

Rezago productivo y sus fuentes de compensación

La vigencia de los limitantes estructurales del ciclo económico argentino al comienzo del siglo XXI*

Juan M. Graña**
Damián Kennedy

pp. 91-116

Resumen

El marcado cambio de tendencia de la economía argentina en los últimos años ha puesto en discusión las bases de su proceso de crecimiento desde comienzos del siglo. Mientras que algunos sostienen que se trató de un resultado mecánico de la coyuntura internacional, otros sostienen que se logró superar los límites estructurales de nuestra economía. Para aportar a ese debate en el presente artículo se analiza la evolución de la economía en el largo plazo (a través de su productividad laboral, salario real y el volumen de renta de la tierra), mostrando que la última década ha sido una etapa particular en la relación entre la magnitud del rezago productivo y su necesidad de compensaciones.

Palabras clave

Productividad / Salario real / Renta de la tierra / Ciclo económico

Abstract

The turnaround in Argentina's economy in recent years has put into question the basis of the growth process that began by the beginning of the century. While some argue that it was a mechanical result of the positive international situation, others argue that Argentina managed to overcome the structural limits of our economy. To contribute to that debate in this article the evolution of the economy in the long term is analyzed (through its labor productivity, real wage and volume of ground rent), showing that the last decade has been a particular stage in the relationship between the need for compensation and the magnitude of the production lag.

Keywords

Productivity / Real Wage / Ground Rent / Economic Cycle

* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto Ubacyt 20620100100010BA y 20020120300010BA y Proyecto Pict-Agencia (2012-1923).

** J. M. Graña. Doctor en Economía por la Universidad de Buenos Aires. Investigador Asistente del Conicet en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (Ceped), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Correo- e: juan.m.grana@gmail.com

D. Kennedy. Doctor en Economía por la Universidad de Buenos Aires. Investigador Asistente del Conicet en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (Ceped), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Correo- e: damian.kennedy@hotmail.com

Introducción

En la literatura que aborda el estudio del proceso de acumulación de capital en Argentina se encuentra un acuerdo relativamente generalizado respecto a las características de los modelos de acumulación vigentes desde la «inserción» del país en el capitalismo mundial. La sucesión comienza con el Modelo Agroexportador (MAE) hasta la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial; continúa con el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) hasta mediados de la década del setenta; sigue con el Neoliberalismo (apertura comercial y financiera, endeudamiento externo, sobrevaluación de la moneda, desindustrialización, reprimarización e incremento de la inversión en los sectores financieros), y finalizando, emerge, hacia comienzos del siglo XXI, un nuevo patrón de acumulación de características similares a la ISI (Arceo *et al*, 2007; Basualdo, 2006; Diamand, 1972; Ferrer, 2005; Frenkel y Rapetti, 2004; Schvarzer y Tavosnaska, 2008).¹

Dadas las profundas diferencias entre la última década del siglo XX y la primera del siglo XXI, la literatura especializada se ha enfocado en identificar las líneas de ruptura o continuidad entre ambas en los más variados ámbitos de la economía, siendo dos de ellos de especial interés en el presente artículo: la estructura productiva y el devenir del mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza. En cuanto al primero, por un lado, se destaca que hubo un mayor crecimiento de las industrias con mayor aprendizaje y mayores complementariedades, intensivas en ingeniería y mano de obra (Bianco y Fernández Bugna, 2010; Herrera y Tavosnaska, 2010; Porta y Fernández Bugna, 2011), aunque no se haya logrado un importante proceso de sustitución de importaciones (Azpiazu y Schorr, 2010; Santarcángelo, 2013). En cuanto al segundo ámbito, se destaca la mayor demanda de fuerza de trabajo derivada –directa e indirectamente– del crecimiento del empleo industrial (Campos, González y Sacavini, 2010; González, 2011), aunque las mejoras generales en las condiciones de vida de la población se han estancado en niveles peores a los evidenciados hacia finales de la ISI (Arakaki, 2015; Jaccoud *et al* 2015; Cazón, Lastra y Kennedy 2016).

En este contexto, y de modo complementario a tales análisis, en el presente artículo nos proponemos, como objetivo principal, presentar un abordaje que tome en consideración la vigencia, a lo largo de los distintos modelos de acumulación, de lo que consideramos el determinante estructural fundamental (en el sentido de «más general») de la economía nacional: la relación entre el rezago de productividad internacional y la

¹Estas características definitorias de los distintos modelos de acumulación resultan en buena medida extensibles a la experiencia de distintos países de la región.

disponibilidad de fuentes de compensación del mismo.² En otros términos, procuraremos plantear que el «nuevo desarrollo» del país, sin desconocer sus muy valorables diferencias con la etapa neoliberal, es una forma particular de existencia de dicho determinante estructural, el cual se pone de manifiesto en los problemas centrales que enfrenta nuestra economía en la actualidad: por un lado, los crecientes inconvenientes de balance de pagos en el marco de una creciente apreciación de la moneda (aceleración de la inflación mediante); por el otro, el referido estancamiento en el crecimiento del empleo y, más en general, de mejora de las condiciones de vida del conjunto de la población (sin que se hubiera logrado incorporar a una porción importante que ha quedado en los «márgenes» de la sociedad).

Para ello, el artículo se desarrolla del siguiente modo. En la primera sección procuraremos argumentar en términos conceptuales el origen del rezago productivo y la consecuente necesidad de fuentes de compensación del mismo si las empresas en cuestión continúan su proceso productivo, para luego analizar la evolución de la productividad relativa de la economía nacional en el largo plazo. Luego, en la segunda sección, analizamos el rol que en cada etapa histórica han jugado la renta de la tierra, el endeudamiento externo y el deterioro de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como fuentes de compensación de aquel rezago de productividad. La tercera sección estará dedicada a analizar en profundidad la última década, mostrando hasta qué punto su evolución continúa atada a ellas. Finalmente, en las conclusiones, presentamos los ejes de trabajo a futuro.

La necesidad de la existencia de fuentes de compensación del rezago productivo Breves consideraciones en torno al origen e implicaciones del rezago productivo³

La organización social del proceso de trabajo (a partir de la cual el hombre transforma al medio de manera creciente para su reproducción) tiene distintas formas según el tipo de vínculo que se establezca entre los fragmentos del trabajo social (esto es, los trabajos individuales) (Shaikh, 2006; Sweezy, 1958). En el capitalismo, dicho vínculo es de carácter indirecto entre productores privados e independientes, a través de los productos del trabajo que se relacionan como expresiones de una porción del trabajo social (materializaciones de tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario). En consecuencia, los mismos adoptan

² En este punto nos resulta importante remarcar que, por cuestiones de espacio, en el desarrollo del artículo nos centraremos fundamentalmente en los determinantes económicos, haciendo abstracción de las relaciones políticas bajo la cual los mismos cobran existencia (política económica, negociación colectiva, etc.), cuestión que dejamos pendiente para las reflexiones finales. Para un desarrollo de la unidad entre las relaciones económicas y políticas, véase Caligaris y Fitzimons (2012).

³ El presente apartado encuentra sus bases generales en los desarrollos de Marx (1995 y 2000) e Iñigo Carrera (2008 y 2007a). Un desarrollo más exhaustivo de lo aquí expresado puede encontrarse en Graña (2013).

el carácter de valor, contenido que se expresa en su relación de cambio con otros productos del trabajo, cuya forma generalizada es el precio.⁴

En tal contexto, la forma histórica que adopta esa apropiación creciente del medio es que la masa de mercancías producidas en un ciclo productivo encierra más valor del que costó producirla —plusvalor que tiene su origen en el hecho de que la fuerza de trabajo crea un valor mayor al que ella misma tiene— de manera de permitir destinar parte del mismo a la acumulación (esto es, la potenciación del proceso de trabajo en los ciclos subsiguientes). De allí que la producción de plusvalía se convierte en el objetivo inmediato de la producción social. La forma más potente de dicho proceso es la producción de plusvalía relativa, resultado de la reducción del valor de los medios de vida de los trabajadores (a un nivel dado de salario real) que requiere del permanente desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social,⁵ proceso que se desarrolla a partir de la competencia entre capitales individuales (empresas).

Cada empresa, en tanto fragmento privado del trabajo social, pugna con las demás por la realización de sus mercancías, proceso en el cual todos enfrentan la magnitud de la demanda solvente (el «tamaño del mercado») como un límite externo a sí mismos. De allí que la competencia sea un proceso entre los capitales individuales de todas las ramas de la producción (y no simplemente, como habitualmente se entiende, con los de su rama), lo que los lleva a la búsqueda permanente de reducción de sus costos de producción y, consecuentemente, de obtención de la máxima ganancia posible.⁶

Sin dudas, la forma más potente es el incremento de la productividad laboral, a partir de la innovación técnica y organizativa (mayor cooperación de asalariados, una mayor división del trabajo, la introducción de maquinaria o utilizando de manera más eficiente los medios de producción e insumos), de manera de prorratar sus costos en más unidades. Este proceso requiere, en general, del crecimiento del capital adelantado por cada empresa o, dicho sintéticamente, de un incremento de la escala de producción. En este proceso, para lograr vender el resultado, incrementado en cantidad de valores de uso, debe reducir su precio, reducción que, si es menor a la lograda en sus costos, le permite obtener una ganancia extraordinaria por unidad.

⁴ Con esto no pretendemos sostener que las mercancías se cambian por sus valores, sino que consideramos que esta es la determinación más general, abstracta, del precio de las mercancías. El reconocimiento de las determinaciones más concretas lleva a encontrar al precio de producción como el centro gravitatorio del precio comercial o de mercado. Aclarado este punto, por simplicidad de exposición a lo largo del presente artículo continuamos haciendo referencia al valor de las mercancías.

⁵ En rigor, en tanto tal incremento productivo requiere, en término medio, una creciente calificación del conjunto de la fuerza de trabajo (un extenso desarrollo de esta determinación puede encontrarse en Graña, 2013), la capacidad de consumo de la misma debe aumentar al crecer el valor que porta su fuerza de trabajo. Así, es de esperar que la producción de plusvalía relativa tenga la forma de crecimientos de productividad acompañada de incrementos —en menor proporción— del salario real. Más adelante volveremos sobre este punto.

⁶ Este es el único camino disponible hasta este momento del desarrollo, es decir en la pureza del movimiento. Más adelante en el artículo aparecerán otros caminos menos «sanctos».

Cuando el resto de las empresas se enfrentan a la reducción de sus ventas o sus márgenes por unidad a ese nuevo precio, procuran seguir aquél camino, de modo de no ser eliminadas en la competencia. En cualquier caso, se generalizan las mejoras productivas hacia el conjunto de la rama, de modo que la magnitud del valor individual de las mercancías en cuestión disminuye, desapareciendo así la ganancia extraordinaria originalmente lograda por el capital individual. Cuando lo anterior ocurre en las ramas que producen directa o indirectamente medios de vida para los obreros, se genera una plusvalía relativa para el conjunto de los capitales, en tanto aquellos se han abaratado.

Ahora bien, por tratarse justamente de un proceso de producción de plusvalía relativa, la demanda solvente no crece al ritmo necesario para absorber el incremento de la producción de todas las empresas al mismo tiempo,⁷ de modo que el mercado, a la nueva escala media o normal, no puede contener a todas las empresas que competían originalmente. Pero, a la vez, nada garantiza que la suma de las producciones de las empresas que alcanzaron la escala normal abastezca todo el mercado, lo que abre la posibilidad de supervivencia de empresas más pequeñas, justamente en virtud de su menor escala. Este límite genera la diferenciación de las empresas entre aquellas que logran concentrarse (normales) y las que no (rezagadas), diferencia que, fundamentalmente por la mayor capacidad de desarrollo de la productividad del trabajo de las de mayor escala, tiende no sólo a ser permanente sino a incrementarse en el tiempo.⁸ En este contexto, mientras que las primeras, por operar en las condiciones sociales medias de producción, apropian la tasa general de ganancia, la valorización de las segundas pasa a estar regida—como cualquier otra masa de dinero que circula— por la tasa de interés (Marx, 2000; Shaikh, 2006).

En principio, dicha menor valorización a la que acceden las empresas rezagadas no modificaría su destino a ser expulsadas de la producción, sino que prolonga su tránsito hacia allí, toda vez que el rezago productivo creciente empuja la tasa de ganancia concreta de estas empresas por debajo de la tasa de interés. Sin embargo, en lo concreto, algunas de las empresas con tales características presentan una evolución aparentemente normal. Esta situación solo puede sostenerse en el tiempo si las mismas cuentan con la posibilidad de apropiarse de fuentes extraordinarias de compensación para ese rezago productivo. Es por esta razón que, tal como anunciamos en la introducción, el aspecto central del enfoque que proponemos en el presente trabajo lo constituye la relación entre evolución de la productividad relativa y la disponibilidad de fuentes de compensación. Volveremos específicamente sobre esto en el siguiente punto.

⁷ Esta disociación entre el incremento de la producción y de la demanda solvente es resultado del incremento relativamente menor del capital variable frente al constante y es el germen de la crisis de sobreproducción (Marx, 2000).

⁸ El acceso al crédito, a una red comercial desarrollada y a las innovaciones técnicas operan en idéntico sentido.

Unidad mundial y forma nacional del capitalismo: el rezago productivo como condición estructural de la economía argentina

Como se desprende de lo planteado en el apartado previo, la producción de plusvalía relativa implica la producción de mercancías como si no existiera un límite para su absorción efectiva. Considerando ello, conjuntamente con el hecho de que —como se dijo— las mercancías son las portadoras de la relación social de producción indirecta establecida por los productores, es posible concluir que el capitalismo no tiene límite geográfico alguno, por lo cual, como modo de producción, adquiere un carácter universal, a diferencia de los anteriores (Marx, 2005). De esta forma, la producción capitalista es un proceso de contenido mundial, que se realiza bajo la forma de un conjunto de naciones que se interrelacionan como fragmentos del trabajo total de la sociedad.⁹ Antes que nada, este rasgo implica que la determinación del valor de las mercancías es mundial, razón por la cual las condiciones sociales medias de producción son aquellas bajo las cuales se puede abastecer en condiciones normales al mercado mundial. Justamente por ello, la evolución de la productividad de una economía nacional, tanto absoluta como relativa, resulta fundamental en el análisis de su proceso económico.

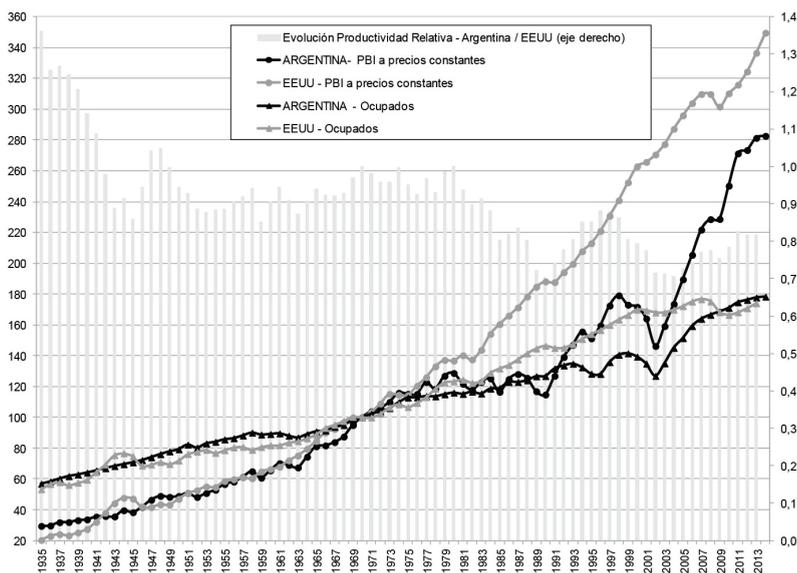
En este sentido, en el caso argentino —al igual que en un conjunto no menor de otros países— existe un acuerdo generalizado (con distintos argumentos y desde distintos enfoques) de que, desde la ISI, tiende a regir de manera general una productividad menor a la que ponen en movimiento capitales que triunfan en el mercado mundial (Cimillo *et al.*, 1973; Diamand, 1972; Iñigo Carrera, 1998; Nun, 2001; Pinto, 1973). Tomando como referencia la economía estadounidense,¹⁰ en el gráfico 1 puede observarse que dicha brecha de productividad se mantiene constante a lo largo de la ISI, para evidenciar un violento retroceso hacia finales de los años setenta y principios de los ochenta, momento a partir del cual, con sus oscilaciones, se mantiene un nivel sostenidamente menor al de la ISI. En otros términos, en relación al nivel vigente en la ISI, la capacidad productiva del trabajo en Argentina ha sufrido desde mediados de los años setenta un profundo rezago en términos internacionales.

⁹ En cuanto tal, esta determinación mundial de contenido no implica que se haya manifestado (ni se manifieste) directamente a lo largo de la historia del capitalismo. Por el contrario, es a partir del propio desarrollo histórico que dicho contenido logra una creciente expresión concreta.

¹⁰ La utilización de dicha economía como patrón de comparación internacional se fundamenta en varias cuestiones. Por un lado, ese país ha tenido un rol preeminente en las tendencias de la economía mundial que se basa en un desarrollo industrial relativamente homogéneo. Por el otro, sus empresas son líderes mundiales, por lo cual permitirá una comparación muy clara respecto a la distancia que separa a la industria nacional de la vanguardia técnica. Aunque en el último tiempo empresas de otros países (Alemania, Japón o Corea del Sur) han mostrado una capacidad técnica destacable, en promedio Estados Unidos continúa sirviendo como patrón de comparación. En cualquier caso, si efectivamente este último se retrasó, las conclusiones de esta comparación simplemente se volverán más negativas.

Gráfico 1

PBIpm a precios constantes y Empleo total. Evolución 1970 = 100 **Productividad relativa Argentina/Estados Unidos. Evolución 1970 = 1 (Eje derecho)** **Argentina y Estados Unidos 1935-2014**



Fuente: Kennedy (2012) (datos actualizados a 2014).

Ahora bien, resulta igualmente cierto que el país logra reproducir de manera amplia su acumulación de capital. De hecho, por un lado, si bien el PBI tiende a distanciarse del de Estados Unidos, muestra una tendencia creciente en el tiempo, incluso con prolongados lapsos donde su tasa de crecimiento es aún mayor que la de aquél (más allá de los acentuados ciclos de su evolución, cuestión a la que nos referiremos más adelante); a su vez, por el otro lado, la evolución del empleo, también de un marcado carácter cíclico, resulta extremadamente similar en el largo plazo a la estadounidense.

De esta forma, dado el creciente rezago productivo evidenciado por la economía nacional, sobre la base de lo desarrollado en el apartado anterior, es posible concluir que la economía argentina requirió, para su propia reproducción, de la disponibilidad de fuentes de compensación de dicho rezago. Justamente por ello, la identificación de tales fuentes y su papel específico en la acumulación de capital nacional marcan la continuidad del artículo.

Los modelos de acumulación como formas históricas de la relación entre el rezago productivo y las fuentes de compensación

La renta de la tierra como fuente excluyente de compensación bajo la ISI

Desde su propia gestación como espacio nacional, el rol de Argentina en la división internacional del trabajo tuvo como rasgo saliente la producción de mercancías primarias para el mercado mundial.¹¹ Desde la «crisis del treinta» y, con mayor intensidad, desde la segunda posguerra, dicho rasgo es complementado por la producción para el mercado interno de mercancías industriales en general, a cargo de empresas multinacionales que operan a una escala restringida respecto de sus condiciones de producción para el mercado mundial, de empresas locales de tamaño similar y, finalmente, de pequeños capitales nacionales, los cuales tienden a mostrar momentos históricos de particular auge, seguidos de profundos achicamientos que, en no pocos casos, concluyen directamente en la desaparición. Esta estructura productiva se conformó a lo largo de dos grandes etapas (coloquialmente identificadas como «ISI fácil» e «ISI difícil»): aproximadamente, hasta mediados de los años cincuenta se crea un importante conjunto de pequeños capitales nacionales, momento, a partir del cual, comienzan a radicarse (explícitamente estimuladas por los gobiernos de turno) las empresas multinacionales.

En tal contexto, el funcionamiento de la ISI dependía de la importación de insumos y medios de producción para la industria, lo que lo constituía en un sector demandante neto de divisas, demanda que crecía a un mayor ritmo que la oferta originada en el sector primario. De allí, que el modelo enfrentaba recurrentemente situaciones de estrangulamiento externo, las cuales se superaban con una devaluación seguida de recesión, para luego recomenzar el ciclo. Justamente por ello, dichos ciclos recibieron típicamente la denominación de *stop and go* (Braun y Joy, 1968).

Si bien, sobre la base de Diamand (1972), tales ciclos resultan habitualmente explicados por la fijación de un tipo de cambio con arreglo a la productividad del sector competitivo en términos internacionales (esto es, el sector primario), desde nuestro punto de vista lo que se refleja en dichos ciclos es la dinámica de la relación entre la menor capacidad productiva del trabajo de las empresas de nuestro país y la disponibilidad de fuentes de compensación de dicho rezago productivo. En este sentido, a lo largo de este período, tal papel de compensación lo cumple centralmente la redistribución interna de la renta de la tierra que, portada en las mercancías agrarias que se realizan en el mercado mundial, fluye anualmente a la Argentina (Marx, 2000).

¹¹ Uno de los más completos análisis sobre la especificidad de la acumulación de capital en Argentina desde esta óptica es la obra de Iñigo Carrera (1998), que constituye una base fundamental de la presente sección.

Más específicamente, la misma, en lugar de llegar íntegra a manos de los terratenientes, fluye a los capitales individuales a través de diversos mecanismos, tanto directos como indirectos.¹² Dentro de los primeros se destacan: a) los impuestos a las exportaciones que financian transferencias o compras a aquellos, y b) la sobrevaluación de la moneda nacional;¹³ mientras que dentro de los indirectos resaltan: i) el abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo —sin afectar su capacidad de consumo— como resultado de la circulación interna de los bienes agrarios a un precio menor al internacional, y ii) la tasa de interés real negativa cobrada a los industriales, dado que los terratenientes son los principales depositantes en el sistema financiero. A estos mecanismos, hay que agregar la valorización de los capitales más concentrados, sustentada en la plusvalía liberada en la circulación por los pequeños capitales (al tener atada su valorización a la tasa de interés y no a la tasa general de ganancia), que, en alguna medida, es también renta de la tierra, pero captada primeramente por éstos a partir de algunos de los mecanismos antes descritos.

En efecto, tal como se observa en el gráfico 2, detrás de la época floreciente de la acumulación de capital nacional y sus pronunciados ciclos, se encuentra un importante peso de la renta de la tierra en el producto, que representa en promedio, en el período 1945-1974, el 9 por ciento del mismo.

Dos situaciones merecen ser mencionadas al interior de dicho período. La primera, que la misma mostró niveles particularmente elevados en la segunda posguerra, abundancia que se reflejó en la proliferación de pequeños capitales industriales en la primera etapa de la ISI, que constituyeron la base del ciclo expansivo de la «ISI difícil», al ser fuente fundamental de valorización de los capitales internacionales que comenzaron a radicarse en el país con vistas a producir para el mercado interno (Cimillo *et al.*, 1973). La segunda situación a señalar ocurre en los años 1973-1974 cuando, como reflejo de la «crisis del

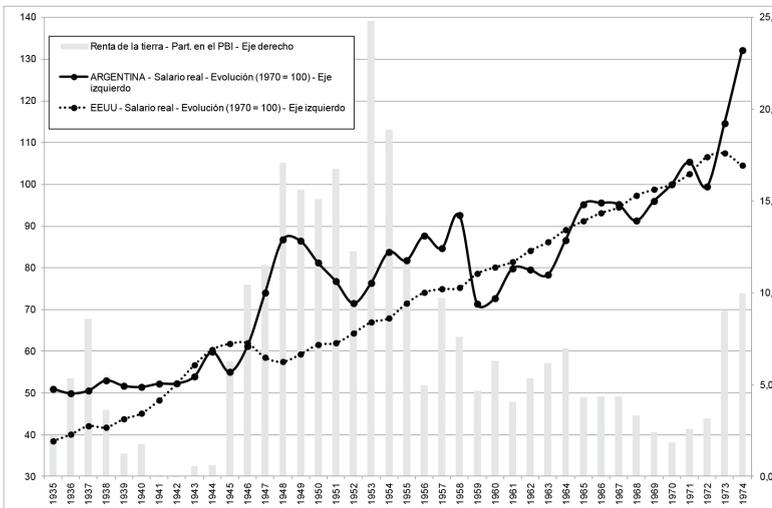
¹² Estos mecanismos no deben comprenderse simplemente como «instrumentos de política económica», sino que su multiplicidad, en sus diversas combinaciones y sus antagónicas formas políticas, captan recursos y los redistribuyen en algún sentido, compensando el rezago productivo, siempre en relación a la disponibilidad y evolución en el tiempo de las fuentes de compensación (hasta aquí, la renta de la tierra).

¹³ La problemática del tipo de cambio y su nivel de paridad es tratada ampliamente en la literatura. Sin pretender, agotar la discusión, mencionamos aquí algunos aspectos. De manera general, el tipo de cambio se correspondería con la capacidad de representar valor de la moneda nacional respecto del dólar, por ejemplo, si se encuentra sostenidamente por encima o por debajo del mismo se está disociando el precio interno de las mercancías respecto de su precio internacional, de modo que se le está dando, a parte del valor encerrado en las mismas, un curso particular. En este sentido, dicho criterio no implica sostener que el tipo de cambio «debe estar siempre» en el referido nivel, sino que, por el contrario, implica considerar al tipo de cambio efectivo como un vehículo de apropiación y distribución de la riqueza social. Volveremos más adelante sobre el modo concreto en que consideraremos la sobrevaluación en el presente texto. A su vez, la sobrevaluación conlleva tres efectos: 1) una sobreexposición a la competencia externa, impidiendo que la producción interna pueda hacer frente a ella; 2) que la exportación recibe en moneda nacional una porción de riqueza social menor a la que se correspondería con el nivel de paridad del tipo de cambio y 3) una multiplicación del valor de las remesas de utilidades (y de la fuga de capitales en general) obtenidas en moneda nacional.

petróleo», la renta evidencia un abrupto salto respecto de los niveles en los que se encontraba por entonces. Ello se tradujo en un momento de esplendor de la economía argentina durante el cual, sobre la base de fuertes subsidios, se lograron incluso incrementar las exportaciones industriales, principal escollo del modelo de ISI.

Gráfico 2

Salario real promedio. Argentina y Estados Unidos 1935-1974. Evolución 1970 = 100
Renta de la tierra. Argentina 1935-1974. Participación en el PBI
En porcentaje (eje derecho)¹⁴



Fuente: Kennedy (2012) e Iñigo (2007b).

En este marco de crecimiento económico sostenido (independientemente de los referidos ciclos) en el proceso industrializador y, por tanto, de elevada demanda de fuerza de trabajo, la evolución del salario real no enfrenta el límite de las capacidades competitivas de los capitales que los emplean, evidenciando una tendencia creciente que puede expresar, justamente, la necesidad de una fuerza de trabajo con mayores atributos productivos propia de dicho proceso. Así, tal como puede observarse en el gráfico 2, a lo largo del período en cuestión el salario real en Argentina muestra una tendencia positiva general equiparable a

¹⁴ En los gráficos 2 y 3 utilizamos los mismos valores absolutos en los ejes de las ordenadas, de modo de facilitar la comparación visual. En un sentido similar, en el gráfico 4 continuaremos utilizando el año 1970 como referencia de los índices. La utilización de 1970 como referencia deviene de ser un año «relativamente normal» dentro de la tendencia de largo plazo del salario real, previo al extraordinario salto de 1973-74.

la evidenciada en Estados Unidos (un aumento del 160 por ciento contra 171 por ciento, respectivamente). Ahora bien, sin perjuicio de lo anterior, el otro rasgo relevante que se destaca en el mismo gráfico 2 es el carácter particularmente cíclico de dicha evolución, poniendo de manifiesto que el salario real en nuestro país se encuentra estrechamente vinculado a los ciclos de *stop and go*, por tanto, a las necesidades de compensación del rezago productivo de los capitales que operan en su interior. En efecto, de modo general, los momentos de retroceso del salario real coinciden con las crisis devaluatorias con las que se «solucionaba» la restricción externa, a la par que los dos «saltos» de importancia de aquél coinciden con los dos momentos de mayor crecimiento de la participación de la renta de la tierra (segunda posguerra y «crisis del petróleo»). En otros términos, aún en este contexto positivo para la población trabajadora, queda de manifiesto que el conjunto del proceso económico «descarga» (tanto positiva como negativamente) los vaivenes del ciclo económico sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

En este contexto, violenta dictadura militar mediante, a mediados de la década del setenta culmina la ISI como etapa de acumulación de capital en Argentina (tal como ocurrió en otras economías de la región), con consecuencias dramáticas para la clase trabajadora.

La emergencia de la deuda externa y el deterioro de los ingresos laborales como fuentes de compensación

Agotada hacia los años setenta la base técnica del fordismo en los países centrales, crisis de sobreproducción mediante (Coriat, 1992; Fajnzylber, 1983), el desarrollo de las comunicaciones y la robotización se constituyen en los pilares de la transformación productiva que desde entonces se desencadena. Particularmente, la robotización permitió un salto importante en la capacidad productiva del trabajo en los países centrales y redujo los costos de las producciones cortas, lo que las empresas líderes aprovecharon para subcontratar y descargar en empresas más pequeñas los elevados costos de inventarios que la producción en masa genera (Chandler, 1994; Piore y Sabel, 1984). Por su parte, el desarrollo en las telecomunicaciones permitió utilizar, para los puestos de trabajo de producción de bienes sencillos ya simplificados por el fordismo, a las grandes masas de población de muy reducidos salarios de diversos países, principalmente asiáticos. Todo esto derivó en un profundo y creciente proceso de deslocalización de las etapas más sencillas de los procesos de producción. Sobre esta base, los países receptores se convierten en plataformas de exportación de esos productos sencillos o componentes de otros más complejos (Fröbel *et al.*, 1980).

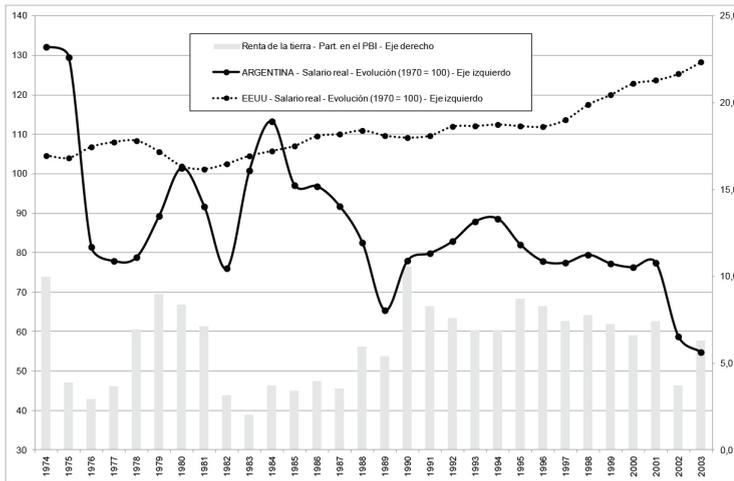
En este nuevo contexto, para Argentina no se modificó sustancialmente su papel en la unidad mundial del capitalismo, por diversas razones. En primer lugar, no poseía un mercado interno extenso que se presentara como una opción para las empresas

multinacionales instaladas durante la ISI frente a las ventajas de los «nuevos» países, o que permitiera a las empresas nacionales lograr una escala lo suficientemente importante como para exportar. En segundo lugar, tampoco podía exportar a otros países mercancías de alto valor agregado, ya que no poseía ninguna ventaja de costos ni de especialización o diseño. En tercer lugar, tampoco contaba con empresas que se encontraran desarrollando ni aplicando las últimas tecnologías, lo cual impedía convertirse en un espacio articulador de las —próximamente a crearse— cadenas globales de valor.

En consecuencia, los problemas derivados de la baja productividad relativa de la economía durante la ISI se profundizaron en un doble sentido: por un lado, por los incrementos de productividad fruto de la automatización y la robotización (reflejados en la fuerte caída de la productividad relativa, ya puesta en evidencia en el gráfico 1); por el otro, por el ingreso al mercado mundial de países de muy bajos salarios que producían idénticos productos de baja complejidad. Para continuar reproduciéndose, la economía nacional comenzó a requerir de una masa aún mayor de compensaciones, justamente en el contexto de una profunda contracción de la renta de la tierra. Más específicamente, entre 1975 y 2002, la misma evidencia en promedio una participación del 6 por ciento del producto (o sea, un tercio menor a la participación bajo la ISI) (gráfico 3).

Gráfico 3

Salario real. Argentina y Estados Unidos 1974-2003. Evolución 1970 = 100
Renta de la tierra. Argentina 1974-2003. Participación en el PBI
En porcentaje (eje derecho)



Fuente: Kennedy (2012) e Iñigo (2007b).

Creemos que aquí se encuentra la base que da lugar a la emergencia del endeudamiento público externo (de fuerte presencia ya en la etapa previa a la ISI) (Iñigo Carrera 2007b), realizado habitualmente a una moneda nacional sobrevaluada,¹⁵ y el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como nuevas fuentes extraordinarias de excedente (y, por tanto, de compensación). Consideremos a ambas, primero, en términos generales, esto es, más allá de su incidencia en la economía nacional.

La primera surge de la posibilidad de obtener riqueza adicional desde el exterior del país para financiar la demanda de dólares (abaratados) realizada fundamentalmente por los capitales más concentrados para la importación, la remesa de utilidades y la fuga de capitales en general. Sin embargo, su disponibilidad como compensación es acotada en función de la necesidad de afrontar los pagos de los servicios de esa deuda y, sobre todo, de la propia capacidad de continuar endeudándose. Por su parte, la segunda fuente surge directamente como resultado del rezago productivo en ausencia o insuficiencia de las demás. Si bien un salario, por debajo del valor de la fuerza de trabajo, atenta contra la reproducción de esta con los atributos productivos requeridos y, por tanto, contra la propia reproducción del sistema, tal posibilidad, en sí misma, existe. Así, de estar presente, el conjunto de los capitalistas cuenta con este mecanismo como fuente adicional de plusvalía, lo que en rigor constituye una fuente extraordinaria de plusvalía, adicional a la «normal» u «ordinaria», a costa de agotar prematuramente a la fuerza de trabajo, sin importar su reposición.¹⁶

Para el caso argentino, nadie duda de la existencia de un creciente endeudamiento externo, particularmente durante la dictadura militar (1976-983) y el régimen de convertibilidad (1991-2001).¹⁷ La cuestión no resulta tan clara, en cambio, respecto a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Como se observa en el gráfico 3, el salario real promedio vigente durante los años noventa resultó un 23 por ciento menor al correspondiente

¹⁵ De hecho, en momentos de disponibilidad de financiamiento externo, o el tipo de cambio ya se encuentra apreciado o el mismo ingreso de capitales lo empuja en ese sentido (Frenkel, 2003). Continuando con lo planteado en la nota al pie 15, en Kennedy y Monteforte (2016), hemos fundamentado que el tipo de cambio vigente en el lapso 1960-1972 reflejaba la paridad de capacidad de representar valor de la moneda nacional respecto del dólar (dado que el tipo de cambio real no se encuentra en un nivel históricamente bajo, a la par que se trata de un lapso de crecimiento del salario real y de débil presencia de fuentes extraordinarias de excedente). A partir de ello, y sobre la base de Kennedy (2012), resulta que la moneda nacional se encontró profunda y sostenidamente sobrevaluada en la década del noventa, subvaluada entre 2002 y 2007-2008, momento en el cual habría alcanzado la paridad, para luego seguir un creciente proceso de sobrevaluación que, hacia 2014, alcanzó niveles similares a los de la década del noventa.

¹⁶ La venta por debajo del valor implica una situación que reconoce grados, desde el salario que no alcanza apenas para adquirir todos los valores de uso necesarios, hasta el que priva de los alimentos básicos. En ese sentido, todas las condiciones que hacen al valor de la fuerza de trabajo pueden ser modificadas (extensión de la jornada e incremento de la intensidad laboral sin el correspondiente aumento del salario, deterioro de las condiciones de seguridad e higiene, etc.). También puede lograrse a través del no pago de aportes y contribuciones, en tanto permiten el acceso a diferentes mercancías hoy —por ejemplo, la prestación de salud— como cuando se agote la vida laboral del trabajador —específicamente, la jubilación—. Por último, esta fuente de compensación puede surgir mediante la evasión de impuestos que son fuente de la provisión de valores de uso por parte del Estado (educación pública, salud pública, etc.). Para un mayor detalle, véase Graña (2013).

¹⁷ Para un análisis detallado del proceso de endeudamiento, véase Manzanelli et al (2015).

al año 1970 (salario que se alcanzó mediante el desarrollo de la ISI —esto es, sin considerar el «salto» previamente mencionado en los años 1973-1974—), lapso en el cual el salario real estadounidense muestra un crecimiento del 24 por ciento.

En tal contexto, y en relación a la ya mencionada mayor volatilidad del salario real argentino, puede apreciarse que la misma se vio particularmente exacerbada, particularmente en los momentos de retroceso, en donde tienden a establecerse nuevos pisos históricos, tal como resulta a raíz de la irrupción de la sangrienta dictadura militar en 1976, la hiperinflación —cerca al 5000 por ciento anual— ocurrida en 1989, y la crisis del esquema de Convertibilidad en 2002. Así, hacia 2003 el salario real resulta un 45 por ciento menor al vigente en 1970, retroceso que asciende al 59 por ciento, si se toma como referencia el pico histórico de la variable (1974).

Frente a ello, en primer lugar, podría plantearse que el deterioro del salario real refleja una caída del valor de la fuerza de trabajo aún mayor que la provocada por la reducción del valor de las mercancías que debe consumir. Este argumento sólo es sostenible sobre la base de considerar un proceso de descalificación masiva de la fuerza de trabajo, en línea con las opiniones de Braverman (1984). Si bien es cierto que un sector de la misma en Argentina ha sido víctima del despojo de sus capacidades productivas, otro tanto ha adquirido los atributos de la población trabajadora a nivel mundial. Dadas estas dos tendencias contrapuestas, es difícil sostener que tal caída se vincula a este proceso. En segundo lugar, podría pensarse que el nivel del salario real a inicios de la década del setenta se encontraba marcadamente por encima de su valor, de modo que la reducción observada desde mediados de la misma en realidad responde a un «ajuste» del salario al verdadero valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, como ya argumentamos, la evolución del poder adquisitivo del salario se corresponde con las necesidades de la ISI de una fuerza de trabajo con mayores atributos productivos, a la par que dicha evolución es similar a la de Estados Unidos, de modo que resulta difícil sostener tal análisis. En ese marco, si la marcada caída del salario real no está reflejando ni una caída del valor de la fuerza de trabajo ni un «ajuste» del salario a su verdadero valor, entonces puede afirmarse que la fuerza de trabajo, a partir de la irrupción de la dictadura militar, comenzó a pagarse por debajo de su valor, conformándose en fuente de compensación,¹⁸ con distinta incidencia desde entonces.

¹⁸ En Graña y Kennedy (2009) y Kennedy (2014) intentamos una cuantificación aproximada «de mínima» de esa masa de riqueza, observando cuál debería haber sido el salario real que mantiene el poder adquisitivo de 1970, tal que la diferencia entre la masa salarial hipotética en cada año y la efectivamente observada constituye la plusvalía «extraordinaria» en cuestión. Los resultados muestran que esta fuente extraordinaria de plusvalía significó hasta finales de los años ochenta un 5 por ciento a 10 por ciento del ingreso total, durante los años noventa entre el 10 y 15 por ciento y entre el 15 y 25 por ciento durante la primera década del siglo XXI. Para otra evidencia, véase Iñigo Carrera (2007b).

Como marcamos previamente, el surgimiento de esta fuente de compensación no implicó una transformación de la inserción de la economía nacional en la división internacional del trabajo; en particular, el país no se convirtió en una plataforma exportadora con base en los bajos salarios.¹⁹ De esta forma, el eje estructural en torno al cual gira el devenir de la economía nacional continúa siendo la renta de la tierra, proceso en el cual el poder adquisitivo del salario, lejos de permanecer en los niveles más bajos a los que se hunde en los momentos críticos, continúa con el comportamiento marcadamente cíclico evidenciado en la ISI, aunque en un «escalón» inferior (gráfico 3).

En efecto, sobre ese nivel salarial estructuralmente bajo, el ciclo económico durante el neoliberalismo estuvo particularmente signado por la dinámica del endeudamiento externo (tanto que esta fase histórica de la acumulación de capital recibe el nombre de «valorización financiera» –Basualdo, 2006), estancamiento en los años ochenta (que les valió el mote de «década perdida») y crecimiento en la década siguiente.²⁰ Y es justamente cuando –a finales de los años noventa– las posibilidades de continuar con el proceso de endeudamiento comenzaron a disminuir, la economía nacional entra en un período de cuatro años de caída de la producción material, proceso que culmina con el estallido del régimen de convertibilidad a comienzos de 2002, violenta devaluación mediante (300 por ciento). En producto a precios constantes retrocede un 11 por ciento en un año (gráfico 1), mientras que entre 2001 y 2003 los salarios reales lo hacen en un 30 por ciento (gráfico 3), a la par que más de la mitad de la población cae por debajo de la línea de pobreza (Arakaki, 2015).

A partir de allí, la economía nacional entró en una fase de marcado crecimiento económico (gráfico 1). La misma, a diferencia del ciclo expansivo de comienzos de la convertibilidad, vino acompañada de un marcado crecimiento del empleo, que implicó que hacia 2007 la tasa de desempleo retornara –luego de quince años– a valores de un dígito.

La gran pregunta que emerge en este contexto es acerca de cuáles son las bases que sustentan este proceso, más aún teniendo en cuenta la dinámica general bajo la cual se desarrolló la economía nacional desde mediados de los años setenta. Abordamos esta separadamente en el siguiente punto.

¹⁹ Ese proceso sí ocurrió en otros países de la región como México que, en función de su cercanía geográfica con Estados Unidos y la firma de tratados de libre comercio, modificó su rol en la división internacional del trabajo (Cárdenas, 2009).

²⁰ En este marco, no debemos olvidar que el mecanismo central a partir del cual la deuda externa actúa como fuente de compensación es la sobrevaluación de la moneda, lo que implica que los pequeños capitales locales son empujadas a la desaparición. Justamente por ello, las fases de crecimiento económico, en particular durante la convertibilidad, vienen de la mano de un marcado crecimiento en desempleo y precariedad.

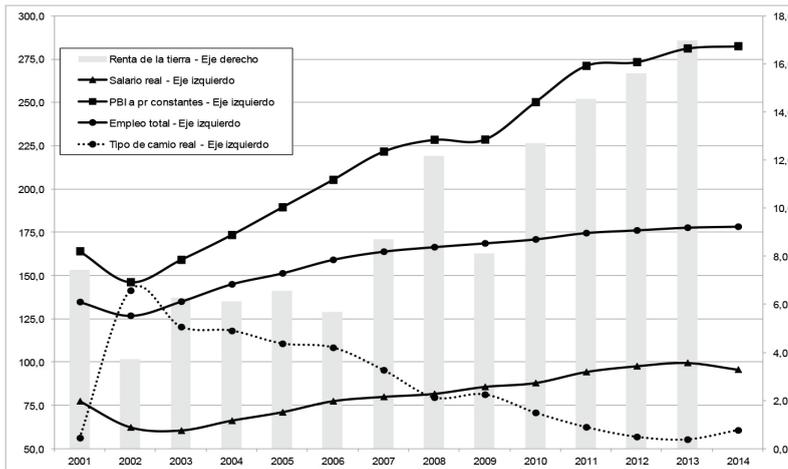
Las bases del crecimiento reciente y la manifestación de sus límites²¹

Como anticipamos en la introducción, la referida evolución general de la economía dio lugar a un acuerdo generalizado en la literatura respecto al surgimiento de un nuevo patrón de crecimiento, con características asimilables a la ISI. Expresado sintéticamente, la clave de dicho nuevo patrón habría sido la adopción de un tipo de cambio real (TCR) competitivo y estable, que habría revertido la sobrevaluación imperante durante la década anterior, modificando los precios relativos en favor de los bienes transables y, al mismo tiempo, de una mayor intensidad laboral (entre otros, Arceo *et al.*, 2007; Cenda, 2010; Frenkel y Rapetti, 2004). De hecho, luego del shock devaluatorio, el TCR se estabiliza en un nivel equiparable al doble del vigente durante la convertibilidad (aunque ya evidenciando cierta tendencia a la apreciación).

Sin embargo, en función de lo desarrollado en el presente artículo, para que una economía que presenta una baja productividad relativa pueda convertirse masivamente en «competitiva», necesariamente debe estar ocurriendo una marcada compensación de los mayores costos asociados a dicho rezago. Los datos del gráfico 4 son elocuentes al respecto.

Gráfico 4.

Salario real, Empleo total, PBI a precios constantes y tipo de cambio real Evolución. 1970 = 100 (eje izquierdo). Renta de la tierra. Participación en el PBI En porcentaje (eje derecho). Argentina 2001 – 2014



Fuente: INDEC, Kennedy (2012) (datos actualizados a 2014) e Iñigo (2007b) (datos actualizados a 2013).

²¹ Desde el año 2007 la calidad de los indicadores elaborados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) es motivo de controversia, por lo cual los datos de esos años deben ser tomados con cautela. Ahora bien, desde el cambio de gobierno en 2015 se puso en marcha un proceso de revisión general de esa información, lo que nos impide proveer información más actual.

Tras el TCR estable y competitivo se encuentra un profundo retroceso del poder adquisitivo de los ingresos laborales del orden del 30 por ciento (representando un nivel cercano al 50 por ciento del vigente a comienzos de la década del setenta). Este resultado no resulta sorprendente. De un lado, siendo la economía argentina exportadora de mercancías con elevado peso en la canasta de consumo de los trabajadores, la devaluación de la moneda, siempre que no sea compensada íntegramente por impuestos a su exportación, implica un incremento automático del precio de dicha canasta. Del otro, el incremento de los precios internos de los bienes importados retroalimenta el proceso inflacionario. En un contexto de masiva desocupación, el incremento generalizado de precios se tradujo «de hecho» en el referido deterioro del salario real. En otros términos, el tipo de cambio competitivo, lejos de constituir un «instrumento mágico», fue el vehículo por el cual se realizó ese deterioro del salario real.

De esta forma, un redoblado (en relación al ya existente antes de la devaluación) pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor generó un espacio de acumulación para diversas empresas —particularmente del sector transable—, tanto para aquellas que acumulaban capacidad ociosa, como para un renovado conjunto de pequeñas y medianas.²² Y es esa renovada vitalidad de las empresas pequeñas y medianas, justamente caracterizadas por una menor productividad, lo que se expresa en la modificación de la «función de producción» hacia una mayor «intensidad laboral».

Ahora bien, a medida que el salario real va creciendo, año a año se va «extinguendo» el rol ampliado del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en relación a la etapa previa (lo cual no implica que haya dejado de jugarlo estructuralmente). De hecho, hacia 2007 el salario promedio de la economía recupera plenamente el poder adquisitivo de 2001, e incluso evidenciando una tendencia creciente hasta 2012,²³ de modo que las causas de la continuidad del crecimiento económico debe haberse sustentado en otra fuente.

En este sentido, el importante crecimiento de los precios internacionales de las *commodities* hacia 2007 se traduce en un incremento de la renta de la tierra que, ubicada en torno del 6 por ciento del producto, pasa a significar, primero, un 9 por ciento del mismo, para crecer luego hasta el 17 por ciento en 2013 (último año para el cual contamos

²² A pesar de eso, se generan fuentes de demanda social solvente adicionales, que permiten contrarrestar el ampliado rol de la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor. Por un lado, las retenciones a las exportaciones (del orden del 20 por ciento) se utilizan para el financiamiento de planes sociales y subsidios de las tarifas de servicios públicos. Por el otro, se liberan progresivamente los ahorros congelados en el sistema bancario en 2001 que se destinaron a la adquisición de inmuebles y automóviles.

²³ Dentro de este promedio general debe destacarse que los asalariados registrados en la seguridad social recuperan el poder adquisitivo de 2001 ya en 2006, mientras que los no registrados no logran recuperarlo en todo el lapso de referencia. Al respecto, es importante destacar que la tasa de no registro, que alcanzó el 41,6 por ciento de los asalariados en 2001 y el 43,4 por ciento en 2003, descendió al 33,2 por ciento en 2014.

con datos) (gráfico 4). De esta forma, a priori, es posible afirmar que un flujo incrementado de renta de la tierra constituye la base general sobre la cual se sustenta la continuidad del crecimiento económico desde 2007. ¿Bajo cuál/es de los mecanismos previamente explicitados la renta de la tierra jugó tal rol?

Hacia 2008, el gobierno procuró incrementar la alícuota de impuestos a las exportaciones vigentes hasta el momento (establecidas luego de la devaluación de 2002), lo que derivó en un profundo conflicto político (conocido como «la crisis del campo») y obstaculizó la posibilidad de incrementar la redistribución de la renta a partir de su apropiación directa.

Sin embargo, lo que comienza a ocurrir desde entonces es un sostenido proceso inflacionario (con tasas del orden del 25-30 por ciento anual), que redundó en una marcada apreciación de la moneda nacional, pero no en un retroceso del poder adquisitivo del salario. Así, como puede verse en el gráfico 4, hacia 2013 el nivel del tipo de cambio real es similar al del año 2001, cuando la moneda se encontraba fuertemente sobrevaluada. Bajo este mecanismo, la renta de la tierra incrementada, virtualmente acumulada en las arcas públicas tras la liquidación de las exportaciones agrarias, es transferida de manera indirecta a las empresas que importan insumos, medios de producción, y remiten utilidades al exterior. Sin embargo, y tal como pusimos de manifiesto previamente (nota al pie 16), justamente por ser un mecanismo de redistribución de la renta de la tierra (y, por tanto, de la continuidad del crecimiento económico), la sobrevaluación trae consigo formas específicas de manifestar el límite existente entre las necesidades de compensación de la economía nacional y la disponibilidad de renta de la tierra. En particular, se destacan dos ámbitos de la economía en donde dicho límite se expresa claramente: el aceleramiento de los problemas de balance de pagos y la evolución del mercado laboral en función de los impactos sobre el capital productivo.²⁴

En cuanto al Balance de Pagos, desde 2008 comienzan a ponerse de manifiesto las dificultades para continuar logrando los resultados positivos obtenidos desde el 2003, al punto que desde 2010 el mismo se torna deficitario. Los primeros inconvenientes (2008-2010) aparecen explicados por el déficit del Sector Privado no Financiero de la Cuenta Capital y Financiera, en el marco del estallido de la crisis internacional y el desarrollo del fenómeno conocido como *flight to quality* (Rozenwurcel y Chatruc, 2009). Posteriormente, el referido resultado negativo se explica fundamentalmente por la concurrencia de dos fenómenos. Por un lado, la aceleración del déficit de la Cuenta de Rentas, explicado casi

²⁴ En este punto, nos resulta importante remarcar que, mientras es habitual señalar a tales mecanismos redistributivos como los «responsables» de la crisis, en nuestra opinión la causalidad es la inversa: sin esos mecanismos, el choque entre la necesidad de compensación y la disponibilidad de fuentes se manifestaría de manera anticipada, pues no actuarían redistribuyendo riqueza social.

exclusivamente por lo ocurrido con la partida Utilidades y Dividendos, siendo esta una muestra (parcial) del recrudescimiento de la fuga de capitales verificada desde entonces (Manzanelli *et al.*, 2015). Por el otro, la reducción del superávit comercial, explicada centralmente primero por el «salto» de las cantidades importadas entre 2009 y 2010 y, luego, por la reducción relativa del precio de las exportaciones desde 2011. En pocas palabras, acelerada por la sobrevaluación de la moneda, hacia comienzos de la segunda década del siglo XXI reaparece la llamada «restricción externa».²⁵

Cuadro 1

Resumen del Balance de Pagos 2001-2014

Millones de dólares

Año	CUENTA CORRIENTE						Rentas (mill U\$)		CUENTA CAPITAL Y FINANCIERA (mill U\$)		VARIACIÓN RESERVAS INT
	Balance Comercial				RESUL-TADO (mill u\$)	%Expo PP, MOA y Comb. Y Energ.	Total	Utilid y Div	Total	Sector Priv No Fin	
	IQ		IP								
X	M	X	M								
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	6.223	68,7	-7.731	-258	-5.442	-13.798	-12.083
2002	100,2	46,9	96,5	94,4	16.661	70,4	-7.466	230	-11.404	-12.856	-4.516
2003	105,3	70,3	107,2	96,9	16.088	73,1	-7.950	-633	-3.173	-4.882	3.581
2004	105,3	105,6	123,8	104,6	12.130	72,2	-9.243	-2.286	1.574	-499	5.319
2005	117,5	125,2	129,6	112,8	11.700	70,3	-7.253	-3.895	3.472	4.311	8.857
2006	122,7	141,2	142,9	119,0	12.393	68,1	-6.090	-4.939	-5.401	1.573	3.530
2007	130,1	172,8	162,2	127,3	11.273	69,0	-5.869	-5.241	5.680	1.572	13.098
2008	128,8	197,0	205,0	143,5	12.556	68,5	-7.494	-6.094	-7.809	-9.206	9
2009	114,9	150,7	182,5	126,7	16.886	66,3	-8.887	-6.627	-9.313	-7.685	1.346
2010	130,8	210,8	196,5	132,6	11.395	65,0	-11.279	-8.593	3.406	3.534	4.157
2011	135,2	257,3	234,2	142,1	10.013	65,6	-12.348	-9.184	357	-4.356	-6.108
2012	126,3	239,7	239,5	139,6	12.419	66,0	-11.433	-8.246	-626	4.624	-3.304
2013	130,8	246,0	235,3	147,3	8.003	65,3	-10.960	-7.579	-1.496	-948	-11.824
2014	117,7	218,0	230,5	147,5	6.687	66,2	-11.324	-8.175	6.749	-2.464	1.160

Fuente: elaboración propia con base en el Ministerio de Economía.

Una de las expresiones más claras de este proceso se alcanza hacia finales de 2011, con la instrumentación de mecanismos más estrictos para el acceso a divisas, los cuales en su conjunto recibieron la denominación de «cepo cambiario». Los mismos consistieron en el control estatal de las importaciones (a través de asignación de prioridades) y la remesa de utilidades, así como también en el establecimiento de impuestos a la adquisición de

²⁵ A tal punto se encuentra la economía argentina dependiendo del flujo de renta agraria que, con los actuales precios internacionales, se encuentran perdiendo reservas internacionales, pero si ellos se retrotrajeran a comienzos de la década de los noventa, el balance comercial anual promedio desde 2011 sería negativo y en un nivel promedio cercano a los 16.000 millones de dólares anuales. En el mismo sentido, se observa el peso de los productos primarios y sus derivados en la canasta exportadora argentina: alrededor del 68 por ciento promedio.

divisas para ahorro y turismo así como límites cuantitativos a su compra.²⁶ En función de lo planteado hasta aquí –y sin hacer una valoración sobre la medida en sí–, dichos mecanismos pueden entenderse como la forma de «patear hacia adelante» el choque entre la disponibilidad de fuentes de compensación y su necesidad, a costa de un freno en el crecimiento económico procurando evitar una brusca devaluación de la moneda nacional.²⁷

La devaluación de comienzos de 2014, aunque importante en términos nominales, fue absorbida por la aceleración inflacionaria, de modo que no alcanzó a revertir en un grado significativo la apreciación de la moneda nacional (gráfico 4).

Cuadro 2

Evolución de las principales variables del mercado de trabajo 2002-2014
En porcentaje

Año	Variación Producto	Variación Empleo	Elasticidad Empleo-Producto	Variación Desocup.	Variación Precariedad	Variación Salario Real	Variación Índice de Gini (Ocupación Principal)
2003-2007	8,83	5,27	0,60	-16,98	-1,19	4,21	-2,60
2008-2011	6,41	1,60	0,25	-3,84	-3,49	3,55	-2,20
2012-2014	1,75	0,70	0,40	0,68	-0,61	-1,08	-1,42

Fuente: elaboración propia con base en Ministerio de Economía y EPH-Indec.

Por su parte, en lo que se refiere a la absorción de fuerza de trabajo, el punto clave se encuentra en la pérdida de competitividad que, como reverso de la moneda, implica la apreciación cambiaria. Al comienzo de ese proceso, se instrumentan una serie de políticas de control estatal sobre la importación que se van volviendo crecientemente estrictas a medida que se acentúa la apreciación. A pesar de ello, el impacto se hace sentir primeramente en las empresas de menor envergadura que no «disfrutan» del abaratamiento de las importaciones en tanto presentan escasos vínculos con el exterior, viendo únicamente deteriorada su competitividad. Así, si al comienzo del período la gran capacidad de creación de empleo estuvo vinculada a estas empresas, en los años más

²⁶ En tal contexto, surgió un mercado paralelo del dólar (el llamado «dólar blue»), todo lo cual conflujo en que – como suele ocurrir en los momentos más críticos del proceso económico nacional– la cotización de la moneda norteamericana concentrara prácticamente todas las tensiones del mismo.

²⁷ No pocos analistas consideran que el cepo cambiario es el responsable del escaso crecimiento económico y las dificultades en el sector externo. Si bien es cierto que coexisten ambos procesos, desde nuestro punto de vista la no existencia del cepo hubiera implicado la necesidad de una marcada devaluación y crisis, que se demora por el cepo. Esta situación en la ISI se «resolvía» instantáneamente con una fuerte devaluación que conllevaba a la denominada «inflación cambiaria» que, caída del salario real mediante, implicaba a una recesión económica y, finalmente, al restablecimiento de las cuentas externas (Diamand, 1972).

recientes el deterioro del tipo de cambio real las tiende a aletargar o forzar su desaparición. Por ello, al mismo tiempo, se desaceleran las tendencias a la mejora del mercado laboral, tal como se observa en el cuadro 2. En primer lugar, el ritmo de creación de empleo se lentifica, mostrando en 2012-2014 una tasa de crecimiento anual del 0,7 por ciento, cuando era del 5,3 por ciento entre 2003 y 2007 y del 1,6 por ciento entre 2008 y 2011. Por su parte, en el período reciente se evidencia un incremento absoluto de los desocupados que, si bien de escasa significación, constituye un cambio de signo en relación a los períodos previos. Finalmente, el total de asalariados no registrados en su vínculo laboral también lentifican su ritmo de disminución, toda vez que entre 2012 y 2014 lo hacen al 0,6 por ciento, mientras que en entre 2008 y 2011 dicha disminución había sido del 3,5 por ciento.

Llegados al año 2014, la expresión más concreta en el mercado de trabajo del límite que impone la relación entre la necesidad de fuentes de compensación y la disponibilidad de renta de la tierra es la dinámica seguida por el salario real desde 2011, revirtiendo la tendencia positiva manifestada en los diez años anteriores: disminución de su crecimiento hacia 2012, estancamiento en 2013 y, finalmente, retroceso en 2014. Este retroceso tuvo por vehículo la referida devaluación de comienzos de ese año, cuya aceleración inflacionaria resultante no fue seguida por los salarios nominales.

En otros términos, frente a las dificultades de abrir un nuevo y masivo proceso de endeudamiento (en el marco del conflicto con los «fondos buitres») conjuntamente con el retroceso del precio de las commodities y su correspondiente impacto sobre la masa de renta de la tierra que fluye al país, particularmente desde 2014, la continuidad del proceso económico manifiesta claramente volver a requerir el deterioro salarial como condición para la continuidad del crecimiento económico. Justamente (o no casualmente) en momentos donde el salario promedio de la economía había recuperado su nivel de 1970. La «resolución» del escenario así planteado parece estar tomando rumbo bajo la gestión del nuevo partido de gobierno, que a la vez ha iniciado un nuevo ciclo de endeudamiento público externo.

Breves comentarios finales: perspectivas de la economía argentina en el contexto del cambio presidencial

En el presente artículo nos propusimos como objetivo fundamental presentar un abordaje sobre el proceso de acumulación de capital en Argentina tomando en consideración el devenir de la relación entre el rezago de productividad y la disponibilidad de fuentes de compensación del mismo, a lo largo de los distintos modelos económicos, de modo de enfocar a estos últimos como formas particulares e históricas de existencia de aquellos determinantes estructurales. En este sentido, considerando el carácter universal del modo de producción capitalista, el elemento nodal de nuestro enfoque lo constituye el rezago

productivo de la industria nacional (rasgo obviamente compartido por otras economías) respecto a las condiciones sociales de producción que rigen la producción de mercancías para el mercado mundial; en otros términos, reside en la baja productividad relativa, que se manifiesta en el hecho de que dicha industria en términos generales solo produce para el mercado interno.

La razón de su centralidad radica en el hecho de que la propia reproducción ampliada de la industria requiere de fuentes de compensación de tal rezago productivo, de modo que su ciclo económico se encontrará genéricamente determinado por la necesidad de tales fuentes frente a su propia disponibilidad. Como hemos puesto de manifiesto, en términos generales, dicho papel bajo la ISI lo jugó la renta de la tierra, que conllevaba a la vigencia de ciclos de *stop and go*, en donde su insuficiencia se manifestaba en marcadas reducciones del salario real, que permitían el reinicio del ciclo económico. Más allá de ello, es posible afirmar que la abundante disponibilidad de la renta de la tierra constituyó el sustento que permitió (claro que no de forma automática, sino a través de las diversas políticas económicas adoptadas) el desarrollo de un proceso industrializador.

Como reflejo de la conformación de la Ndit y la consecuente ampliación de la brecha de productividad (sumado a la incorporación al mercado mundial de mercancías producidas con muy bajos salarios), en el marco de una caída de la renta de la tierra, el proceso industrializador se vio violentamente interrumpido. En tal contexto emergieron el endeudamiento externo y el deterioro de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como fuentes adicionales de compensación del rezago productivo, nuevamente no de manera automática, sino bajo la forma política del neoliberalismo. En particular durante la década del noventa, la expansión económica estuvo fuertemente sostenida en el creciente endeudamiento externo, al punto que su completa interrupción, hacia finales de 2001, provocó la mayor crisis económica y social del país, tal como documentamos en el presente texto.

El proceso iniciado hacia 2002-2003 fue de fuerte recuperación económica, con eje inicial en la producción industrial, y conllevó un importante crecimiento del empleo y del poder adquisitivo del salario, por lo cual se lo ha asimilado (no sin razón) al proceso industrializador de la segunda posguerra. El mismo tuvo en su base, inicialmente, el brutal papel de la fuerza de trabajo como fuente extraordinaria de excedente y, luego, el incrementado flujo de renta de la tierra, resultado del incremento del precio de las *commodities* hacia 2008. Nuevamente, dicho «modelo» no ocurrió en abstracto, sino que tuvo por forma política gobiernos de marcado carácter progresista (bajo los cuales se implementaron un conjunto no menor de políticas tendientes a la disminución –parcial– de la diferenciación en las condiciones de reproducción de la población nacional).

Ahora bien, tal como reseñamos en la introducción, existe acuerdo que a lo largo de la última década no se han desarrollado las transformaciones estructurales necesarias para llevar a cabo una sustancial sustitución de importaciones. En el contexto de nuestro enfoque, ello implica que no se ha avanzado sustancialmente en la superación del rezago productivo y, por tanto, en la necesidad de la compensación del mismo. En este sentido, no se ha modificado la determinación de ciclo económico en función de la relación entre la necesidad y disponibilidad de las fuentes de compensación, situación que se expresa en las limitaciones manifestadas por la economía nacional desde la segunda década del siglo XXI.

En efecto, dado el estancamiento o reducción de la renta de la tierra (producto de la baja de los precios de las *commodities*) y la imposibilidad de endeudarse externamente (en el marco de conflicto con los «fondos buitres»), el proceso de acumulación ha vuelto a avanzar sobre el salario real, primero reduciendo su ritmo de crecimiento, luego estancándolo y, finalmente, contrayéndolo, por primera vez en 10 años, en momentos en que recuperaba su nivel vigente hacia finales de la ISI.

En este sentido, el perfil político de los candidatos más competitivos en la elección de cambio de gobierno en 2015 y, en definitiva, el del partido que resultó victorioso (de fuerte carácter conservador), no hacen más que alimentar la idea de que el ajuste «completo» sobre la clase trabajadora aún no ha ocurrido, tal como se deduce de las medidas adoptadas por el frente «Cambiamos» en sus primeros seis meses de gobierno. De un lado, se ha llevado a cabo una fuerte devaluación de la moneda nacional con quita de retenciones a las exportaciones primarias y una importante quita de subsidios a las tarifas de servicios públicos, todo lo cual ha derivado en una inflación por encima de los aumentos de salarios nominales pactados en las distintas negociaciones colectivas. Del otro, se ha realizado una importante emisión de deuda pública, parte de la cual ha tenido como destino la solución del conflicto con los denominados «fondos buitres» (proceso que consistió en aceptar la totalidad del reclamo de los mismos, a diferencia de lo ocurrido con los canjes de deuda externa realizados en 2005 y 2010, en los cuales se logró una quita nominal del orden del 40 por ciento –Manzanelli *et al.*, 2015–). En tal contexto, la economía se encuentra en un estado de estancamiento o leve contracción, con un proceso de destrucción de puestos de trabajo (con base, hasta el momento, en los empleos de peor calidad, aunque ello no implica que el proceso también se evidencia –más tenue– en los empleos registrados). De esta manera, ya desde la propia forma política manifiestamente neoliberal, se avcina un nuevo modelo económico que se ajusta a la actual situación de la relación entre necesidad y disponibilidad de fuentes de compensación.

Sobre la base de lo desarrollado en el presente artículo, desde nuestro punto de vista, la condición fundamental para lograr un proceso sostenido de mejora de las condiciones de vida de la población, se encuentra vinculada a una transformación estructural de las

condiciones productivas de los capitales, tal que para su expansión no recurran al deterioro del poder adquisitivo del salario como fuente de compensación sino que, por el contrario, requieran de una ampliación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

En un contexto en el cual es de esperar que la presión de los bajos salarios de los países asiáticos continúe reduciéndose de la mano del «éxito» de China e India, sumado a la escasa posibilidad de estos de autoabastecerse de *commodities*, al menos dos elementos resultan clave en la consecución de dicho objetivo. Por un lado, los procesos de integración regional pueden jugar un rol central, en tanto permitan elevar la escala de los capitales que operan aquí, reduciendo la necesidad de compensaciones. Por otro lado, y sin desconocer sus fluctuaciones en el tiempo, la apropiación de la renta de la tierra de la manera más directa posible, mediante mecanismos que no resulten contraproducentes a la capacidad exportadora de los capitales —particularmente, la sobrevaluación cambiaria—. En este sentido, la forma más potente de utilización de ella es su centralización en manos de los Estados nacionales (o regionales si se avanzara en tal sentido) de modo de generar capitales que pueden competir a escala mundial.

Indudablemente, estos elementos aparecen aquí planteados en términos abstractos. Para su realización se requerirá el desarrollo de las correspondientes formas políticas, las cuales no se presentan de sencilla conformación, particularmente por el conflicto de intereses involucrados en las transformaciones en cuestión.

Referencias Bibliográficas

- Arakaki, Agustín** (2015). «La pobreza por ingresos en Argentina en el largo plazo», *Realidad Económica*, n° 289. Buenos Aires, Iade.
- Arceo, Nicolás, Ana Paula Monsalvo y Andrés Wainer** (2007). «Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad», *Realidad Económica* n° 226. Buenos Aires, Iade.
- Azpiazú, Daniel y Martín Schorr** (2010). *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores
- Basualdo, Eduardo** (2006). *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Bianco, Carlos y Cecilia Fernández Bugna** (2010). «Transformación estructural: una aproximación cuantitativa de la industria argentina 1993-2007», *Revista iberoamericana de ciencia tecnología y sociedad*, 5(15). Buenos Aires, Centro Redes.
- Braun, Oscar y Leonard Joy** (1968). «A model of economic stagnation. A case study of the argentine economy», *The economic Journal*, n° 312, pp. 868-887.
- Braverman, Harry** (1984). *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*. México D.F., Editorial Nuestro Tiempo.
- Caligaris, Gastón y Alejandro Fitzimons**, comp. (2012). *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*. Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.

Campos, Luis, Mariana González y Marcela Sacavini (2010): «El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento», *Realidad Económica*, n° 253. Buenos Aires, Iade.

Cárdenas, Enrique (2009). «75 años de industrialización en México», *Boletín informativo Techint*, n° 330. Buenos Aires, Techint.

Cazón, Fernando, Damián Kennedy y Facundo Lastra (2016). «Las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70», *Revista Trabajo y Sociedad*, n° 27. Instituto de Estudios para el Desarrollo Social – Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Santiago del Estero.

Cenda (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires, Cara o Ceca.

Chandler, Alfred (1994). *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, Harvard University Press.

Cimilo, Elsa, Edgardo Lifschitz, Eugenio Gastiazoro, Horacio Ciafardini y Mauricio Turkieh (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires, Editorial Tiempo Contemporáneo.

Coriat, Benjamin (1992). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. México D. F., Siglo XXI Editores.

Diamond, Marcelo (1972). «La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio», *Revista Desarrollo Económico*, n° 45. Buenos Aires, Ides.

Fajnzylber, Fernando (1983). *La industrialización trunca de América Latina*, México D.F., Centro Editor de América Latina.

Ferrer, Aldo (2005). *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Frenkel, Roberto (2003). «Globalización y crisis financieras en América Latina», *Revista de la Cepal*, n° 80. Santiago de Chile, Cepal.

Frenkel, Roberto y Martín Rapetti (2004). «Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo». Trabajo preparado para la OIT para servir de base de discusión de la Conferencia de Empleo Mercosur. Santiago de Chile, OIT.

Fröbel, Folker, Juergen Heinrichs y Otto Kreye (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Para estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid, Siglo XXI editores.

González, Mariana (2011). «La relación de largo plazo entre patrones de crecimiento y mercado de trabajo. Un análisis sobre los salarios en Argentina entre 1950 y 2006». Tesis Doctoral, Flacso /Argentina.

Graña, Juan Martín (2013). «Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX». Tesis Doctoral. Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía, Universidad de Buenos Aires.

Graña, Juan Martín y Damián Kennedy (2009): «Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo», *Realidad Económica* n° 242. Buenos Aires, Iade.

Jaccoud, Florencia, Agustín Arakaki, Ezequiel Monteforte, Laura Pacífico, Juan Martín Graña y Damián Kennedy (2015). «Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina», *Cuadernos de Economía Crítica*, n° 2. La Plata, Sociedad de Economía Crítica.

Herrera, Germán y Andrés Tavosnanska (2011). «La industria argentina a comienzos del siglo XXI», *Revista Cepal*, n° 104. Santiago de Chile, Cepal.

Iñigo Carrera, Juan (1998). *La acumulación de capital en la Argentina*. Buenos Aires, Centro para la Investigación como Crítica Práctica.

Iñigo Carrera, Juan (2007a). *Conocer el capital hoy. Usar Críticamente El Capital*, vol. 1. «La mercancía o la conciencia libre como la forma de la conciencia enajenada». Buenos Aires, Imago Mundi.

Iñigo Carrera, Juan (2007b). *La formación económica de la sociedad argentina*, vol. 1. «Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004». Buenos Aires, Imago Mundi.

Iñigo Carrera, Juan (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires, Imago Mundi.

Kennedy, Damián (2012). «Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación». Tesis doctoral. Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía, Universidad de Buenos Aires.

Kennedy, Damián (2014). «Producción y apropiación de valor en Argentina: el rol del deprimido salario real», *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 45, n° 176. México D.F., Instituto de Investigaciones Económicas, Unam.

Kennedy, Damián y Ezequiel Monteforte (2016). «El rol del tipo de cambio en la reproducción de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina en la última década», *Revista Razón y Revolución*. Buenos Aires, Ceics, en prensa.

Manzanelli, Pablo, Mariano Barrera, Andrés Wainer, Leandro Bona y Eduardo Basualdo (2015). «Deuda externa, fuga de capitales y restricción externa. Desde la última dictadura militar hasta la actualidad», Documento de Trabajo n° 68. Buenos Aires, Cefid-AR.

Marx, Karl (1995). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, tomo I. México D.F., Fondo de Cultura Económica.

Marx, Karl (2000). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, tomo III. México D.F., Fondo de Cultura Económica.

Marx, Karl (2005): *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858*, vol. 1. México D.F., Siglo XXI Editores.

Nun, José (2001). *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Pinto, Anibal (1973). *Inflación: raíces estructurales*. México D.F., Fondo de Cultura Económica.

Piore, Michael y Charles Sabel (1984). *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*. Nueva York, Basic Books.

Porta, Fernando y Cecilia Fernández Bugna (2011). «La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambio estructural» en *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*. Buenos Aires, Pnud.

Ricardo, David (2004). *Principios de Economía Política y Tributación*. México D.F., Fondo de Cultura Económica.

Rozenwurcel, Guillermo y Marisol Chatruc (2009). «América Latina ‘acoplada’ a la crisis como antes al auge. ¿Cómo hacer frente a la nueva encrucijada?», Documento de Trabajo n° 6. Buenos Aires, Centro de iDeAS- Unsam.

Santarcángelo, Juan (2013). «Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones», *Realidad Económica* n° 279. Buenos Aires, Iade.

Schvarzer, Jorge y Andrés Tavosnanska (2008). «Modelos macroeconómicos en la Argentina: del ‘stop and go’ al ‘go and crush’», Documento de Trabajo n°15. Buenos Aires, Cespa-UBA.

Shaikh, Anwar (2006). *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*. Buenos Aires, Ediciones ryr.

Sweezy, Paul (1958). *Teoría del desarrollo capitalista*. México D.F., Fondo de Cultura Económica.