó un mayor aumento de los trabajadores independientes⁹.

Un segundo rasgo fue la baja participación del sector empresarial en el empleo asalariado que en el ámbito urbano no logró superar al 20% aún con las tasas de crecimiento observadas; como resultado, la expansión del empleo y la ocupación sectorial siguió fuertemente concentrada en el llamado sector informal urbano. El tercer rasgo característico de la fase de acumulación neoliberal ha sido la expansión del empleo a expensas de su calidad, es decir, que la precariedad laboral se fue generalizando independientemente del grado de desarrollo capitalista de las empresas del sector.

En la industria y la manufacturera se han fortalecido los mecanismos de extracción de plusvalor mediante la sobreexplotación del trabajo basada en el pago de remuneraciones insuficientes para una reproducción adecuada de la fuerza de trabajo, la prolongación de las jornadas laborales sin una remuneración equivalente y, en algunos de sus segmentos, vía la intensificación del trabajo al ritmo que ordenan las máquinas; la aplicación de estos métodos ha estado acompañada de modalidades de contratación temporal dirigidas a reducir los costos laborales eliminando los beneficios complementarios al salario y facilitar el despido en función de las variaciones de la demanda. Estas formas de uso flexible y subremunerada de la fuerza de trabajo se generalizaron al amparo de las políticas de libre contratación que acompañaron la liberalización de otros mercados. Esta lógica permite una mejor comprensión de los factores que hicieron posible el aumento absoluto del empleo asalariado en el sector.

En el marco de una política salarial dirigida a favorecer la recuperación de la tasa de ganancia y en un contexto de elevado desempleo y debilitamiento de la acción sindical, los salarios fueron la principal variable de ajuste en el transcurso de los últimos 21 años; solamente en momentos de crisis el ajuste se dio simultáneamente en el empleo y los salarios. Como se observa en el Gráfico 1, existe una estrecha correlación entre el estancamiento y la lenta evolución de los salarios reales y la expansión del empleo, pues los bajos costos laborales son un incentivo para ampliar el uso de la capacidad instalada ociosa (65% en promedio) en momentos de aumento de la demanda de bienes.

Si bien existen diferenciales positivos en el salario promedio de los obreros de las industrias y manufacturas líderes, éstos solamente benefician al núcleo estable de los trabajadores, mientras que los eventuales y subcontratados comparten el mismo destino que el resto de los ocupados, incluyendo a los trabajadores independientes. A medida que su número fue creciendo, el ingreso medio también tendió al descenso, pero aún siendo bajo, siempre se mantuvo en un nivel por encima del que obtienen los asalariados. El 2008, más del 60% de los obreros estaba subempleado por ingresos y pasaron a conformar el grupo de los trabajadores con las menores remuneraciones, exceptuando a las trabajadoras asalariadas de los hogares¹⁰

Distribución funcional del ingreso: ganancias y remuneraciones

Mientras que las políticas macroeconómicas sirvieron muy poco para avanzar en los procesos de reestructuración industrial y generar condiciones para la sostenibilidad de su desempeño productivo, tuvieron gran impacto en el aumento de la rentabilidad del capital y en la recuperación de las tasas de ganancia en desmedro de las condiciones de trabajo y de vida de la clase obrera. La participación de las remuneraciones en el producto disponible disminuyó el 2008 en comparación con los primeros años de ajuste estructural, mientras que el excedente bruto de explotación o ganancia capitalista aumentó en 3.5 veces y más (Gráfico 2). El ajuste regresivo de los salarios

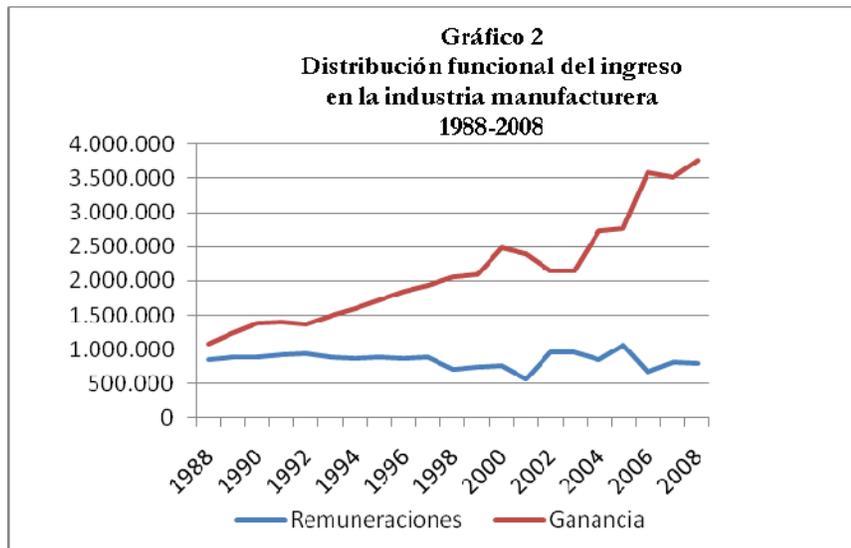
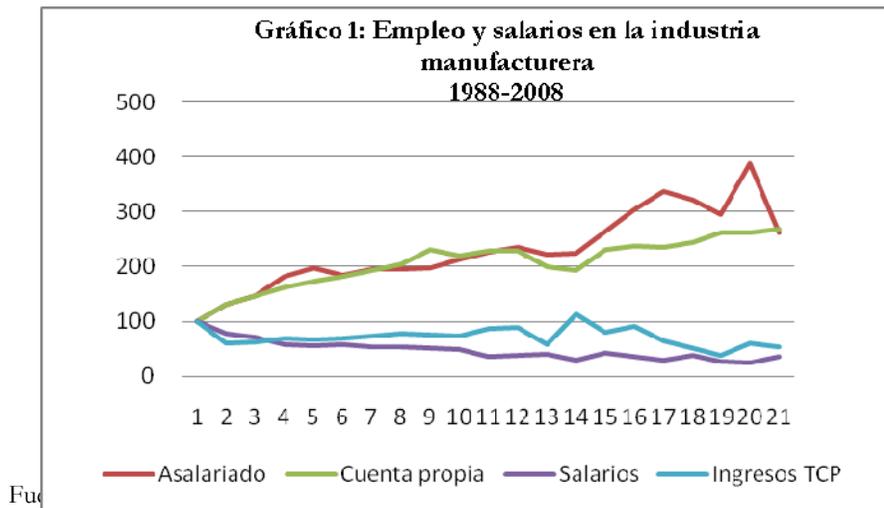
⁹ Este es un período de amplia difusión de los procesos de subcontratación del trabajo en la manufactura por lo que el empleo asalariado bajo formas encubiertas de relación laboral puede estar subestimado..

¹⁰¹⁰ Los ingresos laborales en tiempos de crisis, Cedla, 2009: La Paz

durante la crisis desencadenada en 1998 persistió hasta el 2008 cuando la participación de las remuneraciones se redujo de 36% a 25%, mientras que la ganancia apropiada por los empresarios se elevó desde el 46% hasta el 50%.

Este es el resultado de un régimen de acumulación que ha propiciado el avance de una competitividad espuria asentada en el abaratamiento de costos laborales en lugar de estimular la mejora del acervo tecnológico y la productividad como bases para avanzar hacia un proceso de industrialización. La pregunta que queda flotando es: ¿cuál es el uso del excedente económico generado en el sector? .Pues, sin duda no ha estado dirigido a fortalecer el tejido industrial.

En términos políticos, las nuevas contradicciones en las relaciones de poder entre el capital y el trabajo han llevado a la mayor fragmentación de la clase obrera y a una sustancial pérdida de la capacidad de organización y presión del movimiento sindical, abriendo el cauce para un retroceso sin precedentes en sus condiciones laborales.



Fuente: Cuentas Nacionales, INE, 2008. Elaboración CEDLA