

ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y MERCADO DE TRABAJO EN ARGENTINA

Aportes para el estudio del período
2002-2015 en perspectiva histórica.

Resultados del Proyecto UBACyT 20020150200133BA

Modalidad II - Programación Científica 2016

*Acumulación de capital y condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo:
especificidades de la economía argentina desde mediados de los años setenta.*

ISBN 978-950-29-1821-1

AUTORES

Damián Kennedy
(Coordinador)

Agustín Arakaki

Fernando Cazón

Estefanía Dileo

Juan M. Graña

Diego Kozlowski

Facundo Lastra

Ezequiel Monteforte

Laura Pacífico

Matías A. Sánchez

CEPED
Centro de Estudios sobre
Población, Empleo y Desarrollo



Kennedy, Damián

Acumulación de capital y mercado de trabajo en Argentina : aportes para el estudio del período 2002-2015 en perspectiva histórica / Damián Kennedy ; compilado por Damián Kennedy. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. CEPED-Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, 2019.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-950-29-1821-1

1. Acumulación de Capitales. 2. Mercado de Trabajo. I. Kennedy, Damián, comp. II. Título.
CDD 330.82

CENTRO DE ESTUDIOS SOBRE POBLACIÓN, EMPLEO Y DESARROLLO (CEPED)

Av. Córdoba 2122. Primer piso.

C1120AAQ. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, República Argentina

Telefax: (54 11) 5285-6636

http://www.economicas.uba.ar/institutos_y_centros/ceped/

ISBN 978-950-29-1821-1



Hecho el depósito que marca la Ley 11.723

PRESENTACIÓN	1
CAPÍTULO 1 La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las Cuentas Nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica. <i>Damián Kennedy, Laura Pacífico y Matías A. Sánchez</i>	17
CAPÍTULO 2 El desempeño reciente del sector agrario pampeano: sus potencialidades y perspectivas. Análisis de las explicaciones económicas. <i>Estefanía Dileo</i>	39
CAPÍTULO 3 La renta de la tierra en Argentina: los derechos de exportación en el período 2003-2014. <i>Ezequiel Monteforte y Matías A. Sánchez</i>	58
CAPÍTULO 4 Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70. <i>Fernando Cazón, Damián Kennedy y Facundo Lastra</i>	88
CAPÍTULO 5 Contribuciones al debate sobre el rol del salario real en la acumulación de capital en Argentina. Evidencias en torno a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. <i>Fernando Cazón, Juan M. Graña, Damián Kennedy, Diego Kozłowski y Laura Pacífico</i>	115
CAPÍTULO 6 Rezago productivo y sus fuentes de compensación: la vigencia de los limitantes estructurales del ciclo económico argentino al comienzo del siglo XXI. <i>Juan M. Graña y Damián Kennedy</i>	135
CAPÍTULO 7 El mercado laboral argentino en la posconvertibilidad (2003-2015): entre la crisis neoliberal y los límites estructurales de la economía. <i>Agustín Arakaki, Juan M. Graña, Damián Kennedy y Matías A. Sánchez</i>	163
CAPÍTULO 8 Movilidad ocupacional en un mercado de trabajo segmentado: Argentina, 2003-2013. <i>Agustín Arakaki</i>	192
ACERCA DE LOS AUTORES Y LAS AUTORAS	216

PRESENTACIÓN

En cuanto al proyecto de investigación

El presente Libro tiene por objeto principal sintetizar los principales resultados del trabajo desarrollado en el marco del Proyecto UBACyT *Acumulación de capital y condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo: especificidades de la economía argentina desde mediados de los años setenta* (Categoría Modalidad II – Programación Científica 2016), bajo la dirección de **Damián Kennedy**, con vigencia entre el 01/01/2016 y el 31/12/2017. El mismo estuvo asentado en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (CEPED - FCE – UBA), y es dirigido desde su creación (1993) por **Javier Lindenboim**.

Además del Director, dicho Proyecto estuvo integrado por los siguientes miembros del CEPED, que se listan alfabéticamente (indicando entre paréntesis, respectivamente, Rol en el Proyecto y modalidad de inserción en el CEPED): **Nicolás Águila** (Estudiante de grado - Colaborador), **Candelaria Botto** (Estudiante de grado – Becaria de Investigación PROPAI-FCE/UBA hasta abril 2017), **Fernando Cazón** (desde abril de 2017) (Investigador en Formación – Becario UBACyT Doctorado), **Estefanía Dileo** (Investigadora en Formación – Becaria UBACyT Doctorado), **Juan M. Graña** (Investigador Asesor - Investigador Asistente CONICET), **Florencia Jaccoud** (hasta agosto 2016) (Investigadora en Formación - Ayudante de Primera con Dedicación Exclusiva), **Diego Kozlowski** (Estudiante de grado - Colaborador), **Matías A. Sánchez** (Investigador Asesor - Ayudante de Primera con Dedicación Exclusiva) y **Lucas Terranova** (desde mayo 2017) (Estudiante de grado – Becario de Investigación PROPAI-FCE/UBA desde mayo 2017).

La labor desarrollada en el marco del Proyecto en cuestión se realizó en estrecho vínculo con otros Proyectos de Investigación vigentes en el CEPED a lo largo de su duración; en efecto, algunos de los integrantes del presente Proyecto formaron parte también de algunos de dichos proyectos, que se detallan a continuación:

- Proyecto UBACyT *Estructura productiva y mercado de trabajo. Análisis de sus vínculos en la experiencia argentina reciente y comparación con otras experiencias regionales* (Programación 2014-2017 – Categoría Grupos Consolidados). Director: Javier Lindenboim

- Proyecto ANPCyT-FONCyT *Estructura productiva, mercado laboral, distribución del ingreso y marginalidad económica en el contexto de post-reformas neoliberales* (Categoría Tipo A (vigencia 2013-2016). Director: Javier Lindenboim. Codirector: Agustín Salvia

En este contexto, el trabajo realizado bajo el Proyecto en cuestión se plasmó, estrictamente en lo que a Publicaciones respecta, en 24 (veinticuatro) trabajos académicos (considerando Artículos de Revista, Capítulos de Libro, Ponencias en Jornadas/Congresos y Documentos de Trabajo), a la par que otros 7 (siete) fueron desarrollados en todo o en parte durante su vigencia, siendo publicados luego. En los mismos puede observarse también el trabajo conjunto con miembros de Proyectos no asentados en el CEPED. A continuación listamos los referidos trabajos desarrollados en el Proyecto, 7 (siete) de los cuales se incluyen en la presente publicación:

Artículos en revistas

1. Águila, Nicolás (2017), “La unidad de las esferas de la producción y la reproducción en el debate sobre la participación de las mujeres en el mercado laboral”, *Revista Laboratorio*, N° 27, IIGG-FCS-UBA, Buenos Aires.
2. Águila, Nicolás y Damián Kennedy (2016): «El deterioro de las condiciones de reproducción de la familia trabajadora argentina desde mediados de los años setenta», *Realidad Económica*, N° 297, IADE, Buenos Aires, enero - febrero.
3. Arakaki, Agustín, Juan M. Graña, Damián Kennedy y Matías A. Sánchez (2018 – Presentado a evaluación en 2017), “El mercado laboral argentino en la posconvertibilidad (2003-2015): entre la crisis neoliberal y los límites estructurales de la economía”, *Semestre Económico*, Universidad de Medellín, Medellín.
4. Cazón, Fernando, Damián Kennedy y Facundo Lastra (2016), “*Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la 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, invierno 2016 (ISSN: 1514-6871) (pp. 305—327).
5. Cazón, Fernando, Juan M. Graña, Damián Kennedy, Diego Kozlowski y Laura Pacífico (2017), “Contribuciones al debate sobre el rol

- del salario real en la acumulación de capital en Argentina. Evidencias en torno a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor”, *Revista CICLOS en la historia, la economía y la sociedad*, Vol. 25 – N° 47, Fundación de Investigaciones Históricas, Económicas y Sociales, Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires (ISSN 2313-951X).
6. Córdoba, Leonardo y Diego Kozlowski (2017), “Ensayo sobre “Dialéctica de la Dependencia”, *Cuadernos del CENDES*, Vol. 34 – Num. 94 – Tercera Época, Centro de Estudios del Desarrollo – Universidad Central de Venezuela, Caracas
 7. Daneloglu, Lucas y Estefanía Dileo (2017), “Acerca de las interpretaciones de la transformación del Dinero en Capital: La cuestión del método en *El Capital*”, *Revista Filosofía de la Economía*, CIECE-FCE-UBA. En prensa.
 8. Dileo, Estefanía (2017), “La historia de la ciencia y sus interpretaciones alternativas. El caso de la economía política clásica”, *Revista Enfoques*, Universidad Adventista de La Plata. En prensa.
 9. Dileo, E. (2019, presentado a evaluación en enero de 2018), “El desempeño reciente del sector agrario pampeano: sus potencialidades y perspectivas. Análisis de las explicaciones económicas”, *Revista Visión de Futuro*, Año 16, *Revista Visión de Futuro*. Volumen 3, número 1. Universidad Nacional de Misiones. Misiones. ISSN 1669-7634 (impreso). ISSN 1668-8708 (en línea), enero - junio.
 10. Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2017), “*Rezago productivo y sus fuentes de compensación: la vigencia de los limitantes estructurales del ciclo económico argentino al comienzo del siglo XXI*”, *Revista Cuadernos del CENDES*, Vol. 34 – Num. 95 – Tercera Época, Centro de Estudios del Desarrollo – Universidad Central de Venezuela, Caracas.
 11. Graña, Juan M. y Pilar Piqué (2017), “Aportes y olvidos de la teoría del desarrollo latinoamericana. Una relectura desde la Economía Política”, *Visión de Futuro*, Vol.21-N°1, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Misiones, Posadas.
 12. Kennedy, Damián, Laura Pacífico y Matías Sánchez (2018 – Presentado a evaluación en 2017), “La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las Cuentas Nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica”, *Cuadernos de Economía Crítica*, Sociedad de Economía Crítica, Buenos Aires (Envío: 11/9/2017. Aceptación: 05/01/2018).

13. Kennedy, Damián (2016), *Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor*” Revista Cuadernos de Economía, vol. 35 – N° 68, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, enero – junio (pp 407-431).
14. 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, CEICS, Buenos Aires
15. Kozlowski, Diego (2016): “Rupturas y continuidades del salario y reproducción de la fuerza de trabajo en la Argentina”, *Realidad Económica*, N°300, IADE, Buenos Aires, mayo – junio.
16. Monteforte, E. y M. A. Sánchez (2018, presentado a evaluación en 2017), “La renta de la tierra en Argentina: los derechos de exportación en el período 2003-2014”, Revista Apuntes del CENES, Vol. 37, N°66, julio-diciembre.

Libros

17. Kennedy, Damián (comp.) (2018, iniciado en 2016), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*, CEPED– FCE – UBA, Buenos Aires.

Capítulos de libros

18. Arakaki, Agustín, Juan M. Graña y Damián Kennedy (trabajo iniciado en 2017), “Caracterización de los trabajadores de las microunidades en Argentina a comienzos del siglo XXI, en perspectiva histórica”. Trabajo preparado para ser incluido en el libro Carlos Salas (coord.) *Las microunidades en América Latina: ocupación, ingresos y precariedad laboral*, UNAM – UNICAMP – UNIVERSITAT KASSEL – UTPL.
19. Graña, Juan M. (2017), “Desindustrialización, causas específicas y generales”, en *Apuntes para el desarrollo de Argentina* (Programa Interdisciplinario de la UBA para el Desarrollo), EUDEBA, Buenos Aires.

Ponencias

20. Águila, Nicolás (2016), “Aportes a la concepción del género del sujeto de la economía”, XXII Jornadas de epistemología de la economía, CIECE, UBA, Buenos Aires, octubre.
21. Águila, Nicolás y Paula Cesana (2016), “Expresiones de la crisis de sobreproducción bajo la nueva división internacional del trabajo. Apuntes para la discusión de particularidades nacionales en la expansión del capital ficticio”, IX Jornadas de Economía Crítica, SEC, Córdoba, agosto.
22. Arakaki, Agustín y Juan M. Graña (2016), “Reinterpretando la precariedad laboral. A partir de una lectura crítica”, VIII Congreso Latinoamericano de Estudios del Trabajo, ALAST, Buenos Aires, agosto.
23. Bonals, Sebastián y Juan M. Graña (2016), “Análisis de la Industrialización por Sustitución de Importaciones y la Industrialización Guiada por Exportaciones. Argentina y Corea del sur como formas históricas relevantes”, IX Jornadas de Economía Crítica, SEC, Córdoba, agosto.
24. Cazón, Fernando (2017), “Las características de la acción sindical en la Argentina entre 1955 y 1973: un análisis en torno al ingreso del capital extranjero.”, XVI Jornadas interesuelas/ departamentos de Historia., Mar del Plata, agosto.
25. Cazón, Fernando (2017), “Estado y acción política de la clase obrera: un análisis en torno al desarrollo de atributos productivos de la fuerza de trabajo en Argentina entre 1945 y 1976”, XII Jornadas de Sociología, FSOC-UBA, Buenos Aires, Agosto.
26. Dileo, Estefanía (2016), “Debates en torno al desempeño y las características del sector agropecuario argentino. Fundamentos teóricos y definición de la renta de la tierra”, II Congreso de Economía Política Internacional (CEPI), Universidad Nacional de Moreno, Moreno, noviembre.
27. Dileo, Estefanía, Juan M. Graña, Damián Kennedy y Matías A. Sánchez (2017), “El rol de la deuda pública externa en la acumulación de capital en Argentina: aportes preliminares al debate a partir de su dinámica desde el inicio de la convertibilidad”, XII Jornadas de Sociología, FSOC-UBA, Buenos Aires, agosto.
28. Dileo, Estefanía, Juan M. Graña, Damián Kennedy y Matías A. Sánchez (2017), “Aportes preliminares al debate en torno al renovado protagonismo de la deuda pública externa en el marco de la unidad de la acumulación de capital en Argentina desde la convertibilidad”, X Jornadas de Economía Crítica, SEC, Los Polvorines, septiembre.

29. Terranova, Lucas (2017), “Renta de la tierra y capitales industriales en Argentina: 1945-1955”, X Jornadas de Economía Crítica, SEC, Los Polvorines, septiembre.

Documentos de trabajo

30. Sánchez, Matías, Laura Pacífico y Damián Kennedy (2016), *La Participación asalariada en el ingreso y su composición según vínculo laboral. Argentina 1993-2015. Fuentes de información, metodologías y alternativas de estimación*, Documento de Trabajo del CEPED N° 21, CEPED - IIE - FCE - UBA, Buenos Aires.
31. Kennedy, Damián, Laura Pacífico y Matías Sánchez (2018, iniciado en 2017), *La masa salarial y su composición según el vínculo laboral. Argentina. 1993-2017. Propuesta de estimación en el marco de la base 2004 (2005-2015) y empalme con la base 1993*, Documento de Trabajo N° 24, CEPED, IIE, UBA, Buenos Aires, junio.

En cuanto al contenido de la presente publicación

A diferencia del Libro resultante Proyecto UBACyT correspondiente a la Programación Científica 2013-2016¹, el presente constituye estrictamente una compilación de la versión original de algunos de los trabajos desarrollados a lo largo del Proyecto UBACyT en cuestión, referenciados previamente. En consecuencia, el principal desafío estuvo dado por la propia selección entre los mismos, tal que cada uno constituya –con su especificidad– un aporte concreto a una misma línea argumentativa. De esta forma, la compilación no se propone sólo presentar un conjunto de trabajos realizados en el marco del Proyecto, sino que dicho conjunto de trabajos tenga un sentido en sí mismo.

Un primer aspecto a destacar en este sentido tiene que ver con el vínculo entre los dos componentes centrales del título del Libro: acumulación de capital y mercado de trabajo. Desde el punto de vista que se sostiene de modo general en los distintos capítulos, el mercado de trabajo no es una esfera aislada a la cual le “afectan” las condiciones generales de la economía, sino que constituye una de las caras del proceso de acumulación de capital. Consecuentemente, en el se reflejan las particularidades que adopta el proceso de acumulación en nuestro país. En este sentido, los distintos trabajos comparten, aunque con matices, un enfoque general respecto a las características generales de dichas particularidades del proceso de acumulación. Expresado aquí de un modo extremadamente sintético (dado que en los distintos capítulos se presenta la cuestión con mayor profundidad), se considera como punto

1. Kennedy, Damián (comp.) (2018, iniciado en 2016), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*, CEPED– FCE – UBA, Buenos Aires.

nodal el rezago productivo general de la economía nacional y, consecuentemente, la necesidad de fuentes de compensación del mismo, en donde la redistribución del flujo de renta diferencial de la tierra juega un rol central. Sobre esa base, en instancias de ausencia *relativa* de la misma, por un lado emerge la presión sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo (cuyo retroceso se convierte en una fuente extraordinaria de valorización de los capitales que operan localmente) y, por el otro, la expansión del endeudamiento externo como fuente adicional de divisas.

Ahora bien, a los fines de la presente compilación, lo planteado previamente “solo” alcanza para identificar a los que, del modo más completo y, a la vez, diverso, contribuyan a la línea argumentativa en cuestión. En este sentido, el segundo criterio relevante tiene que ver con la focalización en el proceso iniciado luego del estallido del régimen de convertibilidad y finalizado en 2015. Dicha elección amerita algunas consideraciones de importancia.

El proceso evidenciado tanto en la evolución del producto social anual como en el mercado de trabajo luego de la brutal crisis de 2001/2002 resultó una novedad, al menos puesto en relación a lo ocurrido desde la irrupción de la dictadura militar en 1976. Como ha sido extensamente estudiado a partir de los más diversos enfoques, desde entonces se observa un proceso de estancamiento en la evolución del producto social anual, que se expresó en un sustancial deterioro del entramado social, el cual tuvo particular fuerza a lo largo de la década del noventa. En tal contexto, el mercado de trabajo pasó a estar caracterizado por nuevos “pisos” de desocupación, de subocupación y precariedad laboral, y nuevos “techos” del salario real, todo lo cual se expresó en una creciente diferenciación de la fuerza de trabajo y de la población bajo la línea de pobreza e indigencia, indicadores que alcanzaron niveles aún peores como consecuencia de la referida crisis. En abierta contraposición, desde entonces se observó una expansión general del proceso de acumulación y, con ello, de mejora en todos los indicadores expresivos del mercado de trabajo en particular, y de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en general, todo lo cual sentó las bases para referir a dicho lapso como un cambio de modelo o un nuevo patrón de acumulación.

En contraposición, hacia 2012, y como expresión del estancamiento que comenzó a evidenciar el producto social anual, cada uno a su tiempo dichos indicadores han comenzado a evidenciar –con oscilaciones– un sostenido estancamiento, el cual se extendió de modo general –incluso con varias desmejoras– hasta 2017. En este contexto, desde nuestro punto de vista lo que resulta particularmente relevante es que el nivel

en el que se detuvo la referida mejora de los principales indicadores del mercado de trabajo da cuenta de una situación significativamente peor que la vigente hacia comienzos de los años setenta. En otros términos, la dinámica positiva evidenciada a la salida de la convertibilidad no alcanzó a revertir el retroceso ocurrido desde mediados de los años setenta. Si a ello se adiciona el hecho que a lo largo de 2018 y 2019 se asistió un acelerado deterioro general del mercado de trabajo (sintetizados en el incremento de la desocupación y el empeoramiento en la calidad del empleo, por un lado, y en la fuerte caída del poder de compra del salario, por el otro, todo lo cual se refleja en la importante suba de la población bajo la línea de pobreza), es posible afirmar que se ha consolidado abiertamente un profundo deterioro de largo plazo en las condiciones de reproducción de al menos una porción de la fuerza de trabajo, la cual ha quedado condenada a miserables condiciones de vida.

En dicho contexto, cabe considerar que -de modo general- los lapsos de gobierno tienden prevalecer como criterios de periodización, lo cual resulta marcadamente cierto en lo que respecta al “kirchnerismo” y “macrismo”. Por diversas razones (incluyendo algunas de las tendencias generales de la acumulación de capital en general y el mercado de trabajo en particular), el lapso durante el cual el kirchnerismo ejerció la representación política general de la acumulación de capital nacional se ha convertido en objeto de análisis en sí mismo, cuestión que indudablemente excede por mucho al ámbito académico (más allá de las distintas sub-etapas que se identifican en su interior -lo cual en sí mismo es objeto de debate-). Es justamente en pos de intervenir en el debate que varios de los trabajos desarrollados a lo largo del Proyecto refieren (en todo o en parte) a dicho lapso temporal, estén focalizados exclusivamente o no en el mismo. Tal aspecto se constituyó, entonces, en el segundo criterio de selección de los artículos reunidos en la presente compilación. Resulta de relevancia mencionarse dos cuestiones al respecto.

En primer lugar, que en prácticamente todos los casos el análisis de dicho período se posiciona en el marco de las transformaciones que atravesaron a la sociedad argentina desde mediados de los setenta (parte de las cuales fueron sucintamente referenciadas más arriba). En otros términos, lo ocurrido en el ciclo kirchnerista en ningún caso se analiza como un proceso “aislado” sino en la unidad del devenir de la acumulación de capital en nuestro país y su expresión en el mercado de trabajo desde mediados de los setenta.

En segundo lugar, y como derivación de lo anterior, se considera que en las contribuciones aquí reunidas se aportan diversos argumentos y herramientas que trascienden el lapso de estudio específico y que brin-

dan las bases, por tanto, para la continuidad del estudio de la evolución de la acumulación de capital en nuestro país y su expresión en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. En efecto, algunos de los trabajos avanzan preliminarmente sobre los primeros años de la gestión de la Alianza Cambiemos. En cualquier caso, dichos argumentos y herramientas se revelan particularmente importantes habida cuenta el marcado retroceso que –como fue previamente mencionado– aquellas han sufrido abiertamente desde 2018.

§

Sobre la base de todo lo comentado previamente, los artículos compilados se organizan en tres grandes Bloques. En el **Bloque I** se reúnen tres contribuciones que refieren exclusivamente al curso general de la acumulación de capital en nuestro país, en donde el *Capítulo 1* se concentra en la evolución del doble carácter del producto social, el *Capítulo 2* en discusiones asociadas al papel de la renta diferencial de la tierra y el *Capítulo 3* al rol de las retenciones a las exportaciones como forma de apropiarse parte de la misma bajo la gestión kirchnerista.

Por su parte, el **Bloque II** agrupa dos artículos en los cuales se realiza un análisis integral de la evolución de la unidad entre la acumulación de capital y el mercado de trabajo desde mediados de los años setenta, contexto en el cual se evalúan las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo vigente a comienzos de la segunda década del siglo XXI. Así, el *Capítulo 4* analiza la evolución de un conjunto relevante de indicadores para el referido lapso, mientras que el *Capítulo 5* se concentra específicamente en la comparación internacional del poder adquisitivo del salario.

Finalmente, el **Bloque III** reúne tres artículos que, sin perder de vista la referencia histórica, se enfocan particularmente en el período 2002-2015 (en algunos casos con reflexiones iniciales para el período iniciado en 2016). En este sentido, mientras que el *Capítulo 6* presenta un mayor énfasis en la vigencia de los determinantes estructurales del ciclo económico argentino, el *Capítulo 7* analiza particularmente la evolución del mercado de trabajo y la distribución del ingreso. El Libro cierra con el *Capítulo 8*, en el trabajo que si no fue formalmente desarrollado bajo el Proyecto UBACyT en cuestión (aunque sí en el marco del CEPED), creemos que al aportar la dimensión de la movilidad ocupacional en el período de referencia complementa la mirada sobre el mercado de trabajo desarrollada en los otros trabajos.

§

Dado que el presente Libro constituye una compilación de la versión original de un artículo de revista, cada uno de ellos constituye en sí mismo un trabajo independiente, hecho del que se derivan algunas consideraciones que conviene poner de manifiesto. En primer lugar, que se conserva el estilo de escritura de los autores, de modo que no se encontrará a lo largo del Libro una redacción homogénea. En segundo lugar, que en tanto los autores comparten, aunque con matices, un enfoque general respecto de las determinaciones de la acumulación de capital en Argentina y su evolución, inevitablemente se encontrarán a lo largo del Libro varias repeticiones de argumentos y series estadísticas.

En tercer lugar, que si bien todos los Capítulos procuran aportar al conocimiento de las transformaciones en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país desde mediados de la década del setenta, el período de análisis varía en cada uno de aquellos, en función del fenómeno concreto a analizar y/o la disponibilidad de información estadística. No obstante, y tal como fue mencionado previamente, en buena medida los trabajos comparten como inquietud el hecho de analizar las particularidades evidenciadas a lo largo del lapso comprendido entre la crisis de 2001/2002 y 2015, enmarcándolas en el proceso general evidenciado por la sociedad argentina desde mediados de los años setenta.

En cuarto lugar, aunque no de modo generalizado y sin que lleve a conclusiones divergentes, se encontrarán entre los Capítulos algunas diferencias en la información estadística presentada. Ello tiene una primera explicación general en el hecho que los autores de cada Capítulo utilizan las fuentes de información que consideran más apropiadas en función de sus objetivos. Pero la cuestión no se agota allí. Como es de público conocimiento, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) ha estado intervenido en el lapso 2007-2015, de modo que la información estadística publicada en ese lapso ha sido (y continúa siendo) objeto de cuestionamiento. Corresponde en este sentido hacer especial mención al Índice de Precios al Consumidor (IPC) y a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), en tanto se encuentran presentes en buena parte de los Capítulos del presente Libro. En lo que respecta al IPC, indudablemente carece de toda representatividad, de modo que en ningún caso ha sido considerada, siendo de modo general reemplazada por el índice alternativo construido por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA – CTA). Por su parte, en lo que respecta a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), la información provista por la misma es irremplazable, a la vez que por sus propias características no se cuenta ni se podrá contar con información revisada para el lapso de la intervención. De esta forma, en los Capítulos en que el fenómeno bajo estudio lo demande se ha utilizado dicha

información, a sabiendas de la dudosa calidad de la misma. En cualquier caso, resulta importante mencionar que a la luz de los resultados de la EPH bajo la nueva gestión del INDEC y considerando la mirada de largo plazo propuesta en los Capítulos de este Libro, no parece implicar una marcada distorsión de la realidad su utilización.

Agradecimientos

En primer lugar, quiero agradecer a la Universidad de Buenos Aires por la posibilidad de desarrollar el Proyecto en el marco de la Programación UBACyT 2016.

En segundo lugar, a la Facultad de Ciencias Económicas, la cual brinda el espacio para el desarrollo de las actividades de investigación del CEPED.

En tercer lugar, a todos aquellos investigadores con los que, no formando parte específica del presente Proyecto, se han desarrollado fructíferos debates, muchos de los cuales se encuentran plasmados en los trabajos del Proyecto. Este reconocimiento corresponde especialmente a los compañeros del CEPED no incluidos en el Grupo de Investigación del Proyecto, pero con quienes el trabajo conjunto es cotidiano (tal como se refleja en los diversos trabajos desarrollados a lo largo del mismo): Agustín Arakaki, Sebastián Bonals, Paula Cesana, Sebastián Fernández Franco, Gaspar Herrero, Ezequiel Monteforte, Pilar Piqué, y Guido Weksler. A esta lista debe indudablemente sumarse el agradecimiento a Andrea Tonón, Secretaria del CEPED, así como también el reconocimiento a Facundo Lastra, cuyo trabajo se encuentra en permanente vínculo con el CEPED.

En cuarto lugar, nuevamente quiero agradecer especialmente a Javier Lindenboim, Director del CEPED, por su estímulo permanente a la investigación y el trabajo colectivo, sin por ello cercenar en nada la posibilidad de plantear puntos de vista propios.

Damián Kennedy, noviembre de 2019

LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ARGENTINA A PARTIR DE LA PUBLICACIÓN DE LA BASE 2004 DE LAS CUENTAS NACIONALES.

*Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter
del producto social en perspectiva histórica*

.....
Damián Kennedy, Laura Pacífico y Matías A. Sánchez

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista Cuadernos de Economía Crítica, Vol. 4 – N° 8, junio de 2018. ISSN: 2525-1538. Disponible en: <http://cec.sociedadeconomiacritica.org/index.php/cec/article/view/106>

1. Introducción

Hasta el año 2012 las cuentas nacionales de Argentina estuvieron elaboradas con la información correspondiente al año base 1993, aunque tales estimaciones comenzaron a estar fuertemente cuestionada desde 2007, año en el cual tuvo inicio la intervención del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Por su parte, en 2014, aún bajo la intervención del organismo, se publicó la información que considera al año 2004 como nuevo año base, reemplazando a las series anteriores a lo largo del lapso 2004-2014 (último año completo). Ahora bien, en el marco del cambio de gobierno y siempre en lo que respecta a las cuentas nacionales, hacia fines de 2015 la nueva gestión del INDEC comenzó un proceso general de revisión de las estadísticas públicas que ha implicado la republicación (y posterior actualización) de las series con idéntico año base. Dicha publicación abarca las series del Producto Bruto Interno (PBI), Oferta y Demanda Globales y Valor Agregado Bruto (VAB) (esto es, en el marco de las cuentas nacionales, la estimación del producto de la economía desde el punto de vista de sus facetas de la Demanda Final y el Valor Agregado), aunque no incluye –salvo para el año base y para el año 2016– la estimación de la Cuenta Generación del Ingreso (CGI).

De esta forma, se dispone de tres series oficiales diferentes para los años posteriores a 2004 (independientemente que en la actualidad la información publicada en el período 2007-2015 no se considere estrictamente oficial): la **base 1993** para el lapso 2004-2012, la **base 2004 discontinuada** para el período 2004-2014, y la **base 2004** publicada por el INDEC normalizado para el lapso 2004-2016. Estas diferentes estimaciones constituyen un elemento importante (aunque, claro está, no exclusivo) para el debate aún vigente en torno al desempeño de la economía nacional bajo los gobiernos kirchneristas, debate al que más recientemente se incorpora la discusión acerca de su evolución en el marco del gobierno de la alianza Cambiemos.

En este contexto, el presente artículo se propone como **objetivo fundamental** contribuir a dicho debate a partir de contextualizar la evolución del producto a precios constantes considerando, en primer lugar, la evolución del carácter de valor del producto social (como complemento de la evolución de su carácter de valor de uso, captada justamente por la medición a precios constantes) durante la posconvertibilidad y, luego, la de ambos indicadores en perspectiva histórica, enfocando a los mismos como expresión concreta de algunos de los pilares fundamentales de la acumulación de capital en nuestro país.

Sumado a ello, dada la relevancia que tienen las formas de apropiación del producto social (lo que habitualmente se identifica como distribución funcional del ingreso, faceta del producto social que vincula

directamente el devenir general del proceso de acumulación con las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo –Lindenboim, Graña y Kennedy, 2010–), la consecución del objetivo fundamental conducirá a un breve análisis de su evolución de largo plazo. En tal sentido, este artículo se propone como **objetivo secundario** presentar un ejercicio de estimación de la proporción del producto social apropiado por los asalariados en el marco de la nueva base de cuentas nacionales –de modo de actualizar la serie de Cuenta Generación del Ingreso correspondiente a la base 1993 (discontinuada en el año 2007)–, conjuntamente con una estimación del ingreso laboral no asalariado.

Para la consecución de dichos objetivo, el presente artículo se organiza de la siguiente manera. La primera sección se enfoca en la comparación de las series del producto a precios constantes existentes desde 2004, a los fines de evaluar las distintas tasas de crecimiento que cada una informa para el período iniciado luego del derrumbe de la convertibilidad. En la segunda sección, sobre la base de una sintética presentación del doble carácter del producto social anual de un país (valor de uso y valor), se analiza para igual período la evolución del carácter de valor del producto social para las series estadísticas relevantes. La tercera sección, por su parte, se concentra en los principales cambios o tendencias identificados desde el punto de vista de la evolución histórica de la riqueza social producida anualmente en el ámbito nacional en sus dos aspectos, así como de su apropiación, lo cual, permitirá obtener conclusiones relevantes –más allá de los debates más inmediatos–, que se exponen en la última sección¹.

2. La evolución del PBI a precios constantes: comparación de las bases 1993 y 2004 de las cuentas nacionales en Argentina

Para las cuentas nacionales de gran parte de los países, la evolución del producto social anual se cuantifica mediante el producto a precios constantes, esto es, la cuantificación de la masa de valores de uso producidos (estimada) mediante una estructura de precios relativos (promedio) fijada en un año particular (año base)². En este sentido, tal como es de esperar en la comparación de todo cambio de base de las cuentas nacionales, se observarán divergencias en los resultados de la evolución del producto a precios constantes (para aquellos años en los que se superponen las series, claro está), en tanto las estimaciones en cuestión estarán basadas en diferentes estructuras de ponderaciones debido a la modificación de los precios relativos, a lo que se suma los cambios introducidos en la estimación de las propias cantidades: nuevos métodos de estimación, fuentes de información, nuevos productos relevados, etc.

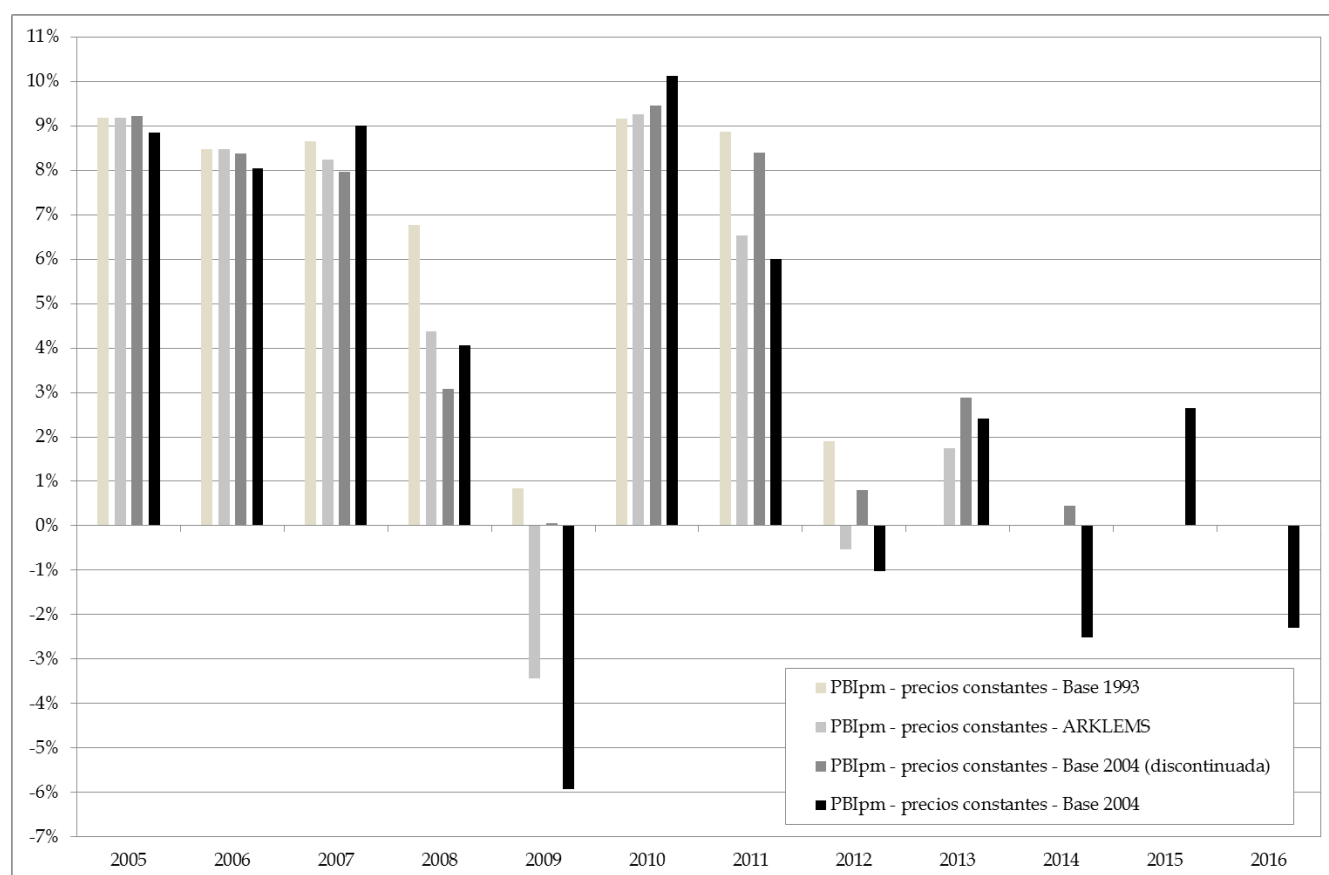
1. Por razones de espacio no incluimos en el texto el correspondiente Anexo Metodológico, limitándonos a realizar las menciones fundamentales como nota a cada gráfico. En este sentido, el referido anexo puede ser solicitado a los autores a los mails indicados.

2. Una discusión detallada sobre los fundamentos conceptuales de tal procedimiento puede encontrarse en Kennedy (2012). A la vez, para un análisis detallado de la composición y problemas vinculados con las ponderaciones en la medición a precios constantes ver Kennedy y Sánchez (2016).

A los fines de establecer tal comparación en el contexto del último cambio de base de las cuentas nacionales en Argentina se dispone, como se reseñó en la Introducción, de tres estimaciones para el período de la posconvertibilidad. Dada la escasa confiabilidad de los datos oficiales publicados entre 2007 y 2015, a las mismas cabe sumar, la estimación alternativa realizada por ARKLEMS, con precios de 1993 y que pretende replicar la metodología de la serie oficial (Coremberg, 2013), cuya utilidad a los fines del presente trabajo es que permite establecer una comparación alternativa con la nueva estimación oficial luego de 2006.

Tomando como referencia la estimación actual, en la mayor parte de los años posteriores a 2004 se identifica menor crecimiento (o mayor decrecimiento) respecto de la estimación con base en 1993, similar a lo que ocurre si la comparación se realiza contra la base 2004 discontinuada (Gráfico 1). No obstante, hasta 2007 las tasas de crecimiento son relativamente similares para todas las series y desde 2008 la comparación presenta, en líneas generales, marcadas diferencias, siendo que el crecimiento resulta mayor para las estimaciones con base 1993 y 2004 discontinuada³.

Gráfico 1. PBI a precios de mercado constantes. Bases 1993 y 2004. Tasas de crecimiento interanuales 2005-2016. En porcentaje.



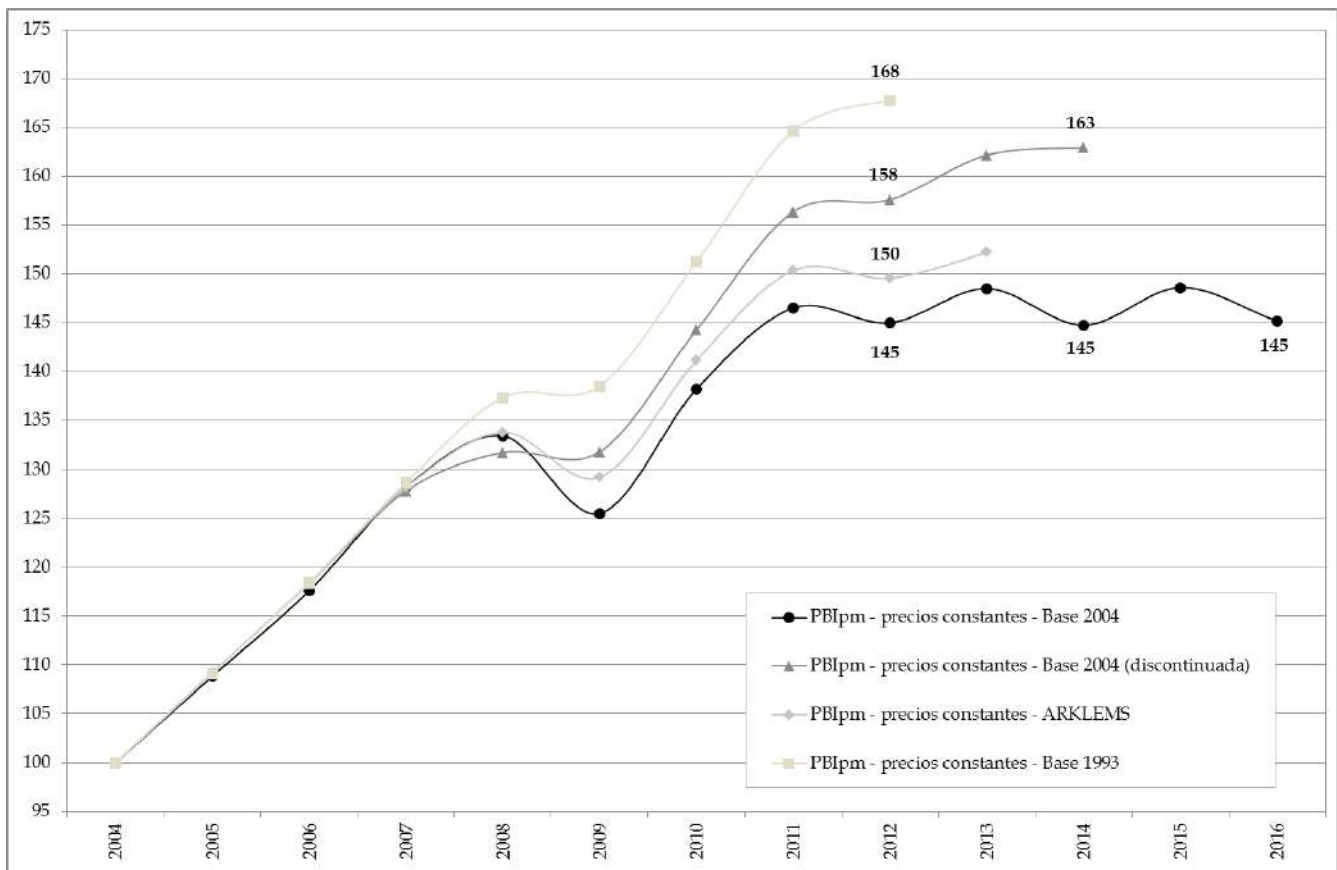
Fuente: elaboración propia en base a INDEC-DNCN (base 1993, 2004 discontinuada y 2004) y ARKLEMS.

3. En particular, se destaca lo ocurrido en el año 2009, cuando la estimación de ARKLEMS muestra una caída del PBI del 3,4% (crecimiento del 0,9% para la base 1993) y la nueva estimación presenta una significativa caída en el nivel anual del indicador del 5.9%. Al respecto, por razones de espacio, un análisis detallado de las diferencias en las tasas de crecimiento anuales se presentará en un documento específico. Sin embargo, como primera aproximación es posible sostener que las menores tasas de crecimiento para la nueva base se explican, al menos parcialmente, por el menor crecimiento relativo de los sectores productores de bienes “transables” en cualquiera de las estimaciones, conjuntamente con la mayor ponderación que poseen en la base 2004.

Respecto al crecimiento económico acumulado a lo largo del período en cuestión, resultan de interés realizar dos comparaciones entre las series en términos de evolución del PBI a precios constantes.

En primer lugar, para el año 2012, último para el cual se cuenta con información de las tres series oficiales. Como se observa en el Gráfico 2, la serie correspondiente a la base 1993 (cabe recordar, la única oficial disponible a 2013) indicaba un crecimiento del 68% del PBI desde 2004 (el cual es del 50% para la serie de ARKLEMS), nivel que el propio INDEC desechó hacia 2014 con la publicación de la base 2004 discontinuada, la cual indica un crecimiento del 58%. Finalmente, la republicación de la base 2004 en el marco de la nueva gestión del INDEC indica un crecimiento desde 2004 hasta 2012 del orden del 45%. Tal como se desprende del análisis de las tasas de crecimiento, las diferencias acumuladas entre las estimaciones surgen prácticamente en su totalidad luego de 2007.

Gráfico 2. PBI a precios de mercado constantes. Bases 1993 y 2004. Evolución 2004-2016. 2004=100.



Fuente: ídem Gráfico 1.

La segunda comparación importante es la de ambas series correspondientes a la base 2004, hasta el año 2014 (último dato disponible para la base 2004 discontinuada). Como se observa en el mismo Gráfico 2, la serie originalmente publicada en el marco de la base 2004 discontinuada indicaba un crecimiento del 63% respecto de 2004, mientras que la base 2004 indica un crecimiento del 45% en relación a dicho año, mismo nivel al evidenciado en 2012 (45%), al que retorna también en 2016.

En resumidas cuentas, luego de este breve análisis y a los fines del presente texto, interesa destacar que, por un lado, hasta 2014 la revisión de las cuentas nacionales indican un crecimiento acumulado desde 2004 que resulta 18 puntos porcentuales menor a lo informado previamente por el INDEC (o, en otros términos, una tasa de crecimiento promedio interanual del 3,8% versus el 5% previo) y, por el otro, el PBI a precios constantes arrastra cinco años de estancamiento (en donde las expansiones de 2013 y 2015 son totalmente revertidas por las recesiones de 2014 y 2016).

3. En torno al carácter de valor del producto social

3.1 Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor⁴

Al concentrarse en la variación de las cantidades de bienes y servicios producidos anualmente, el producto a precios constantes capta unilateralmente la evolución del carácter de valor de uso del producto social de un país. Ahora bien, en el capitalismo, el *trabajo total de la sociedad* tiene la forma de *trabajos privados e independientes* entre sus fragmentos individuales, de modo que la unidad del trabajo social no se establece directamente entre los productores, sino a través del carácter de valor de los productos del trabajo, cuya forma concreta necesaria de expresión es el valor de cambio.

Así, cada fragmento privado de trabajo social, para reproducir su capacidad de trabajo de manera normal, no debe simplemente producir valores de uso, ni simplemente hacerlo en el tiempo de trabajo socialmente necesario, sino que dichos productores privados deben encontrar una demanda social solvente; en otros términos, debe producir valor. Siendo que el capitalismo es un proceso de *contenido* mundial (a diferencia de los modos de producción previos) (Marx, [1857-1858]2005), que se realiza (justamente como una modalidad concreta del carácter privado del trabajo) bajo la *forma* de un conjunto de naciones que se interrelacionan como fragmentos del trabajo total de la sociedad, surge el interés por la evolución y nivel de la masa de valor anual que produce un país (en el caso del presente artículo,

4. El presente apartado constituye una versión extremadamente acotada de lo planteado extensamente por Kennedy (2012), y más sintéticamente, por Kennedy (2016). Ambos trabajos encuentran su base en los desarrollos generales de Marx ([1867]1995) e Iñigo Carrera (2007a y b).

Argentina), en tanto indicador complementario al producto a precios constantes.

Esta cuestión conduce a la problemática del tipo de cambio. Por su propio contenido, el mismo constituye antes que nada la relación entre dos signos de valor nacionales en su capacidad de representar valor⁵. En este contexto, y considerando al dólar estadounidense como el signo de valor nacional de reconocimiento mundial inmediato, surge la pregunta respecto de los determinantes de la evolución de la capacidad de representar valor de la moneda nacional *en relación* al dólar.

En este sentido, por un lado, el peso argentino pierde capacidad de representar valor en la proporción en la que la evolución de su productividad se aleja de la de Estados Unidos, en tanto el trabajo desplegado en Argentina, en promedio, no se está realizando en las condiciones medias (o, alternativamente, se realiza aún más alejado de ellas). Lo mismo ocurre en la medida en que el peso pierda poder adquisitivo de una canasta de valores de uso de composición constante a mayor velocidad que el dólar. De esta forma, la evolución de la productividad relativa y de los precios relativos entre ambos países constituyen las dos afectaciones a realizarle al tipo de cambio nominal base (esto es, el que se correspondería con el nivel de paridad de representar valor de cada una de las moneda), de modo de obtener por resultado el tipo de cambio nominal que en cada momento se correspondería con dicho nivel. En la siguiente expresión identificamos al primero como TCN_b y al segundo TCN_i (valor), donde el subíndice i indica el correspondiente año:

$$TCN_i(\text{valor}) = TCN_b * \frac{\text{Indice Precios Canasta Argentina}}{\text{Indice Precios Canasta EE.UU.}} * \frac{\text{Evol. Productividad EE.UU.}}{\text{Evol. Productividad Argentina}}$$

Así, la relación entre el TCN (valor) y el TCN efectivo en cada momento del tiempo indicaría el grado de sobre o subvaluación de la moneda en cuestión. A partir de aquí correspondería, ahora sí, indagar sobre en qué momento del tiempo (año o conjunto de años) el tipo de cambio efectivo refleja la paridad en la capacidad de representar valor de ambas monedas, de modo de “convertirlo” en el TCN_b de la expresión previa. Sin embargo, a los fines del presente artículo alcanza con considerar de la expresión previa exclusivamente la evolución de los determinantes en cuestión (esto es, independientemente del tipo de cambio base), en tanto interesa aquí fundamentalmente dar cuenta de la *evolución* del carácter de valor del producto social argentino, más allá de (en principio) su *magnitud en dólares*.

5. Al tipo de cambio le caben las mismas consideraciones del precio respecto a la posibilidad de una incongruencia cuantitativa del contenido de valor y su expresión cuantitativa. Justamente por ello, al sostener que es el precio de un signo de valor nacional en términos de otro signo de valor nacional, donde la relación está dada por la capacidad de representar valor entre ambos, no se afirma que el tipo de cambio “está siempre” en ese valor, o “tiende” inexorablemente al mismo. Ahora bien, la incongruencia por arriba o por debajo de su determinación cuantitativa de contenido implica que se le está dando a parte del valor encerrado en las mercancías que circulan al interior de un ámbito nacional un curso particular o, en otras palabras, el tipo de cambio actúa como un vehículo de apropiación de la riqueza social. De allí que corresponda la pregunta respecto del origen y el destino de dicha riqueza social, así como también de la sostenibilidad de dicho desvío, cuestiones que exceden a los objetivos del presente trabajo, más allá que se tendrán en cuenta en algunos momentos puntuales del siguiente apartado.

En función del desarrollo anterior, correspondería dividir al producto a precios corrientes de cada año por el TCN_i (valor), cuyo resultado en el tiempo indica la evolución del producto social argentino en *dólares corrientes*. Ahora bien, en rigor el dólar también pierde “en sí mismo” capacidad de representar valor, en función de la evolución de su poder adquisitivo interno. En el marco de la problemática del tipo de cambio, en donde lo que interesa estrictamente es la relación entre las monedas, este hecho carece de relevancia, en tanto dicha pérdida afecta en igual proporción a una y otra moneda. No ocurre lo mismo a los fines de constituir el indicador complementario al producto a precios constantes, de modo que corresponde dividir a la expresión anterior por la evolución del indicador de la capacidad de poder adquisitivo del dólar lo que, en definitiva, implica afectar al producto a precios corrientes nacional por la evolución del poder adquisitivo del peso argentino y la relación entre la evolución de la productividad en cada país.

3.2 La evolución reciente del carácter de valor del producto social argentino

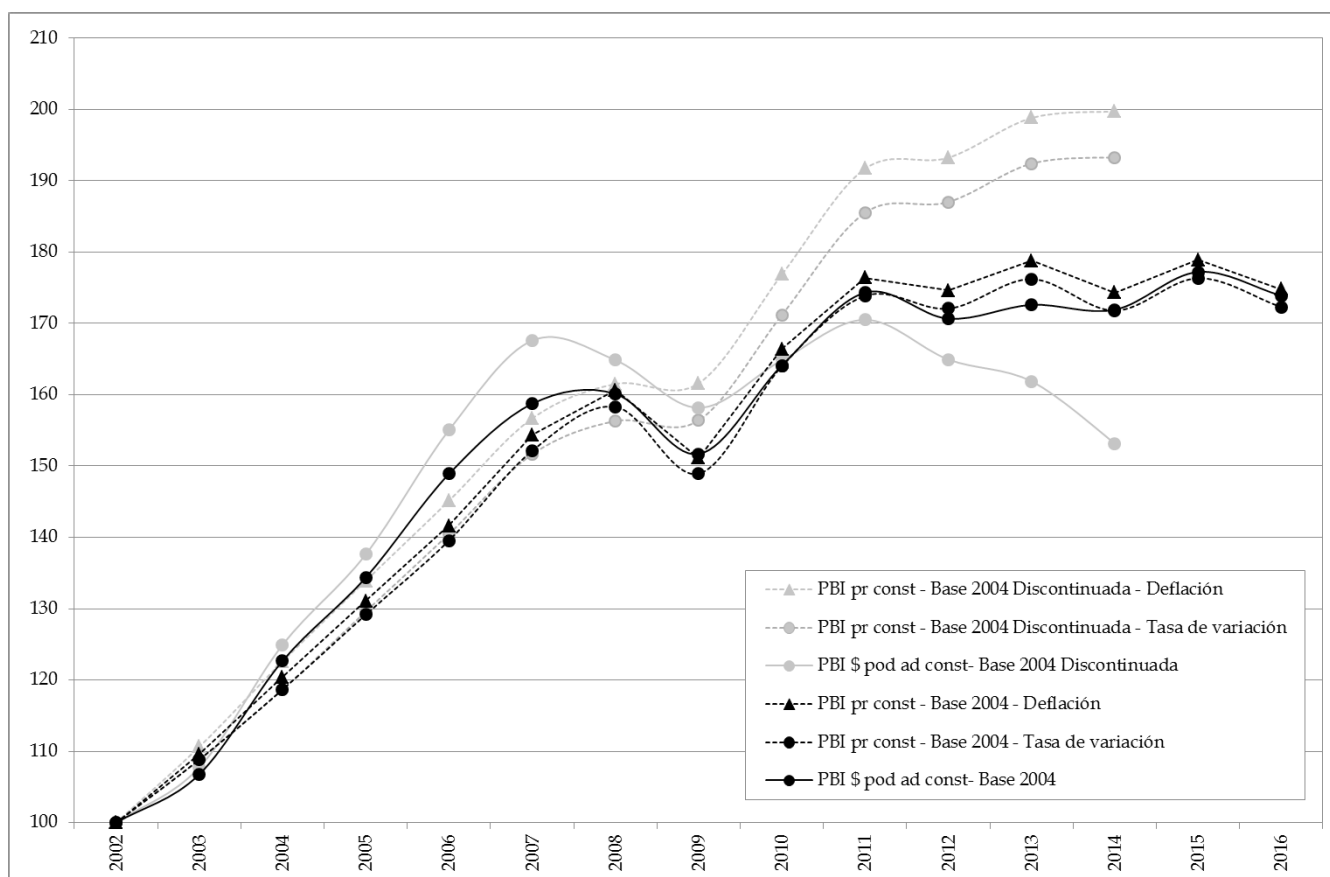
Para la aplicación concreta del indicador propuesto, antes que nada debe destacarse que -a pesar del desarrollo general propuesto- en este artículo restringimos la problemática a la evolución del poder adquisitivo relativo de las monedas en cuestión, lo que se explica fundamentalmente por el hecho de no considerar aún resuelta la problemática respecto de qué productividad (total, de mercancías transables, de la rama industrial, etc.) considerar para el cómputo⁶. Así, el indicador complementario al producto a precios constantes es en rigor el producto en moneda (pesos) de poder adquisitivo constante (y no en moneda con capacidad de representar valor constante), más allá que a lo largo del texto continuaremos refiriéndolo como “valor”. Se utiliza a tales fines el Índice de Precios al Consumidor (IPC), en tanto existe un acuerdo generalizado de que es el más apropiado a tales fines (Carrera, Feliz y Panigo, 1998; Nogués 1982). Finalmente, por las razones ya esgrimidas se descarta para el presente análisis la serie correspondiente a la base 1993 a partir de 2004, a la par que desde aquél año corresponde su reemplazo por la base 2004.

Como se observa en el Gráfico 3, así como la base 2004 discontinuada mostraba un crecimiento del PBI a precios constantes entre 2002 y 2014 de entre 93% y 99% (según se realice el empalme siguiendo el método de tasa de variación o deflación, respectivamente), versus el 72% o 74% que arroja la serie de la base 2004; en términos de valor la serie actual indica que el crecimiento fue del orden del 72,6%, mientras que en la serie discontinuada el mismo fue del 53%. En suma, según la

6. En términos de *evolución* (y no de *magnitud*), la productividad argentina no resulta marcadamente diferente a la estadounidense, a excepción del “salto” de la brecha relativa ocurrido a partir de las transformaciones que tuvieron lugar bajo la NDTI, principalmente en la década de 1980. En este sentido, la referida omisión de la productividad en el cómputo no implicaría a los fines propuestos una distorsión de importancia. En cualquier caso, la serie que se presenta en el texto constituye una estimación “de máxima” de la evolución del carácter de valor del producto social argentino, a la vez que se espera en futuros trabajos incorporar el efecto de la productividad.

base 2004 el proceso de la posconvertibilidad fue en términos de evolución de la producción de valores de uso menos auspicioso que lo que se sostenía con la serie discontinuada, a la vez que resultó marcadamente más favorable en términos de evolución en la producción de valor.

Gráfico 3. PBI a precios de mercado constantes (empalme por tasa de variación y deflación) y en pesos de poder adquisitivo constante. Base 2004 Discontinuada y Base 2004. Evolución 2002-2016. 2002=100.



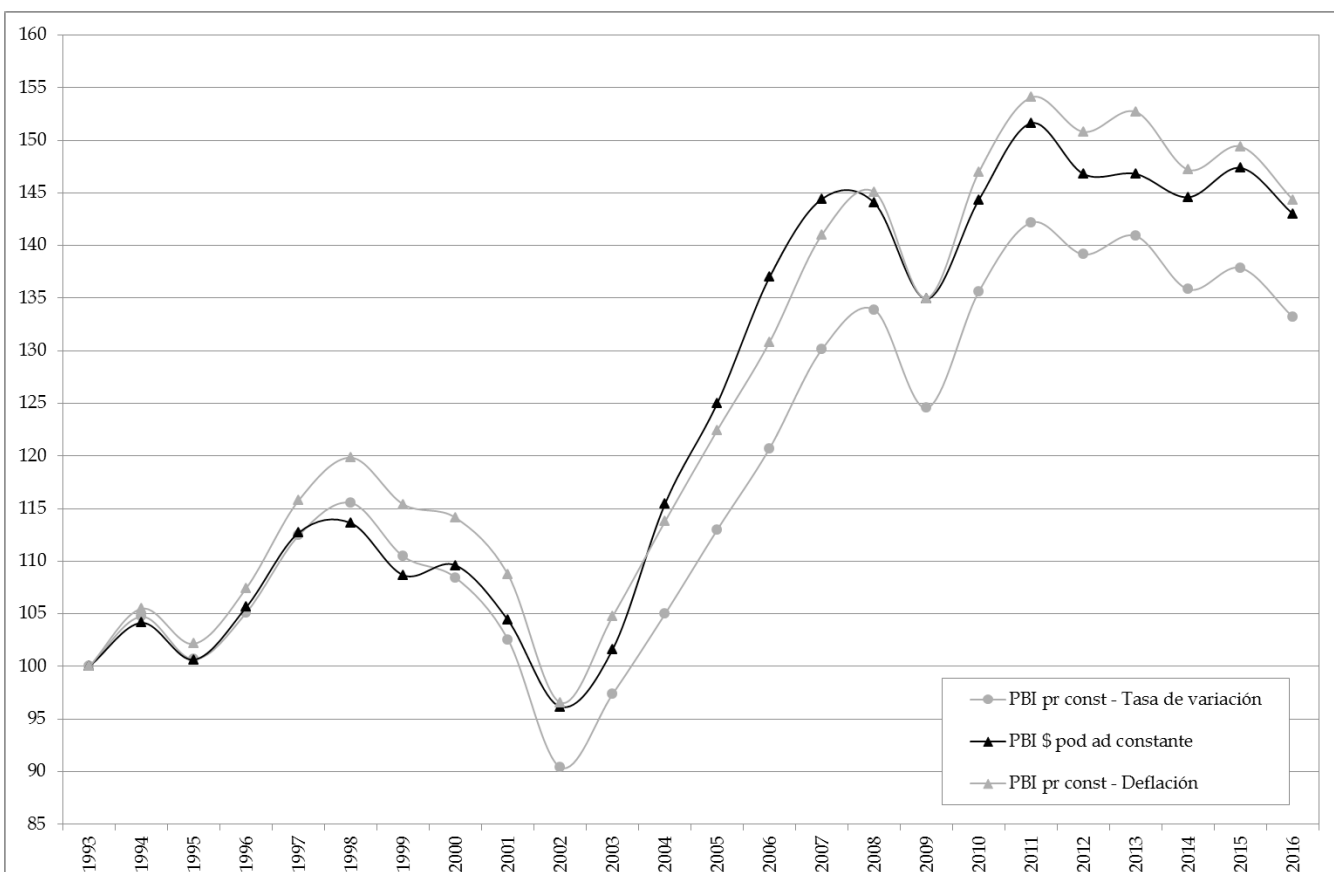
Fuente: elaboración propia en base a INDEC-DNCN (base 1993, 2004 discontinuada y 2004), INDEC-IPC y CIFRA.

Nota metodológica: el producto a precios corrientes se empalmó por el “método de interpolación lineal con reparto geométrico de las diferencias entre los años base” (Kidyba y Vega, 2015). Para el empalme del producto a precios constantes se consideró, en primer lugar, el método tradicional de “tasa de variación”, el cual constituye la estimación “de mínima” de la evolución de las cantidades, dado que la totalidad de la diferencia a precios corrientes resulta absorbida por el Índice de Precios Implícitos -IPI-. Por esa razón, complementariamente se obtuvo el PBI a precios constantes a partir de deflactar el producto a precios corrientes obtenido por “interpolación” con la serie empalmada del IPI obtenida por tasa de variación que constituye por tanto la estimación “de máxima” de la evolución del producto a precios constantes.

Con lo anterior no se intenta afirmar que existan “dos realidades” en función de la gestión del INDEC, pero sí este resultado sirve de base para someter a discusión el planteo difundido a mediados del año 2016 (justamente a raíz de la publicación de la revisión de la base 2004) según el cual, sobre la base de los cómputos de ARKLEMS, “*sin el maquillaje kirchnerista queda en evidencia que los argentinos somos más pobres que en 1998*”⁷. Con la información aquí presentada podemos cotejar la afirmación tanto en términos de valores de uso (precios constantes) como de valor (en pesos de poder adquisitivo constante). En el Gráfico 4 se presenta la evolución de ambas variables en términos per cápita, ya exclusivamente considerando las únicas series actualmente oficiales.

7. Por ejemplo, ver <http://www.infobae.com/2016/05/31/1815225-somos-los-argentinos-mas-pobres-que-1998/> y <http://www.cronista.com/financiamiento/Sin-el-maquillaje-K-los-argentinos-hoy-son-mas-pobres-que-en-1998-20160531-0020.html>.

Gráfico 4. PBI a precios de mercado per cápita a precios constantes (empalme por tasa de variación y deflación) y en pesos de poder adquisitivo constante. Base 2004. Evolución 1993-2016. 1993=100.



Fuente: ídem Gráfico 3 e INDEC-Proyecciones de Población.

Como queda claramente de manifiesto, la afirmación en cuestión no encuentra el más mínimo sustento en las estadísticas del INDEC. En términos de PBI a precios constantes, no es mucho lo que puede agregarse

al gráfico. Ahora bien, la afirmación en cuestión se encuentra basada en las estimaciones del producto argentino en dólares considerando la evolución del tipo de cambio real, aunque con una “pequeña” omisión que, no casualmente, se constituye en el fundamento más importante de la afirmación: se compara el PBI de 1998 a precios corrientes (base 1993) convertido a dólares según el tipo de cambio nominal ($\$1 = \text{US}\1) con el PBI de los años más recientes convertido a dólares según el tipo de cambio real, de modo que se descuenta la sobrevaluación que tendría el peso nacional hacia finales del gobierno kirchnerista para obtener un resultado que se compara con un peso nacional de similar grado de sobrevaluación (independientemente de cuál sea el nivel absoluto de la misma), pero sin descontarla. En contraposición, en el Gráfico 4 puede observarse que, afectado el producto social per cápita por la evolución del poder adquisitivo de la moneda nacional a lo largo de toda la serie, “los argentinos somos actualmente un 25% más ricos que en 1998”.

De esta forma, a partir de lo anterior pueden extraerse dos conclusiones de importancia. Por un lado, que el período de la posconvertibilidad se trata de un período de importante crecimiento tanto en términos de valores de uso como de valor, particularmente en relación al período de vigencia de la convertibilidad (no sólo considerándolo de modo completo, esto es, hasta 2002, sino también en relación a su “pico” de 1998), no obstante, el mismo se produjo mayormente entre los años 2002 y 2007/2008. Por el otro, que dicho proceso se encuentra en retroceso desde 2011, donde los años de expansiones son seguidos por otros de recesiones, que ubican al producto per cápita de poder adquisitivo constante de 2016 en un nivel 5,7% menor que el del año 2011 e incluso 1% menor que en 2007. Corresponde ahora ubicar a este proceso en una perspectiva de largo plazo.

4. La evolución del producto social argentino en el largo plazo como expresión de algunos determinantes generales de su ciclo económico y su impacto en la apropiación del valor

Al enfocar el devenir del proceso de acumulación de capital nacional desde una perspectiva de largo plazo a partir de la evolución del doble carácter del producto social⁸, y haciendo abstracción de sus particulares vaivenes de corto plazo, a partir de la información expresada en el Gráfico 5 es posible identificar cinco etapas relevantes: a) la etapa de la denominada “Industrialización por Sustitución de Importaciones” (ISI), donde se observa una expansión tanto del carácter de valor de uso como de valor del producto social; b) desde la irrupción de la dictadura militar hasta el inicio de la convertibilidad, donde ambas caras del producto so-

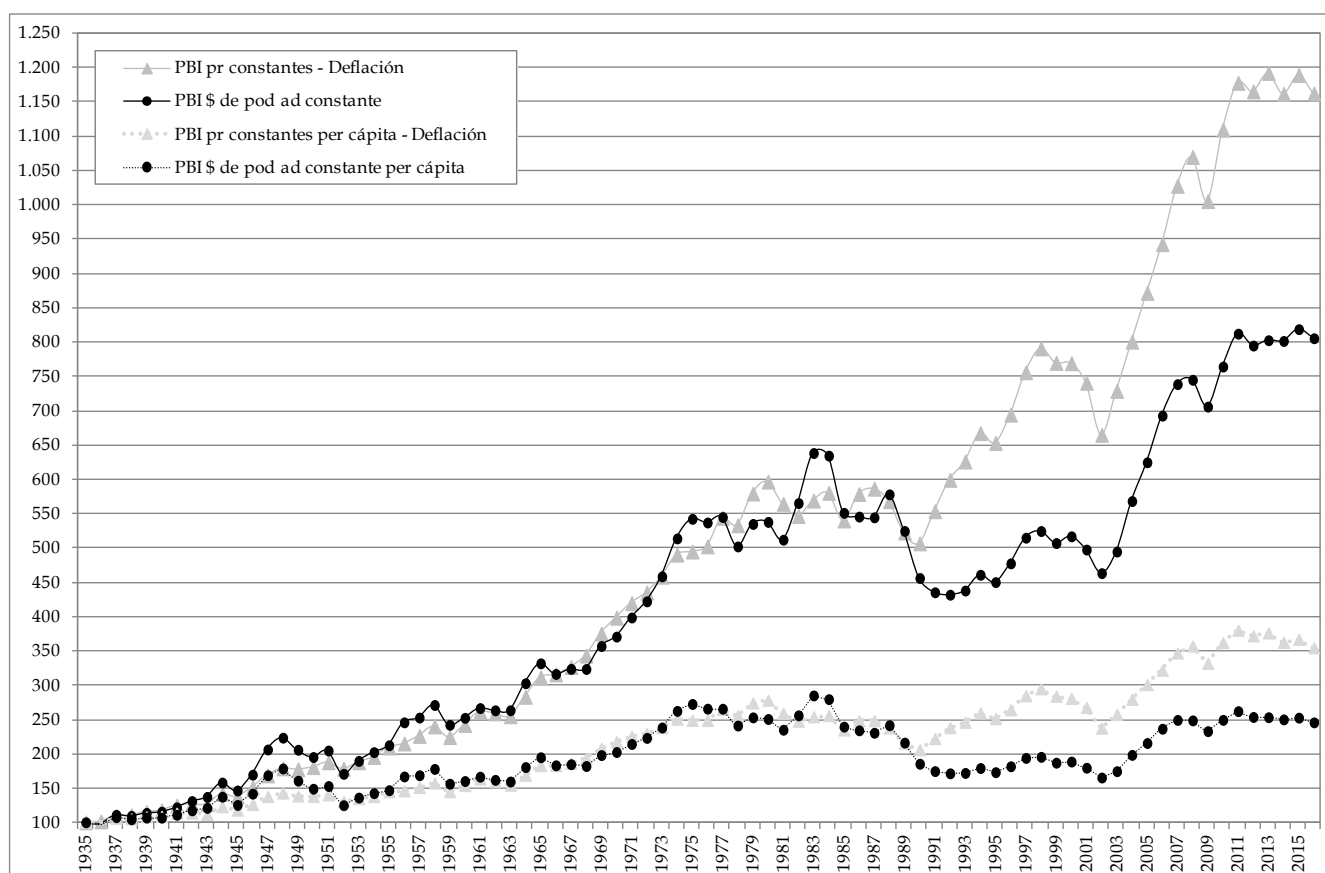
8. En esta sección se utiliza únicamente la serie del producto a precios constantes empalmada mediante el método de la deflación, ya que (si bien sujeto a futuras discusiones) se considera la más relevante a la hora de observar la evolución histórica.

cial evidencian quince años de estancamiento, c) los años de la convertibilidad, a lo largo de los cuales el carácter de valor de uso del producto social evidencia una tendencia creciente (aun considerando la violenta finalización de dicho período, que consumió buena parte de la expansión) mientras que el carácter de valor evidenció un nivel aún menor al de la etapa anterior; d) el lapso 2002-2011, donde ambas facetas del producto social presentan un fuerte crecimiento y, finalmente, e) el último lustro, donde el producto social se encuentra esencialmente estancado.

En este contexto, a los fines de avanzar sobre el segundo aspecto del objetivo principal (enfocar la evolución de largo plazo de ambas medidas del producto social como expresión concreta de algunos de los pilares fundamentales de la acumulación de capital en nuestro país), resulta imprescindible detenerse, del modo más sintético posible, en los determinantes generales del ciclo económico nacional⁹.

9. A los fines de evitar equívocos, resulta aquí extremadamente importante enfatizar que, por razones de espacio, dichos determinantes se exponen con un carácter absolutamente general. En igual sentido, no se pretende sostener que la complejidad de la acumulación de capital en nuestro país se explica unilateralmente a partir de los mismos. El enfoque tiene sus bases en los desarrollos de Iñigo Carrera (2007b).

Gráfico 5. PBI a precios de mercado, total y per cápita, a precios constantes (empalme por deflación) y en pesos de poder adquisitivo constante. Base 2004. Evolución 1935-2016. 1935=100.



Fuente: elaboración propia en base a: a) bases de Cuentas Nacionales: 1950 (SAE, 1955); 1960 (BCRA, 1975); 1970 (CEPAL, 1988); 1986 (BCRA, 1993), 1993 y 2004 (INDEC-DNCN); b) INDEC-IPC y CIFRA.

Nota: ver la nota metodológica al Gráfico 3 para métodos de empalme.

Como es ampliamente reconocido, desde la ISI la estructura productiva argentina se caracteriza de manera general por la producción de mercancías de origen agrario para el mercado mundial y la producción de mercancías industriales en escala restringida para el mercado interno, lo cual se refleja en la unánimemente reconocida menor productividad de la economía nacional (Cimillo *et al*, 1973; Diamand, 1972; Gerchunoff y Llach, 2003; Iñigo Carrera, 2007b; Graña, 2013). De modo simplificado, es posible distinguir en dicha estructura dos tipos de capitales. Por un lado, los “capitales medios fragmentados”, esto es, aquellos que logran reproducirse en el tiempo de un modo relativamente normal, conjunto compuesto por capitales individuales que operan en otros países con las condiciones necesarias para vender en el mercado mundial y localizan en Argentina fragmentos de sí mismos para producir en escala restringida, a los que se suman capitales nacionales de tamaño equivalente. Por el otro, el heterogéneo conjunto de las denominadas “pequeñas y medianas empresas” (PyMES), las cuales en el devenir histórico presentan momentos de particular auge y, seguidamente, profundas contracciones.

Ahora bien, en cualquiera de los casos, la menor productividad del trabajo implica mayores costos de producción y, por tanto, la incapacidad de apropiar la tasa general de ganancia, de modo que se trata de capitales que, tarde o temprano, debieran sucumbir en la competencia. En este sentido, tanto la valorización relativamente normal de los “capitales medios fragmentados”, así como los ciclos de auge de las PyMES, traen consigo la pregunta respecto a la existencia de fuentes extraordinarias de plusvalía que actúen como compensación del rezago productivo¹⁰.

De modo general, dada la existencia en nuestro país de tierras en las cuales el trabajo tiene una productividad marcadamente mayor en relación a las tierras necesarias para satisfacer la necesidad mundial por mercancías agrarias, cuando se venden mercancías de origen agrario al mercado mundial fluye, portada en el precio de mercado de tales mercancías, una determinada masa de renta de la tierra¹¹ que, a través de distintos mecanismos, se trasfiere a los referidos capitales industriales¹². A la vez, siendo que la valorización de los pequeños capitales propiamente dichos se encuentra genéricamente regida por la tasa de interés (Iñigo Carrera, 2007b; Starosta, 2010), siempre que los mismos produzcan plusvalía más allá de su precio de costo más dicha tasa los capitales medios fragmentados encuentran la posibilidad de apropiarles plusvalía en la circulación (parte de la cual es renta de la tierra), lo que se constituye en un mecanismo adicional de fuente de compensación para estos últimos.

10. Es decir, de manera adicional a la plusvalía extraída a los propios asalariados, la cual constituye la principal fuente de valorización de estos capitales, pero que es insuficiente para su reproducción normal dada la menor productividad relativa.

11. Como se desprende de lo anterior, nos referimos aquí a renta de la tierra en el sentido desarrollado originalmente por Ricardo ([1817]2004) y continuado luego por Marx ([1894]2000).

12. Entre aquellos que operan antes de que la renta sea alcanzada por los terratenientes se encuentran los impuestos sobre las exportaciones agrarias, la sobrevaluación de la moneda nacional, la regulación directa de los precios internos de las mercancías agrarias, la circulación interna de los medios de producción no agrarios utilizados por el capital agrario por encima de su precio de producción, mientras que entre aquellos que actúan con posterioridad a dicho momento, es posible identificar los impuestos directos sobre la renta de la tierra y su colocación en el sistema financiero a tasas de interés reales negativas.

Sobre la base de lo anterior, es posible afirmar que el ciclo de la acumulación de capital en nuestro país tiene como una primera determinación general la magnitud y evolución de la renta de la tierra. En este sentido, desde nuestro punto de vista la evolución positiva del producto social bajo la ISI constituye una expresión de dicho papel general jugado por la renta de la tierra, primero como sustento de la proliferación de los pequeños capitales nacionales y, luego, de la radicación de los capitales medios fragmentados, en donde juega un papel crucial la liberación de plusvalía de los capitales gestados previamente (en el sentido antes comentado)¹³.

Ahora bien, al no participar del avance en el desarrollo de las fuerzas productivas que toma forma a nivel mundial en la Nueva División Internacional del Trabajo consolidada hacia mediados de los años setenta, se incrementa aún más la brecha de productividad de la economía nacional respecto de las condiciones sociales medias de producción (Cimoli et al, 2005; Graña, 2013). Si a ello se suma la creciente participación en el mercado mundial de mercancías producidas con bajos salarios, resulta que la necesidad de compensación del rezago de la economía nacional no sólo persiste sino que resulta redoblada. Y esto ocurre en un contexto en el cual, en general, la renta de la tierra muestra, hasta mediados de la primera década del siglo actual, un nivel estable. Como consecuencia de ello, la escala de la acumulación nacional tiende a estancarse; en efecto, como se observó previamente en el Gráfico 5, en términos de valor recién hacia 2006 el producto social supera claramente su nivel de mediados de la década del setenta.

Este estancamiento general de la acumulación de capital en nuestro país tuvo por forma concreta dos movimientos contrapuestos. Por un lado, la relativamente normal continuidad de la acumulación de capital de los capitales medios fragmentados, gracias al rol de fuente adicional de plusvalía extraordinaria (adicional a la renta de la tierra) que jugó el incremento del endeudamiento externo absolutamente dissociado de la capacidad inmediata de la economía nacional de generar la plusvalía necesaria para su repago. Específicamente bajo la convertibilidad, los capitales medios fragmentados contaron con el acceso a un dólar profunda y sostenidamente abaratado para las importaciones de insumos, de medios de producción (expresión concreta de la denominada “reconversión productiva” ocurrida en esos años), la remisión de utilidades y la fuga de capitales en general, sostenido con la multiplicación de la deuda externa (dado que en sí mismo el sector privado realizó un aporte negativo a la formación de reservas) (Basualdo *et al*, 2015; Damill, 2000; Müller, 2016). Particularmente como resultado de la marcada sobrevaluación de la moneda nacional, la contracara de este proceso fue la destrucción de buena parte del entramado de las

13. En este sentido, y desde un punto de vista diferente al aquí sostenido, en Cimillo *et al* (1973) puede encontrarse un minucioso análisis de las fuentes de valorización del capital extranjero.

denominadas PyMES y la consecuente concentración y centralización del capital (Basualdo, 2000; Kulfas y Schorr, 2000).

A la vez, este estancamiento específico del producto social tuvo como consecuencia inmediata la reducción de la demanda de fuerza de trabajo, que se expresó primero en una expansión del empleo en el denominado “sector informal” y, ya en la segunda mitad de los ochenta, en una multiplicación lisa y llana del desempleo y el subempleo, que alcanzó en los años de la convertibilidad niveles inéditos. Este marcado excedente de fuerza de trabajo respecto a las necesidades de la acumulación lleva, siempre en el ámbito de las cuentas nacionales (tal el límite del presente artículo), a considerar la evolución de la denominada distribución funcional del ingreso, para lo cual se consideran tanto la masa salarial (incluyendo los aportes y contribuciones a la seguridad social) como la masa de ingresos laborales de los no asalariados¹⁴.

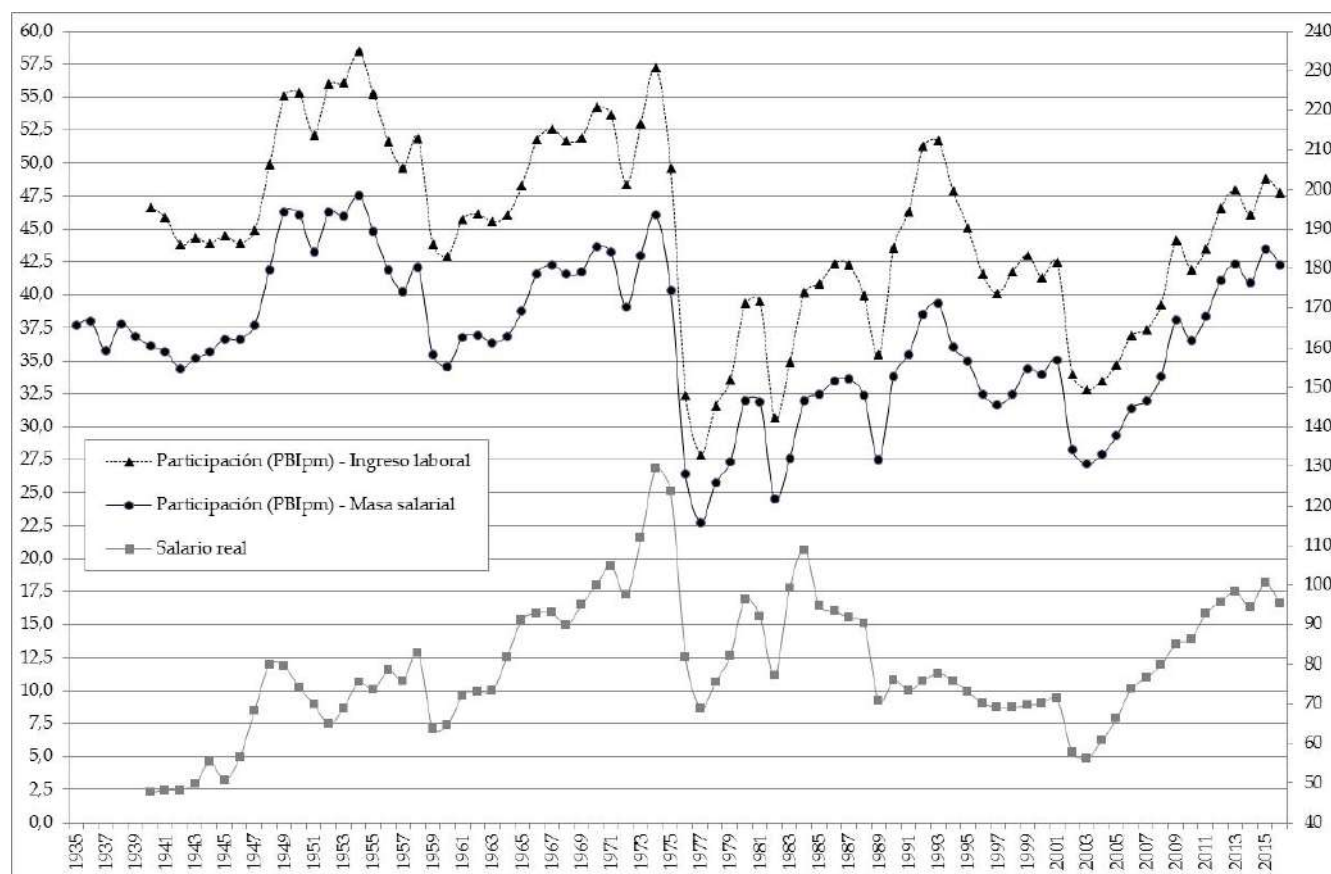
En este sentido, como se pone en evidencia en el Gráfico 6, y nuevamente haciendo abstracción de los particulares vaivenes que la participación asalariada en el ingreso muestra en el tiempo¹⁵, con el violento retroceso evidenciado en el momento de irrupción de la dictadura militar en 1976 se inaugura una etapa en donde la porción del producto social que es apropiada por los trabajadores se ubica un “escalón” abajo que lo evidenciado bajo la ISI. En otros términos, el estancamiento del producto social en términos de valor no afectó, de modo general, a la plusvalía¹⁶, sino que recayó sobre las espaldas de los trabajadores. Tras este retroceso de la participación asalariada se encuentra un profundo deterioro del salario real, que se constituyó por tanto en una segunda fuente adicional para la valorización de los capitales que producen internamente (Iñigo Carrera, 2007b; Cazón, Kennedy y Lastra, 2016).

14. Una discusión sobre la pertinencia y relevancia (particularmente para los países latinoamericanos) de la consideración de los ingresos laborales en lugar de la comúnmente analizada CGI (esto es, masa salarial, ingreso bruto mixto y excedente bruto de explotación), puede encontrarse en Abeles, Amarante y Vega (2014).

15. Un análisis detallado de dichos vaivenes puede encontrarse en Lindenboim *et al* (2010).

16. Se trata, en rigor, de la “plusvalía neta de gastos de circulación”, toda vez que la masa de ingresos laborales incluye la parte de la plusvalía destinada al sostenimiento del trabajo improductivo. Para un mayor detalle, ver Kennedy (2012).

Gráfico 6. Participación del ingreso laboral y de la masa salarial en el PBI a precios de mercado (en porcentajes, eje izquierdo) y salario real promedio (evolución 1970=100, eje derecho). 1935-2016. Estimación preliminar.



Fuente: elaboración propia en base a BCRA (1975), Ferreres (2005), INDEC (CGI 1993, EPH, Registros laborales y Proyecciones poblacionales), Kidyba y Vega (2015), Llach y Sánchez (1984), MECON-SIPA, MTEySS-OEDE y SAE (1955).*

* Nota metodológica: para el período 1935-1992 la serie de participación asalariada surge de respetar los porcentajes históricos (considerando para el período 1950-1992 la serie publicada por Kidyba y Vega (2015) y la base 1950 de cuentas nacionales en el lapso 1935-1949, empalmadas por el método de interpolación), la que se considera una estimación “de máxima”, ya que se supone que la masa salarial se modifica a la par del producto al incorporar las diferencias entre años base. Para el período 1993-2007 se consideró como válida la masa salarial correspondiente a la CGI 1993, serie empalmada hacia adelante a

El papel jugado por el endeudamiento bajo la convertibilidad quedó claramente de manifiesto cuando, al bloquearse la capacidad de continuar su incremento, emergió la necesidad de una violenta devaluación que marcó el fin de la etapa y, a la vez, un notorio retroceso de la porción del producto social apropiada por los trabajadores, que implicó un incremento en su función de fuente extraordinaria de plusvalía. Sobre esa base, sumado a un importante incremento en la magnitud de la renta de la tierra en relación a la década previa, consideramos, se asentó el ciclo económico positivo del lapso 2003-2007, momentos en los cuales la participación asalariada en el ingreso recupera su nivel previo al estallido de la convertibilidad. Ahora bien, la participación asalariada continuó, tal como se observa en el Gráfico 6, su tendencia creciente, a la vez que el endeudamiento externo no jugó el rol de la década previa.

De esta forma, creemos que es posible afirmar que la base material que le dio sustento a la continuidad del crecimiento del producto social fue el renovado flujo de renta de la tierra, fuertemente expandida en 2008.

En este contexto, hacia 2011 comenzó a evidenciarse en el Balance de Pagos el reflejo del límite entre la necesidad de la renta de la tierra como fuente de compensación y la disponibilidad de la misma (esto es, la denominada “restricción externa”), más aún considerando el estancamiento (y finalmente retroceso) de los precios de las *commodities* en los años más recientes. Más específicamente, desde entonces se registra una variación de Reservas Internacionales negativa, situación centralmente explicada primeramente por el crecimiento del signo negativo de Rentas de Inversión y, luego, por el achicamiento paulatino del superávit comercial, aún en un contexto de un creciente conjunto de instrumentos de política económica destinados a regular la utilización de divisas¹⁷.

Desde nuestro punto de vista, es justamente como expresión de aquello que desde 2011 el producto social tanto en su carácter material como en su carácter de valor, entró en un proceso de estancamiento (con oscilaciones), lo cual estaría poniendo de manifiesto que la economía nacional se encuentra chocando contra su límite específico. En efecto, la masa de valor anual per cápita se estanca en los niveles alcanzados hacia mediados de la década del setenta; en otras palabras, aún considerando el proceso de crecimiento ocurrido fundamentalmente entre 2002 y 2011, se trata de un proceso de acumulación que hace cuatro décadas no logra expandir la masa de valor producida por habitante. En tal contexto, no casualmente, la participación asalariada en el ingreso (y, con ella, el salario real) también comenzaron un proceso de estancamiento (quedando pendiente dilucidar si en 2017 continuará como tal o se confirmará como un retroceso); de esa forma, solo circunstancialmente logró alcanzar niveles similares a los vigentes en los años previos a la dictadura militar.

5. Consideraciones finales

La reciente publicación de las series revisadas de las cuentas nacionales argentinas con base en el año 2004 ha vuelto a poner en debate el alcance del ciclo de crecimiento económico luego del estallido de la convertibilidad. En este sentido, las mismas evidencian una evolución del PBI a precios constantes menor a la que informaban tanto la base 1993 como la base 2004 discontinuada (ambas publicadas bajo la anterior gestión del INDEC), así como también un estancamiento a lo largo del último lustro. Sin perjuicio de ello, no resulta menos cierto que el cre-

partir de la estimación de una serie propia que pretende respetar lo más fielmente posible las fuentes de información utilizadas en la estimación oficial para los sectores privado registrado, público y privado no registrado. Esto último debido a que, si bien al momento de realizar el presente trabajo se ha publicado la nueva estimación de la CGI por parte del INDEC para el año 2016 –sumado al dato anteriormente publicado para el año base 2004–, no se dispone de una serie oficial que abarque el lapso 2005-2015. La participación asalariada, en relación al PBI a precios de mercado, resultante de dicha estimación oficial es del 27,7% y 43,8% para 2004 y 2016, respectivamente. Una comparación de la nueva información oficial con la anterior CGI base 1993 y las estimaciones alternativas vigentes queda pendiente para futuros trabajos. Por su parte, la masa de ingresos laborales no asalariado fue construida a partir de los empalmes del total de ocupados no asalariados y de los ingresos laborales asignados a tales trabajadores, considerando el ingreso promedio de los trabajadores por cuenta propia.

17. En Schorr y Wainer (2014) puede encontrarse un detallado análisis de la evolución del Balance de Pagos durante la postconvertibilidad.

cimiento del producto social (tanto en términos de valores de uso como de valor) a lo largo de la posconvertibilidad resulta, hasta 2011, uno de los más importantes en la evolución histórica de la economía argentina, a la par que evidencia niveles claramente superiores a los vigentes en el máximo de la década del noventa, incluso considerando la medición en términos per cápita.

Ahora bien, desde un punto de vista de largo plazo, a lo largo del texto se ha puesto en evidencia que la escala de la economía nacional, en términos de valor, recién hacia 2007 ha logrado superar claramente los valores alcanzados a comienzos de los años setenta, luego de un largo proceso de estancamiento y retroceso, que conllevó la aparición de dos fuentes de compensación del rezago productivo adicionales a la renta de la tierra: el endeudamiento público externo y el retroceso de los trabajadores en la apropiación del producto social. La continuidad del ciclo de crecimiento hasta 2011 tuvo por sustento material general el renovado protagonismo de la renta de la tierra, a la par que el estancamiento del último lustro estaría poniendo de manifiesto el agotamiento (relativo) de la misma como fuente general de compensación del rezago productivo de la economía nacional. En otros términos, los limitantes a la expansión del proceso de acumulación nacional han quedado en evidencia (crecientemente) en los últimos años.

En tal contexto, han vuelto a cobrar relevancia las dos fuentes adicionales de compensación, con particular fuerza a partir del cambio de gobierno. Por un lado, la búsqueda de endeudamiento externo quedó primeramente bloqueada a partir del conflicto con los “fondos buitres”, el cual una vez resuelto dio lugar a una marcada expansión del endeudamiento en los años 2016 y 2017. Por el otro, la participación asalariada en el ingreso y el salario real han cesado su proceso de crecimiento (iniciado en 2002, uno de los “pozos” históricos) en momentos en los cuales presentaban niveles equiparables a los de principios de los años setenta, evidenciando en 2014 y 2016 un retroceso que difícilmente se revierta en 2017, en el contexto de un crecimiento del desempleo y de la ocupación en el “sector informal”.

Así, a excepción de un cambio brusco en las condiciones del mercado mundial que impliquen un renovado flujo de renta de la tierra, el actual estancamiento del producto social pone en evidencia que las perspectivas para la clase trabajadora no son las más auspiciosas. Más específicamente, la mejora en las condiciones de reproducción más que una recuperación estructural pareciera significar sólo un “pico” dentro del mencionado deterioro estructural. En este sentido, resulta fundamental poner de relieve que dicho retroceso tendrá la forma de una profundización en la diferenciación y heterogeneidad de la fuerza de

trabajo (la cual se pone claramente de manifiesto en diversas políticas o discursos concretos del actual gobierno), que muy probablemente empuje a una porción de la población a engrosar las filas de aquellos que se reproducen en las condiciones más miserables. Y ello sin considerar la fuerte posibilidad de que estemos frente al comienzo de un nuevo proceso de multiplicación de la deuda externa como forma de sostener el proceso de sobrevaluación cambiaria, con destino a una nueva crisis bajo la forma de la crisis del endeudamiento externo, con las nefastas condiciones que ello implica para los trabajadores.

Referencias bibliográficas

- Abeles, M., Amarante, V. y Vega, D. (2014). “Participación del ingreso laboral en el ingreso total en América Latina, 1990-2010”. *Revista CEPAL*, n.º 114, pp. 31-52.
- Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, Buenos Aires: FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.
- Basualdo, E., Manzanelli, P., Barrera, M., Wainer, A. y Bona, L. (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.
- Carrera, J., Félix, M. y Panigo, D. (1998). *La medición del TCR de equilibrio: una nueva aproximación econométrica*. Mendoza: Anales de la AAEP.
- Cazón, F., Kennedy, D. y Lastra, F. (2016). “Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: evidencias concretas desde mediados de los 70”. *Revista Trabajo y Sociedad*, n.º 27, pp. 305-327.
- Cimilo, E., Lifschitz, E., Gastiazoro, E., Ciafardini, H. y Turkieh, M. (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. y Vergara, S. (2005). “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”. En Cimoli (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Coremberg, A. (2013). *Measuring Argentina's GDP Growth: Just Stylized Facts* (Working Paper, First Draft). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, ARKLEMS.
- Damill, M. (2000). "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la Convertibilidad". *Boletín Techint*, n.º 303, pp. 69-88.
- Diamand, M. (1972). "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio". *Desarrollo Económico*, v. 12, n.º 45, pp. 25-47.
- Gerchunoff, P. y Llach L. (2003). *Ved en Trono a la Noble Igualdad. Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1880-2003*. Buenos Aires: Fundación Pent.
- Giosa Zuazuá, N. (2005). *De la marginalidad y el sector informal, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y el desempleo como norma de crecimiento* (Documento de Trabajo N° 47). Buenos Aires: CIEPP.
- Graña, J. M. (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 pasado* (Tesis doctoral). Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (2007a). *Conocer el capital hoy. Usar Críticamente El Capital. Volumen I: La mercancía o la conciencia libre como la forma de la conciencia enajenada*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2007b). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I, Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kennedy, D. (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, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2016). "Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor". *Cuadernos de Economía*, v. 35, n.º 68, pp. 407-431.
- Kennedy, D. y Sánchez, M. (2016). "Consideraciones acerca de la estructura de ponderaciones en la medición a precios constantes". Nota de clase elaborada como material de estudio para el curso de Cuentas Nacionales a cargo del Profesor Adjunto Juan M. Graña, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

- Kidyba, S. y Vega, D. (2015). *Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007* (Series Estudios y Perspectivas N° 44). Buenos Aires: CEPAL.
- Kulfas, M. y Schorr, M. (2000). *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*. Buenos Aires: FLACSO, Área de Economía y Tecnología.
- Lindenboim, J., Kennedy, D. y Graña, J. M. (2010). “La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso”. *Revista Desarrollo Económico*, v. 49, n.º 196, pp. 541-571.
- Marx, K. ([1857-1858]2005). *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858. Volumen I*. México D.F.: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. ([1867]1995). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. ([1894]2000). *El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo III*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Müller, A. (2016). *Crecimiento, cambio estructural y deuda: Tres ensayos sobre el ciclo neo-desarrollista*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires (CESPA-IIE-FCE).
- Nogués, J. (1982). *Tipo de cambio de paridad: algunas estimaciones para la economía argentina* (Series de Estudios Técnicos N° 51). Buenos Aires: Centro de Estudios Monetarios y Bancarios - BCRA.
- Ricardo, D. ([1817]2004). *Principios de Economía Política y Tributación*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Sánchez, M., Pacífico, L. y Kennedy, D. (2016). *La participación asalariada en el ingreso y su composición según el vínculo laboral: fuentes de información, metodologías y alternativas de estimación* (Documento de Trabajo N° 21). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires (CEPED-IIE-FCE).
- Schorr, M. y Wainer, A. (2014). “La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa”. *Realidad Económica*, n.º 286, pp. 137-174.
- Starosta, G. (2010). “Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value”. *Antipode*, v. 42, n.º 2, pp. 433-465.

Fuentes de información

BCRA (1975). *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina, Volumen I: Metodología y fuentes*. Buenos Aires: BCRA.

BCRA (1993). *Estimaciones anuales de la Oferta y Demanda Globales. Período 1980- 1992*. Buenos Aires: BCRA.

CEPAL (1988). *Estadísticas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. Vol. I* (Documento de Trabajo N° 28). Buenos Aires: CEPAL.

CIFRA (2012). *Propuesta de un indicador alternativo de inflación*. Buenos Aires: CIFRA.

Ferrerres, O. (2005). *Dos siglos de economía argentina (1810-2004). Historia argentina en cifras*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur/ Editorial El Ateneo.

Instituto Nacional de Estadística y Censos: <http://www.indec.gob.ar/index.asp>

- Cuentas Nacionales (DNCN)
- Encuesta Permanente de Hogares
- Índice de Precios al Consumidor

Llach, J. y Sánchez, C. (1984). *Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas* (Estudios N° 29 - Año VII). Córdoba: IRREAL.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial: http://www.trabajo.gob.ar/left/estadisticas/oede/?id_seccion=59

Secretaría de Asuntos Económicos (SAE) (1955). *Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-1954*. Buenos Aires: BCRA.

EL DESEMPEÑO RECIENTE DEL SECTOR AGRARIO PAMPEANO: SUS POTENCIALIDADES Y PERSPECTIVAS.

Análisis de las explicaciones económicas

Estefanía Dileo

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista Visión de Futuro, Vol. 23 – N° 1, enero – junio de 2019.

ISSN: 1668-8708. Disponible en:
<http://visiondefuturo.fce.unam.edu.ar/index.php/visiondefuturo/article/view/279>

1. Introducción

La participación de Argentina en el comercio internacional como uno de los mayores exportadores de productos primarios y manufacturas de origen agrario determina la importancia de la producción agrícola pampeana en el proceso de acumulación nacional. Así, con el interés puesto fundamentalmente en la comprensión de las potencialidades de la producción agraria de la Pampa Húmeda para impulsar el crecimiento y el desarrollo económico nacional, aparece, desde la teoría económica, la necesidad de estudiar a este sector. No obstante, una primera aproximación a la bibliografía especializada pone al descubierto que existen diferentes concepciones acerca del desempeño y las características de la producción agraria pampeana.

Específicamente, esta particularidad se hace notoria en dos momentos históricos determinados. En primer lugar, en las décadas de 1960 y 1970 cuando, luego de un prolongado período de ‘estancamiento’ de la producción agraria pampeana –desde la década de 1930 hasta la década de 1970-, se desarrolla un importante debate entre los estudiosos del sector con el objeto de dilucidar las causas de su deterioro, sin llegar a un consenso, lo cual ha sido reconocido por numerosos análisis que retoman dicha discusión (Sábato, 1987; Barsky y Gelman, 2001). En segundo lugar, años después, desde mediados de la década de 1990, pero más profundamente durante la primera década del nuevo siglo, cuando el desempeño de la producción de granos vuelve a destacarse, aunque esta vez por su espectacular crecimiento. Nuevamente, a la hora de explicar este hecho, pareciera que no hay consenso entre los autores de la literatura especializada.

Desde nuestra perspectiva, el disenso que se verifica en la literatura sobre el sector agrario pampeano motiva a estudiar las distintas concepciones, prestando especial atención a la forma en la cual cada una de ellas aborda el fenómeno que se pretende explicar. Así, nuestro principal objetivo consiste en echar luz sobre las potencialidades y limitaciones de los enfoques económicos convencionales sobre el sector agrario pampeano para dar cuenta de sus características y su desempeño reciente, a partir de una mirada crítica respecto del método de conocimiento en el cual se sustentan.

A nuestro entender, la falta de consenso en la literatura especializada se basa, fundamentalmente, en que las distintas posturas, al analizar y caracterizar el desempeño del sector, construyen su explicación a partir de la identificación de un motor explicativo específico, de acuerdo con el método general de conocimiento de la ciencia económica. En otras palabras, cada concepción, ya sea para explicar un período de estancamiento o de auge de la producción agraria pampeana, luego de evaluar,

implícita o explícitamente, el conjunto de determinaciones que caracterizan el comportamiento del sector durante un período dado, realizan hipótesis con el objetivo de construir la explicación. En pos de dicha construcción, mientras algunas características tendrán un rol preponderante, otras, en cambio, serán secundarias o incluso consecuencia de las primeras. En este sentido, decimos que cada concepción hace un determinado recorte de la realidad -al seleccionar lo que considera relevante para la explicación que pretende construirse-, para luego hipotetizar sobre el comportamiento de aquellos elementos seleccionados y construir así la explicación que dé cuenta del fenómeno abordado. El resultado de esto es una multiplicidad de enfoques, que se presentan como igualmente válidos (Denari, 1991). Como cuestión problemática adicional, lo que suele encontrarse es que cada explicación es ‘temporal’; esto es, se desarrolla para un momento histórico específico sin pretensión de dar cuenta acerca del desenvolvimiento del sector en el mediano o largo plazo.

En el presente trabajo nos centraremos en las concepciones que analizan el desempeño de la producción agraria pampeana desde mediados de la década de 1990 hasta fines de la primera década del nuevo siglo—específicamente, el boom de la producción sojera— con el objetivo de aportar para la comprensión de las potencialidades y perspectivas del sector en la actualidad. En línea con esto, constituye un primer objetivo específico de esta investigación verificar si efectivamente se produce nuevamente una época de disenso entre los estudiosos de la producción agraria pampeana, en relación al desempeño reciente del sector, debido a que este caso —a diferencia del debate en los años setenta— no ha sido extensamente analizado por la literatura. En segundo lugar, nos proponemos identificar en las distintas concepciones analizadas el principal factor explicativo esgrimido para dar cuenta del desempeño y las características del sector; esto es, señalar el aspecto del mismo en el cual hacen hincapié, la parcialidad con la que lo abordan.

Entendemos que la importancia de estudiar la literatura especializada para identificar estas cuestiones radica en la necesidad de poner de manifiesto el imperativo de avanzar en la comprensión del sector, en su unidad y especificidad. Así, el objetivo general en el cual se enmarca esta investigación, aunque exceda los límites del presente trabajo, consiste en mostrar la necesidad de una mirada complementaria acerca del desempeño reciente y las características de la producción agraria pampeana para comprenderla en la unidad de la acumulación de capital en Argentina y su papel en la División Internacional del Trabajo (DIT). Del mismo modo, la reflexión crítica sobre el desempeño reciente del sector, permite contar con mayores herramientas a la hora de planificar estrategias de producción en el agro pampeano.

1.1 Metodología

En el presente trabajo nos centramos en la producción agraria pampeana, dejando de lado no sólo la actividad ganadera sino también los cultivos de otras regiones del país. Esta decisión se basa, no sólo en la mayor literatura disponible para esa producción, sino también a su mayor relevancia para la economía nacional.

El abordaje metodológico es de orden cualitativo, utilizando el método documental. La empiria está entonces constituida por el trabajo objetivado de los investigadores, esto es, la producción científica. Por lo tanto, las fuentes son textos, bajo la forma de libros y artículos científicos y la técnica a utilizar es el método historiográfico.

Por último, la selección de los autores se realiza de forma tal de abarcar el abanico de concepciones que se encuentran en discusión, en torno a cómo explicar el desempeño del sector agrario pampeano en el período mencionado (desde mediados de los años noventa hasta fines de la primera década de los años dos mil). Luego de una extensa revisión bibliográfica, se seleccionan los autores –y los textos- más representativos de cada una de las corrientes identificadas sobre los cuales se centra la presente investigación. En este sentido, no se pretende incluir de manera exhaustiva los distintos autores, sino que aquellos que, a nuestro entender, representen de la mejor manera las distintas concepciones que se pretenden caracterizar en función de los objetivos del presente trabajo.

El desarrollo del presente trabajo consta de tres apartados. En el primero de ellos, se presenta el contexto histórico en el cual se pretende caracterizar la situación del sector agrario pampeano desde mediados de la década del noventa. Para ello, se incluyen referencias tanto a la situación internacional como local. En segundo apartado, se esquematizan los autores que constituyen nuestro objeto de análisis. Finalmente, en el último apartado se presentan los resultados de la investigación.

2. Desarrollo

2.1 El contexto histórico

Antes de presentar el análisis de las diferentes concepciones, desarrollamos brevemente el contexto histórico en el que escriben los autores que van a ser estudiados para luego, sirviéndonos de él, poder identificar los diversos enfoques que intentan explicar el comportamiento del sector agrario de la Pampa Húmeda desde mediados de la década del noventa. Así, lo que sigue resulta una elaboración propia basada en autores que relatan la historia del agro pampeano, tales como Iñigo Ca-

rrera (1999), Barsky y Gelman (2001), Anlló, Bisang y Campi (2013) y Basualdo (2013).

Los últimos años del gobierno de Alfonsín, caracterizados por la gran inestabilidad de las variables macroeconómicas, coinciden con la interrupción del proceso expansivo de la agricultura pampeana (SIIA, 2017). Con el inicio del gobierno menemista, las reformas llevadas a cabo implican, para el sector agropecuario, un plan de eliminación de los derechos de exportación y la liberalización del comercio exterior, lo cual, no obstante, el sector se ve afectado por la baja de la rentabilidad y la reducción de la producción, dado que las políticas locales parecen no alcanzar para contrarrestar la caída de los precios y la demanda internacional (DataBank, 2017). Desde 1991, la profundización de la desregulación económica implica la disolución del conjunto de los organismos que actúan en el sector, la eliminación de los impuestos y tasas sobre las exportaciones, la reducción de los aranceles a la importación de insumos y productos agropecuarios y la rebaja a los impuestos de insumos como neumáticos y gasoil. Asimismo, el conjunto de las medidas macroeconómicas restablece el volumen de crédito, incluido el destinado al sector agropecuario.

Durante la década de 1990, se registran en la producción agraria pampeana efectos diversos. Por un lado, la intensificación de las inversiones de capital, la profundización de los cambios tecnológicos y la expansión de la frontera agropecuaria iniciados en los años previos producen procesos expansivos. Las medidas económicas del gobierno menemista logran que la rentabilidad del sector mejore lo cual se potencia con la gran suba de los precios internacionales de los cereales y las oleaginosas que tiene lugar hacia mediados de la década, entre 1994 y 1997. En la campaña 1997/98, Argentina se convierte en el segundo exportador mundial de harina de soja y en el primer exportador de aceite de soja y de aceite y pellets de girasol (DataBank, 2017).

En relación a la profundización del cambio tecnológico, los procesos de liberalización de los mercados posibilitan la reducción de los precios de los insumos y maquinarias agrícolas. Así, la mejora de los precios internacionales hacia mediados de la década de 1990 (DataBank, 2017), junto con la recuperación del crédito, inducen al crecimiento de las inversiones en el sector. Los pools de siembra se constituyen en una herramienta por la cual se canaliza ahorro proveniente de otros sectores hacia el agropecuario. Los mismos cuentan con la ventaja de producir a mayor escala, logrando mejores condiciones de comercialización tanto para la compra de insumos como para la venta de sus productos. Asimismo, la diversificación de la producción que los caracteriza permite la reducción de los riesgos climáticos. También consolidan el cambio

tecnológico al utilizar mayor cantidad de insumos y al contar con el asesoramiento de profesionales. Asimismo, su accionar contribuye a la concentración de la producción, aunque no modifica la propiedad de las explotaciones. Los avances que se incorporan en estos años tienen que ver con dispositivos de precisión, sensores, comandos electrónicos, sistemas de posicionamiento geográfico satelital y el riego complementario para la agricultura extensiva. A su vez, se multiplica el uso de herbicidas, fungicidas, insecticidas y fertilizantes.

No obstante, la innovación más decisiva de la década es la introducción de variedades transgénicas de soja y maíz, las cuales implican la aplicación de un paquete tecnológico nuevo integrado fundamentalmente por la mayor difusión de la siembra directa, la incorporación de maquinaria más compleja y el aumento del uso de fertilizantes y agroquímicos -especialmente glifosato (Trigo, 2016). El nuevo paquete implica menores costos -debido a la reducción de los trabajos de labranza-, un mejor control de malezas y aumentos de los rendimientos. La soja transgénica no sólo tiene la particularidad de ser resistente a los herbicidas (glifosato) y de poder ser introducida en zonas que hasta entonces son no cultivables, sino que también tiene la propiedad de ser autógena, lo cual implica que es una semilla autoreproducible. Esta característica -la cual no poseen las semillas híbridas- facilita su rápida difusión.

Hacia fines de la década de 1990 se produce una importante caída de los precios internacionales, la cual repercute en la rentabilidad de los productores (DataBank, 2017). En este período también se observa la desaparición de una cantidad importante de explotaciones (SIIA, 2017).

Finalizada la convertibilidad, la devaluación del año 2001 implica una gran transferencia de riqueza hacia los sectores exportadores, entre ellos el agropecuario. Si bien se restablecen los derechos de exportación, los mismos no llegan a contrarrestar los efectos de la devaluación. Asimismo, gran parte de los productores agropecuarios que se habían endeudado fuertemente durante la década anterior, gracias a la pesificación asimétrica, licúan sus deudas.

A partir de allí, comienza un período favorable para el sector: se expande el mercado interno y se recuperan los precios internacionales (DataBank, 2017). Asimismo, desde el estado se incrementan los recursos al INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) y al desarrollo de ciencia y técnica para el sector.

Comienza entonces en la década de los 2000 un proceso de expansión de la producción, el cual se refleja tanto en las mejoras de los rendimientos como en la extensión de la frontera agrícola (SIIA, 2017). Con respecto a esto último, por un lado, los cambios tecnológicos permiten el

cultivo en zonas no tradicionales, especialmente la siembra directa permite trabajar con menores niveles de humedad; por el otro, las variedades transgénicas permiten la realización de dos cosechas anuales, lo cual significa una duplicación del área utilizable (Lacelly e Ybran, 2016).

En el proceso de expansión agrícola de la primera década de los 2000 es decisivo el papel de la soja (Leavy y Allen, 2015). Desde su introducción en la década de 1970, llega a representar más de la mitad de la superficie sembrada y del volumen producido a mediados de la década del 2000 (SIIA, 2017).

Por último, en relación a las innovaciones, en los años recientes se avanza en la introducción de la ‘agricultura de precisión’. Así, cada vez más, la incorporación de las complejidades tecnológicas implica que las producciones requieran un uso más intensivo de capital y una escala mínima de explotación mayor, así como un proceso de gestión más complejo, todo lo cual induce a la concentración de la producción. En relación a los actores protagonistas de la profundización del cambio tecnológico que ocurre durante la posconvertibilidad, puede apreciarse el rol creciente que tienen los ‘contratistas’ de maquinaria y los proveedores de insumos.

En conclusión, desde comienzos de nuevo siglo, la consolidación del nuevo paquete productivo, basado en la soja, ocurre al tiempo que Argentina, año tras año, logra récords de producción y aumenta sus participaciones en los mercados internacionales (DataBank, 2017). Desde mediados de la década de 1990, la producción agraria pampeana se duplica con creces, como resultado no sólo del aumento de la superficie sembrada, sino también de los rendimientos (SIIA, 2017). Se reducen las brechas productivas y en los cultivos pampeanos los rindes argentinos se asemejan a los registros internacionales. Sin dudas, esta expansión agrícola nacional se da al mismo tiempo que la demanda internacional –fundamentalmente, de origen chino- crece sostenidamente (Oviedo, 2015; Desai, 2015).

2.2 Las explicaciones económicas sobre el agro pampeano

Para la presentación de las concepciones que surgen a partir del boom de la producción sojera que comienza a consolidarse a mediados de la década de 1990, se proponen subgrupos que pretenden dar cuenta del ‘motor’ explicativo encontrado en cada uno de los autores. En relación a este punto, es importante señalar que la división de las explicaciones en conjuntos no implica que las mismas no tengan puntos de contacto entre ellas. En consecuencia, lo que guía la estructuración propuesta es la identificación, en cada uno de los casos, del motor explicativo que, entendemos, estruc-

tura todo el argumento de los autores, lo cual no invalida que, sin perjuicio de ello, pueda haber otros determinantes en las explicaciones.

Adicionalmente, la propuesta que sigue no pretende ser exhaustiva. Por el contrario, el objetivo es analizar la literatura especializada incluyendo una variedad significativa de autores de modo tal de poder verificar las hipótesis del presente trabajo.

Desde mediados de la década de 1990, los récords en los niveles de la producción agraria pampeana vienen acompañados por transformaciones productivas y tecnológicas significativas, las cuales, por lo tanto, conllevan, a su vez, aumentos en los rendimientos por hectárea. En cada uno de los casos, los autores rescatan un aspecto que caracteriza el desempeño del sector y lo convierten en el motor de ese comportamiento. Así, están quienes ponen el foco en la dinámica propia de los paradigmas tecnológicos (1.), aquellos que lo hacen en el contexto favorable, ya sea internacional, entendiendo al proceso como de índole global, o ya sea local, gracias a la política económica argentina (2.), quienes consideran que lo fundamental es la presencia de nuevos actores –los pools de siembra- (3.) y los que estructuran su explicación analizando las relaciones de poder –en este caso, lo determinante es que la oligarquía vuelve a formar parte del bloque dominante- (4.).

Entendemos que en cada concepción puede extraerse una característica saliente del proceso bajo análisis, a partir de la cual se construye el argumento, sin dejar de lado otros rasgos que aparecen como contextuales o complementarios.

2.2.1 Dinámica del proceso de innovación: cambio de paradigma tecnológico

Anlló, Bisang y Campi (2013) sostienen que el extraordinario desempeño del sector en los años 2000 se debe a un proceso de cambio de paradigma tecnológico, organizacional y productivo, el cual se enmarca en la revolución biológica en curso a nivel mundial. Esta explicación se inscribe en la teoría evolucionista, la cual entiende que los sistemas económicos son dinámicos y evolucionan a lo largo del tiempo, a través de procesos de aprendizaje, interacción con el entorno e influencia del pasado. Por lo tanto, desde esta perspectiva, los ciclos económicos se explican a partir de la sucesión de paradigmas tecnológicos. La consolidación de un nuevo paradigma explica la fase ascendente del ciclo, y el agotamiento de un viejo paradigma, la fase descendente. El cambio de un paradigma por otro se inicia, para estos autores, cuando un conjunto de renovados empresarios se arriesga a implementar nuevas tecnologías, logrando así captar rentas.

Específicamente en relación al desempeño del sector desde mediados de la década de 1990, estos autores explican que lo que se produce es la consolidación de un nuevo paradigma, cuyos primeros indicios comienzan a producirse en la década de 1970. A su entender, el agotamiento del sistema previo induce diversas respuestas que van sentando las bases de las tecnologías que luego serían básicas en el nuevo modelo (mayor mecanización-especialmente tractores-, híbridos, primeros avances en siembra directa, uso más intensivo de biocidas y fertilizantes). No obstante, es en la década de 1990 que el incipiente dinamismo de los mercados internacionales, más las reformas en la economía local -con su correspondiente reflejo en los precios relativos- producen las condiciones para que se lleve a cabo un abrupto proceso de capitalización caracterizado por modernización tecnológica, concentración productiva y creciente endeudamiento. Luego, continúan los autores, con la salida de la convertibilidad, finalmente se da la consolidación del nuevo modelo productivo y tecnológico que mejora notablemente la rentabilidad del sector. De esta forma, luego de varias décadas, el agro argentino vuelve a evidenciar un dinamismo similar al que lo caracterizó a principios del siglo XX.

Por último, cabe mencionar que también el contexto, no obstante, juega un rol importante para los autores (Bisang, Anlló y Campi, 2015). Para ellos, recién iniciada la década de 1970, comienzan a tener lugar las primeras precondiciones para los futuros cambios debido a la modificación de la política económica. Sin embargo, es a partir de la década de 1990 que se produce la consolidación del cambio por la conjunción de varios factores, a saber: el desmantelamiento de una serie de regulaciones económicas locales, la recuperación de los precios internacionales y la consolidación de nuevos cultivos (soja). Así, en esos años, se produce un proceso de crecimiento con endeudamiento apelando al cambio tecnológico. En la segunda mitad de la década de 1990, los autores explican que la conjunción del endeudamiento del sector con las condiciones internacionales desfavorables y los problemas de la convertibilidad, induce a la incorporación masiva de técnicas y tecnologías ahorradoras de costos y de un nuevo modelo organizacional (agricultura bajo contrato). Con el fin de la convertibilidad, se produce la pesificación asimétrica (se licúan los pasivos del sector), mejora la rentabilidad y aparece la posibilidad de autofinanciamiento por parte del sector. Luego, las capacidades tecnológicas acumuladas durante la década anterior, las reducciones en los pasivos, las mejoras en los precios internacionales, y, más adelante, en los precios relativos internos, conducen a los nuevos récords productivos, continúan Anlló, Bisang y Campi. Todo esto, claro, acompañado -y posibilitado- por un aumento de la demanda internacional. Más tarde, en la segunda mitad de la pri-

mera década del siglo XXI, los precios internacionales ‘explotan’, lo cual constituye un nuevo impulso para el crecimiento de la producción, el aumento de la frontera y la profundización del modelo tecnológico, concluyen los autores. En síntesis, desde este enfoque, el extraordinario desempeño del agro pampeano en los años 2000 es la consecuencia de la consolidación del nuevo paradigma tecnológico, siendo que la sucesión de paradigmas responde a una lógica propia, aunque haya contextos más favorables para su afianzamiento (tanto en términos locales como internacionales).

2.2.2 Contexto favorable

Pierri y Abramovsky (2010) también hacen hincapié en la adopción (y consolidación) del nuevo paquete tecnológico para explicar el boom de la soja y los récords productivos de las últimas décadas, lo cual, señalan, es posibilitado por la mejora de la rentabilidad que se produce gracias a la creciente demanda de los países de Oriente y al cambio en la política económica –fundamentalmente, la devaluación que implica que se licúen los pasivos de un sector fuertemente endeudado. En otros trabajos (Pierri, 2004; Pierri y Junior, 2017), no obstante, estos autores advierten que la literatura suele sobrevalorar la importancia de la innovación tecnológica y el esfuerzo privado, minimizando el rol del estado y el contexto mundial -en cuanto a las posibilidades de que la producción encuentre demanda internacional. De esta manera, buscan destacar, por un lado, la influencia de las iniciativas estatales para mejorar la producción y la exportación de soja y, por el otro, el contexto internacional en el cual la producción -y la demanda- de soja ‘explota’. Así, la conclusión principal de este enfoque es que las explicaciones sobre el desempeño del sector no deben centrarse exclusivamente en aspectos locales, siendo fundamental el contexto internacional, esto es, la extraordinaria demanda mundial para la producción agraria pampeana, la cual repercute en los precios de dichos productos.

También resaltando la importancia de entender el fenómeno a nivel mundial, Anino y Mercatante (2009) sostienen que los aumentos de rendimientos de las últimas décadas se deben a procesos globales de avances tecnológicos y ampliación de la frontera agropecuaria en todo el mundo. No obstante, los autores reconocen que Argentina se beneficia relativamente más que otros países de las mejoras que permiten aumentar los rendimientos en el agro. A su entender, lo que diferencia el proceso argentino, y explica el aumento de la renta, es la escala masiva con la cual se aplican las nuevas tecnologías que simplifican el proceso productivo. En nuestro país, desde la década de 1970 se inicia un proceso de agriculturización que va aumentando los rendimientos

por hectárea y la rentabilidad de los cultivos. La introducción de la semilla transgénica posibilita el desarrollo de procesos productivos más sencillos y estandarizados que descansan mucho más en la maquinaria, y menos en el gasto de fuerza de trabajo. Así, explican los autores, la reducción del trabajo necesario redundará en un aumento de la productividad (mismos rindes con menos trabajo), lo cual genera más renta y ganancias extraordinarias. La conclusión de los autores es entonces que el aumento de los rindes y el corrimiento de la frontera que se producen en el ámbito local son parte de un proceso global orquestado por las semilleras multinacionales, los proveedores de agroquímicos y las exportadoras de granos. Así, la modernización del agro pampeano se da a la vez que se profundiza su carácter subordinado. A entender de los autores, el proceso que se refleja en el aumento de la producción agraria, no obstante, la inserción dependiente de Argentina, como apéndice agrario de los países centrales.

Barsky y Gelman (2001), al analizar el desempeño del sector desde las últimas décadas del siglo XX, señalan que, en la década de 1990, se produce una nueva expansión productiva la cual, si bien se basa en la profundización del cambio tecnológico, no hubiera podido darse sin la extraordinaria suba de los precios internacionales de los cereales y las oleaginosas. A mediados de la década de 1990 se supera la cosecha récord de la década anterior, lo cual identifican como continuación de lo que ya viene ocurriendo en el sector, en relación a la expansión productiva, la profundización del cambio tecnológico y la ampliación de la frontera agrícola.

No obstante, los autores señalan que, en los últimos años del siglo XX, el sector se ve perjudicado al enfrentar condiciones adversas: fundamentalmente, los precios internacionales descienden a sus niveles anteriores (habían alcanzado valores muy altos entre 1995 y 1997), lo cual se conjuga con un contexto local de inestabilidad política y económica (suba de la tasa de interés y de los precios internos). Esta situación se revierte, continúan Barsky y Gelman, en los 2000, gracias a que el cambio de la política económica, sumado a las posibilidades dadas por la consolidación del cambio tecnológico (tanto el aumento de los rendimientos como la expansión de la frontera agrícola), provoca saltos espectaculares en la producción de cereales y oleaginosas. De esta manera, vemos que esta perspectiva, al explicar la evolución del desempeño del sector, prioriza el contexto internacional, específicamente los precios internacionales, destacando, en segundo lugar, la influencia de las políticas locales.

Del mismo modo que Pierri, Rodríguez y Arceo (2006) también destacan el rol del estado para explicar el proceso que atraviesa el agro

pampeano en las últimas décadas, aunque en este caso aparece como el factor determinante en el extraordinario desempeño del sector. Estos autores explican que, a partir de la devaluación, se produce un sinceramiento de la estructura de precios relativos, que implica una reducción de los costos en dólares para el sector y conlleva, en consecuencia, una multiplicación de la rentabilidad. Así, la conclusión de Rodríguez y Arceo es que el extraordinario crecimiento de la producción agraria de la Pampa Húmeda se produce por el incremento de la rentabilidad que tiene lugar a partir del fin de la convertibilidad. En este sentido, para estos autores, el rol del estado es clave para explicar el desempeño del agro pampeano de principios de siglo XXI, dado que la causa última es la política económica que se lleva a cabo.

2.2.3 Nuevos actores

Mirando el desempeño del sector en los últimos años, Fernández (2010) señala que se desarrolla una nueva forma de producción, liderada por los pools de siembra. A su entender, el crecimiento de la producción es consecuencia del ahorro de capital que se deriva del hecho de que la producción se realice a mayor escala, con la correspondiente homogeneización de la tecnología; pues, señala Fernández, el proceso liderado por los pools de siembra permite la liberación de capital que puede utilizarse de otras maneras (como, por ejemplo, ofrecerse como renta para el alquiler de más tierras para ampliar la escala), aunque no implica que se produzca con mayores rindes por hectárea. Esto no conduce necesariamente a mayor inversión sino que a inversión más potente – menores costos por hectárea sembrada- por el aprovechamiento de las economías de escala. En este sentido, esta explicación hace hincapié en el rol de los pools de siembra –esto es, la aparición de nuevos actores en el sector- para entender el boom productivo del agro pampeano. A su entender, los pools de siembra implican que se produzca de manera más eficiente, lo cual conduce al crecimiento de la producción.

2.2.4 Relaciones de poder

Basualdo (2013) también identifica que el extraordinario desempeño del sector se relaciona con el surgimiento y la consolidación de un nuevo paradigma, y se propone investigar los procesos y actores que hay detrás.

A entender de este autor, si bien los paradigmas productivos y tecnológicos se desarrollan internacionalmente, su incorporación en Argentina depende de la decisión de los propietarios de la tierra, quienes los evalúan en función de su maximización de beneficios. Así, lo ocurrido

en la década de 1990, cuando madura un nuevo paradigma agropecuario, no es la excepción en este sentido: el propietario es el actor fundamental en el modelo sojero. En consecuencia, esta perspectiva cuestiona la idea de la consolidación de un nuevo tipo de propietario innovador, dado que sostiene que las transformaciones productivas y tecnológicas que tienen lugar en el último cuarto del siglo XX son llevadas a cabo por los grandes terratenientes tradicionales, a partir de la interrupción de la sustitución de importaciones en 1976 (Arceo y Basualdo, 2005).

Para entender la transformación del agro pampeano, desde esta perspectiva, debe comprenderse que a partir del gobierno de facto que se instala en marzo de 1976, se inicia un proceso conducido por la oligarquía –que se constituye nuevamente en el bloque dominante-, el cual significa una interrupción forzada de la industrialización sustitutiva. Como consecuencia, se produce una alteración de los precios relativos en favor de la oligarquía pampeana, lo cual redundará en un incremento de la producción y la productividad del sector agropecuario. Finalizada la dictadura, con los primeros gobiernos democráticos, especialmente durante la convertibilidad, se consolidan las tendencias hacia la desindustrialización, provocando el tránsito de una economía industrial a otra financiera, agropecuaria y de servicios, señala el autor.

En este contexto, en la explicación de Basualdo, el cambio tecnológico es llevado a cabo por el sujeto histórico del sector, esto es, el propietario. Así, el actual paradigma sojero no sólo no cuestiona la importancia del propietario, sino que es el actor central en su funcionamiento, aunque adquiera nuevas características. Al exacerbarse las economías de escala, se potencia la importancia de la gran propiedad, por lo que la centralidad de la producción agropecuaria es ejercida por una fracción específica de los propietarios: los terratenientes pampeanos. En síntesis, en este planteo, la transformación del agro pampeano se explica, fundamentalmente, por el rol central de la oligarquía dentro del bloque dominante a partir de 1976. Así, los terratenientes pampeanos desde su posición dominante deciden la introducción de un nuevo paradigma productivo y tecnológico –el cual se encuentra disponible internacionalmente- porque les significa mayores ingresos.

2.3 El análisis de las explicaciones económicas sobre el agro pampeano: el método hipotético-deductivo popperiano

El proceso de conocimiento de la ciencia moderna, desde la perspectiva del método hipotético-deductivo popperiano (Popper, 1962), consiste en la búsqueda de hipótesis que puedan ser evaluadas en función de su correspondencia con la realidad, esto es, que puedan ser contras-

tadas con la evidencia empírica a ser recolectada en relación a determinado fenómeno que se quiere conocer.

El problema al que se enfrenta Popper es evidenciar el desarrollo del conocimiento científico con principios objetivos dado que, a su entender, no es posible justificar, desde la lógica y la razón, la conexión desde los enunciados singulares a un enunciado universal. En otras palabras, el autor se enfrenta a la problemática que implica el método inductivo en relación a cómo justificar los enunciados universales. Así, en su intento de justificar el proceso de conocimiento científico, señala que el funcionamiento de la ciencia consiste en proponer hipótesis acerca de una determinada porción de la realidad -el fenómeno que se pretende explicar-, a partir de las cuales, a través de la deducción, se puedan obtener conclusiones que tengan la forma de predicciones contrastables, esto es, que puedan compararse con la ‘base empírica’, la cual está constituida por un conjunto de enunciados singulares cuya veracidad no es puesta en duda.

Específicamente, las predicciones deben ser enunciados que puedan ser falsados a partir de la empiria; pues, para Popper, si bien es posible concluir la falsedad de una hipótesis, en cambio, no puede concluirse su verdad. De esta manera, el proceso de conocimiento consiste en someter a prueba de manera reiterada la capacidad de las hipótesis de no ser rechazadas por no encontrarse, hasta el momento, experiencia empírica que contradiga las predicciones que se desprenden de ellas. En caso de que una predicción sea contradictoria con la experiencia empírica, la hipótesis de la cual se deriva ha sido ‘falsada’. La falsación de una hipótesis significa que la misma no se adecúa a la experiencia práctica, siendo que esta última es considerada un fiel reflejo del fenómeno que se pretende explicar. Esta característica fundamental del método presentado por Popper es la que le da el nombre de ‘falsacionismo’. La consecuencia del método tal como lo expone el autor es que la verdad nunca puede ser alcanzada directamente: las teorías, las hipótesis, no pueden demostrarse como verdaderas. Contrariamente, éstas se conservan como ‘corroboradas’ mientras que no haya un enunciado singular de la ‘base empírica’ que contradiga las predicciones que de ellas se deriven.

Desde esta óptica, no resulta problemático, para el desarrollo de la ciencia, el hecho de que no pueda saberse si se ha alcanzado la verdad, debido a que el método garantiza ir acercándose a ella; pues, la ciencia avanza a través de las refutaciones, en un camino en el cual la ‘verdad absoluta’ actúa como ‘principio regulador’. De esto se deriva la importancia de que los sistemas teóricos sean susceptibles de ser falsados para que puedan ser parte de la ciencia. A su vez, este método sostiene

que la verdad no sólo es estática sino que inmediata, dado que las hipótesis se contrastan con enunciados singulares descriptivos (base empírica). En consecuencia, desde esta concepción, al pretender explicar la realidad es formalmente posible abordarla captando aspectos parciales de los fenómenos.

A continuación, nos proponemos ver cómo esta forma de conocimiento se presenta en las concepciones que pretenden explicar el desempeño agrario pampeano. Como adelantamos en la introducción, el objetivo del presente trabajo es, una vez identificado el recurrente disenso que se verifica en la literatura sobre el desempeño agrario pampeano reciente, estudiar las distintas concepciones a través de un análisis metodológico. La hipótesis que guía dicho análisis es que la falta de consenso entre los autores proviene de la forma general de abordaje de los fenómenos. En este sentido, el método popperiano describe el proceso de elaboración de hipótesis (o teorías) y, por lo tanto, como se intenta poner de manifiesto a continuación, aquel que, entendemos, se vincula directamente con la existencia de una multiplicidad de concepciones igualmente válidas (esto es, la falta de consenso).

En el apartado precedente, presentamos una variedad de explicaciones referidas al desempeño del sector agrario pampeano reciente. En función de la estructuración propuesta, pretendemos poner de manifiesto cómo, más allá de la observación de los mismos fenómenos, se construyen explicaciones que distan unas de otras. En otras palabras, las distintas concepciones, incluso con una misma caracterización de aquello de lo que pretenden dar cuenta, argumentan sobre el desempeño de la producción agraria pampeana identificando distintos motores explicativos.

Así, frente al fenómeno que se pretende explicar –el extraordinario desempeño de los 2000-, los distintos enfoques parten de identificar los elementos que consideran relevantes. De esta manera, en casi todas las concepciones, aparecen los mismos elementos característicos: la transformación del proceso productivo, el cambio tecnológico, la mejora de los precios internacionales y la modificación de la política económica local que se vuelve más favorable para el sector (apertura y liberalización económica desde la década de 1990 y devaluación en 2002). Nuevamente, no sólo cada enfoque destaca distintos elementos de ese conjunto, sino que luego se estructuran diferentes explicaciones partiendo incluso desde los mismos postulados.

La forma en la cual presentamos los enfoques –identificando el motor explicativo de cada concepción- pretende mostrar esta característica. En línea con este propósito también, desarrollamos el contexto histórico en el cual escriben los distintos autores con el objetivo de

poner de manifiesto que, aun argumentando de manera distinta a la hora de dar cuenta sobre el desempeño del sector, puede encontrarse una caracterización común del momento que analizan. En otras palabras, al recorrer la literatura especializada pueden identificarse, en la multiplicidad de enfoques, elementos comunes para caracterizar el fenómeno a explicar, los cuales pretendemos resaltar al agruparlos en el apartado del contexto histórico.

Luego, clasificamos los autores en función del motor explicativo. Nuevamente, esta forma de estructurar el apartado pretende dar cuenta que, luego de la selección de los elementos relevantes, en cada caso hay una hipótesis distinta para explicar lo que efectivamente ocurre, lo cual no pareciera tener otro origen que la subjetividad de cada autor.

3. Conclusión

El presente trabajo se ha desarrollado en dos partes complementarias e intrínsecamente vinculadas. La primera de ellas referida al estudio de la literatura sobre el desempeño agrario pampeano reciente, y la segunda a su análisis metodológico.

De esta manera, como punto de partida de la primera parte de esta investigación, hemos realizado una revisión de la literatura especializada que aborda el desempeño de la producción agraria pampeana. El resultado de dicho estudio nos ha llevado a corroborar el disenso entre los autores para explicar el comportamiento reciente del sector. De esta forma, se ha satisfecho el objetivo específico de esta investigación que ha consistido en verificar que efectivamente está produciéndose nuevamente una época de disenso entre los estudiosos de la producción agraria pampeana, en relación al desempeño del sector en los años 2000.

El estudio de la literatura especializada se ha podido llevar a cabo en pos de la búsqueda del motor explicativo esgrimido en cada uno de los casos. De esta forma, el resultado ha sido una estructuración que implica una clasificación de los diversos enfoques en función de cuál es la causa principal del extraordinario desempeño del sector, en línea con las hipótesis del trabajo.

A continuación en la segunda parte del trabajo, en el análisis metodológico de las explicaciones sobre el agro de la Pampa Húmeda, se ha identificado la correspondencia entre la forma de abordaje de las concepciones revisadas en la primera parte del trabajo, y el método hipotético-deductivo popperiano, sustento epistemológico de la forma de conocer de la ciencia económica convencional.

La identificación de este pilar epistemológico como sustento de las concepciones sobre el agro pampeano estudiadas previamente, nos ha permitido la corroboración de la hipótesis según la cual la falta de consenso entre los autores proviene de la forma general de abordaje de los fenómenos en la ciencia económica. En otras palabras, hemos identificado cómo la multiplicidad de enfoques se deriva de que cada uno de ellos, luego de seleccionar los elementos que considera relevantes para la explicación a elaborar, hipotetiza acerca del comportamiento de dichos elementos, en concordancia al método hipotético-deductivo. Así, cada concepción, primero, realiza un ‘recorte’ específico de la realidad y, luego, elabora hipótesis para, relacionando las características seleccionadas, construir el argumento que dé cuenta del fenómeno que se pretende explicar.

De esta forma, la reflexión metodológica de los autores nos ha permitido echar luz sobre las potencialidades y limitaciones de cada uno de ellos para comprender el sector agrario pampeano. En línea con esto, la vinculación entre el método popperiano y la multiplicidad de enfoques (igualmente válidos) para dar cuenta de los mismos fenómenos observados ha mostrado la necesidad de cuestionar la forma de abordaje de aquello de lo que se pretende dar cuenta por parte de los análisis económicos.

Así, la presente investigación, que se ha sustentado la necesidad de una mirada complementaria acerca del desempeño y las características de la producción agraria pampeana tanto para comprenderla en la unidad de la acumulación de capital en Argentina y su papel en la División Internacional del Trabajo (DIT), como para contar con mayores herramientas a la hora de planificar estrategias de producción en el agro pampeano, ha señalado como punto de partida el imperativo de reflexionar críticamente sobre el modo de abordaje de los fenómenos. En otras palabras, hemos encontrado que el estudio del disenso en la literatura económica agraria, haciendo hincapié en la cuestión metodológica en la cual se sustenta, se presenta como caso particular de la crítica del método de conocimiento científico, lo cual abre la perspectiva de ahondar en el estudio de sus potencialidades y limitaciones, con el objeto de avanzar hacia su superación.

Referencias bibliográficas

- Anino, P. y Mercatante, E., “Renta agraria y desarrollo capitalista en Argentina”. *Lucha de Clases*, 2009, Número 9, 69–110.
- Anlló, G., Bisang, R., y Campi, M. (Eds.) (2013). *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires, Eudeba.
- Arceo, N. y Basualdo, E., “Incidencia y características productivas de los grandes terratenientes bonarenses durante la vigencia del régimen de convertibilidad”. *Desarrollo Económico*, 2005, Volumen 45, Número 177, 75-97.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2001). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires, Mondadori.
- Basualdo, E. (2013). *Estudios de historia económicas argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Bisang, R., Anlló, G., y Campi, M. (2015). *Políticas tecnológicas para la innovación: la producción agrícola argentina. Innovación tecnológica*. Santiago de Chile, CIEPLAN. 14/05/2018: <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/773>
- DataBank (2017), *Base de Datos del Banco Mundial*. 14/05/2018: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>
- Denari, L., “Economía y epistemología. Los desaciertos del conocimiento científico”. *Realidad Económica*, 1991, Número 103, 81-95.
- Desai, A., “El crecimiento de China y sus vinculaciones con la industria de soja en la Argentina / Chinese Growth and its Connections with the Argentinian Soy Industry”. *Independent Study Project (ISP) Collection*. 2116, 2015. 14/05/2018: http://digitalcollections.sit.edu/isp_collection/2116
- Fernández, D., “Reflexiones sobre el crecimiento agrícola pampeano a la luz del concepto de renta diferencial de segundo tipo”. *Documentos del CIEA*, 2010, Volumen 6, 5-29. 14/05/2018: <https://fernandez-diego.weebly.com/uploads/5/3/3/5/53355101/articulodocs6.pdf>
- Iñigo Carrera, J., “La acumulación de capital en Argentina”. *CICP*, 1999. 14/05/2018: http://cicpint.org/wp-content/uploads/2017/03/1998_JIC_La-acumulacion-de-capital-en-la-Argentina.pdf
- Lacelli, G. e Ybran, R., “Informe estadístico del mercado de la soja”. *Informes del INTA*, 2016. 14/05/2018: https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_informe_estadistico_del_mercado_de_soja.pdf.

- Leavy, S. y Allen, B., “Comercialización de soja en las últimas dos décadas”. Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos 9, del 3 al 6 de noviembre de 2015, Buenos Aires.
- Oviedo, E., “El ascenso de China y sus efectos en la relación con Argentina”. Estudios internacionales (Santiago), 2015, Volumen 47, Número 180, 67-90.
- Pierri, J., “El sector externo y la producción de soja en Argentina 1960/2001”. Documentos del CIEA, 2004, Volumen 2. 14/05/2018: http://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2016/11/Doc2_10.pdf.
- Pierri, J. y Abramovsky, M., “Consideraciones sobre la inserción internacional del complejo sojero: ¿una economía “sui generis” del siglo XXI?”. Documentos del CIEA, 2010, Volumen 6, 31-63. 14/05/2018: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/docuciea/docuciea_n6_02.pdf
- Pierri, J. y Junior, V., “La sojización en Argentina y Brasil (1980/2014): influencia de las políticas públicas, de las empresas transnacionales y de la estructura económica dependiente”. Extensão Rural, 2017, Volumen 24, Número 1, 20-41.
- Popper, K. (1962), La lógica de la investigación científica. Buenos Aires, Tecnos.
- Rodríguez, J. y Arceo, N., “Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina”. Realidad Económica, 2006, Volumen 219, 76-98.
- Sábato, H., “La cuestión agraria pampeana: un debate inconcluso”. Desarrollo Económico, 1987, Volumen 106, 291-301.
- SIIA (2017), Datos Abiertos de Agroindustria, Ministerio de Agroindustria de la Presidencia de la Nación Argentina. 14/05/2018: <https://www.agroindustria.gob.ar/datosabiertos/>.
- Trigo, E. (2016), Veinte años de cultivos genéticamente modificados en la agricultura argentina. CABA, ArgenBio. 14/05/2018: https://www.argenbio.org/adc/uploads/20GM_2016/Informe_20GM_web.pdf

LA RENTA DE LA TIERRA EN ARGENTINA: LOS DERECHOS DE EXPORTACIÓN EN EL PERÍODO 2003-2014

.....
Ezequiel Monteforte y Matías A. Sánchez

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista Apuntes del CENES, Vol. 37 - N° 66, julio - diciembre de 2018. ISSN 0120 - 3053 (Impreso). E-ISSN 2256 - 5779 (En línea). Disponible en: <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/7328>

1. Introducción

Los derechos de exportación —alternativamente, impuestos o retenciones a las exportaciones— han tenido un papel protagónico en los ingresos fiscales del Estado nacional argentino a lo largo de los últimos quince años. En concreto, luego de la devaluación del peso, que significó el fin de la convertibilidad, en el año 2002, se estableció un esquema de derechos y reintegros a las exportaciones de mercancías, el cual posteriormente fue ampliado y modificado hasta que, a fines de 2015 y principios de 2016, se dejó sin efecto el gravamen para la gran mayoría de los productos alcanzados previamente, con la particular excepción de las mercancías del complejo productivo sojero.

Si bien el impuesto en cuestión estuvo vigente en diversas etapas históricas del proceso de acumulación nacional (Iñigo, 2007), la relevancia alcanzada por la masa de valor apropiada a través de su recaudación en el producto social anual y en los ingresos fiscales del Estado nacional a lo largo del período 2002-2015 se encuentra entre las de mayor magnitud —solo comparable con lo sucedido en ciertos años de los lapsos 1967-1976 y 1983-1990—. A su vez, como es ampliamente reconocido, esta fuente de riqueza social apropiada por el Estado nacional provino mayormente de las ventas externas de mercancías agrarias (oleaginosas y cereales) y, en segundo plano (aunque novedoso en comparación con el pasado), de aquellas resultantes de la actividad petrolera y minera.

En este marco general, en el presente trabajo nos proponemos dos objetivos principales. En primer lugar, indagar acerca de la fuente de la porción de riqueza social que se obtiene a través de los derechos de exportación, aspecto que nos llevará necesariamente a preguntarnos sobre sus vínculos con las condiciones de explotación de los recursos naturales y la renta de la tierra que fluye a través de la circulación de las mercancías resultantes de tales actividades, así como acerca de los límites a la extensión del impuesto, con hincapié en el caso particular de Argentina. En segundo lugar, organizar la información existente, complementándola con la información oficial disponible acerca de la recaudación del impuesto (Anuarios de AFIP, s.f.), con el fin de estimar e identificar con mayor detalle las actividades alcanzadas por el impuesto, así como la relevancia de cada una en la recaudación del mismo. Ello, consideramos, permitirá contar con una base confiable, con un menor nivel de desagregación que la presentada por AFIP (aunque respetando dicha información oficial), a fin de analizar las actividades productivas desde las cuales fluyó la riqueza social que el Estado captó bajo la forma del impuesto a las exportaciones en el período 2003-2014.

Para ello, luego de presentar en el primer apartado algunas consideraciones de carácter general acerca del proceso de acumulación de capital

nacional, con eje en la renta de la tierra que fluye anualmente al país, en el segundo apartado nos centramos en el estudio de sus formas de apropiación primaria y los vínculos con el impuesto a las exportaciones. En el tercer apartado se analiza tanto la relevancia (con una mirada a largo plazo) hacia el interior del proceso económico nacional, como la desagregación según actividades productivas de la recaudación del impuesto a las exportaciones en el período 2003-2014. Finalmente, sobre la base de los tres apartados previos, se presentan las conclusiones del trabajo¹.

2. Breve consideración en torno al eje del movimiento general de la economía nacional

El modo de producción capitalista es la primera forma de regir la vida humana con la potencia de organizar la producción en su totalidad, es decir, la esencia del proceso es de *contenido* mundial, realizándose (como una modalidad concreta del carácter privado que adquiere la organización del trabajo en el modo de producción vigente) bajo la *forma* de un conjunto de naciones que se interrelacionan como fragmentos del trabajo total de la sociedad (Marx, 2011a). Tanto bajo la división “clásica” como bajo la “nueva división internacional del trabajo” (Fröbel, Heinrichs & Kreye, 1980) es posible ubicar a Argentina entre un conjunto de países que producen mercancías de origen primario para abastecer al mercado mundial, y, como es ampliamente reconocido en este caso particular, desde la llamada industrialización por sustitución de importaciones (ISI), también mercancías industriales en general para el mercado interno (Diamand, 1972; Iñigo, 2007, 2008; Graña, 2013; Grinberg, 2016).

La relevancia de las actividades primarias en la economía nacional ha sido abordada desde diversos enfoques sobre el proceso de acumulación de capital en Argentina (Prebisch, 1986; Diamand, 1972; Arceo, 2003; Iñigo, 2007; entre otros). En este sentido, consideramos que, dadas las condiciones excepcionales de buena parte de la tierra puesta en producción para la producción de mercancías primarias, el trabajo aplicado a la tierra en Argentina tiene, de manera general, una mayor productividad con relación a las necesarias para abastecer la necesidad social solvente por tales mercancías; por lo que la puesta en producción de dichas tierras abarata el valor de las mercancías en cuestión y, con ello, el valor de la fuerza de trabajo para el capital a escala global, potenciando consecuentemente el proceso global de producción de plusvalía relativa (Iñigo, 1998, 2007).

A su vez, ello implica que, portado en el precio de las mercancías, cuando estas se realizan en el mercado mundial, ingresa al país una por-

1. A su vez, a modo de Anexo se introduce un breve recorrido por las principales normativas que, entre 2002 y 2016, crearon, eliminaron o modificaron la aplicación del impuesto sobre las distintas mercancías exportadas.

ción de plusvalía extraordinaria, por cuanto hay un componente del precio que no tiene como contraparte la producción de valor por parte de los capitales que produjeron las mercancías en cuestión (Marx, 2011b). La misma se fundamenta en plusvalía extraída por los capitales que, vía el valor de la fuerza de trabajo, directa o indirectamente, las compran (Iñigo, 1998, 2007). Por lo tanto, la masa de plusvalía que fluye a un país como Argentina, portada en los acrecentados precios agrícolas, a la vez que, en primera medida, fue un residuo de potenciar el proceso de producción de plusvalía relativa a escala global, una vez hecho esto, al detraer una porción de plusvalía al proceso de acumulación, resta potencialidad a la acumulación de capital a escala global. Sobre esta base, entendemos que es posible afirmar que, desde el punto de vista de las determinaciones generales del modo de producción capitalista, la potencialidad de la renta de la tierra que ingresa a la Argentina es la de refluir —al menos en alguna porción— a los fragmentos de capital para los cuales originariamente constituyó una detracción de plusvalía². En consecuencia, identificamos este proceso de reapropiación de la renta de la tierra como el eje en torno al cual se desarrolla la acumulación de capital en Argentina³ (Iñigo, 2007; Jaccoud et al., 2015; Cazón, Kennedy & Lastra, 2016; Dileo, Graña, Kennedy & Sánchez, 2017).

De esta manera, a diferencia de lo ocurrido con los capitalistas, que extraen plusvalía de manera directa a los obreros, el terrateniente no rige su devenir como sujeto social a través de la tasa de ganancia (Marx, 2011b)⁴. Es decir, la cuantía de la renta no está regida por las leyes generales de la acumulación de capital, ya que no se produce como forma concreta de la valorización de un capital individual⁵. Por ello, tal masa de plusvalía puede ser apropiada por otros sujetos sociales, sobre la base de la necesidad mencionada anteriormente, con el límite de la propia reproducción del terrateniente como tal.

Así, de manera alternativa a su apropiación efectiva por el terrateniente, existen mecanismos de apropiación de la renta mediados por la intervención del Estado nacional, en cuanto ejerce (entre otras funciones) la regulación directa de la circulación de la riqueza social hacia el interior de un ámbito nacional (Müller & Neusüss, 1975; Alvater, 1976; Iñigo, 2007)⁶.

3. Formas de apropiación de la renta de la tierra

La apropiación de la renta de la tierra (en cuanto que plusvalía extraordinaria) por otros sujetos sociales distintos de los terratenientes, puede darse a través de múltiples mecanismos, ya sea antes o después de que llegue al control de estos⁷. Aquí nos interesa resaltar aquellos dos que

2. Si bien entendemos que esta determinación general es la que mayormente se realizó en el desarrollo histórico del proceso económico nacional, si se analiza abstractamente, no es esta la única posibilidad.

3. Con esto no pretendemos sostener que dicho contenido general se realiza bajo la misma forma en las distintas etapas históricas de la economía nacional; por el contrario, implica considerar a los distintos “modelos de acumulación” que habitualmente se diferencian para dichas etapas. Adicionalmente, es importante resaltar que, si bien la renta de la tierra ha ocupado el papel central mencionado en cuanto al movimiento general de la economía nacional, la principal fuente de valorización de los capitales que operan en el país la constituye la extracción de plusvalía a la fuerza de trabajo empleada por los mismos. No obstante, identificamos a la renta como fuente específica de valorización que da unidad al movimiento de la economía nacional en su desarrollo histórico y que permite poner en movimiento diversos aspectos de dicho proceso de acumulación.

4. Cabe aclarar que el terrateniente puede ser propietario de un capital industrial agrario, sin embargo, el análisis de su accionar como sujeto social debe enfocarse desde la “función social” que cada uno representa. El capitalista la de organizar una porción del trabajo social; el terrateniente la de apropiar una porción de riqueza social a partir de detentar una porción del planeta. Que estas dos determinaciones como sujeto social, contradictorias entre sí, convivan en una misma persona, no es objetivo de nuestro análisis aquí.

5. Cabe remarcar que la renta brota del devenir de las leyes generales del modo de producción, sin embargo, su cuantía concreta es más bien un residuo del proceso y no la forma específica de moverse.

en el curso concreto del proceso de acumulación nacional han desempeñado el rol más relevante en la apropiación en cuestión y cuyo análisis resulta necesario si nos proponemos abordar la evolución y relevancia de la recaudación vía el impuesto a las exportaciones. El primero, como es evidente, lo constituye el propio impuesto cobrado por el Estado nacional sobre las exportaciones de mercancías de origen primario y otras actividades que operan de manera directa sobre las materias primas. Mientras que el segundo lo constituye la sobrevaluación de la moneda nacional, curso que, de manera indirecta, afecta la porción de riqueza social plausible de ser apropiada por medio de las retenciones a las exportaciones.

3.1 Derechos de exportación sobre las mercancías portadoras de renta y sus derivados

El cobro de un impuesto sobre el monto total de las exportaciones de mercancías portadoras de renta (es decir, sobre cualquier valor de uso producido bajo condiciones naturales no reproducibles por el trabajo humano, además de los productos agropecuarios, los de origen petrolero, pesquero, minero, etc.) es la forma más simple y directa en que la riqueza social que toma la forma de renta fue y es apropiada. Ahora bien, aunque esta riqueza social está contenida en el monto total de las exportaciones —las cantidades por sus respectivos precios—, es un fenómeno que se expresa únicamente por medio de los precios de las mismas. Esta característica presenta algunos inconvenientes en el momento de aproximarse a su cuantificación.

Si enfocamos el fenómeno en los términos de las Cuentas Nacionales, como puede observarse en la Figura 1, mediante un ejemplo hipotético en moneda nacional de una mercancía portadora de renta, una porción de la riqueza social portada en el precio de mercado de la mercancía en cuestión queda por fuera del cómputo del valor agregado bruto a precios básicos (VABpb), siendo apropiada mediante el impuesto a las exportaciones (que se supone aquí como el único impuesto existente). Bajo estos términos, se crea la apariencia de que el monto de los impuestos a la exportación tiene la misma determinación que cualquier otro, borrando la especificidad de los mismos.

En la misma figura se agrupan los términos que no están directamente determinados por el flujo de renta (la ganancia sobre el capital adelantado de la rama, la masa de salarios y el consumo de capital fijo —CKF—), que, en los dos casos, t_0 y t_1 , es de 300. Ahora bien, luego de descontar esta porción, todo lo que quede de valor en la mercancía constituiría (en condiciones normales) la renta de la tierra. A su vez, se expresa un cambio en los precios de la mercancía portadora de renta de \$600/tonelada a \$1200, *ceteris paribus*.

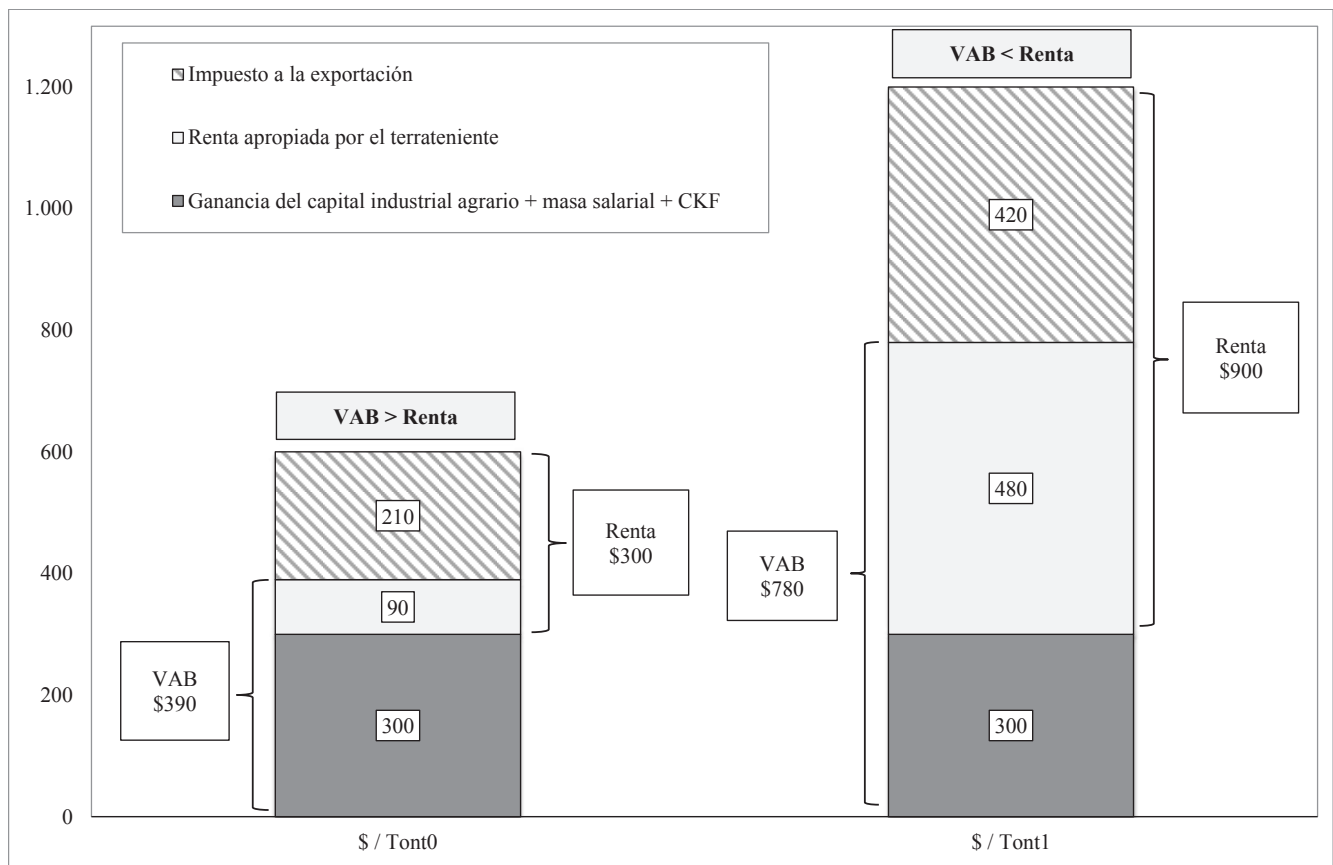
6. Es por ello que, con el objetivo de profundizar en tales movimientos y en función del espacio disponible, no nos centraremos en la unidad del proceso de acumulación de capital nacional (el cual, claro está, reviste formas mucho más complejas). Por lo tanto, ello implica hacer abstracción (entre otras cosas) de las características de los capitales individuales que actúan hacia el interior del ámbito nacional, sus papeles diferenciados, condiciones productivas y el desarrollo de la conformación histórica de tales aspectos.

7. Entre los primeros se destacan los impuestos sobre las exportaciones agrarias, la sobrevaluación de la moneda nacional, el abaratamiento de las mercancías agrarias en el consumo interno individual, y la regulación directa de los precios internos de las mercancías agrarias. Entre los segundos es posible identificar los impuestos directos sobre la renta de la tierra y su colocación en el sistema financiero a tasas de interés reales negativas. Ver Iñigo Carrera (2007).

Si se plantea sobre el precio en moneda nacional un impuesto a la exportación del 35 % en los dos casos (para t_0 $\$600 \times 35 \% = 210$; para t_1 $\$1200 \times 35 \% = 420$), resultando como diferencia la renta apropiada por el terrateniente (para t_0 $\$90$; para t_1 $\$480$), como vemos, entre t_0 y t_1 la porción de renta que computaría el VABpb pasaría de $\$90$ a $\$480$, incrementándose también lo recaudado por el impuesto a la exportación de $\$210$ a $\$420$.

A la vez, es posible notar que el efecto del impuesto produce que la relación entre el VABpb y la renta se invierta, es decir, la renta pasa a ser más alta que el VABpb al incrementarse en pesos el precio de la mercancía exportada. El efecto responde a la relación entre la cuantía de la renta y las variables no determinadas directa e inmediatamente por el flujo de renta: la ganancia, la masa salarial y el CKF. De esta forma, desde este enfoque, también es posible sostener que la renta no afecta la reproducción normal de los capitales individuales que producen las mercancías que la portan.

Figura 1. Cambios en las cuantías del VAB a precios básicos y en la renta de la tierra a partir del movimiento unitario del precio de una mercancía hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales hipotéticos (t_0 y t_1) bajo el efecto del impuesto a la exportación.



Aquí se pone de relieve como, si se pretende cuantificar la plusvalía extraordinaria bajo la forma de renta portada en determinadas producciones, el VABpb no se presenta como un buen indicador del “valor agregado” que tales mercancías encierran cuando la apropiación mediante derechos de exportación juega un rol importante. Cabe marcar una segunda apariencia, atada a la idea de “valor agregado”, ya que, aunque existe una parte de este que es un valor genérico producido en nuestro país, la parte de la renta que sí mide el VABpb —los ingresos del terrateniente—, y la que no mide —los derechos a la exportación—, no responden a un valor producido nacionalmente, sino que se presentan como un “falso valor social” que fluye hacia aquí, como indicamos anteriormente (Marx, 2011b; Iñigo, 2007).

Por otra parte, una porción importante de la apropiación de renta mediante los derechos de exportación puede realizarse sobre los capitales individuales que procesan las mercancías primarias, toda vez que el impuesto abarata internamente las materias primas y, por ende, una porción de renta queda librada a los compradores en el mercado interno⁷. De allí la posibilidad de implementar el impuesto en la fase posterior del proceso productivo, siempre que la mercancía resultante se comercialice en el exterior, claro está (Iñigo, 2007, pp. 30-31).

En este punto es posible destacar algunos aspectos específicos de la aplicación del impuesto sobre la valorización de los capitales individuales que procesan las materias primas. Considerando el caso hipotético (poroto y aceite de soja) de las tablas 1 y 2, en el cual se asume como tasa media de ganancia aquella del caso 1 de la Tabla 2 (14,9 %), en primer lugar es posible notar (ahora enfocado desde el punto de vista de la valorización de los capitales individuales) como la aplicación del impuesto no afecta la normal reproducción de los capitales que producen las materias primas, los cuales obtienen una masa de plusvalía superior a la necesaria para valorizarse a la tasa media de ganancia, conformada por porciones de renta que resultarían apropiadas por los terratenientes.

Ahora bien, en la segunda fase del proceso productivo planteado como ejemplo, dependiendo de las alícuotas relativas entre las fases productivas y la composición del precio de costo de cada capital individual en su proceso productivo, la alícuota sobre las fases posteriores podría llegar a afectar la ganancia normal de los capitales o, inversamente, permitirles apropiarse porciones de renta. Esto último tendrá lugar, por ejemplo, en una situación de incremento en los precios (relativos) internacionales de las materias primas, manteniéndose fijas las alícuotas en las distintas fases, ya que el insumo portador de renta tendrá creciente peso en el precio de costo.

7. Desde un enfoque diferente, el efecto del impuesto sobre el precio interno de las materias primas puede encontrarse desarrollado en Piermartini (2004).

Tabla 1. Efecto interno de la aplicación de distintas alícuotas del impuesto a las exportaciones sobre la fase I del proceso productivo (capital industrial agrario, producción de granos de soja), para una situación hipotética.

Caso hipotético	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4
Alícuota del impuesto	Grano de soja (0 %)	Grano de soja (35 %)	Grano de soja (30 %)	Grano de soja (27 %)
Precio de mercado (grano)	750	488	525	548
Capital constante circulante	340	340	340	340
Capital constante fijo consumido	10	10	10	10
Capital variable	60	60	60	60
Plusvalía	340	78	115	138
Tasa de ganancia (1)	82,9 %	18,9 %	28,0 %	33,5 %
Renta apropiada vía el impuesto	-	262,5	225	202,5

Nota: (1) incluye porciones de renta.

Sobre la base de los posibles casos mencionados se presenta la Tabla 2. Allí es posible observar que incluso en aquella situación en la cual la tasa de ganancia es superior a la media (caso 4 de la Tabla 2), el total apropiado vía el impuesto supera la masa de renta portada en la materia prima utilizada en el proceso productivo. Sumado a ello, si bien en los casos en los que la tasa de ganancia resulta menor a la media (casos 2 y 3 de la Tabla 2) podría pensarse que la diferencia entre el total recaudado mediante el impuesto y la renta portada en la materia prima utilizada corresponde a la plusvalía necesaria para alcanzar dicha tasa, también en estas situaciones se observa que tal diferencia es mayor a la porción de plusvalía necesaria para alcanzar la situación normal.

A fin de centrar el análisis en la diferencia entre el total recaudado y la renta portada en las materias primas procesadas, consideremos el caso 5 de la Tabla 2, en el cual se supone un esquema del impuesto tal que el capital individual de la fase II del proceso productivo realiza una ganancia normal (de acuerdo con nuestro ejemplo hipotético). Allí puede verse (comparado con el caso 2, ya que se corresponde con un impuesto idéntico sobre la materia prima) que efectivamente mediante el impuesto aplicado sobre esta fase del proceso productivo, el Estado podría apropiarse una mayor masa de plusvalía que aquella correspondiente a la renta portada en el precio de las materias primas utilizadas en el proceso productivo. El aspecto específico que surge al aplicarse el impuesto sobre esta fase del proceso productivo es el abaratamiento del capital circulante adelantado, producto de la existencia del impuesto en

la fase I de la producción, y la correspondiente porción de plusvalía que queda liberada desde el punto de vista de la necesidad de valorización normal del capital de la fase II⁸. Esta masa de plusvalía, creada en el ciclo productivo del capital individual que procesa la materia prima, puede ser apropiada mediante la aplicación del impuesto a la exportación sobre esta fase del proceso de producción sin afectar la normal valorización del capital individual, aunque no sería esta la única posibilidad. De hecho, como se observa en el caso 6 de la misma tabla, si la alícuota del impuesto sobre la segunda fase del proceso productivo es igual a aquella que permite apropiarse una masa de plusvalía equivalente a la renta portada en las materias primas, el capital que las procesa obtiene una ganancia extraordinaria.

Este aspecto específico de la aplicación del impuesto, que se origina en la existencia de renta de la tierra portada en los precios de la materia prima, se constituye en la segunda fuente posible (aquí identificada) de los derechos de exportación recaudados por parte del Estado nacional.

De esta manera, consideramos que la fuente de los impuestos a las exportaciones la constituye, de manera general, la renta de la tierra (y, de acuerdo con el esquema del impuesto, las porciones de plusvalía plausibles de ser liberadas que hemos identificado), en cuanto no afectan la normal reproducción de los capitales que producen las mercancías que la portan (ni la de aquellos capitales que las procesan, cuando estos acceden a las mismas de manera abarata). De hecho, tal como veremos más adelante, prácticamente la totalidad de la recaudación del impuesto en el período 2003-2014 se origina en las actividades productoras de materias primas y sus subproductos. No obstante, ello no quita que existan capitales que —a un determinado precio de mercado— podrían valorizarse, pero debido al recorte en el precio que implica la vigencia del impuesto, los mismos no pueden hacerlo (Iñigo, 2007, pp. 18-19), al menos en condiciones normales.

Este aspecto de las retenciones a las exportaciones se ve reforzado en etapas específicas del proceso de acumulación nacional⁹, particularmente si tienen lugar a la par de procesos de sobrevaluación de la moneda. Ello se debe a que si bien con la sobrevaluación la porción de riqueza social apropiada mediante el impuesto se ve menguada, el total resulta incrementado. En este punto es necesario analizar el segundo de los mecanismos de apropiación mencionados.

8. Más específicamente, producto de la existencia de plusvalía extraordinaria bajo la forma de renta materializada en los precios comerciales del insumo y la existencia de un impuesto sobre la exportación del mismo, no sólo se abarata internamente la materia prima para el capital que la procesa, sino que también queda liberada —desde el punto de vista de la necesidad de valorización de este capital— una porción de plusvalía que, de regir una situación sin impuesto a la exportación de la materia prima en cuestión —es decir, el precio internacional—, hubiera sido necesaria para la realización de la ganancia normal, pero que dado el abaratamiento del insumo deja de tener tal necesidad.

9. De hecho, en el desarrollo concreto, tarde o temprano los impuestos a las exportaciones ponen abiertamente de manifiesto el carácter antagónico de la apropiación en cuestión, tanto que a partir de un momento determinado pasan a considerarse “confiscatorios”.

Tabla 2. Efecto interno de la aplicación de distintas alícuotas del impuesto a las exportaciones sobre la fase II del proceso productivo (capital industrial, producción de aceite de soja), para una situación hipotética

Caso hipotético	Caso 1	Caso 2	Caso 3	Caso 4	Caso 5	Caso 6
Alícuota del impuesto	Grano de soja (0 %)	Grano de soja (35 %)	Grano de soja (30 %)	Grano de soja (30 %)	Grano de soja (35 %)	Grano de soja (35 %)
	Aceite de soja (0 %)	Aceite de soja (32 %)	Aceite de soja (27 %)	Aceite de soja (24 %)	Aceite de soja (30,17 %)	Aceite de soja (26,25 %)
Precio de mercado (Aceite de soja)	1.000	680	730	760	698,3	738
Capital constante circulante (grano)	750	487,5	525	525	487,5	488
Capital constante fijo consumido	10	10	10	10	10	10
Capital variable	110	110	110	110	110	110
Plusvalía	130	72,5	85	115	90,8	130
Tasa de ganancia (1)	14,9 %	11,9 %	13,2%	17,8 %	14,9 %	21,4 %
Total apropiado vía impuesto a la exportación (2)	-	320	270	240	301,7	262,5
Renta hipotética que hubiera sido apropiada vía el impuesto sobre la materia prima (sin procesamiento)	-	262,5	225	225	262,5	262,5
Diferencia	-	57,5	45	15	39,2	-
Desagregación del total recaudado = A + B + C - D						
A: Renta apropiada mediante el impuesto	-	262,5	225,0	225,0	262,5	262,5
B: Plusvalía liberada por el efecto del impuesto sobre el insumo	-	39,2	33,6	33,6	39,2	39,2
C: Plusvalía normal apropiada a los capitales individuales	-	18,3	11,4	-	-	-
D: Plusvalía liberada apropiada por los capitales individuales	-	-	-	18,6	-	39,2

Notas: (1) la tasa de ganancia del caso 1 se asume como la media, tomando que el capital constante fijo adelantado se agota en un período. (2) En los casos en los que la tasa de ganancia es menor a la media, incluye plusvalía normal apropiada a los capitales en cuestión.

3.2 La sobrevaluación de la moneda nacional para las exportaciones de materias primas y derivados

Considerando el precio de las mercancías como la expresión de valor que ellas encierran, siendo este, a su vez, materialización de la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario desplegado de manera privada e independiente, podemos pensar que la relación de cambio entre dos signos de valor o monedas de curso legal es la forma nacional y extranacional concreta en la que dichos precios se expresan. En este sentido, si pensamos en la posibilidad de que la relación de cambio entre dos monedas, o “tipo de cambio”, se encuentre fuera de la paridad, nos enfrentamos a que las mercancías o flujos dinerarios que queden expuestos a esta relación de cambio, por sobre o por debajo de la paridad, recibirán o perderán porciones de valor que le pertenecían en la expresión monetaria previa a la conversión (Iñigo, 2007; Kennedy, 2015, 2016).

Debido al carácter generalizado que hoy presenta la teoría marginalista, con la concerniente incapacidad para enfrentar al precio como expresión del valor, la sobrevaluación y la subvaluación cambiaria se presentan como formas enmascaradas ideológicamente de refluir riqueza social. Aunque este proceso se manifiesta de manera general, en los países que producen mercancías con productividades del trabajo diferenciales con base en condicionamientos naturales específicos (Argentina con las materias primas agropecuarias y en menor medida las mineras, como el petróleo, por ejemplo; Chile y Perú con las materias primas mineras, el cobre por ejemplo; Venezuela con el petróleo; Australia con materias primas agropecuarias y mineras; entre otros) se presenta con una forma por demás particular, tendiendo el tipo de cambio a moverse por sobre la paridad (Grinberg, 2013). En estos términos, por ejemplo, el peso argentino con respecto al dólar se encuentra sobrevaluado cuando se necesita un “esfuerzo mayor” de parte del dólar para comprar una determinada cantidad de pesos en relación con los que correspondería si el tipo de cambio estuviese a la par. La otra cara de la moneda de la sobrevaluación es un particular poder de compra del peso argentino con respecto al dólar, donde cada peso vale más dólares de lo que debería si el tipo de cambio estuviese a la par. Así, por ejemplo, en etapas en las cuales domina la sobrevaluación cambiaria, es fácil notar un abaratamiento de las mercancías externas o importadas en detrimento de las de producción nacional, una creciente fuga de capitales para aprovechar el poder adquisitivo acrecentado del peso para comprar una moneda externa y un creciente giro de utilidades al exterior, dado que la tasa de ganancia interna se multiplica al comprar dólares con un peso por sobre la paridad (Dileo et al., 2017).

A su vez, al convertirse a pesos las divisas provenientes de las exportaciones, el nivel de sobrevaluación incidirá negativamente en la

multiplicación de dichas divisas en la mediación cambiaria, de manera inversa a lo señalado para el caso de la fuga de capitales y la remisión de utilidades y dividendos. Es por ello que la incidencia en el ámbito nacional del impuesto a las exportaciones también se verá necesariamente afectada a medida que la moneda se mueve de su nivel de paridad, y, con ello, la apropiación de renta por dicha vía.

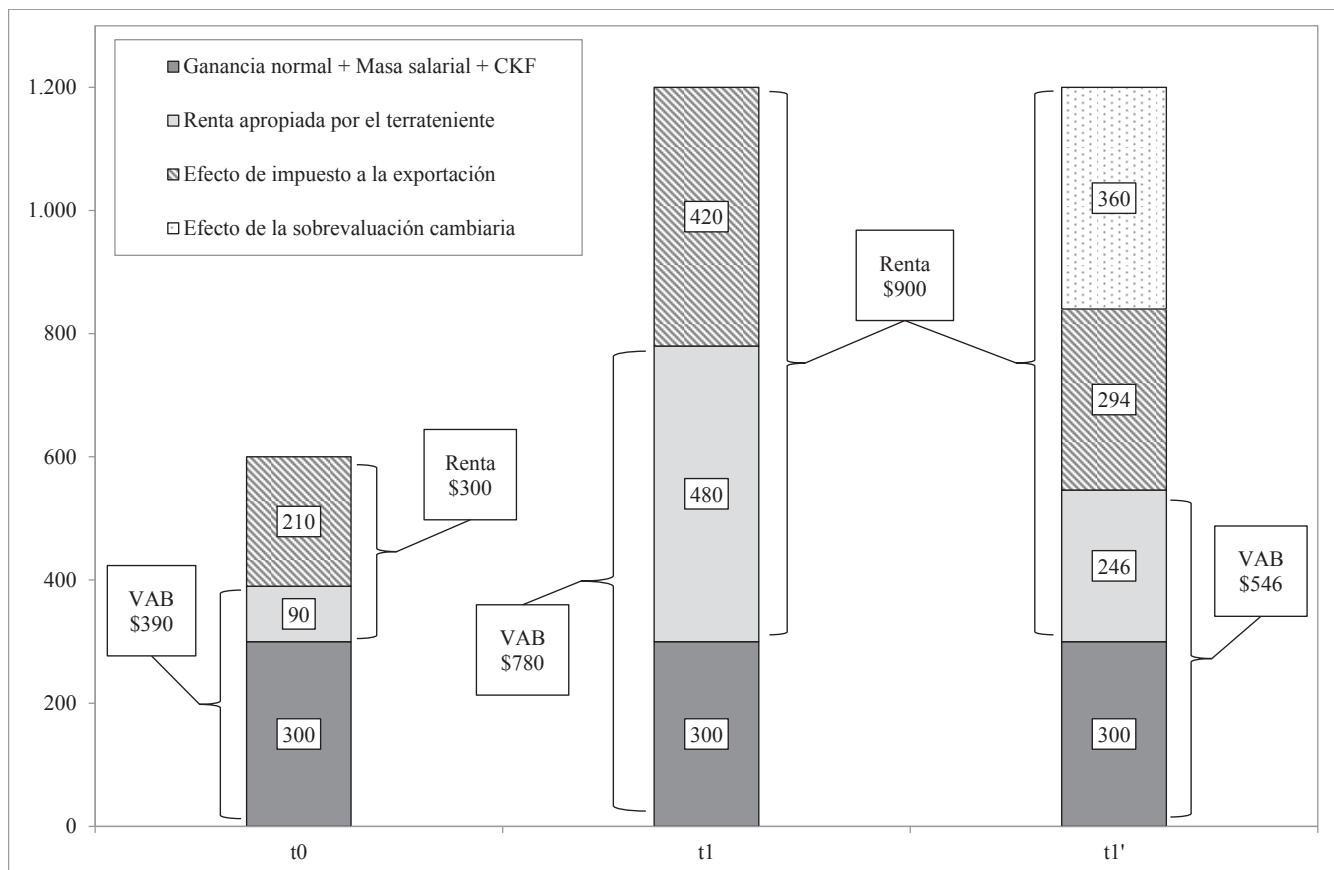
En otras palabras, si el tipo de cambio se encuentra sobrevaluado, parte del valor íntegro de la mercancía que debería cobrar el exportador queda atrapado en la mediación cambiaria. Por ello, la existencia de los impuestos a la exportación conjuntamente con el efecto (creciente) de la sobrevaluación, si bien no afecta la cuantía total de renta, sí cambia su forma de apropiación. En estos términos, tanto el terrateniente como el Estado nacional ven escapárseles porciones de riqueza social a manos de la sobrevaluación cambiaria, ya que una vez realizadas las mercancías en el mercado mundial, la mediación cambiaria reduce su expresión en moneda nacional en términos relativos y, por ende, enfocado desde el punto de vista de los derechos de exportación, la base imponible. Es decir, dado que el tipo de cambio se encuentra sobrevaluado y los bienes sujetos al impuesto pasan por su mediación, al pagarse el tributo, este pierde terreno frente a la evolución de los precios internos¹⁰.

Volviendo sobre el ejemplo hipotético planteado anteriormente (Figura 1), veamos ahora el efecto del impuesto a la exportación cuando se suma el efecto de la sobrevaluación cambiaria en el valor íntegro de las mercancías portadoras de renta (Figura 2).

En la Figura 2 se muestra el efecto de los impuestos a la exportación, tal como lo vimos en el subapartado anterior, sumando el efecto de una sobrevaluación cambiaria de un 30 % en un hipotético momento $t1'$. Como vemos, la cuantía total de la renta no cambia entre $t1$ y $t1'$, sino que solo cambia la forma de apropiación de la misma. De esta manera, tanto el terrateniente como el Estado nacional pierden porciones de riqueza social como consecuencia de la sobrevaluación cambiaria. Si el tipo de cambio estuviese a la par y solo rigieran las retenciones como forma de apropiación de renta, el terrateniente se embolsaría \$480 y el Estado nacional \$420 por cada tonelada de mercancía exportada. Ahora bien, con la sobrevaluación como mecanismo de apropiación de renta, el terrateniente se apropia \$246 y el Estado nacional, \$294, quedando en la mediación cambiaria \$360.

10. Si ocurriera la situación inversa, esto es, una subvaluación de la moneda nacional, a todo lo dicho anteriormente le cabría el caso inverso, por tanto ganando relevancia el impuesto a las exportaciones luego de realizarse la mediación cambiaria.

Figura 2. Cambios en las cuantías del VAB a precios básicos y en la renta de la tierra a partir del movimiento unitario del precio de una mercancía hipotética, en expresión de moneda nacional, en dos momentos temporales hipotéticos bajo el efecto del impuesto a la exportación (t_0 y t_1) y sumando el efecto de la sobrevaluación cambiaria (t_1').



Asimismo, la sobrevaluación cambiaria es una forma específica de absorber por parte del resto de la sociedad una mayor parte de la plusvalía extraordinaria que conforma la renta que, de otra manera, quedaría en manos de los terratenientes. A su vez, este efecto reduce aún más la expresión de VABpb con relación a la renta total. Así, tanto los impuestos a la exportación como el efecto de la sobrevaluación cambiaria comprimen la estimación del “valor agregado”, mientras que la propia sobrevaluación comprime la relevancia del impuesto¹¹.

Nuevamente, para que un capital pueda valorizarse de manera normal teniendo que pasar constantemente por una mediación cambiaria sobrevaluada, el precio de la mercancía que vende en el mercado mundial debe encerrar una parte que no haga a su precio de producción, esto es, en nuestro caso, una parte del precio comercial es renta de la tierra. En el caso contrario, es decir, aquel de un capital cuya mercancía no

11. Si bien no es el punto central que aquí pretendemos mostrar, corresponde aclarar la forma en que se completa este movimiento. En este sentido, hasta aquí mencionamos que la mediación cambiaria es una forma de apropiación de renta, pero ¿cómo se realiza tal redistribución? Pues bien, a través de todos aquellos sujetos que tengan acceso a la compra de los dólares abarataados. En términos más generales, todo aquel que logre realizar la mediación cambiaria en el sentido contrario a la del exportador está subsidiando sus compras por medio de la renta

porta una parte de renta en su precio comercial, se vería impedido de reproducirse en tales condiciones, ya que constantemente debería vender su mercancía por debajo de dicho precio y, por ende, se vería imposibilitado de realizar una ganancia normal. Por otra parte, un capital que se beneficie por importar sus medios de producción continuamente a un menor precio de producción en relación con el precio internacional, necesariamente debe obtener esa ganancia extraordinaria de una fuente distinta a su normal reproducción.

4. Metodología

El procedimiento de cálculo de los derechos y reintegros a las exportaciones desagregado según actividades productivas, para el período 2003-2014, siguió los lineamientos metodológicos que se enumeran a continuación, a partir de considerar un amplio conjunto de fuentes de información. En primer lugar, se tuvieron en cuenta las exportaciones anuales en dólares FOB desagregadas a 12 dígitos de la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM). Sobre tales valores (agrupados a 8 dígitos de la NCM), se aplicaron las alícuotas de la NCM respectivas de cada posición arancelaria para cada año del período, tanto de derechos como de reintegros a las exportaciones, también agrupadas a 8 dígitos, para su compatibilización con la base de datos de comercio exterior. A su vez, se utilizó una clasificación de actividades productivas a partir de las características materiales de cada producto de las posiciones de la NCM para el agrupamiento correspondiente.

No obstante, previo a la aplicación de las alícuotas de la NCM vigentes en cada año, se aplicaron dos coeficientes de ajuste sobre el valor FOB de las exportaciones para obtener una aproximación a la base imponible del impuesto, sobre la cual se aplican las alícuotas¹². El primero de dichos ajustes consiste en descontar del valor FOB la alícuota del derecho de exportación de cada posición arancelaria, mientras que el segundo consiste en excluir del cálculo de la base imponible el componente importado para la producción de la mercancía exportada. Un caso particular se da en aquellos productos agropecuarios con FOB oficial y los combustibles, para los cuales la aplicación de la alícuota es en forma directa.

De esa manera, sobre la estructura de recaudación por actividades productivas obtenida de las bases previas, se tomó como referencia la recaudación en concepto de derechos de exportación desagregada por secciones de la NCM publicada por el organismo recaudador nacional (AFIP). De tal forma, se compatibilizó la estructura obtenida en la estimación (desde el nivel de 8 dígitos hasta las secciones de la NCM) con el dato oficial al nivel de secciones de la NCM, con el objetivo de

que se materializó en cada dólar sobrevaluado. No es casual entonces que en tales etapas la demanda de divisas se incremente fuertemente. Por ejemplo, supongamos que una empresa compra una maquinaria importada, la cual sale 5.000 dólares. Con un tipo de cambio de paridad de 30 pesos por dólar, la empresa debería desembolsar 150.000 pesos para adquirirla. Ahora bien, se encuentra que el tipo de cambio en realidad es de 15 pesos por dólar, por lo que solo con 75.000 pesos la puede comprar. ¿De dónde brotan los 75.000 pesos faltantes? Pues la porción de riqueza que queda en la mediación cambiaria en la venta de las mercancías portadoras de renta está contenida en los dólares que el Banco Central vende, también sobrevaluado, a los importadores. Y, entonces, ¿en dónde aparece esa porción de riqueza social respecto a la estimación de VABpb? Pues bien, ese medio de producción abaratado entra en el proceso productivo del capital individual que la adquirió, apareciendo, en principio, un monto de valor que debería corresponder a la reposición del capital constante desgastado en la producción de la mercancía como ganancia. Los capitales que compran medios de producción abaratados por la sobrevaluación cambiaria obtienen una ganancia extraordinaria en sus balances como contrapartida, apareciendo porciones de renta en todos y cada uno de los VABpb de las ramas de producción que importan medios de producción a un tipo de cambio sobrevaluado. Por ende, parte de la renta se encuentra diluida en el VABpb del resto de las ramas de producción. Obviamente, lo mismo aplica para las importaciones de insumos, utilizados como capital constante circulante en los procesos productivos. Algo parecido sucede con el giro de utilidades de filiales extranjeras. Supongamos que una empresa desea girar utilidades por 3.000 pesos. Con un tipo de cambio de paridad de 30 pesos por dólar,

respetar la información oficial disponible para cada año. En el caso de los reintegros a las exportaciones, al no contar con información oficial disponible, se trabajó con los resultados obtenidos en la estimación propia, convertidos a pesos por el tipo de cambio nominal promedio anual.

A su vez, corresponde señalar algunos aspectos de la metodología que podrían implicar sesgos en la estimación (es decir, al nivel de desagregación menor a las secciones de la NCM). En primer lugar, el cálculo de los derechos y reintegros se realizó con un nivel de desagregación de 8 dígitos de la NCM, a partir de un promedio simple de las alícuotas a 12 dígitos; lo cual podría implicar algún sesgo dependiendo del total exportado por cada posición a 12 dígitos, en aquellos casos en los que hacia el interior de los agrupamientos a 8 dígitos difieren las alícuotas. Segundo, para el armado de la tabla con las alícuotas de derechos y reintegros se tomó el último dato disponible para cada año para cada posición arancelaria; no obstante, para los años 2005, 2006 y 2008, no se contó con los datos de la NCM, por lo que en tales casos se tomaron los registros del año anterior. En tercer lugar, para los productos agrícolas con valor FOB oficial, el organismo encargado de la aplicación del impuesto lo hace sobre tal valor, independientemente del precio al que se exporte la mercancía. Es por ello que al tomar en la estimación como referencia el valor FOB de las exportaciones anuales y aplicar las alícuotas sobre dicho total, pueden existir diferencias respecto del valor FOB oficial. En el caso de los productos de origen petrolero, para aquellas posiciones que en el período considerado han tenido retenciones móviles, este mecanismo no ha sido captado por el cálculo¹³. En cuarto lugar, para la conversión a pesos de los resultados obtenidos en dólares para los reintegros a las exportaciones (no así para los derechos de exportación, ya que se parte de la información de recaudación oficial) se utilizó el tipo de cambio nominal promedio anual, por lo que podrían surgir sesgos en función de la fecha de realización de las exportaciones, especialmente para aquellas actividades con marcada estacionalidad en la comercialización. Por último, como dijimos, para consolidar los resultados obtenidos, estos se agruparon al nivel de secciones de la NCM y se ajustaron a los datos de recaudación de AFIP al mismo nivel de apertura de la información. El ajuste en cuestión se realizó de manera proporcional para todas las posiciones arancelarias a 8 dígitos que conforman cada sección, dado que *a priori* no nos resultó posible identificar las posiciones en las que podrían estar portadas en mayor medida las diferencias.

Por otra parte, cabe aclarar que la forma de estimar los impuestos a las exportaciones aquí propuesta difiere de la estimación realizada por las Cuentas Nacionales Argentinas para la base 2004, en las cuales los derechos de exportación para el año base se obtienen con base en los

la empresa podría comprar 100 dólares y esa sería la utilidad que giraría a su casa matriz. Ahora bien, con la sobrevaluación cambiaria, la empresa encuentra que el tipo de cambio no es de 30, sino de 15 pesos por dólar, con lo que puede comprar 200 dólares. ¿De dónde salieron esos 100 dólares? Otra vez, de la riqueza en forma de renta que queda contenida de manera indirecta en los dólares sobrevaluados. Existen varios efectos más por donde se debe seguir el flujo de la renta entre las manos de los distintos actores sociales, algunos de los cuales han sido mencionados en el texto, como la baratura relativa de la fuerza de trabajo con la que se encuentra el capital que se acumula a escala nacional por circular las mercancías agrarias a un precio menor al internacional.

12. Estos coeficientes determinan el monto en pesos sobre el cual la Aduana aplicará la alícuota para hacer efectivo el pago del impuesto.

13. Por ello consideramos que en este sector particular (más allá de la consolidación con los datos de AFIP al nivel de secciones de la NCM), podrían presentarse mayores sesgos relativos en los resultados obtenidos al nivel más desagregado.

productos (de acuerdo con la Clasificación Central de Productos), pero que surgen de aplicar coeficientes (determinados por la participación de cada producto en las exportaciones por capítulo de la NCM) a la recaudación de los derechos de exportación según capítulos de la NCM (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INDEC], 2016), obteniendo de manera implícita la alícuota para cada producto. En el presente trabajo, en cambio, partimos de respetar la alícuota de cada posición de la NCM (la cual no necesariamente se corresponde de manera directa con el flujo relativo de exportaciones anuales), para luego aplicar la participación resultante a la recaudación a nivel de secciones de la NCM publicada por AFIP. De manera adicional, en el momento de escribir este trabajo, los datos de la estimación oficial solo se encuentran presentados de manera desagregada para el año 2004 en el COU, aunque de manera conjunta con otros impuestos a los productos netos de subsidios, lo cual no permite analizar de manera separada la relevancia de los derechos a las exportaciones¹⁴.

En ese sentido, la clasificación de actividades aquí utilizada permite agrupar las posiciones de la NCM en función de sectores productivos, los cuales se cruzaron con las secciones de la NCM¹⁵. Sobre dicha base, la reclasificación propia utilizada en el siguiente apartado parte, en primer lugar, de aproximarse a los sectores de actividad usualmente empleados en las cuentas nacionales, para luego identificar, de acuerdo con lo desarrollado en el apartado previo, las actividades en las que se originan las porciones de riqueza social apropiadas por el Estado nacional mediante los impuestos a las exportaciones. Por lo tanto, es importante dejar en claro que al reconocer que la riqueza social en cuestión es originada en las actividades productivas que explotan recursos naturales, los derechos de exportación (en cuanto mecanismo de apropiación de la renta de la tierra) cobrados sobre las actividades que procesan materias primas deben ser considerados como parte del “valor agregado” de aquellas (siempre que se consideren los impuestos indirectos en el mismo), a diferencia de lo realizado por las cuentas nacionales. Por lo tanto, el agrupamiento planteado hace referencia a una porción de riqueza social originada en los sectores que explotan recursos naturales que escapa a dicho cómputo. Obviamente, la estimación propuesta es una aproximación al fenómeno, ya que el mismo podría estar mediado por otros flujos de riqueza social, tal como vimos en el apartado previo.

14. En relación a lo dicho anteriormente, la estimación aquí presentada no pretende ser superadora ni plantearse como alternativa a la realizada por las cuentas nacionales de manera oficial, sino que el objetivo es presentar una estimación complementaria, aunque con diferencias en cuanto a los procedimientos del cálculo y formas de presentación de la información.

15. La información desagregada no se presenta aquí en función del espacio disponible. La misma puede ser solicitada a los autores a través de los correos electrónicos indicados oportunamente.

5. Resultados

5.1 Peso en el PBIpm y en la recaudación del Estado nacional

Previo a observar con mayor detalle lo ocurrido en el período 2003-2014, en primer término, vale poner en perspectiva histórica la relevancia que ha tenido el impuesto a la exportación en el país. Como queda claro en la Figura 3, ello varía marcadamente para distintas etapas. En particular, se destacan los períodos 1967-1977, 1982-1991 y 2002-2016, aunque es en esta última etapa (especialmente entre 2002 y 2012) cuando es posible identificar una relevancia sostenida del impuesto en la recaudación nacional (entre el 8 % y el 12 %), a diferencia de las fluctuaciones de los restantes períodos resaltados. A su vez, en dicha etapa el impuesto en cuestión alcanza la mayor magnitud con relación al PBIpm, llegando al 3,1 % en 2008. No obstante, a partir de 2010 la relevancia del impuesto cae sostenidamente (a excepción de 2010 y 2014). Esto se debe, entendemos, a dos cuestiones previamente mencionadas. Por un lado, a la creciente sobrevaluación de la moneda. Por otro, si bien hacia fines de 2015 la devaluación del peso fue mayor a la de 2014, esta se dio en paralelo a la eliminación de los derechos de exportación para la mayor parte de las mercancías, con la particular excepción del complejo sojero, además de que la liquidación de divisas se extendió en el tiempo.

Justamente, para resaltar dicho movimiento, en la misma Figura 3 se incluyen dos series adicionales a modo de indicadores: la evolución del tipo de cambio real de la moneda nacional en relación con el dólar estadounidense y el índice (en términos reales) de precios internacionales de granos¹⁶. De manera general, es posible identificar que, para los tres períodos identificados previamente, el tipo de cambio y los precios internacionales tuvieron importancia diferenciada. Así, en el primero de ellos se destaca un elevado nivel de precios internacionales, mientras que en los años ochenta se destacan años de importantes devaluaciones. Para el período más reciente es posible mencionar una incidencia combinada, con un tipo de cambio subvaluado a comienzos del período, pero que tiende a sobrevaluarse vigorosamente a partir del año 2008 (Kennedy, 2015), y un fuerte incremento de precios en la segunda parte del período, que declina en los últimos años.

El efecto central de la sobrevaluación sobre los ingresos estatales se pone de relieve en los movimientos que presenta el alza de precios de las mercancías agrarias (representado en el “índice de precios de granos”) y el peso diferencial en la recaudación y en el PBIpm. Como se ve en la Figura 3, tanto para 2008 como para 2011 y 2012, se evidencia que los niveles de los precios de las mercancías exportadas, en moneda extranjera, eran prácticamente idénticos, sin embargo, en el mismo

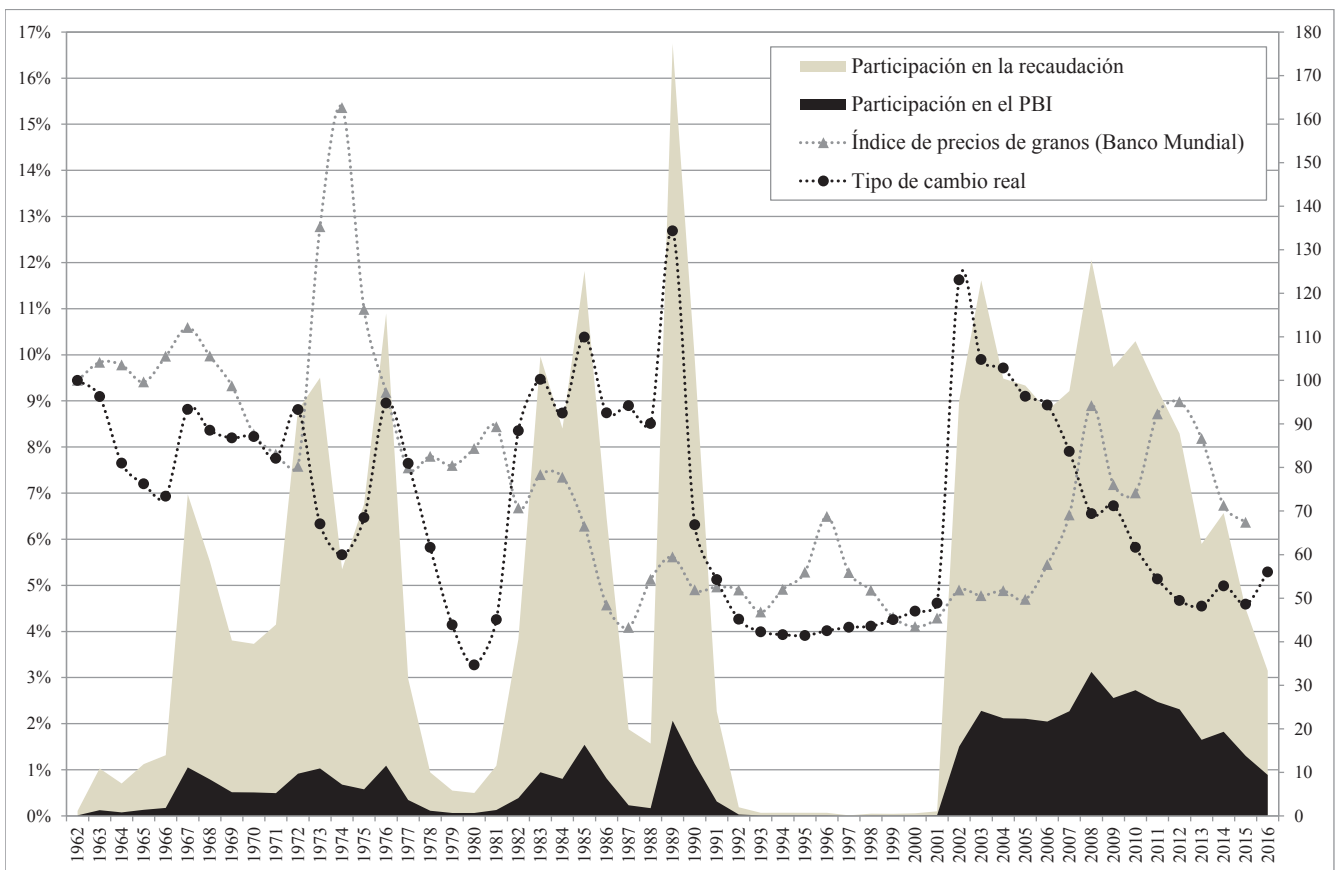
16. Es necesario realizar algunas salvedades sobre tales series. En primer lugar, en relación a la serie de tipo de cambio real, se presenta como indicador de períodos en los cuales la moneda tiende a sobrevaluarse o subvaluarse, pero sin entrar aquí en la discusión respecto del momento en el cual la moneda se encontraba en su nivel de paridad. En segundo lugar, la serie de índices de precios de granos no considera la participación de los distintos granos en las exportaciones nacionales a través de los años, las cuales son cambiantes, ya que la soja comienza a cobrar relevancia hacia mediados de los años ochenta, mientras que previamente el maíz y el trigo (también la carne vacuna, aunque aquí no se encuentra representada) poseían mayor peso. Por lo tanto, también es un indicador general de evolución, ya que si bien en general la tendencia de todas las mercancías es similar, presentan diferentes intensidades y ciclos particulares. Por último, cabe aclarar que presentar la evolución de precios deja de lado el otro componente que hace a la masa de renta que fluye al país, es decir, las cantidades comercializadas, de ahí que no haya que asociar de manera directa a la evolución de los precios con la participación de los impuestos a las exportaciones en el PBI o en la recaudación, cuestión además mediada por el tipo de cambio.

nivel, el peso de los derechos de exportación en la recaudación total baja abruptamente sin haber un cambio en las cantidades demandadas¹⁷. Como vemos, esta baja abrupta está montada, y determinada, por la marcada tendencia a la sobrevaluación cambiaria que presenta el tipo de cambio real, estrangulando los ingresos estatales¹⁸.

Figura 3. Participación de los derechos de exportación en el PBIpm a precios corrientes y en la recaudación nacional (eje izquierdo). Índice de precios reales de granos (Banco Mundial, s.f.) e índice del tipo de cambio real (evolución 1962=100, eje derecho). 1962-2016.

17. Como se desprende de la evolución de los índices de cantidades de las exportaciones de productos primarios en base a las estimaciones de INDEC publicadas por el Ministerio de Hacienda.

18. Cabe aclarar que las participaciones diferenciadas no se explicarían tampoco por el crecimiento de la producción interna con volúmenes de exportaciones constantes, ya que el PBIpm a precios contantes subió desde 2008 a 2012 solo un 8,7%, contrastando contra una apreciación del tipo de cambio del 28,7% en el mismo periodo.

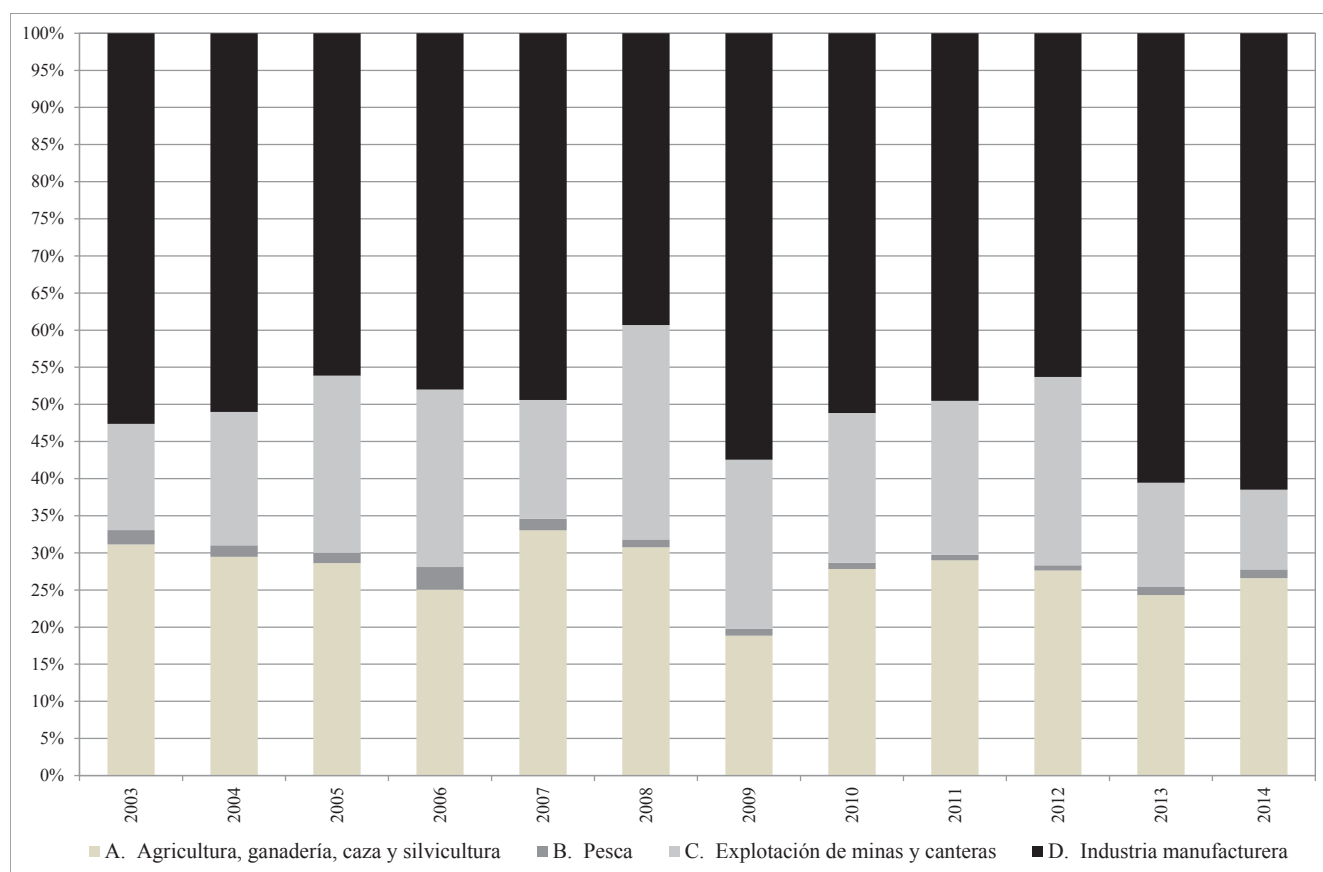


Fuente: elaboración propia con base en Anuarios AFIP, Banco Mundial, BLS, CIFRA-CTA (IPC-9 Provincias), INDEC, Iñigo (2007, actualizado a 2016), Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018) y Ministerio de Hacienda (Información Económica al Día).

5.2 Los derechos de exportación en Argentina durante la postconvertibilidad. La desagregación sectorial para el período 2003-2014

Concentrémonos, ahora sí, en lo ocurrido entre los años 2003-2014 con los impuestos a las exportaciones. En un primer momento, la composición de la recaudación del impuesto se presenta según ramas de actividad (tal como se clasifican usualmente las actividades en el marco de las Cuentas Nacionales), esto es, sin diferenciar la actividad en la que se origina la riqueza social que posibilita el cobro del impuesto, sino aquella a la que fluye y sobre la que recae el cobro efectivo por parte del Estado, las cuales aquí presentamos agrupadas en el nivel de grandes sectores (Figura 4).

Figura 4. Composición de los derechos de exportación según grandes ramas de actividad. Argentina. 2003-2014.



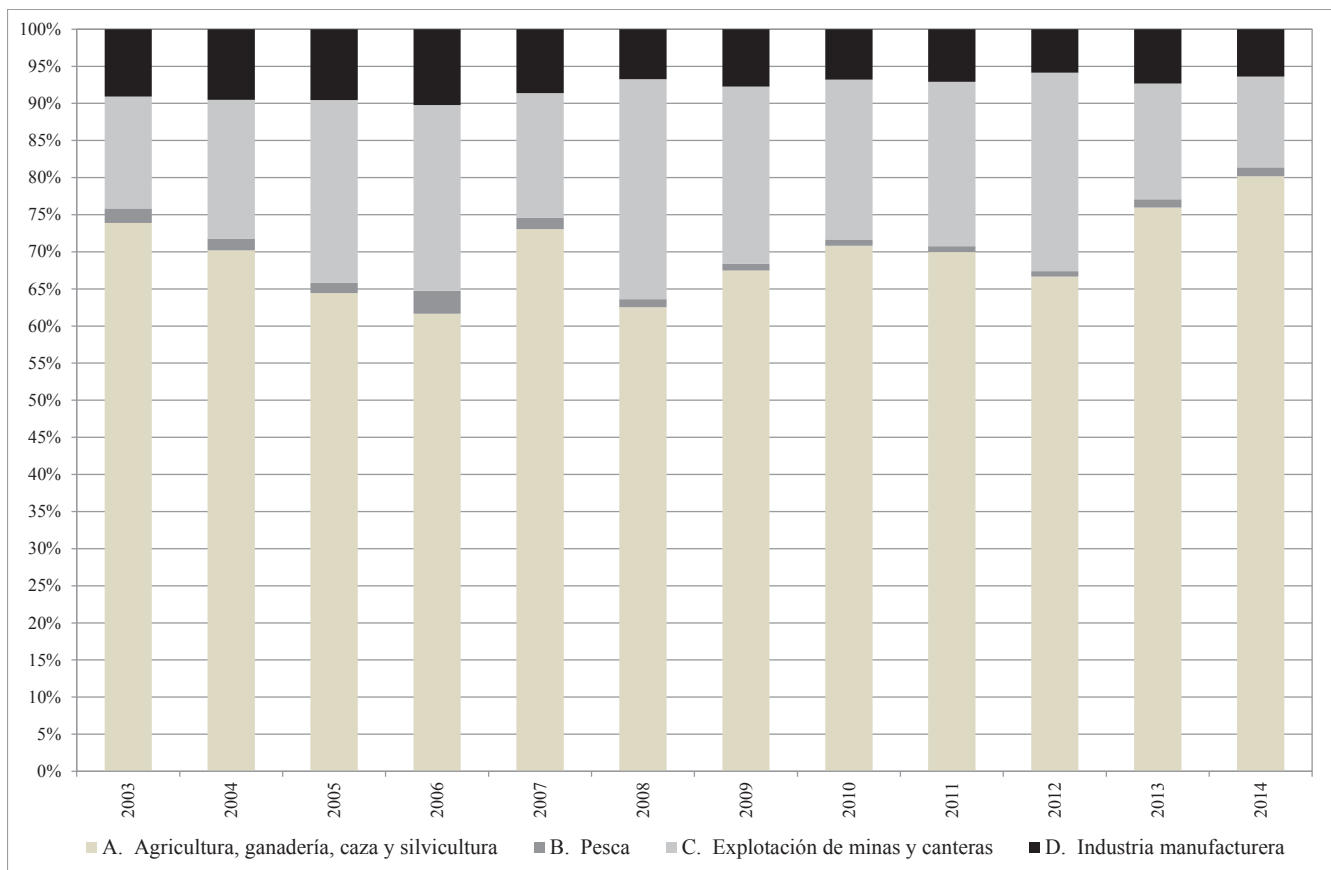
Fuente: elaboración propia con base en Aduana, AFIP, INDEC y MECON.

Nota: la estimación surge del siguiente agrupamiento de las secciones de la NCM: A (secciones I y II, sin considerar productos pesqueros); B (productos pesqueros comprendidos en la sección I); C (sección V, sin considerar energía eléctrica); D (secciones III y IV y VI a XXI, más energía eléctrica).

Con fundamento en lo anterior, como se muestra en la Figura 5, es posible realizar una reclasificación de las actividades considerando los derechos de exportación en función de las ramas en las que efectivamente se origina la fuente de riqueza social que aporta a la recaudación del impuesto y no sobre aquellas en las que realmente se realiza el pago al Estado nacional¹⁹. Como allí se observa, las actividades clasificadas dentro de la industria manufacturera pasan a representar una parte minoritaria en la recaudación del impuesto, aunque ello no da cuenta de lo verdaderamente apropiado sobre cada rama, para lo cual es necesario plantear un último momento de análisis.

19. Corresponde aclarar que aquellas porciones de plusvalía plausibles de ser liberadas sobre las fases de procesamiento de las materias primas identificadas anteriormente o porciones de plusvalía normal apropiadas a partir del cobro del impuesto y que podrían hacer a la recaudación del mismo, no son tenidas en cuenta en esta reclasificación. Es decir, en caso de existir alguno de tales fenómenos, se estarían considerando aquí como un flujo de plusvalía bajo la forma de renta de la tierra.

Figura 5. Composición de los derechos de exportación según grandes ramas de actividad. Argentina. 2003-2014.



Fuente: elaboración propia con base en Aduana, AFIP, INDEC y MECON.

Nota: la reclasificación propuesta surge del siguiente reagrupamiento de las posiciones arancelarias de la NCM, a partir del agrupamiento mostrado en la Figura 4: A (secciones I y II, sin considerar productos pesqueros; secciones III y IV, sin considerar productos pesqueros; productos frutícolas, forestales, ganaderos y oleaginosos comprendidos en la sección VI; productos forestales comprendidos en la sección VII; secciones VIII y IX); B (productos pesqueros comprendidos dentro de la sección I; productos pesqueros comprendidos en las secciones III y IV); C (sección V, sin considerar energía eléctrica; productos de origen minero de las secciones VI, XIV y XV); D (surge de restar al agrupamiento anterior las posiciones adicionadas a las letras A, B y C).

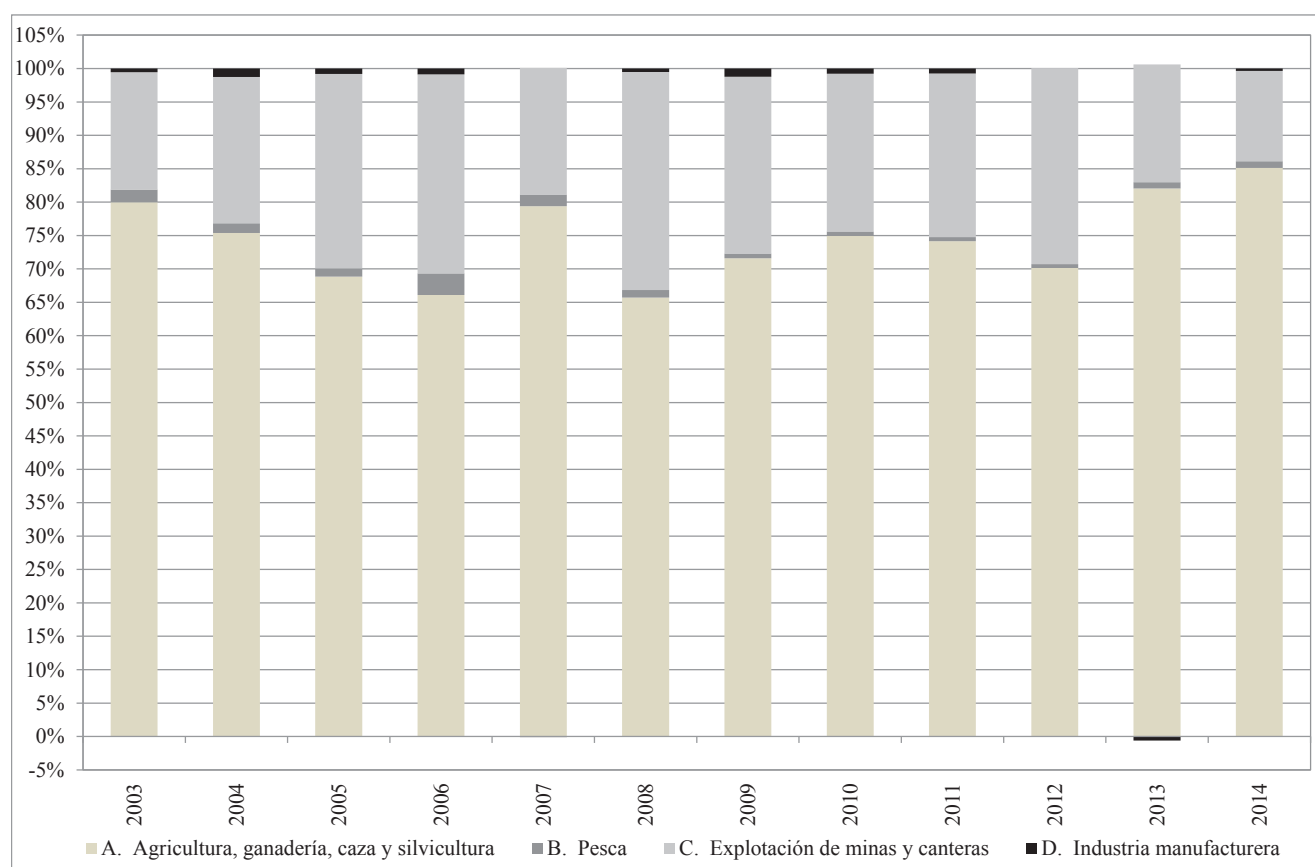
Como puede verse en la Figura 6, si se sustraen los reintegros a las exportaciones es posible observar la riqueza social efectivamente apropiada o pagada sobre cada rama de actividad y, por ende, las actividades a partir de las cuales fluyen en términos efectivos porciones de riqueza social con fuente en la renta de la tierra a manos del Estado nacional.

En este sentido, en el caso de las actividades clasificadas dentro de la industria manufacturera, los derechos de exportación pagados quedan prácticamente compensados (en algunos años resultan más que compensados) por el efecto de los reintegros a las exportaciones, mientras que la totalidad de la recaudación se concentra en porciones de riqueza social que originalmente previenen de las actividades agropecuarias, pesqueras y mineras. Entre estas últimas, tomando el promedio del período analizado, las actividades agropecuarias representan el 74,5 % del total, mientras que las de origen minero y pesquero representan el 23,8 % y 1,3 %, respectivamente. La menor exportación de hidrocarburos, que resulta notoria en los últimos años del período analizado, es uno de los factores que explica el crecimiento de la participación de la actividad agropecuaria en el total, la cual se ubicó alrededor del 85 % en 2014. No obstante, tal incremento no fue lineal a lo largo del período ni tampoco similar para las distintas actividades que conforman las ramas. Sobre este punto, vale mencionar algunos aspectos relevantes.

En primer lugar, en términos de actividades productivas, se destacan las vinculadas al complejo oleaginoso (58,1 % de la recaudación del impuesto, considerando el promedio del período analizado), petrolero (21,4 %), cerealero (12,5 %), minería metalífera (2,6 %), ganadero (2,3 %) y pesquero (1,3 %). Para el resto de las producciones, la participación es minoritaria y va desde el 0,3 % para el complejo farmacéutico hasta el -0,8 % para el automotor. En cuanto a la dinámica de la participación en la recaudación, estas actividades presentan marcadas diferencias en función de los niveles de producción exportada (en muchos casos mediados por la intervención del Estado a lo largo del período analizado), los precios internacionales y las alícuotas del propio impuesto. Por ejemplo, la actividad petrolera representaba hacia 2003 el 16,5 % del total, ascendiendo al 30,8 % en 2008 (luego de una brusca caída en 2007), disminuyendo en los años siguientes (21 % en 2010), repuntando en 2012 (25,6 %) y volviendo a caer en 2014 hasta el 11,3 %; mientras que la principal contrapartida de ello se explica por lo ocurrido con el complejo oleaginoso con una dinámica inversa a la anterior: participación de 63,4 % en 2003 que disminuye hasta el 47 % en 2008 (luego de un fuerte incremento en 2007), incrementándose fuertemente en los años siguientes (63,6 % en 2010), con caída en 2012 (51,6 %) y un nuevo incremento hasta 2014 (68,1 %).

En segundo lugar, si bien las actividades mencionadas son claramente las relevantes en términos de participación en la recaudación del impuesto, ello no quita que para algunos casos particulares la importancia del impuesto neto sobre las exportaciones sea similar o mayor que en el caso de aquellas. Así, mientras que para las producciones anteriormente mencionadas la alícuota implícita se ubica (en el promedio del período analizado) alrededor del 24,8 % para el complejo oleaginoso, 22,4 % para el petrolero, 15,6 % para el cerealero, 6,8 % para la minería metálica, 6,3 % para el pesquero y 4,3 % para el ganadero; también es posible mencionar otras actividades como las del complejo apícola (7,5 %) y tabacalero (5,6 %).

Figura 6. Composición de los derechos de exportación netos de reintegros a las exportaciones, según grandes ramas de actividad (reclasificación propia). Argentina. 2003-2014.



Fuente: elaboración propia con base en Aduana, AFIP, INDEC y MECON.

Nota: la estimación surge de restar los reintegros a las exportaciones a las posiciones arancelarias correspondientes a cada rama de acuerdo a la clasificación mostrada en la Figura 5.

Por último cabe destacar el alto grado de concentración de los productos sobre los que recae en mayor medida el impuesto (considerado en términos netos), ya que en cuatro productos²⁰ (considerados a 8 dígitos de la NCM) se concentra aproximadamente el 64 % del total de la recaudación del período (en pesos de poder adquisitivo constante), en seis productos²¹, aproximadamente el 74 %, y en una veintena de productos²², el 90 %.

6. Conclusiones

El proceso de cuantificar la renta de la tierra que fluye hacia un ámbito nacional y sus cursos de apropiación resulta arduo, metodológicamente hablando y, por supuesto, como todo dato, también discutible. Ello se debe a que el fenómeno en cuestión se diluye en un gran número de mediaciones, entre las cuales los impuestos a las exportaciones se conforman como uno de los pilares de dicha apropiación. En este trabajo, nuestra intención ha sido tratar de avanzar en esta cuantificación específica, aportando información detallada, con una clasificación de la información no disponible hasta el momento, no solo para las mercancías agrarias, sino también para aquellas de la actividad petrolera, minera o pesquera.

A su vez, si bien no analizamos aquí la unidad del proceso de acumulación de capital nacional, sino una faceta de su movimiento concreto, consideramos relevante dar cuenta del papel central que ocupa en el mismo el volumen de renta de la tierra que ingresa anualmente al país. Para contribuir en ese sentido, pretendimos poner de manifiesto el origen de la masa de riqueza social apropiada a través del impuesto a las exportaciones y por qué esta no podría tener otra fuente que no sea una fuente extraordinaria de valorización (al menos de manera sostenible), así como las falencias que presentan las estimaciones oficiales de las Cuentas Nacionales para dar cuenta de ello.

7. Agradecimientos

El presente trabajo se enmarca en las actividades del Proyecto UBA-CyT 20020150200133BA, Categoría Modalidad II, Programación 2016, período 2016-2017, titulado *Acumulación de capital y condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo: especificidades de la economía argentina desde mediados de los años setenta*, dirigido por Damián Kennedy. A su vez, agradecemos los comentarios realizados a versiones anteriores por Damián Kennedy, así como las observaciones de los evaluadores anónimos y el equipo editorial de la revista *Apuntes del CENES*, los cuales resultaron de suma utilidad en el proceso de elaboración del trabajo.

20. Harina y “pellets” de la extracción del aceite de soja (25,7%); Porotos de soja (excluidos para siembra) (14%); Aceite de soja en bruto (incluso desgomado) (12,9%); Aceites crudos de petróleo (11,3%).

21. A los cuatro anteriores se suman: Maíz en grano (5,2%); Trigo y morcajo (excluidos trigo duro y para siembra) (5,1%).

22. A los seis anteriores se suman: Aceite de girasol en bruto (2%); Naftas para petroquímica (1,7%); Minerales de cobre y sus concentrados (excluido sulfuros) (1,6%); Propano licuado (excluido crudo) (1,6%); Gas natural en estado gaseoso (1,4%); Butanos licuados (1,4%); Naftas (excluidas para petroquímica) (1,1%); Carne bovina deshuesada (fresca o refrigerada) (0,9%); Gasolinas excluidas de aviación (0,8%); Fuel oil (0,7%); Gas licuado de petróleo (GLP) (0,6%); Oro para uso no monetario (formas en bruto de aleación dorada o bullón dorado) (0,6%); Carne bovina deshuesada (congelada) (0,6%); Biodiesel y sus mezclas (sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso o con un contenido \leq al 70% en peso de estos aceites) (0,6%).

Referencias bibliográficas

- Aduana Argentina. (s.f.). *Nomenclatura Común del Mercosur (NCM)*. Buenos Aires: Aduana.
- AFIP. (s.f.). *Anuarios estadísticos: recaudación total del Estado nacional. Recaudación de derechos de exportación*. Buenos Aires: AFIP.
- Alvater, E. (1976). Estado y capitalismo. Notas sobre algunos problemas de intervención estatal. *Cuadernos Políticos*, 9, 9-30.
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la periferia prospera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Bernal, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Banco Mundial. (s.f.). *Precios internacionales de granos*. s.l.: BM.
- Cazón, F., Kennedy, D. & Lastra, F. (2016). Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los 70. *Trabajo y Sociedad*, (27), 305-327.
- Centro de Investigación y Formación de la República Argentina -CIFRA-CTA-. (s.f.). *IPC-9 Provincias*. Buenos Aires: CIFRA-CTA.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 45, 25-47.
- Dileo, E., Graña, J. M., Kennedy, D. & Sánchez, M. A. (2017). El rol de la deuda pública externa en la acumulación de capital en Argentina: aportes preliminares al debate a partir de su dinámica desde el inicio de la convertibilidad. En *12 Jornadas de Sociología*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, 22 al 25 de agosto.
- Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal -DNIAF- (2017). *Tributos vigentes en la República Argentina a nivel nacional*. Buenos Aires: Subsecretaría de Ingresos Públicos, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Hacienda.
- Fröbel, F., Heinrichs, J. & Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid: Siglo XXI.
- Graña, J. M. (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 pasado*. Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Grinberg, N (2013). Capital Accumulation and Ground-Rent in Brazil: 1953–2008. *International Review of Applied Economics*, 27, 449–471.

- Grinberg, N. (2016). Global Commodity Chains and the Production of Surplus-value on a Global Scale: Ringing Back the New International Division of Labour Theory. *Journal of World-Systems Research*, 22(1), 247-278. <https://doi.org/10.5195/JWSR.2016.605>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos –INDEC- (2016). *Cuentas Nacionales, metodología de estimación. Base 2004 y serie a precios constantes y corrientes, metodología n.º 21*. Buenos Aires: INDEC.
- Iñigo, J. (1998). *La acumulación de capital en la Argentina*. Buenos Aires: Centro para la Investigación como Crítica Práctica.
- Iñigo, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo, J. (2008). La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional históricamente dominante en América Latina. Crítica de las teorías del desarrollo, de la dependencia y del imperialismo. En *IV Coloquio Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política*, Buenos Aires, 22 al 24 de octubre.
- Jaccoud, F., Arakaki, A., Monteforte, E., Pacífico, L., Graña, J. M. & Kennedy, D. (2015). Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina. *Cuadernos de Economía Crítica*, 2, 79-112.
- Kennedy, D. (2015). Las fuentes de compensación desde la perspectiva de la contabilidad social y su rol en el ciclo económico. Convertibilidad y postconvertibilidad en perspectiva histórica. En J. Lindenboim & A. Salvia (coord.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014* (pp. 75-107). Buenos Aires: EUDEBA.
- Kennedy, D. (2016). Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor. *Cuadernos de Economía*, 35(68), 407-431.
- Kennedy, D., Pacífico, L. & Sánchez, M. A. (2018). La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las cuentas nacionales. Reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica. *Cuadernos de Economía Crítica*, 8, en prensa.
- Marx, K. (2011a). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Marx, K. (2011b). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- Ministerio de Hacienda (s.f.). *Información económica al día*. Buenos Aires: Ministerio de Hacienda.
- Müller, W. & Neusüss, C. (1975). The Illusion of State Socialism and the Contradiction between Wage Labour and Capital. *Telos*, 25, 13-90.
- Piermartini, R. (2004). The Role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities. *World Trade Organization Discussion Papers*, Ginebra. Recuperado de https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers4_e.pdf
- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502.

ANEXO

EVOLUCIÓN DE LA NORMATIVA EN TORNO AL ESTABLECIMIENTO DE LOS DERECHOS DE EXPORTACIÓN EN EL PERÍODO 2002-2016

Luego de la crisis que marcó el fin de la convertibilidad, período en el cual la relevancia de los impuestos a las exportaciones prácticamente había desaparecido, a comienzos del año 2002, mediante el Decreto 310/2002, se determinaron el nivel y el alcance de los derechos de exportación “aplicable a mercaderías comprendidas en posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.)”, bajo la explícita necesidad de paliar la “grave situación por la que atraviesan las finanzas públicas”. En aquel momento, el impuesto en cuestión se fijó en el 20 % para el aceite crudo de petróleo y mineral bituminoso y 5 % para ciertas preparaciones y desechos.

A partir de ahí, hasta fines de 2015, se inició un complejo proceso de modificaciones del esquema del impuesto, que tendió hacia la ampliación de su alcance y el incremento en los niveles de la alícuota para las mercancías comprendidas en las posiciones arancelarias de la NCM. Ello, a su vez, hizo que la riqueza social apropiada por esta vía pasara a representar una proporción relevante de los ingresos fiscales del Estado nacional (aunque desvaneciéndose paulatinamente hacia fines del período analizado). Entre las normas más relevantes que conformaron tal proceso¹ se encuentran la inmediatamente posterior Resolución 11/2002 del Ministerio de Economía e Infraestructura (modificada por la Resolución 35/2002 del Ministerio de Economía), a través de la cual se extienden de manera considerable las posiciones arancelarias alcanzadas por el gravamen a prácticamente la totalidad de la NCM (excepto los hidrocarburos y sus derivados comprendidos dentro de los alcances del Decreto 1589/1989), con una alícuota del 20 % para mercancías agrarias específicas y sus derivados (principalmente soja, girasol, trigo y maíz) y 5 % para el resto, nuevamente bajo el argumento del “deterioro en los ingresos fiscales, que a su vez se encuentra acompañado por una creciente demanda de asistencia para los sectores más desprotegidos” y la necesidad de atenuar “el efecto de las modificaciones cambiarias sobre los precios internos, especialmente en lo relativo a productos esenciales de la canasta familiar”. Aún en el 2002, mediante el Decreto 690/2002, además de modificarse los derechos de exportación de las normas mencionadas anteriormente, se fijan los reintegros a las exportaciones para un conjunto de posiciones arancelarias. Estos, como puede verse en el cuerpo del texto, también tendrían un papel relevante en el período bajo análisis, particularmente para las mercancías de índole industrial.

1. Otras normas (aunque, claro está, no todas) que modifican o complementan las mencionadas en el texto son: Resoluciones 160/2002, 307/2002 y 526/2002 del Ministerio de Economía; Resoluciones 145/2004, 146/2004, 653/2005, 655/2005, 113/2006, 149/2006, 534/2006, 768/2006, 776/2006, 1030/2006, 22/2007, 23/2007 y 656/2008 del Ministerio de Economía y Producción; Ley 26.217 (diciembre de 2006); Decreto 509/2007; Resolución Conjunta 3/2009 y 4/2009 del Ministerio de Producción y del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas; Decreto 2260/2009; Resolución 813/2010 de la Secretaría de Energía; Decreto 100/2012; Decreto 1719/2012; Resoluciones 1/2013 y 803/2014 del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas; Decreto 25/2016; Decreto 361/2016; Decreto 640/2016.

Posteriormente, ante el fuerte incremento de precios internacionales, mediante la Resolución 10/2007 del Ministerio de Economía y Producción se fijó un derecho de exportación adicional del 4 % para ciertas mercancías de origen agrícola y sus derivadas (ligadas a la cadena de la soja) y por medio de la bien conocida Resolución 125/2008 (y su modificatoria -Resolución 141/2008-, derogatoria -Resolución 64/2008- y complementarias -Resoluciones 284/2008 y 285/2008-, todas del Ministerio de Economía y Producción) se modificaron los derechos de exportación sobre las principales mercancías agrarias exportadas a partir de una fórmula que establece un esquema móvil para la determinación del nivel del impuesto en función del movimiento de los precios internacionales (elevándolos para la soja y el girasol y sus derivados y reduciéndolos para el maíz y el trigo). Dicho esquema fue modificado por la Resolución 64/2008 del Ministerio de Economía y Producción (estableciendo alícuotas para distintos niveles del precio internacional, llegando al 52,7 % cuando el precio FOB alcanzaba los 750 dólares en el caso de la soja y 900 dólares en el caso del girasol), y complementado por una compensación para pequeños productores de soja o girasol de la cosecha 2007/2008 (Resolución 284/2008 del Ministerio de Economía y Producción) y para el transporte de granos oleaginosos (soja y girasol) producidos en las provincias extra pampeanas (Resolución 285/2008 del Ministerio de Economía y Producción). No obstante, como es sabido, el conflicto político que desató la implementación de la “Resolución 125” tuvo una resolución “no positiva” y su vigencia (así como la de su modificatoria, derogatoria y complementarias) se limitó mediante la Resolución 180/2008 del Ministerio de Economía y Producción, restituyendo los niveles de derechos de exportación previos (Resoluciones 368/2007 y 369/2007 del Ministerio de Economía y Producción).

Dicho conflicto marcó, en gran medida, el límite para la extensión del impuesto. De hecho, desde entonces, y hasta el 2015, los derechos de exportación para las principales mercancías agrarias exportadas se mantuvieron constantes, siendo del 35 % para los porotos de soja y del 32 % para sus derivados y subproductos, 15 % para el maíz en grano, 23 % para el trigo y 30 % para el aceite de girasol. Mientras que prácticamente para la totalidad de las mercancías industriales dicha alícuota se ubicó en el 5 %, aunque con reintegros que generalmente variaban entre 2.5 % y 6 %.

Párrafo aparte merece la trayectoria de los impuestos a las exportaciones de hidrocarburos y sus derivados (aquí mencionada breve y parcialmente a partir de las principales normas identificadas), siendo el conjunto de mercancías que sufrió el mayor número de modificaciones en cuanto al alcance y nivel de los derechos de exportación entre 2002 y 2015. En este sentido, luego del mencionado Decreto

310/2002, el Decreto 809/2002 amplió las posiciones arancelarias sujetas al impuesto. Más adelante, a partir del incremento de los precios internacionales, por medio de la Resolución 335/2004 del Ministerio de Economía y Producción se elevó la alícuota al 20 % para un conjunto de productos; en la Resolución 336/2004 del Ministerio de Economía y Producción se incrementó al 5 % el impuesto para las naftas (para las que se había fijado el 0 % en la Resolución 135/2002 del Ministerio de Economía); en la Resolución 337/2004 del Ministerio de Economía y Producción se incrementó la alícuota al 25 % para las exportaciones de aceite crudo de petróleo y de mineral bituminoso; mientras que el Decreto 645/2004 fijó el derecho de exportación al gas natural licuado, al gas natural en estado gaseoso, al butano en estado gaseoso y a otros gases en el 20 %. Luego, la Resolución 532/2004 (y su complementaria 537/2004) del Ministerio de Economía y Producción mantuvieron el derecho de exportación del 25 % para el aceite crudo de petróleo y mineral bituminoso, pero establecieron la aplicación de alícuotas adicionales (pudiendo llegar hasta el 45 %) en aquellos casos en los que el precio internacional sea superior a un determinado monto en dólares, lo cual introdujo como aspecto novedoso en el período aquí analizado la implementación de alícuotas móviles para el impuesto. En el mismo sentido, la Resolución 394/2007 del Ministerio de Economía y Producción deroga la resolución previa y modifica los derechos de exportación a los hidrocarburos aplicando una alícuota del 45 %, que resultaría superior si el precio internacional de las mercancías en cuestión superaba un nivel de referencia especificado en cada caso (aunque si el precio fuera inferior a un determinado nivel, los porcentajes por aplicar deberían determinarse *a posteriori*). Por último, por medio de la Resolución 1077/2014 del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas se deroga la Resolución 394/2007, creando un nuevo esquema de derechos de exportación para los hidrocarburos y sus derivados, pero que mantiene las alícuotas móviles.

Finalmente, si bien excede el período aquí analizado, con el cambio de gobierno de fines de 2015 se implementaron diversas medidas que determinaron, en algunos casos, la reducción de los derechos de exportación, mientras que en otros, su total eliminación. Así, mediante el Decreto 133/2015 se elimina el impuesto para la gran mayoría de las mercancías agropecuarias, con la particular excepción de la soja y sus derivados (para las cuales la alícuota se mantuvo entre el 27 % y 30 % y, a partir del Decreto 1343/2016 se prevé que se reduzcan en un 0,5 % mensual desde enero de 2018 hasta diciembre de 2019). Casi simultáneamente, mediante el Decreto 160/2015, se eliminaron los derechos de exportación para aproximadamente la totalidad de las

mercancías industriales. A su vez, mediante el Decreto 349/2016 se eliminan los derechos de exportación a los productos de la actividad minera². Por último, el Decreto 1341/2016 incrementa los niveles de los reintegros a la exportación para diversos productos agrarios y agroindustriales.

2. Un resumen de los derechos de exportación vigentes a junio de 2017 puede consultarse en la publicación de la DNIAF (2017).

LAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO COMO FORMA DE LA ESPECIFICIDAD DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN LA ARGENTINA: EVIDENCIAS CONCRETAS DESDE MEDIADOS DE LOS '70

Fernando Cazón, Damián Kennedy y Facundo Lastra

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista Trabajo y Sociedad, N° 27, invierno de 2016. ISSN: 1514-6871. Disponible en: <https://www.unse.edu.ar/trabajosociedad/27%20CAZON%20KENNEDY%20LASTRA%20fuerza%20de%20trabajo%20superpoblacion%20relativa.pdf>

1. Introducción

El mayor grado de diferenciación de las condiciones de vida de la población de América Latina en relación a otras regiones llevó a que numerosos científicos sociales propongan un amplio abanico de enfoques específicos sobre el tema. Buena parte de estos enfoques buscan las razones de dicha diferenciación en las características asumidas por la estructura productiva de los países latinoamericanos y, más en general, en las particularidades de sus procesos de acumulación de capital. En este contexto, indudablemente dos son los enfoques más difundidos, que sirven de base para una multiplicidad de estudios: la teoría de la marginalidad y la del sector informal urbano.

El primero de ellos (Nun, Murmis y Marín, 1968; Nun, 1969) procura reconsiderar la problemática de la población sobrante en el marco de la “fase monopolista” del capitalismo (ya que Marx habría realizado su planteo refiriéndose a su “fase competitiva”) como herramienta para comprender las particularidades de América Latina, en donde la acumulación de capital se desenvolvería en dos grandes sectores (reconociéndose la existencia de un *degradé* entre ellos): el del capital monopolista, de elevada productividad asociada a las tecnologías utilizadas y con un grado de concentración que le permite dominar las condiciones del mercado, y el del capital competitivo, que presenta las características opuestas. Sobre la base de la distinción conceptual entre las categorías “ejército industrial de reserva” y “población sobrante”, para la teoría de la marginalidad los trabajadores empleados en el segundo sector no se constituirían, dadas sus aptitudes productivas, en competencia para los ocupados en el primer sector. De este modo, la fuerza de trabajo ocupada en el sector competitivo perdería la “función” de regular las condiciones de contratación de los obreros en activo en el sector monopolista, papel que Marx le habría adjudicado al “ejército industrial de reserva”, en el marco de su análisis de Inglaterra en el siglo XIX, donde la fuerza de trabajo tendría un elevado grado de homogeneidad.

En este contexto, dados los (cada vez más) escasos vínculos entre ambas esferas, los trabajadores del sector competitivo se consolidarían como sobrantes en relación al sector monopolista; se constituirían, así, en una masa marginal respecto del sector dinámico de la economía. Esto daría lugar a un proceso de diferenciación en el mercado de trabajo, que luego se reproduciría para el sector competitivo, que contaría con su “propio” ejército industrial de reserva y masa marginal. En otros términos, “En rigor, se superponen y combinan dos procesos de acumulación cualitativamente distintos, que introducen una diferenciación creciente en el mercado de trabajo y respecto a los cuales varía la funcionalidad del excedente de población. De esta manera, los desocupados pueden

ser, a la vez, un ejército industrial de reserva para el sector competitivo y una masa marginal para el sector monopolístico.” (Nun, 1969: 202).

Por su parte, el enfoque del sector informal urbano es tributario de las tesis estructuralistas de Prebisch, que describían la situación de muchos países de la región, los cuales, a partir de su integración periférica al mercado mundial, sólo poseían un número pequeño de actividades productivas para la exportación que se modernizaban. Estos establecimientos productivos competían en el mercado mundial, con nula “irradiación” al resto de los sectores y dando lugar a estructuras productivas heterogéneas (Prebisch, 1962 y 1973).

Esta estructura productiva heterogénea, a su vez, dio lugar a la conformación de dos segmentos del mercado de trabajo, formal e informal, según se encuentren o no relacionados con el sector moderno. En el sector formal tenderían a prevalecer, entonces, una mayor productividad, una mayor extensión de la relación asalariada y mejores condiciones de trabajo e ingreso. Esta dualización generaría que personas con los mismos atributos posean remuneraciones divergentes según el sector donde consigan emplearse (PREALC, 1978).

En el presente artículo nos proponemos como objetivo central analizar la evolución de la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina desde mediados de los años setenta, desde un enfoque alternativo a los previamente presentados. A partir del mismo, encontramos que las raíces del fenómeno de la diferenciación de la fuerza de trabajo se encuentran en la propia especificidad que la acumulación de capital tiene en Argentina como fragmento nacional de la acumulación mundial de capital.

Para ello, en la siguiente sección presentamos sintéticamente las determinaciones generales del capitalismo como modo histórico de organizar la producción¹, para luego, en la tercera, avanzar sobre la especificidad de la acumulación de capital en Argentina y su relación con las condiciones de reproducción de la clase trabajadora. En la cuarta sección desarrollamos la necesidad de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, como un nuevo rasgo de la especificidad del país a partir de la década de 1970, en el marco de las transformaciones en el proceso de trabajo a escala planetaria. Sobre esta base, en la quinta sección avanzamos sobre un conjunto de evidencias concretas respecto del carácter de sobrante de la población obrera argentina, así como también de la diferenciación en sus condiciones de reproducción. Finalmente, en la sexta sección, ofrecemos algunas conclusiones generales que se desprenden del análisis propuesto.

1. En este punto, nos interesa particularmente remarcar que desde el enfoque que sostenemos en el presente trabajo las relaciones políticas constituyen la forma necesaria de desarrollarse las relaciones económicas, a la par que éstas no pueden tener existencia en abstracto sino bajo la forma de las relaciones políticas. De esta forma, no consideramos que las determinaciones económicas y las relaciones políticas tienen cada una existencias autónomas en cuanto tales, para luego relacionarse externamente entre sí, sino que las segundas constituyen las formas necesarias de existir de las primeras (Caligaris y Fitzimons, 2012). En este contexto, en el presente trabajo nos concentraremos fundamentalmente en las determinaciones económicas, aunque en algunas ocasiones puntuales haremos referencia a las formas políticas. Por cuestiones expositivas, desarrollaremos dichas menciones en notas al pie.

2. Fuerza de trabajo y acumulación de capital ²

En el capitalismo, el proceso de producción social no se organiza de manera directa, sino mediante productores privados e independientes los unos de los otros. En consecuencia, la capacidad de organizar el trabajo social no es un atributo inmediato de los productores sino de sus productos del trabajo, los cuales se relacionan entre sí en tanto valores. Así, la necesidad genérica humana de apropiarse crecientemente del medio no se realiza con el objetivo inmediato de la producción de valores de uso para satisfacer necesidades humanas, sino que toma forma en la producción de plusvalor. En este sentido, el capital es la forma bajo la cual en la actualidad se organiza el proceso de trabajo social.

La fuente de la plusvalía es la fuerza de trabajo que, constituida como mercancía, crea más valor que el necesario para producirla. Para que la acumulación pueda sostenerse en el tiempo, en primer lugar la fuerza de trabajo debe estar disponible como mercancía. Su valor está determinado por el valor de los medios de vida necesarios para la subsistencia de su poseedor y para la conservación de las condiciones que permitan poner en ejercicio su capacidad de trabajo, tal como la requiere el proceso de producción. También en este valor deben estar contenidos los medios de vida necesarios para la perpetuación de la clase de los trabajadores, incluyendo los “costos de entrenamiento” de las nuevas generaciones, y el valor para sostener su vida natural una vez agotada su capacidad productiva o para mantener su capacidad de trabajo inalterada toda vez que se encuentre temporalmente imposibilitado de trabajar³.

Ahora bien, dada la organización indirecta del proceso de trabajo social, el capital requiere constantemente una porción de la fuerza de trabajo que exceda a la población ocupada, disponible para ser empleada, de modo de asegurar la valorización fluida del capital. Con ello la acumulación se libera de las trabas que la oferta de fuerza de trabajo pudiera presentar a los ciclos de expansión y contracción de la producción (generales y de las distintas ramas de la producción)⁴. A su vez, la existencia de una sobrepoblación relativa regula el precio de venta de la fuerza de trabajo de los obreros en activo⁵.

Sobre esta base, la forma más potente de producción de plusvalor es la plusvalía relativa, que conlleva a una revolución constante en las fuerzas productivas del trabajo social. En este proceso, con la constitución del sistema de maquinaria y la gran industria, y el crecimiento del capital constante a un ritmo relativamente más lento que el capital variable, se determina la subjetividad productiva del trabajador de tres maneras generales distintas.

2. Esta sección resulta de una síntesis propia de Iñigo Carrera (2008) y Marx (1995).

3. Un análisis detallado de las determinaciones del valor de la fuerza de trabajo puede encontrarse en Iñigo (2012).

4. “Ahora bien, si la existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o del incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista, esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación del capital, más aún, *en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción*. Constituye un *ejército industrial de reserva*, un contingente *disponible*, que pertenece al capital de un modo tan absoluto como si se criase y mantuviese a sus expensas. Le brinda el material humano, dispuesto siempre para ser explotado a medida que lo reclamen sus necesidades variables de explotación e independientemente, además, de los límites que pueda oponer el aumento real de población.” (Marx, 1995: 535, resaltado del original).

5. La existencia de una población sobrante constante implicaría, en primera instancia, que al vender su fuerza de trabajo de manera individual, el obrero, se encuentra en desventaja en relación al capitalista por la competencia con otros obreros, de modo que la fuerza de trabajo se vendería por debajo de su valor. Sin embargo, como afirmamos previamente, el capital necesita que la fuerza de trabajo se venda por su valor. Es decir, hay una contradicción entre la necesidad inmediata de los capitales individuales y la necesidad del capital total de la sociedad de que la fuerza de trabajo se reproduzca normalmente. Es así que esta necesidad del capital

Por un lado, se degrada la subjetividad productiva del obrero que hace el trabajo manual transformándolo progresivamente en un apéndice de la maquinaria. Esto se realiza objetivando los conocimientos de los trabajadores que realizan tareas simples en la nueva maquinaria desarrollada por la gran industria. Por otro lado, el capital necesita expandir la subjetividad productiva de la porción de la clase obrera que se encarga del desarrollo del control objetivado de las fuerzas naturales y de la regulación del proceso de trabajo. Esto lo hace desarrollando las aptitudes científicas de la porción de la clase trabajadora que se encarga de estas tareas⁶. Por último, dado que el aumento de la capacidad productiva del trabajo implica que cada obrero individual utilice una cantidad progresivamente mayor de medios de producción, se determina a una parte creciente de la clase trabajadora como superpoblación relativa para las necesidades del capital.

La identificación empírica de estas tres formas en la que se presenta la fuerza de trabajo es por demás dificultosa. En primer lugar, el desarrollo de una subjetividad productiva expandida dentro de la clase trabajadora estaba apenas surgiendo en el momento en que Marx escribía, por lo cual este autor pudo encontrar su necesidad, pero no la expuso acabadamente (Starosta, 2012). Por otro lado, *El capital*, en lo que respecta a la manifestación concreta de las leyes generales allí planteadas, tiene como principal objeto de referencia la forma nacional “clásica” de Inglaterra en el siglo XIX, la cual posee especificidades muy distintas a las de países como Argentina. Finalmente, vale la pena mencionar que el reconocimiento de las formas de existencia de la superpoblación relativa por parte de este autor fue abordado de manera muy general, presentando muchas dificultades para su abordaje, que se expresa en las disímiles interpretaciones que se han dado de las mismas a lo largo de la historia. Por todos estos motivos, entendemos que el análisis de la fuerza de trabajo en Argentina no puede realizarse sino es mediante un uso crítico de la obra de Marx, reconociendo las particularidades de este país y las necesarias mediaciones acerca de las transformaciones del capitalismo contemporáneo.

total de la sociedad toma forma concreta en la generación de una relación de solidaridad (forma de la competencia) entre los obreros en busca de vender sus fuerzas de trabajo individuales por su valor de manera colectiva. Por otro lado, ante esto, se forma una relación de solidaridad (también forma de la competencia) entre los capitalistas por la compra de dicha fuerza de trabajo. Es decir, la compra-venta de la fuerza de trabajo toma forma concreta en una relación jurídica pública, esto es, una relación política, la lucha de clases, cuyo resultado es “sancionado” por el representante político del capital total, esto es, el estado. Para un desarrollo completo de esta problemática, ver Caligary Fitzsimons (2012).

6. A nuestro entender, el planteo clásico de Braverman (1974) sobre las consecuencias de la gran industria en la “descalificación” de la clase trabajadora explica correctamente la tendencia hacia la degradación de la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo que realiza las tareas simples. Sin embargo, este autor ignora la ampliación de los atributos productivos de la porción de la clase trabajadora que desarrolla un conocimiento científicamente estructurado. Por otro lado, los autores “posobreristas” (Lazzarato y Negri, 2001; Virno, 2003) presentan un interesante planteo acerca de la intelectualización de una porción de la clase trabajadora, pero ignoran la subsistencia del trabajo simple como parte de los procesos productivos o le otorgan un rol residual con respecto al trabajo intelectual. De esta forma, dichas corrientes se focalizan en un solo aspecto de las transformaciones que va sufriendo la población trabajadora, mientras que desde nuestro punto de vista debe considerarse la unidad de las mismas, unidad que cobra cuerpo en la diferenciación de la fuerza de trabajo. Para un balance de estas teorías ver Lastra (2016: cap. 2).

3. Población trabajadora argentina y especificidad del proceso nacional de acumulación: su relación hasta mediados de los años setenta⁷

3.1 La especificidad de la acumulación de capital en argentina bajo la división internacional clásica del trabajo

En tanto la organización de la producción social es un atributo de las mercancías, y en tanto estas constituyen el vehículo de la producción de plusvalía relativa (tal que se producen como si no existiera un límite para su posterior absorción), dicha organización adquiere un carácter universal⁸. De esta forma, la producción capitalista es un proceso de *contenido* mundial (a diferencia de los modos de producción previos), que se realiza bajo la *forma* de un conjunto de naciones que se interrelacionan en el mercado mundial como fragmentos del trabajo total de la sociedad⁹.

Esta problemática no constituye una cuestión abstracta. Si se parte de la interpretación según la cual los países constituyen unidades de acumulación en sí mismas (que *luego* se interrelacionan en el mercado mundial), se considerará que todo fragmento nacional tiene la potencialidad de desarrollar en su interior de manera inmediata la unidad de las leyes de la acumulación, tal que en cada momento del tiempo todos los países se encontrarían en un mismo camino, pero en una instancia distinta del mismo (desarrollado, subdesarrollado, emergente, etc.). En contraposición, de la consideración de la unidad mundial de la organización del proceso de producción brota la pregunta acerca de la especificidad de la acumulación de capital de los distintos países, como forma de desarrollarse la relación social de alcance mundial.

En cuanto tal, esta determinación mundial es de contenido, lo que 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. En este sentido, dicho proceso tiene como origen excluyente la expansión de los países clásicos¹⁰, en la cual juega un papel clave la búsqueda de la provisión de mercancías agrarias y mineras a un valor sustancialmente menor al vigente en el mercado mundial con vistas a potenciar su proceso de producción de plusvalía relativa. Esta búsqueda da lugar al engendramiento político de espacios nacionales de acumulación como proveedores mundiales de dichas mercancías. Tal es el caso, entre otros, de Argentina.

7. Esta sección reconoce bases en Iñigo Carrera (1998) y Marx (2000).

8. “Las relaciones de dependencia personal (al comienzo sobre una base del todo natural) son las primeras formas sociales, en las que la productividad humana se desarrolla solamente en un ámbito restringido y en lugares aislados. La dependencia personal fundada en la dependencia respecto de las cosas es la segunda forma importante en la que llega a constituirse un sistema de metabolismo social general, un sistema de relaciones universales, de necesidades universales y de capacidades universales. La libre individualidad, fundada en el desarrollo universal de los individuos y en la subordinación de su productividad colectiva, social, como patrimonio social, constituye el tercer estadio” (Marx, 2005: 85, resaltado del original).

9. “Dada su necesidad de expandir la producción material como si esta expansión no llevara consigo la necesidad de límite alguno originado en la forma social que rige su organización, la acumulación de capital es un proceso mundial por su esencia. Pero, dado el carácter de privado con que se realiza el trabajo social en ella, esta esencia mundial nace recortada por, y se desarrolla recortando a, procesos nacionales de acumulación de capital.” (Iñigo Carrera, 2008: 109).

10. Con “países clásicos” hacemos referencia a aquellos en donde la generalidad de las mercancías son producidas por capitales medios, es decir por capitales cuya escala les permite operar a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas.

En la producción de estas mercancías intervienen predominantemente condiciones de producción no reproducibles en cierto momento del tiempo por el trabajo humano y, particularmente en este país, se encierran vastas extensiones de tierra en la cual el trabajo tiene una productividad marcadamente mayor que en las tierras que se necesitan poner en producción según la necesidad mundial solvente por mercancías agrarias. Siendo que el precio de producción se fija en estas últimas tierras, cuando Argentina vende al mercado mundial, fluye hacia allí, portada en las propias mercancías, una determinada masa de renta de la tierra, que tiene como fuente plusvalía producida por los trabajadores de los capitales que las compran.

Ahora bien, esta fuente extraordinaria de plusvalía que constituye la renta de la tierra es un “falso valor social”, en tanto no tiene como contraparte el despliegue de un trabajo, condición primaria del intercambio de mercancías. A la vez, fluyendo a manos de los terratenientes, la renta es una masa de plusvalía que se les escapa a los capitales de los espacios nacionales que están a la cabeza del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social y que, por tanto, resta de la acumulación general del capital. Es por ello que en su determinación más general, la potencialidad de la renta de la tierra que ingresa a la Argentina es la de refluir a los capitales individuales que la pagan con su plusvalía. En consecuencia, ya desde su misma gestación como espacio nacional de acumulación, la especificidad de Argentina está dada por el reflujo de al menos parte de la renta de la tierra¹¹.

La primera modalidad histórica del reflujo de la renta de la tierra se realizó bajo el denominado “modelo agroexportador”, a partir fundamentalmente de condiciones favorables para los capitales medios extranjeros que operaban en el país y del pago de capital e intereses de una deuda externa contraída a tasas de interés extraordinarias. Estos préstamos en buena medida no tuvieron como destino el crecimiento del capital productivo del estado nacional y su magnitud estuvo absolutamente disociada de la capacidad de la economía nacional de generar la riqueza social necesaria para el repago.

La segunda modalidad histórica del reflujo de renta de la tierra –vigente hasta nuestros días- es marcadamente más compleja que la anterior. El rasgo particular de la acumulación de capital en Argentina luego de la crisis del '30 y, particularmente, de la segunda guerra mundial es, además de continuar la producción de mercancías agrarias para el mercado mundial, la existencia de capitales industriales que producen mercancías no portadoras de renta de la tierra con una escala restringida al mercado interno. Esta escala es inferior a la vigente en los capitales industriales que cierran su ciclo de valorización

11. Obviamente, no es esta la única opción posible, aunque sí se nos presenta como la más potente. En cualquier caso, como plantearémos seguidamente, es la que mayormente se realizó en el curso concreto de los hechos.

en el mercado, en tanto no logran poner en acción las condiciones medias de producción socialmente vigentes (razón por la cual es posible identificarlos como pequeños capitales). Esto se refleja en la unánimemente reconocida menor productividad de la economía nacional (más allá de la razón que se encuentre para ello; Cimillo *et al*, 1973; Diamand, 1972; Iñigo Carrera, 1998; Marini, 1973; Nun, 1969;). A este proceso de constitución de capitales con una escala restringida se lo identifica habitualmente como de “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI).

En este contexto coexisten dos tipos de capitales: un *degradé* de pequeños capitales nacionales, que surgen a partir de la crisis de 1930 y proliferan en la segunda posguerra; y los capitales medios fragmentados, que ingresan al país desde finales de la década del '50. Estos últimos son mayormente capitales extranjeros que operan en otros países con la escala normal necesaria para vender en el mercado mundial y localizan en Argentina fragmentos de sí mismos para producir en una escala restringida, utilizando para ello medios de producción que quedaron atrás en el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social (más allá de ingresar a Argentina como portadores del “desarrollo”)¹². Estos capitales son, desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital, pequeños capitales, aunque por su especificidad los identificamos como “fragmentos de capitales medios”¹³. En este sentido, algunos pequeños capitales nacionales pueden alcanzar la escala de un capital medio fragmentado.

Escala restringida y menor productividad significan mayores costos, lo que en principio implicaría la imposibilidad de apropiarse la tasa general de ganancia. Ahora bien, por su propia forma, los fragmentos de capitales medios y los capitales nacionales de magnitud equivalente aparecen al interior del ámbito nacional como capitales medios, de modo que “tienen el derecho” a apropiarse la tasa general de ganancia, lo cual se constituye la forma política bajo la cual lo hacen. Esto sólo puede ocurrir a partir de la compensación de sus mayores costos, papel que cumplirá la apropiación de renta de la tierra mediante distintos mecanismos¹⁴. A ello debe sumarse la plusvalía liberada por parte de los pequeños capitales, que en la circulación transfieren a los capitales de mayor escala. Estos pequeños capitales son, al menos en alguna medida, masa de renta de la tierra acumulada y, por lo tanto, esta transferencia de renta sirve como una compensación adicional al rezago de los fragmentos de capitales medios.

De esta forma, desde nuestro punto de vista, la baja productividad relativa de la economía nacional no es el resultado de un desarrollo parcial o limitado del capitalismo (tal como surgiría de considerar al capi-

12. Esta estructura productiva se gestó en dos etapas claramente diferentes: primero, la proliferación de los pequeños capitales nacionales en la segunda posguerra y, luego, el ingreso masivo del capital medio fragmentado desde mediados de los años cincuenta.

13. En este punto, nuestro planteo se diferencia marcadamente del de Nun. Lo que según este autor es el “capital monopolista”, para nosotros es el capital medio fragmentado, que pone en movimiento un trabajo más productivo que el pequeño capital nacional. Con respecto a este pequeño capital, en la teoría de Nun aparece como el “capital competitivo”, mientras que para nosotros es el capital que más lejos está de organizar un proceso que se encuentre a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas.

14. Más específicamente, la renta de la tierra, en lugar de llegar íntegra a manos de los terratenientes, fluye a los capitales individuales a través de diversos mecanismos. Dentro de ellos se destacan los impuestos a las exportaciones que financian transferencias o compras a aquellos, y la sobrevaluación de la moneda nacional, a partir de la cual se abaratan las importaciones (particularmente, de insumos y maquinarias), lo cual tiene como fuente de riqueza el pago de la liquidación de divisas por exportaciones a un tipo de cambio sobrevaluado. A la vez, ambos instrumentos implican el abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo –sin afectar su capacidad de consumo–, en tanto implican de la circulación interna de los bienes agrarios a un precio menor al internacional. Como se desprende del enfoque explicitado previamente en la Introducción, estos “instrumentos de política económica” son algunas de las

talismo como un proceso de contenido nacional)¹⁵. Por el contrario, con la misma se despliega una necesidad del desarrollo pleno de la unidad mundial del capitalismo, al constituir una forma bajo la cual se realiza el reflujo (al menos parcial) de la renta de la tierra, en el sentido en que se planteó previamente.

3.2 Determinaciones generales sobre la población trabajadora argentina

Durante los tres primeros cuartos del siglo XX, la acumulación de capital toma forma concreta en los países clásicos a través de la reproducción de las subjetividades productivas de la clase obrera de una manera relativamente indiferenciada. La porción de la clase obrera de subjetividad productiva degradada debe ser capaz de adaptarse a las nuevas maquinarias producto del desarrollo de las fuerzas productivas. Por su parte, la de subjetividad productiva en expansión, se basa en la producción de una conciencia científicamente estructurada, es decir, una conciencia que avanza objetivamente sobre el control de las fuerzas naturales y sobre la organización del proceso de vida social y que, por lo tanto, debe pasar por un periodo de formación científica universal antes de empezar a producir plusvalía¹⁶.

Pese a ser determinadas como dos subjetividades productivas distintas, en estos países, el capital las reproduce con un cierto grado de universalidad, cosa que se refleja en la caída de la tasa de natalidad, que sumado a la emigración y a matanzas periódicas por enfrentamientos bélicos, limitan la extensión de la población obrera sobrante. Dadas estas condiciones, al capital le resulta más barato reproducir de manera universal a toda la fuerza de trabajo del ámbito de acumulación de capital a través del estado, cosa que toma la forma de distintas políticas públicas como salud pública, educación pública, fondos jubilatorios, transporte público, etc.¹⁷.

En América Latina, dado que el capital se valoriza desprendiendo fragmentos de capitales medios de los países clásicos para ponerlos a funcionar como pequeños capitales, históricamente, la reproducción de las subjetividades productivas en esta región, sigue un desarrollo similar a la de los países clásicos. Sin embargo, esto no anula el reverso de la moneda: en América Latina en general, y en Argentina en particular, la suerte de la clase trabajadora está atada a las particularidades de su ciclo económico, el cual tiene una determinación específica: la magnitud y evolución de la renta de la tierra *en relación* a la magnitud y evolución de la necesidad de compensación del rezago de productividad.

formas políticas específicas bajo las cuales se desenvuelve la acumulación de capital en Argentina. En este sentido, resulta de interés remarcar que, por su propia forma, la sobrevaluación constituye un mecanismo “oculto” de apropiación de renta, a diferencia de las retenciones, que aparecen inmediatamente como tal.

15. En este aspecto, el estructuralismo latinoamericano considera que la baja productividad relativa, junto a la coexistencia de fragmentos de capitales medios y de pequeños capitales, estaría dada por la escasa “irradiación” de las actividades de mayor productividad hacia los capitales más atrasados. En el caso de la teoría de la masa marginal el rezago productivo tendría lugar debido a la acción de capitales monopolistas extranjeros.

16. Tanto el consumo individual como la duración de la jornada de trabajo de este tipo de obrero están determinados por los atributos productivos que el capital necesita que desarrolle, es decir, habrá un acortamiento de la jornada laboral y un crecimiento de la cantidad de valores de uso que necesita consumir para reproducir su fuerza de trabajo.

17. Este “ahorro” se basa en que, al encargarse el estado de la reproducción universal, no está contenido en el valor de la fuerza de trabajo la ganancia media que deberían apropiarse cada uno de los capitales, si esta reproducción se hiciera de manera privada. En este marco es importante destacar que la clase obrera sacaba su fuerza política para lograr una reproducción universal de su fuerza de trabajo por dos características de la materialidad del proceso de trabajo. La calibración de la máquina seguía siendo un atributo de la pericia manual del obrero y la cadena de montaje no se había vuelto aún una verdadera máquina. Es decir, todavía no había incorporado a

Así, cuando fluye renta de la tierra al país se activan algunos de los distintos mecanismos de apropiación y transferencia de renta, lo cual tiene su reflejo en un florecimiento de la acumulación (es decir, un ciclo económico expansivo). Por el contrario, cuando la renta se contrae o resulta insuficiente respecto de su necesidad creciente, algunos o todos los mecanismos evidenciados manifestarán una tendencia contraria¹⁸. Estos movimientos resultarán particularmente violentos cuando los ciclos de la renta sean más abruptos, a la par que tenderán a tener una expresión “cruda” en el resultado del balance de pagos.

En este contexto, y siempre en términos generales, la época de florecimiento implicará una mayor demanda de empleo y, consecuentemente, una tendencia positiva del salario real (al disminuir el ejército de reserva, siempre bajo la forma de un mayor poder de la clase obrera en la lucha sindical). Con la reversión del ciclo, es de esperar que suceda exactamente lo contrario. En este sentido, creemos que es posible plantear que las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina tienen que ser, como una determinación específica, más “elásticas”, de modo de poder responder a los ciclos más pronunciados en los que toma forma la acumulación de capital nacional.

3.3 Algunas evidencias concretas bajo la ISI

Bajo la ISI, esta particularidad de la acumulación de capital en nuestro país en lo que hace a los vaivenes de los ciclos económicos tuvieron una denominación concreta: los conocidos ciclos de “stop and go”. Durante ese período, el producto material de la economía nacional presenta en algunos momentos puntuales variaciones más pronunciadas que el correspondiente a Estados Unidos, tal como puede verse en el Cuadro 1. En este sentido, entre 1945 y 1974 la tasa de crecimiento del producto material nacional, con promedio mayor a la estadounidense (4% vs 3,2%), presenta una mayor variabilidad de la misma (en términos de desvío estándar, 4,3 vs 3,9). Así es que puede observarse en dicho cuadro la asociación entre el ciclo económico nacional y la evolución de la magnitud de la renta de la tierra hasta mediados de los años sesenta, lo cual ocurre, a tono con lo señalado en el apartado anterior, en dos fases marcadamente diferentes. En primer lugar, hasta fines de la década del cincuenta, la asociación es directa, plasmándose en la proliferación de los pequeños capitales propia de la denominada “ISI fácil”. En segundo lugar, desde entonces el ciclo económico expansivo en el marco de una magnitud de renta de la tierra no tan significativa se explicaría por el ingreso masivo de capitales medios fragmentados.

la herramienta como parte suya, ya que la motorización podía darle el ritmo al obrero que veía degradada su actividad a la mayor de las simplificaciones, pero la herramienta que transforma el objeto seguía siendo regida por los atributos productivos de éste.

18. Dicho lo anterior, es importante remarcar que de este planteo de carácter absolutamente general no debe esperarse que se verifique una relación inmediata en cada momento del tiempo entre renta y ciclo económico. En particular, porque las mediaciones entre la renta en cuanto flujo y su papel como fuente de compensación son, suficientemente complejas, incluyendo en tal complejidad las diversas formas políticas

A la par, comienza a avizorarse ya a finales de los años cincuenta un fenómeno que más adelante cobrará un gran protagonismo: crecientemente el salario real juega un papel de “ajuste”. De hecho, observando el mismo Cuadro 1, mientras que nuestro país no presenta una particular “volatilidad” respecto de la evolución del total de asalariados¹⁹, ocurre exactamente lo contrario respecto del salario real. La diferencia en términos de variabilidad (en ambos sentidos) con la evolución correspondiente a Estados Unidos es notable: el desvío estándar en el caso argentino es de 9,2, mientras que en el caso estadounidense es de 2,3. En este contexto, a lo largo del tiempo el salario real muestra momentos puntuales de profundo retroceso. El primero de estos momentos se observa incluso bajo el “primer peronismo”, cuando entre 1949 y 1952 los ingresos salariales caen un 17%. Luego, entre 1958 y 1959 la caída es del 23% y caídas de menor envergadura, pero recurrentes, se observan en 1955, 1957, 1963, 1968 y 1972. De esta forma, como determinación general, ya en la ISI estamos frente a un proceso de acumulación con la capacidad de cargar sobre la espalda de los asalariados sus propios vaivenes, dada su determinación específica.

Ahora bien, sin dudas, el hecho que más llama la atención en la evolución allí presentada tiene que ver con el particular crecimiento de los salarios en 1972 y 1974, del orden del 33% (en el marco de un notable ascenso de la renta de la tierra), y su posterior caída, con la irrupción de la dictadura militar. Si se toma en cuenta el año comprendido entre 1975 y 1976, la baja de los salarios es del 37%, mientras que si se suma lo ocurrido entre 1974 y el segundo año de la dictadura, el retroceso es del 41%. El transcurrir del tiempo evidenciará que este retroceso del salario real llegó para quedarse, al punto de implicar una profunda transformación en la unidad de la acumulación de capital en nuestro país.

19. Afirmamos esto dado que el desvío estándar de la tasa de crecimiento de los asalariados es, bajo la ISI, de 1,6, mientras que en Estados Unidos resulta del orden de 2,6, en el marco de un mayor crecimiento promedio anual del empleo en Argentina (-1,5% vs 1,3%-)

Cuadro 1. PBI a precios constantes, salario real y ocupados. Argentina y Estados. Renta de la tierra en pesos con capacidad de representar valor constante. Evolución. 1945 – 1976. 1945 = 100.

Año	PBI a pr const		SALARIO REAL		OCUPADOS		RENTA
	ARG	EE.UU.	ARG	EE.UU.	ARG	EE.UU.	
1945	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1946	108,9	89,1	111,2	100,3	102,0	91,8	205,2
1947	121,0	88,3	134,5	94,7	104,7	92,7	278,9
1948	127,7	92,1	157,7	93,0	107,5	94,8	454,9
1949	126,0	91,7	157,1	95,9	110,0	93,1	368,8
1950	127,6	99,7	147,6	99,6	112,0	96,2	320,6
1951	132,5	107,4	139,5	100,3	116,2	101,9	362,6
1952	125,8	111,5	129,9	104,0	113,5	103,8	216,7
1953	132,5	116,6	138,7	108,4	117,3	105,4	470,6
1954	138,0	115,9	152,2	109,9	118,8	102,8	384,1
1955	147,7	124,2	148,6	115,6	121,1	105,1	253,8
1956	151,8	126,7	159,3	119,9	122,2	107,6	124,7
1957	159,7	129,3	153,9	121,3	124,6	108,1	255,2
1958	169,4	128,1	168,3	121,7	127,2	105,5	219,0
1959	158,5	137,3	129,6	127,2	125,5	107,9	109,6
1960	171,0	140,7	132,1	129,6	126,0	109,4	163,7
1961	183,1	144,0	145,0	131,7	126,6	109,5	114,5
1962	180,2	152,7	144,5	136,1	124,4	111,8	143,5
1963	175,9	159,3	142,3	139,5	122,8	113,0	158,8
1964	194,1	168,6	157,3	144,1	125,8	115,5	208,0
1965	211,8	179,4	172,9	147,6	128,4	119,0	142,9
1966	213,2	191,1	173,7	150,7	129,2	124,5	133,7
1967	218,9	195,9	173,0	152,9	132,5	127,3	136,5
1968	228,3	205,4	165,9	157,4	134,2	130,5	105,7
1969	247,7	211,8	174,4	159,8	138,8	134,1	88,2
1970	261,1	212,2	181,7	161,7	141,5	133,8	71,3
1971	270,9	219,3	191,5	165,8	144,4	133,6	103,6
1972	276,5	231,0	180,7	172,4	146,9	136,9	127,1
1973	286,9	244,3	208,3	173,9	149,8	142,6	386,4
1974	302,4	243,0	240,1	169,2	155,1	145,0	493,7
1975	300,6	242,5	235,3	168,2	159,5	142,6	190,5
1976	300,6	255,5	147,9	172,7	159,6	146,2	135,3
TC prom. (1945 - 1974)	4,0	3,2	3,5	1,9	1,5	1,3	17,0
Desvío estándar de la TC	4,3	3,9	9,2	2,3	1,6	2,6	57,9

Fuente: Iñigo Carrera (2007) y Kennedy (2012).

4. Las determinaciones sobre la población trabajadora argentina en el marco de la nueva división internacional del trabajo

Hacia mediados de los años setenta ocurre una verdadera revolución a nivel mundial en las condiciones materiales de los procesos de trabajo, con centro en la computarización del proceso de ajuste de la maquinaria y la robotización de la línea de montaje. Así, el capital en tanto relación social despoja a la porción de la clase obrera de subjetividad degradada de su fuerza política, al simplificar aún más su trabajo, a la par que necesita expandir crecientemente los atributos productivos de la porción de subjetividad expandida que ahora realiza un trabajo más complejo. A su vez, los nuevos desarrollos tecnológicos tienen como contrapartida una disminución relativa de la fuerza de trabajo empleada, lo que aumenta la magnitud de la población sobrante para las necesidades de la acumulación. En contraposición a lo planteado para el período previo, a partir de entonces el capital se libera de la necesidad de reproducir a la fuerza de trabajo de manera relativamente universal, lo que toma forma en una mayor diferenciación de las condiciones de vida de la clase trabajadora.

Estos cambios en la materialidad del proceso de trabajo, sumado al desarrollo en las telecomunicaciones, producto del mismo desarrollo en la microelectrónica, determinan una nueva división social del trabajo. La nueva reproducción fragmentada de la clase obrera se manifiesta en la forma que toma la unidad mundial de la acumulación de capital en los distintos países. Así es que los países clásicos se van caracterizando cada vez más en la reproducción de la porción de la clase obrera de subjetividad expandida, por ende, en la ejecución del trabajo complejo, mientras que el trabajo más simple se va situando en el este y sudeste asiático, donde puede encontrarse fuerza de trabajo capaz de desarrollar el trabajo simplificado a un costo sustancialmente menor que en los países clásicos. La necesidad del capital de alimentarse de la fuerza de trabajo abaratada de esa región hace que se vayan extendiendo procesos de acumulación de capital con esa especificidad: empezando por Japón en la década de 1950 e incorporando a Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia, Bangladesh, Sri Lanka y Mauricio hasta llegar a una fuente de fuerza de trabajo para actuar como apéndice de la maquinaria virtualmente inagotable con la incorporación a este proceso de China durante la década de 1990²⁰.

En lo que respecta a Sudamérica en general, y a Argentina en particular, su participación en la división internacional del trabajo no cambia sustancialmente. Así, la especificidad del proceso de acumulación de capital argentino sigue dado por su participación en la economía mun-

20. En este punto, creemos importante señalar que bajo esta forma concreta (que, como es sabido, se sustenta en miserables condiciones de utilización de la fuerza de trabajo) el capital continúa dándole cuerpo a su propio contenido universal; en otros términos, bajo esta forma concreta es que se va universalizando crecientemente la relación social de producción.

dial como proveedor de mercancías agrarias y la producción de la generalidad de las mercancías en escala restringida para el mercado interno. Al no participar del avance en el desarrollo de las fuerzas productivas que toma forma a nivel mundial, se incrementa aún más la brecha de productividad de la economía nacional respecto de las condiciones sociales medias de producción (Graña, 2013). Si a esto le sumamos la ya señalada creciente participación en el mercado mundial de mercancías producidas con bajos salarios, resulta que la necesidad de compensación del rezago de la economía nacional no sólo persiste sino que resulta redoblada. Y esto ocurre en un contexto en el cual la renta de la tierra muestra, en promedio, un nivel similar al de la etapa previa, hasta mediados de la primera década del siglo actual (Iñigo Carrera, 2007).

Es en este contexto en donde ocurre en nuestro país un verdadero derumbe del salario real tal como puede observarse en el Gráfico 1: con momentos cruciales en la irrupción de la sangrienta dictadura militar en 1976, la hiperinflación –cercana al 5000% anual- en 1989, y la crisis del esquema de Convertibilidad en 2002. Luego, hacia el año 2012, tras un ciclo económico de crecimiento prácticamente inédito en la historia de nuestro país, el salario real representa apenas el 63% de su máximo histórico de 1974 y un 83% de su nivel de 1970. Semejante deterioro ocurrió sin que haya existido un proceso de descalificación masiva de la fuerza de trabajo y absolutamente dissociado de la evolución de la productividad relativa argentina. Más específicamente, si se calcula para nuestro país el salario real que resultaría si el mismo hubiera mantenido año a año la relación observada de la evolución entre la productividad y el salario real estadounidense (donde el mismo creció entre 1970 y 2012 un 20%), dada la evolución de la productividad en Argentina, el mismo resultaría en 2012 un 15% mayor que en 1970.

En primer lugar, esta profunda transformación no implica, en sí misma, un cambio en la especificidad de la acumulación de capital en nuestro país, en tanto el mismo no se constituyó en una plataforma de exportación de bienes industriales con base en el bajo salario, sino que, por el contrario, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor constituye una nueva “pata” para darle cuerpo a la necesidad del reflujo de la renta de la tierra²¹. Justamente por ello, cuando la renta de la tierra se expande, el salario real hace lo propio, tal que disminuye el peso que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor representa en el producto social total, ocurriendo exactamente lo contrario cuando la renta se contrae o resulta insuficiente para la reproducción normal del ciclo económico^{22,23}.

21. Tal como se mencionó previamente, uno de los mecanismos más recurrentes a partir del cual toma cuerpo el reflujo de renta de la tierra es la sobrevaluación de la moneda. Ahora bien, a la par que abarata las importaciones, la misma, implica una barrera para poder exportar mercancías que no sean portadoras de renta diferencial de la tierra (salvo casos específicos especiales). En este sentido, aunque el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor se convirtió en una pata de la acumulación, las formas de apropiación de renta de la tierra, especialmente la sobrevaluación de la moneda, no permiten que Argentina se convierta en una plataforma de exportación para el mercado mundial de mercancías industriales.

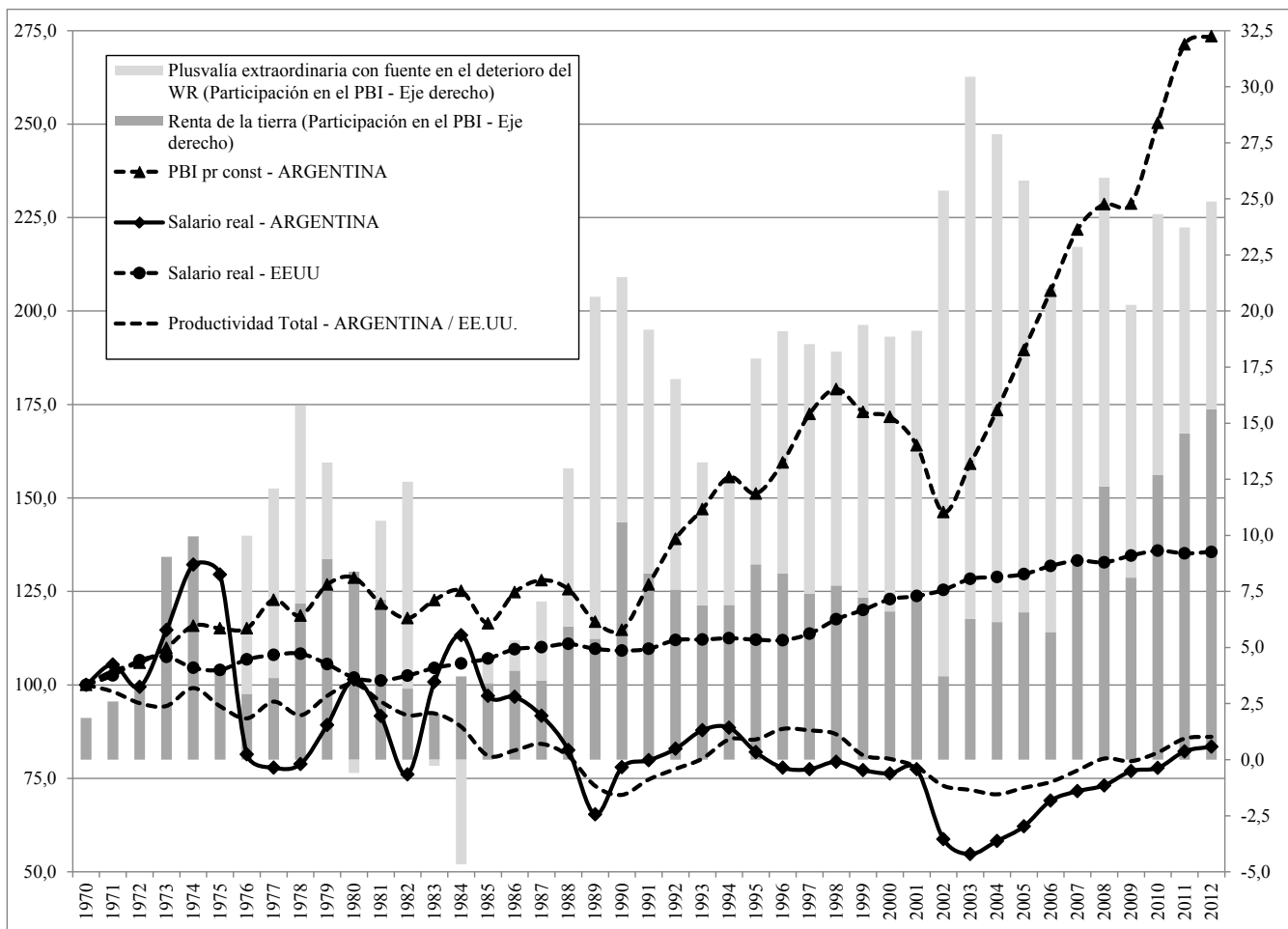
22. Para lograr la aproximación cuantitativa del peso de la plusvalía extraordinaria con fuente en el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor estimamos para cada año del lapso 1976-2012 la masa salarial que se hubiera verificado si el salario real hubiera mantenido año a año su poder adquisitivo de 1970, tal que la diferencia entre la masa salarial hipotética en cada año y la efectivamente observada constituye la plusvalía “extraordinaria” en cuestión. Tomamos dicho año para el cómputo pues hasta allí el salario real presenta una evolución acorde a la evolución de la capacidad productiva del trabajo. Evidentemente, si tomáramos el nivel de 1973 – 1974, las tendencias aquí señaladas serían aún peores. A la vez, los valores negativos evidenciados en el Gráfico 1 reflejan el hecho de que el salario real de los años en cuestión es mayor al de 1970.

23. En este punto, resulta de interés el contrapunto con el caso mexicano. Siendo hasta fines de los

En consecuencia, dicha evolución del salario real implica la venta, como norma, de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, por tanto, la emergencia de una nueva fuente de extraordinaria plusvalía como mecanismo de compensación, que encuentra su base en el “nuevo” nivel de la relación entre el flujo de renta y las necesidades multiplicadas de compensación del rezago productivo (Iñigo Carrera, 2007; Kennedy y Graña, 2012)^{24,25}. Al respecto, a los fines del presente artículo resulta de importancia avanzar en dos cuestiones de índole diferente pero, claro está, íntimamente relacionadas.

años ochenta un país fuertemente exportador de bienes primarios, desde entonces se verificó en el país una gran proliferación de capitales que realizan etapas simples del proceso productivo que constituyeron al país, sobre la base de un bajo nivel salarial, una plataforma de exportación de bienes industriales para el mercado estadounidense. Dos menciones merecen realizarse respecto de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. Por un lado, la constitución como plataforma de exportación implicó un brutal deterioro del salario real, a diferencia del caso de los países asiáticos, donde el punto de partida fue el bajo salario. Por el otro, el salario real dejó de tener el comportamiento volátil asociado a los ciclos de la renta de los recursos naturales, justamente por el cambio del rol de México en la división internacional del trabajo (Graña y Kennedy, 2015).

Gráfico 1. PBI a precios constantes (Argentina), salario real (Argentina y Estados Unidos). 1970 – 2012. Evolución. 1970 = 100 (eje izquierdo). Renta de la tierra y plusvalía extraordinaria con fuente en el deterioro del salario real (Argentina). Participación en el PBI. En porcentaje (eje derecho).



Fuente: Iñigo Carrera (2007) y Kennedy (2012) (datos actualizados a 2012).

En primer lugar, como se observa en el mismo Gráfico 1, entre la dictadura y el inicio de la convertibilidad el producto material de la economía se mantiene prácticamente estancado, con profundas oscilaciones. Bajo la convertibilidad, en contraposición, muestra un crecimiento vigoroso, claro que atado a los vaivenes de la deuda²⁶: la crisis del tequila primero, y, luego, la imposibilidad de continuar endeudándose, determinaron sendos retrocesos del producto material, siendo el de fines de la convertibilidad el mayor de la historia argentina. En contraposición, a partir del año 2003 el crecimiento del producto material tomó un vigor sin precedentes, inicialmente sobre la base de un redoblado pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (que alcanza el 25% de producto) y, luego, desde 2007 (momento en el cual el salario real se acerca a su nivel previo a la crisis), a partir de un violento crecimiento de la renta de la tierra, que en los años más recientes alcanza alrededor del 15% del producto total. De hecho, en los últimos tiempos han comenzado a aparecer los problemas de balance de pagos, lo que marca que la economía nacional está nuevamente chocando contra su propia especificidad. No en vano, desde 2013 la inflación pasó a jugar explícitamente el papel de reducir el salario real, a la par que se comenzó a procurar “normalizar” las relaciones con los mercados financieros para conseguir financiamiento externo.

25. La evolución del salario real argentino en el largo plazo encuentra dos grandes explicaciones en la literatura. De un lado, se sostiene que la implementación de un modelo de industrialización genera un crecimiento del mismo, dada la mayor demanda de fuerza de trabajo implicada, mientras que exactamente lo contrario ocurre de triunfar un modelo liberal de especialización en las ventajas comparativas (y, por tanto, de desindustrialización) (González, 2012). Del otro, desde una perspectiva liberal se sostiene que los gobiernos industrialistas (populistas) se le da máxima expresión a la “pasión genética por la igualdad”, que conlleva a una expansión salarial más allá de lo económicamente posible y, por tanto, a la generación de un conjunto de desequilibrios que los gobiernos liberales luego deben solucionar, implicando la reducción salarial (Gerchunoff y Llach, 2004). Desde nuestro punto

de vista, y dicho de modo simple, la sucesión de gobiernos industrialistas y gobiernos liberales constituyen la forma política que toma la especificidad de la acumulación de capital nacional, según el papel que en cada fase le toque jugar al salario real (determinado a su vez, siempre en términos generales, por la disponibilidad renta de la tierra).

26. En este contexto, es importante mencionar que, de modo adicional a la renta de la tierra y el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, en ciertos momentos del tiempo la multiplicación del endeudamiento externo, habitualmente contraído a elevadas tasas de interés, también juega el papel de fuente de compensación. En el caso argentino, el mismo tuvo su vigencia bajo la dictadura militar y, particularmente, bajo el régimen de convertibilidad. Ahora bien, su disponibilidad como compensación es acotada en función de la necesidad de afrontar los pagos de los servicios de esa deuda y,

24. En rigor, no es posible asegurar que la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no constituyera una característica de la economía nacional con anterioridad al punto de inflexión señalado. Ahora bien, la evolución del salario real similar al de los países clásicos, así como también el hecho de que su nivel en términos de paridad poder adquisitivo no resultaba inferior al de países como Francia e Italia, llevan a pensar que aquella característica no estaba presente en la economía nacional, o al menos no tenía una importancia sustantiva. En contraposición, no cabrían dudas que luego de mediados de los años setenta la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor constituye un aspecto fundamental de la reproducción del capital en nuestro país.

sobre todo, de la propia capacidad de continuar endeudándose. Sin embargo, entendemos que lo verdaderamente importante es que el endeudamiento no necesariamente constituye una fuente estructural de compensación, en tanto debe considerarse el efecto neto en el tiempo. Más específicamente, si la deuda a la larga se paga con la renta de la tierra como fuente, considerado de conjunto el endeudamiento constituye un mecanismo más de reflujo de la renta de la tierra (tal como hemos apuntado en el caso del “modelo agroexportador”). Bajo esta perspectiva, entonces, el endeudamiento externo a tasas elevadas actúa en momentos de contracción económica como sostén de la acumulación de capital, a la vez que crea las obligaciones como forma del reflujo de renta de la tierra en el momento del ciclo económico expansivo.

En segundo lugar, para que la fuerza de trabajo sea vendida por debajo de su valor, la acumulación de capital debe tener disponible una cantidad de mano de obra mayor a la que precisa normalmente para atender a las fluctuaciones del ciclo económico. Esto ocurre no sólo por el ya marcado menor espacio para la valorización, sino también porque, a pesar de la mayor distancia absoluta en términos de productividad, la maquinaria que los capitales medios fragmentados ingresan se va renovando. Por ello, el capital medio fragmentado que ingresa a nuestro país está cada vez más centralizado y por tanto es más productivo, de modo que puede absorber, por cada unidad suya, menos fuerza de trabajo.

A la vez, a diferencia de lo evidenciado a escala planetaria, en Argentina los procesos de trabajo ingresan de manera más o menos íntegra. Es decir, en términos generales el capital medio no ubica en Argentina el trabajo simple o el complejo, sino que ingresa el proceso de producción relativamente en su totalidad actuando para el mercado interno, siempre con una productividad menor del que actúa en el mercado mundial, pero ya con las características que le permite fragmentar la reproducción de la fuerza de trabajo²⁷. Entonces, al realizarse el proceso de producción en su conjunto dentro del ámbito de acumulación de capital nacional, la fuerza de trabajo en la Argentina empieza a reproducirse fragmentada de la manera correspondiente a dicho proceso.

En conclusión, y tal como anticipamos en la introducción del presente artículo, encontramos en la especificidad de la acumulación de capital en Argentina y en las transformaciones de la unidad mundial de acumulación de capital, dos determinaciones respecto de las condiciones de reproducción de la clase trabajadora: a) la necesidad de que la fuerza de trabajo se venda, como norma, por debajo de su valor y b) la necesidad de que dicha norma se realice bajo la forma de la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

5. Evidencias concretas de existencia de una población sobrante en Argentina²⁸

Tal como hemos puesto de manifiesto en el presente artículo, la población obrera que no logra vender la fuerza de trabajo a su valor se encuentra determinada como sobrante para las necesidades de valorización del capital. Ahora bien, también hemos expresado las dificultades existentes para la identificación concreta de la población en dicha condición. En este sentido, con los indicadores reunidos en el Gráfico 2 nos proponemos realizar un primer acercamiento a situaciones que constituyen, teniendo en cuenta lo previamente expuesto respecto de la conformación del valor de la fuerza de trabajo, expresiones manifiestas de sobrepoblación relativa. En este punto es importante aclarar que con esta aproxi-

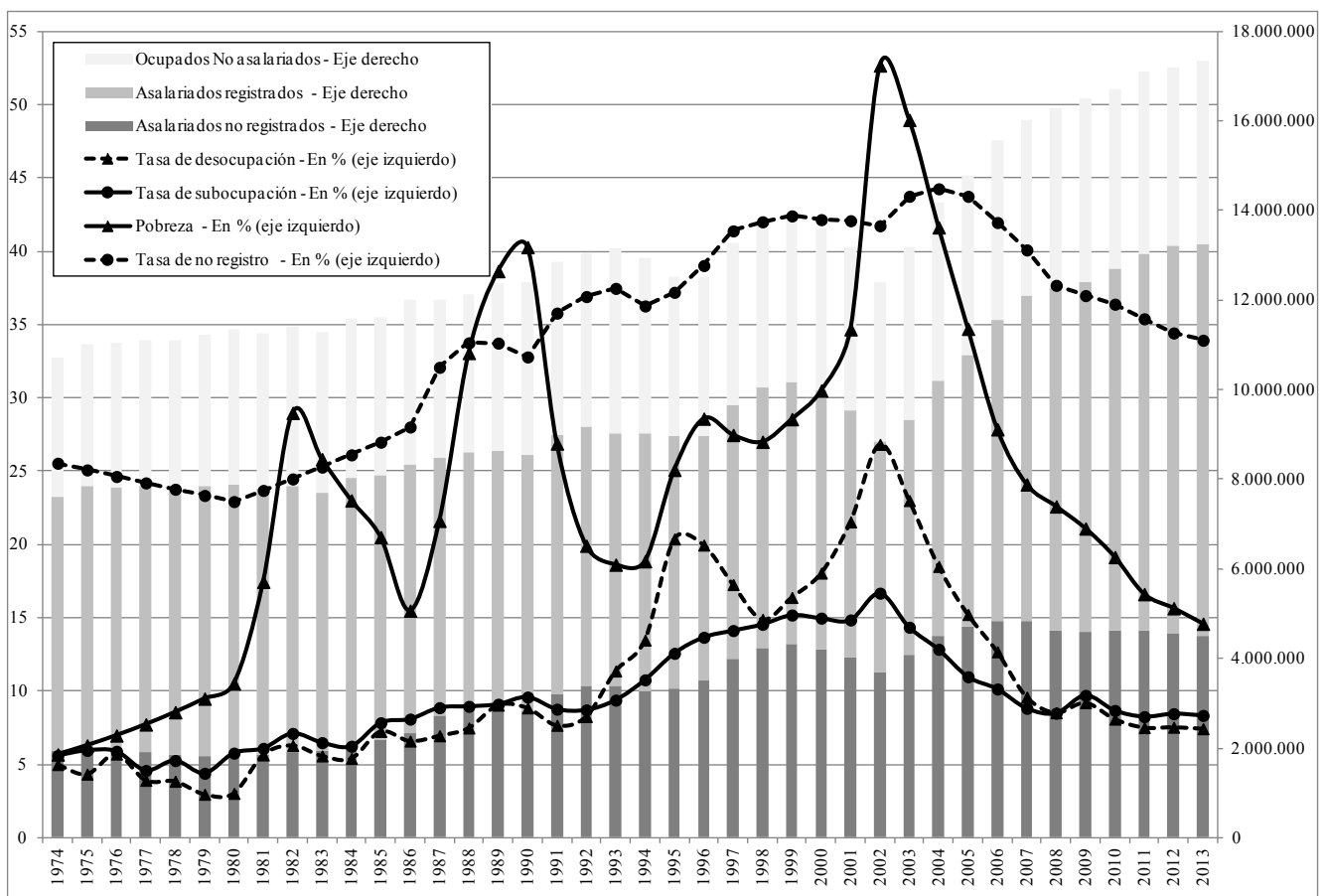
27. Si los capitales medios solo ubicaran en Argentina el trabajo simple y dejaran en otros ámbitos el trabajo complejo, deberían hacerlo con la productividad del trabajo que produce para el mercado mundial (perdería de esta forma la posibilidad de poner en funcionamiento maquinaria que para ese papel ya es chatarra) y, por tanto, la escala de la acumulación nacional les quedaría muy pequeña. Solo podrían llevar a cabo esto si producen desde Argentina para exportar mercancías en general, cosa que entra en contradicción con la sobrevaluación y, por tanto, con la apropiación de renta. Lo mismo pasaría si ubicaran el trabajo complejo, con el agregado que debería desarrollar una fuerza de trabajo de manera general con los atributos productivos que ese tipo de trabajo requiere, cosa que entra en contradicción con la creciente venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor como fuente de compensación. Para poder apropiarse renta diferencial de la tierra, el capital medio fragmentado debe ingresar su proceso de producción de manera relativamente íntegra y con una productividad del trabajo acorde a la escala del mercado interno nacional.

28. A los fines de evitar cualquier malentendido, consideramos importante en este punto aclarar que las evidencias que aquí presentaremos no pretenden ser expresiones concretas exclusivas del enfoque desarrollado en las secciones previas. En este sentido, la contraposición con otros enfoques se centra fundamentalmente en el debate en torno a la explicación de tales evidencias, y no tanto en las evidencias en sí mismas.

mación no nos proponemos medir la población sobrante en nuestro país, ni que tampoco entendemos que tales indicadores sean completamente abarcativos del conjunto de la población en tal condición.

A tales fines, compararemos particularmente el nivel de dichos indicadores entre dos momentos del tiempo: a) cuando el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no se había establecido como una “pata” de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina, y b) en los años más recientes, pues entendemos que, establecida dicha “pata”, allí se expresan las mejores condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo posibles (en tanto ocurren luego de diez años de un crecimiento económico que, como expresamos previamente, se está chocando contra su límite).

Gráfico 2. Tasa de desempleo, de subocupación y de no registro (eje derecho). En porcentaje. Ocupados totales según categoría ocupacional y condición de registro. Absolutos. (eje izquierdo). 1974-2013. Argentina. Total urbano.



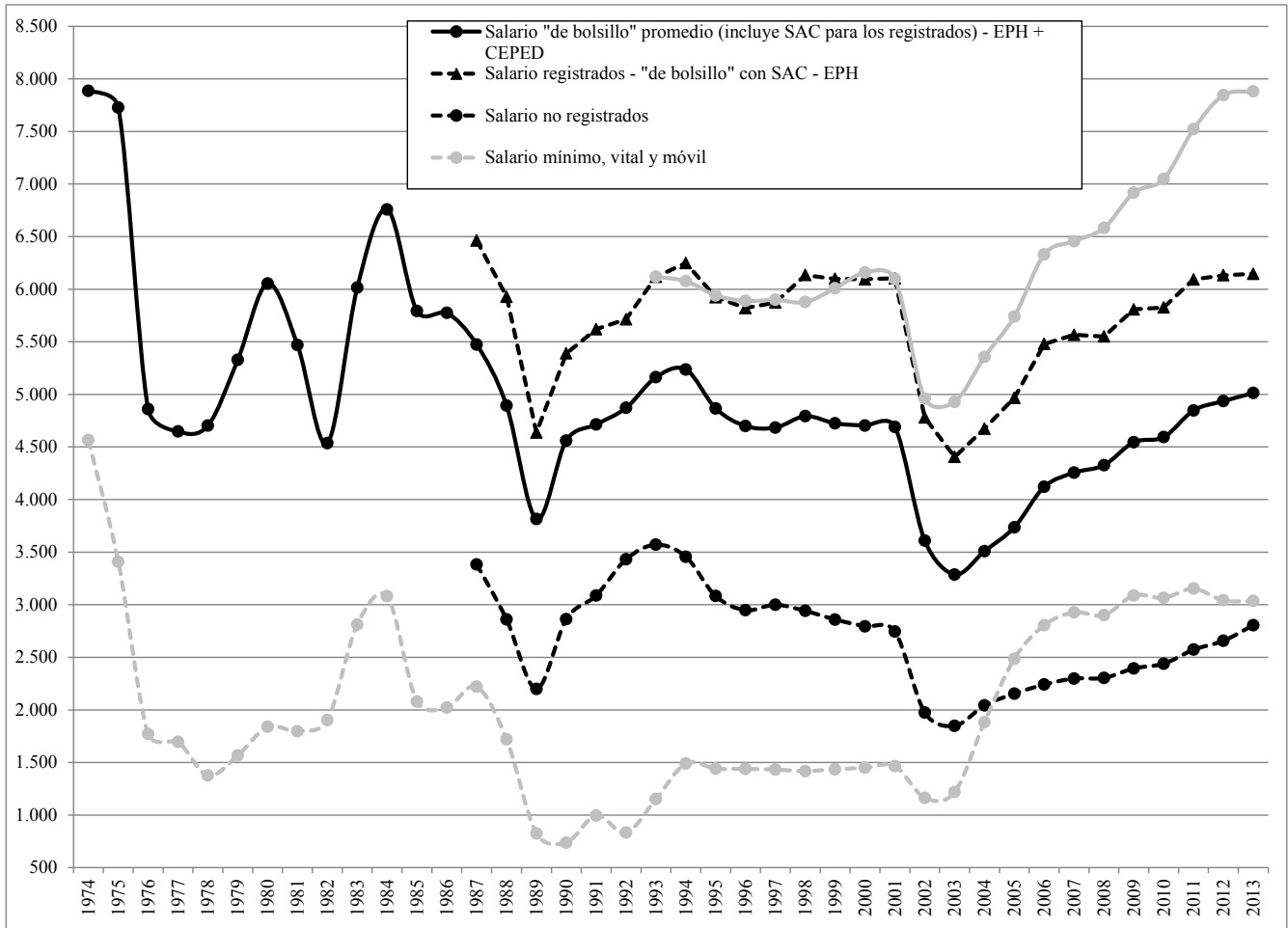
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, Ferreres (2005), Arakaki (2012 y 2015).

En primer lugar, puede observarse que la tasa de desocupación crece constantemente desde fines de la década del '70, para acelerarse en la década del noventa y alcanzar así, en el marco de la crisis de 2001-2002, el pico del 25% de la población económicamente activa. Desde entonces, en el marco del ciclo económico positivo de la última década, la misma presenta un importante descenso, el cual se estanca hacia 2009 en el orden del 7.5%. Así, en la actualidad la desocupación presenta un nivel 50% superior al de 1974. Similares observaciones pueden hacerse para el caso de la subocupación, tanto en lo que respecta a su evolución (a excepción de los picos de 1995 y 2002, que no resultan tan agudos) como a sus niveles inicial y final.

En segundo lugar, resulta interesante considerar a la población que dentro de su salario no tiene contemplado el valor de su reproducción para cuando su fuerza de trabajo no se encuentre en activo, es decir los asalariados a los que no se les realizan los correspondientes aportes al sistema de reparto jubilatorio. Estos asalariados suelen ser identificados en la literatura especializada como trabajadores “no registrados” o “precarios”, dado que la falta de descuentos jubilatorios es una clara manifestación de aquellos empleos que no están legalmente registrados o de relaciones laborales endebles. Como puede verse en el mismo Gráfico 2, la proporción de asalariados no registrados presenta una tendencia creciente desde mediados de los años 80, para alcanzar su pico, al igual que el resto de las variables consideradas, en 2002 (aproximadamente, 45%). Luego, en el marco de la importante creación de empleo de la década reciente, la misma retrocede hasta el 33% de los asalariados, cuando en 1974 dicho porcentaje ascendía al 25%.

De modo adicional a su magnitud, en lo que respecta a la condición de registro del vínculo asalariado resulta también importante analizar a la evolución del poder adquisitivo del salario para cada uno de los grupos, así como también la correspondiente a la brecha salarial. A tales fines construimos el Gráfico 3. Antes que nada, corresponde aclarar que en este caso contamos con datos desde 1987, de modo que no podemos realizar la comparación temporal propuesta. Ahora bien, observando la evolución del salario real promedio en relación al de los dos grupos de asalariados, es posible concluir que en 1987 ambos son inferiores a su nivel de 1974.

Gráfico 3. Salario real de los asalariados en pesos del 2006 según condición de registro y Salario Mínimo, Vital y Móvil. Total Argentina. Período 1974-2013.



Fuente: EPH – INDEC, Cuentas Nacionales – INDEC y Secretaría de Política Económica - MECON.

Aclarado lo anterior, como puede observarse en el Gráfico, el poder adquisitivo del salario de los asalariados registrados logra mantener un nivel relativamente similar a lo largo del lapso 1987 – 2012, sin que esto implique que se encuentre exento de las bruscas caídas de 1989 y 2002. Por el contrario, los asalariados no registrados no sólo estuvieron sometidos a semejantes retrocesos de sus salarios, sino que también presentan hacia 2012 un salario real marcadamente inferior al de comienzos de los años noventa. Incluso más, a lo largo de la última década, dicho salario es inferior al salario mínimo, vital y móvil, en el marco de la recuperación de la importancia de este instrumento (a diferencia de lo ocurrido en la década previa).

Como consecuencia de lo anterior, la brecha salarial existente entre ambos grupos de asalariados no hace más que incrementarse, tal como puede observarse en el Cuadro 2. Así, hacia 2013 la brecha entre el salario de asalariados protegidos y precarios resulta de algo más de 2 veces, cuando a comienzos de los años noventa la misma era del orden de 1,6 veces. Ahora bien, a esto hay que adicionarle el efecto de los componentes salariales con los que se cuenta en el caso de los asalariados registrados. Así, si se considera la percepción del sueldo anual complementario la brecha se extiende hasta 2,2 veces, mientras que al tomar en cuenta el “salario indirecto”, la misma crece hasta 3 veces. De esta forma, es posible afirmar que a lo largo del período en cuestión se profundizó la diferenciación salarial, toda vez que dicha brecha era, a comienzos de los años noventa de 2,5 veces.^{29, 30}

Por último, consideramos el porcentaje de la población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza. Como puede verse en el Gráfico 2, el índice de pobreza sigue un desarrollo asociado a los ciclos de la acumulación de capital, resultando la contracara de la evolución del salario real. En este contexto, presentando en 1974 un nivel del 5%, y pasando por abruptos picos del 28% en 1982, 40% en 1989 y 52% en 2002, hacia 2013 su nivel se encuentra en torno al 15%. De esta forma, desde la crisis de la deuda en 1982 el porcentaje de población bajo la línea de pobreza no logra perforar en ningún momento hasta la actualidad dicho piso del 15%³¹.

En síntesis, a partir del análisis de este conjunto de indicadores, puede afirmarse que, aún habiendo atravesado la acumulación de capital un ciclo particularmente floreciente a lo largo de la última década, y habiéndose observado un particular dinamismo en la demanda de fuerza de trabajo, la tasa de desocupación y la tasa de subocupación evidencian niveles algo mayores que los vigentes en la década del ochenta, a la par que la tasa de no registro es marcadamente mayor y la pobreza no logra bajar un piso de 15% de la población total desde hace tres décadas. Esto constituye una clara evidencia concreta de la condición de sobrante para las necesidades del capital que tiene la población argentina, que, como ya dijimos, realiza su carácter de sobrante bajo la forma de la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

29. Como se observa en el Gráfico 2 y cuadro 2, desde 2003 se genera una brecha creciente en el salario de los asalariados registrados según se considere como fuente de información la EPH o el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), fenómeno que requieren en sí mismo un estudio. Ahora bien, lo cierto es que de considerar la información de esta segunda fuente de información la distancia entre los asalariados protegidos y precarios en lo que respecta a su nivel salarial resulta aún mayor. Así, en 2013 la brecha para el salario “de bolsillo” sería de 2,8 veces (cuando hacia mediados de los noventa era de 1,7), mientras que si se considera el salario “doble bruto” la misma ascendería a 3.9 veces (mientras que a mediados de los años noventa era de 2,5).

30. El ejercicio presentado en la sección 4 respecto de la plusvalía extraordinaria apropiada a partir del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor fue realizado a partir de los salarios informados por la EPH (con el correspondiente salario indirecto para el caso de los asalariados registrados). Evidentemente, para la década actual los resultados allí presentados se verían modificados si, en su lugar, tomáramos la fuente SIPA, pues este sector de la población trabajadora habría alcanzado un poder adquisitivo del salario similar al del punto de referencia. Ahora bien, esta cuestión no anula el contenido del planteo allí realizado, toda vez que, por un lado, dicho salario real hacia 2006 se encuentra por debajo de su nivel pre-crisis y, por el otro, se observa un estancamiento en su crecimiento en 2013, lo que actualmente es complementado por una caída en 2014.

31. En este contexto, resulta interesante mencionar que el crecimiento del gasto social realizado por el estado, que se inaugura a partir del año 2003 a partir de la posibilidad de captar

Cuadro 2. Medidas alternativas del salario de asalariados registrados en relación al salario de asalariados precarios. 1987-2013.

Año	Salario "de bolsillo" protegidos sin SAC-EPH	Salario "de bolsillo" protegidos con SAC - EPH	Salario "de bolsillo" protegidos con SAC - EPH 1993 + Evolución DNCN y SIPA	Salario doble bruto protegidos - EPH	Salario doble bruto protegidos - DNCN + SIPA
1987	1,76	1,91		2,66	
1988	1,91	2,07		2,91	
1989	1,95	2,11		3,01	
1990	1,74	1,88		2,69	
1991	1,68	1,82		2,60	
1992	1,54	1,67		2,42	
1993	1,58	1,71	1,71	2,49	2,49
1994	1,67	1,81	1,76	2,59	2,51
1995	1,77	1,92	1,93	2,73	2,75
1996	1,82	1,97	2,00	2,76	2,76
1997	1,81	1,96	1,97	2,75	2,69
1998	1,93	2,09	2,00	2,93	2,74
1999	1,97	2,13	2,10	2,94	2,86
2000	2,01	2,18	2,20	2,98	2,98
2001	2,05	2,22	2,22	3,10	3,07
2002	2,23	2,42	2,51	3,29	3,49
2003	2,20	2,38	2,67	3,36	3,64
2004	2,11	2,29	2,62	3,22	3,60
2005	2,13	2,31	2,66	3,25	3,67
2006	2,26	2,44	2,82	3,44	3,90
2007	2,24	2,42	2,81	3,41	3,87
2008	2,22	2,41	2,86	3,39	3,95
2009	2,24	2,43	2,89	3,41	3,99
2010	2,21	2,39	2,89	3,36	4,03
2011	2,19	2,37	2,92	3,34	4,10
2012	2,13	2,31	2,95	3,25	4,12
2013	2,02	2,19	2,81	3,08	3,95

Fuente: EPH – INDEC, Cuentas Nacionales – INDEC y Secretaría de Política Económica - MECON.

6. Conclusiones

El empeoramiento de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, realizado bajo la forma de la diferenciación de las mismas para distintas porciones de la clase trabajadora, reconoce en América Latina en general y en Argentina en particular un conjunto importantísimo de investigaciones que se proponen encontrar las razones de estos fenómenos. Entre estos estudios, resultan particularmente fructíferas aquellas propuestas que se proponen vincular la diferenciación de la fuerza de trabajo con las características asumidas por la estructura productiva de los países en cuestión y, más en general, en las particularidades de sus procesos de acumulación de capital.

Ahora bien, habitualmente tales enfoques parten de considerar que la acumulación de capital es un proceso inicialmente de contenido nacional, constituyendo la relación entre países una instancia posterior. Así, las estructuras productivas de estos países resultarían distorsionadas

renta de la tierra, logró disminuir el efecto en las condiciones de vida que podría haber tenido esta dinámica del mercado de trabajo y, en particular, de la población asalariada. Así es que, mediante distintas políticas de transferencias directas (plan Jefes y Jefas, Asignación Universal por Hijo, etc.), el estado aseguró la reproducción de esta población sobrante, mediante políticas que sirven para su contención (Seiffer, 2012 y Seiffer et al, 2012). Estas políticas de transferencia directa implican que los niveles de los ingresos totales de los asalariados no registrados no están totalmente representados en el Gráfico 3. Sin embargo, todo el efecto de estas políticas ya están captados en los niveles de pobreza, representados en el Gráfico 2.

bien por una inserción trunca o incompleta de los países en el mercado mundial (como se sostiene en la teoría del sector informal urbano), bien por la acción del imperialismo y la dependencia (la teoría de la masa marginal). Como es de esperar, lo mismo puede afirmarse de las teorías que, más cercanas en el tiempo, se basan en una combinación de estos dos grandes enfoques.

Sin negar la riqueza de tales enfoques, y sin pretender lograr una explicación acabada o exclusiva de los fenómenos en cuestión, en el presente artículo sostuvimos una explicación diferente. Más específicamente, argumentamos que la acumulación de capital es un proceso de contenido mundial, que se realiza bajo la forma de fragmentos nacionales, enfoque que inmediatamente abre la pregunta respecto de la especificidad de la acumulación de capital de los distintos países como forma de realizarse la unidad mundial del capital, como relación social general.

En este sentido, tal como intentamos argumentar largamente a lo largo del trabajo, encontramos que la determinación más general de tal especificidad para nuestro país es la del reflujo hacia los países clásicos de la masa de plusvalía extraordinaria que, bajo la forma de renta de la tierra, se les escapa a aquellos cuando importan mercancías agrarias desde nuestro país. En este sentido, la conformación de una estructura productiva heterogénea pero, a la vez, alejada de las condiciones sociales medias de producción, constituye la forma concreta bajo la cual, desde la segunda postguerra, se realiza dicha determinación general. De esta forma, una estructura productiva de estas características no expresaría, desde nuestro punto de vista, una distorsión de la acumulación de capital de nuestro país, sino que resulta una expresión del desarrollo pleno de su contenido mundial. Esto es así pues la compensación del rezago productivo se realiza (bajo distintos mecanismos) con renta de la tierra, e involucra particularmente a los fragmentos de capitales medios que en nuestro país producen en una escala restringida para el mercado interno.

Sobre esta base, el devenir concreto de la acumulación de capital en nuestro país se encuentra determinado, en términos generales, por los ciclos del flujo de renta y sus posibilidades de apropiación bajo distintos mecanismos (de modo que no vaya a engrosar, al menos íntegramente, el bolsillo de los terratenientes), *en relación* a las necesidades de compensación de los capitales individuales. Bajo la ISI, la evolución de dicha relación se expresó en los ciclos de “stop and go” y, particularmente en lo que interesa a este artículo, en el poder adquisitivo del salario de la clase trabajadora. Como hemos puesto de manifiesto, el salario real evidencia en esta etapa una particular volatilidad, en el marco de una tendencia general al crecimiento.

Sin embargo las transformaciones ocurridas en la acumulación de capital a escala planetaria a mediados de los años setenta implicaron que la reproducción de la acumulación de capital en nuestro país no pudiera seguir desarrollándose exclusivamente sobre la base de la renta de la tierra como fuente de compensación. Así, para darle continuidad a la realización de la especificidad en cuestión (esto es, el reflujo de renta de la tierra), tuvo que surgir una nueva fuente de compensación, que desde la irrupción de la dictadura militar se convirtió en una nueva “pata” de la acumulación: el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. De esta forma, aquello que se insinuaba bajo la ISI, en la etapa posterior no hizo más que confirmarse: el salario real no sólo juega el papel de variable “de ajuste” del proceso de acumulación, sino que lo cumple específicamente como fuente extraordinaria de plusvalía.

Una fuerza de trabajo que se paga, como norma, por debajo de su valor, constituye una población sobrante *en relación* a las necesidades generales de la acumulación. En este contexto, en la última sección del artículo hemos puesto en evidencia la evolución de un conjunto de indicadores (tasa de desocupación, de subocupación, de no registro y de pobreza) que, a nuestro juicio, constituyen firmes manifestaciones de la existencia de población sobrante en nuestro país. Concretamente, hemos intentado poner de relieve la comparación de los mismos entre dos momentos del tiempo (sin obviar su análisis entre los mismos).

Como el primero de estos momentos, analizamos sus niveles antes de la emergencia de esta nueva “pata” de la acumulación de capital en nuestro país. Luego, estudiamos el estado de esos indicadores hacia 2012, esto es, luego de su impresionante e indudable mejora luego del estallido de la convertibilidad, como resultado de un ciclo de crecimiento económico prácticamente inédito en Argentina (fundado primero en el pago *redoblado* de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, luego, en un flujo récord de renta de la tierra). Siendo que hacia 2013 y 2014 la acumulación de capital en nuestro país comenzó a chocarse nuevamente contra sus propios límites (lo cual se expresa, dada la masa de renta de la tierra, en el retroceso del salario real y el intento de normalización de las relaciones internacionales con vistas a conseguir financiamiento externo), creemos que es posible considerar que los niveles de 2012 expresan la mejor situación posible de dichos indicadores. De hecho, hacia los últimos años de la serie los mismos detienen sus mejoras evidenciadas desde 2002/2003.

El resultado principal hallado es que en los cuatro indicadores seleccionados la situación de 2012 es peor que la evidenciada en 1974. De esta forma, es posible concluir que tal evolución resulta expresión de que, como consecuencia del surgimiento del pago de la fuerza de tra-

bajo por debajo de su valor como elemento central de la acumulación de capital en Argentina, al menos una parte de la población argentina se encuentra “manifiestamente” consolidada en su condición de sobrante. En otros términos, el deterioro de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo expresado en los mismos se constituyó en una característica estructural de este ámbito nacional de acumulación de capital.

Referencias bibliográficas

- Arakaki, A. (2012). “Un análisis sobre las diferencias salariales en perspectiva histórica”. En Seminario “Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza en la Argentina de la post-Convertibilidad. Balances y perspectivas”, CEPED-IIE-FCE-UBA y GCEyDS-IIFF-FSOC-UBA, Buenos Aires, 29 y 30 de noviembre.
- Arakaki, A. (2015). “La pobreza por ingresos en Argentina, en el largo plazo”. En *Realidad Económica*. En prensa
- Braverman, H. (1974). *Trabajo y capital monopolista*. México DF: Editorial Nuestro Tiempo.
- En Caligaris y Fitzsimons (comp., 2012) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Cimilo, E., E. Lifschitz, E. Gastiazoro, H. Ciafardini Y M. Turkieh (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Diamand, M. (1972). “La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio”. En *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 12, N° 45.
- Ferreres, O. (2005). *Dos siglos de economía Argentina*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur – El Ateneo.
- Gerchunoff, P. y L. Llach (2004). *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*”. Buenos Aires: Siglo XXI editores, Colección Mínima.
- Graña, J. M. (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), Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

- Graña, J.M. y D. Kennedy (2015). “Determinantes de la distribución funcional del ingreso en América Latina”, Segundo Seminario – Taller “Estructura productiva, instituciones y dinámica económica”, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Buenos Aires, 20 y 21 de agosto.
- González, M. (2012). “Las modificaciones en el patrón de crecimiento y su consecuencia sobre la evolución de los salarios reales en Argentina desde 1950”, *Diálogos*, vol. 16, N°1, p. 36-68. Maringá: Departamento de História e do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Estadual de Maringá, enero - abril.
- Iñigo, L. (2012). “La determinación del salario individual”. En Caligaris y Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (1998). *La acumulación de capital en Argentina*. Buenos Aires: CICP.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982 – 2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kennedy, D. (2012). *Economía Política de la Contabilidad Social. Vinculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*, Tesis doctoral (Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía), Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Kennedy, D. y J. M. Graña (2012). “Producción y apropiación de la (nueva) riqueza social en Argentina: salario real y productividad en el siglo XXI en perspectiva histórica (1935-2010)”, V Congreso de la Asociación Latino Americana de Población, ALAP, Montevideo, 24 al 26 de octubre de 2012.
- Lazzarato, M. y Negri, A. (2001). “Trabajo material y subjetividad”. En *Trabajo inmaterial. Formas de vida y producción de subjetividad*, Río de Janeiro: DP&A Editora.
- Lastra, F. (2016). *La diferenciación de la fuerza de trabajo y trabajo y su expresión en América Latina. Evidencias en la Argentina de la posconvertibilidad*. Tesis de maestría (Maestría en Cs. Sociales del Trabajo). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Marini, R. M. (1973). *Dialéctica de la dependencia*. México D.F.: ERA.
- Marx, K. ([1857-1858]2005). *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857 – 1858*, Volumen 1. Mé-

xico D.F.: Siglo XXI Editores

- Marx, K. ([1867]1995). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. ([1894]2000). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo III, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Nun, J. (1969). “Superpoblación relativa, ejército de reserva y masa marginal”. En *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 5, nro. 2.
- Nun, J., M. Murmis y J.C. Marín (1968). *La Marginalidad en América Latina-Informe Preliminar*, Documento de Trabajo, N° 53, Buenos Aires: ITDT, diciembre.
- PREALC (1978). *Sector informal. Funcionamiento y Políticas*. Santiago de Chile., PREALC- OIT.
- Prebisch, R. (1962). “El desarrollo económico de la América ‘Latina y algunos de sus principales problemas”. En *Boletín económico de América Latina*, vol. 71, N° 1, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1973). “La interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949”. En *Serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL*, segunda edición, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- Seiffer, T. (2012). “Bases de la asistencialización de la Política Social en Argentina (1980 – 2010)”. En *Documentos de trabajo social*, nro. 51, Colegio Profesional de Trabajo Social, Málaga.
- Seiffer, T.; J. Kornblihtt, J. y R. De Luca. (2012). “El gasto social como contención de la población obrera sobrante durante el kirchnerismo y el chavismo (2003-2010). En *Cuadernos de trabajo social*, vol.25.
- Starosta, G. (2012). “El sistema de maquinaria y las determinaciones de la subjetividad revolucionaria en los *Grundrisse* y *El Capital*”. En Caligaris y Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Virno P. (2003). *Gramática de la multitud: para un análisis de las formas de vida contemporánea*, Buenos Aires: Ed. Colihue.

CONTRIBUCIONES AL DEBATE SOBRE EL ROL DEL SALARIO REAL EN LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ARGENTINA.

Evidencias en torno a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor

Fernando Cazón, Juan M. Graña, Damián Kennedy,
Diego Kozlowski y Laura Pacífico

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista CICLOS en la historia, la economía y la sociedad, N°49, 2do semestre de 2017. eISSN 1851-3735 | ISSN 0327-4063. Disponible en: <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/revistaCICLOS/article/view/1244>

1. Introducción

Luego de un proceso de crecimiento prácticamente ininterrumpido entre 2003 y 2013, el salario real promedio argentino (entendido como expresión sintética de la evolución de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo) ingresó en un período de estancamiento, seguido de un retroceso en el año 2016, en el marco de la asunción de un gobierno con un perfil político conservador hacia fines de 2015. En este contexto, surge la pregunta respecto de si dicho retroceso es meramente circunstancial o si, por el contrario, encuentra su explicación en el papel que el salario tiene como forma concreta de la acumulación de capital en Argentina.

Desde nuestro punto de vista, la respuesta exige la adopción de una perspectiva que analice los determinantes estructurales del salario real y su evolución. En este sentido, dos son los enfoques que suelen prevalecer. Por un lado, aquél que encuentra el fundamento último en el patrón de acumulación vigente en cada etapa del proceso económico argentino; de manera resumida, un modelo industrializador implica una mayor demanda de empleo que, a través del mayor poder de negociación de los trabajadores, redundaría en incrementos salariales, mientras que exactamente lo contrario ocurre con la vigencia de un modelo orientado a la especialización en las ventajas comparativas del país (entre otros, Basualdo, 2008;; González, 2012). En este contexto, particularmente en los procesos de industrialización, el salario se encontraría expuesto a una particular volatilidad, explicada por los ciclos de *stop and go*, donde su deterioro circunstancial constituye un momento necesario del restablecimiento del equilibrio externo (Diamand, 1972).

El otro enfoque en cuestión encuentra la razón fundamental en la existencia de un agudo conflicto distributivo propio de la sociedad argentina, entendido como la discrepancia entre las posibilidades productivas de la economía y las aspiraciones salariales arraigadas en la sociedad. En este sentido, la restricción externa de la economía emergería originariamente de las políticas de carácter populista de los gobiernos que llevan al salario real por encima del de equilibrio, aprovechando circunstancias externas particularmente favorables pero comprometiendo a la larga el equilibrio macroeconómico, el cual debe ser recompuesto a través de un retroceso del salario real (situación en la cual los gobiernos apelan –en la medida de lo posible– al endeudamiento externo como paliativo parcial) (Gerchunoff y Rapetti, 2015).

Existe, adicionalmente, un tercer enfoque: aquel que sostiene que el salario real, en momentos de estancamiento o retroceso de la renta de la tierra apropiable, juega el rol de fuente adicional de compensación del rezago de productividad característico de la economía nacional, papel

que desde mediados de los años setenta tomó la forma general (con distinta intensidad en el tiempo) de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (Cazón *et al*, 2016; Graña, 2013; Iñigo Carrera, 2007).

En este contexto, el presente artículo se propone como objetivo fundamental contribuir a este debate a partir de nuevos argumentos y evidencias que amplíen los alcances del tercer enfoque identificado. Más específicamente, se complementará el análisis de la **evolución** de largo plazo del salario real con el correspondiente a su marcada **volatilidad**, a su **nivel** en términos internacionales (considerando el criterio de paridad de poder adquisitivo) y, finalmente, a las **formas políticas** bajo las cuáles estas tres dimensiones se realizan en lo concreto¹.

Organizamos el artículo de la siguiente manera. Luego de la Introducción, en la segunda sección presentamos de manera extremadamente sintética los rasgos particulares que, a nuestro juicio, presenta la acumulación de capital en Argentina, con énfasis en el rol que en su dinámica concreta tiene la renta extraordinaria de los recursos naturales. En la tercera, por su parte, nos abocamos a la consecución del objetivo principal del artículo, enfocando el análisis del salario real en el marco de las particularidades de la acumulación de capital en nuestro país, en función de lo desarrollado en segunda sección. El artículo cierra con las conclusiones derivadas de lo expuesto y la identificación de las líneas futuras de investigación.

2. Breves consideraciones en torno a la especificidad de la acumulación de capital en Argentina^{2,3}

2.1 La problemática de la renta de la tierra: en torno al eje de la acumulación de capital en Argentina

En el capitalismo, la unidad de la producción y consumo social se realiza a través del carácter de valor de los productos del trabajo, los cuales se convierten en mercancías. La generalidad de las mismas son producidas por capitales individuales con el objetivo inmediato de producir un plusvalor, el cual se origina en el hecho de que la fuerza de trabajo tiene como valor de uso la capacidad de crear más valor que el encerrado en los medios de vida necesarios para su propia existencia como mercancía, representados en el salario^{4,5}. En cuanto tal, el proceso de producción de plusvalor encierra en sí mismo la necesidad de su constante renovación a escala ampliada, siendo su forma más potente la producción de plusvalía relativa, implicando el desarrollo constante de las fuerzas productivas del trabajo social.

Sobre esta base general, resulta fundamental destacar dos cuestiones. Por un lado, el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo

1. Corresponde aquí destacar que consideramos un enfoque particular respecto a la unidad entre las relaciones económicas y relaciones políticas, según el cual los determinantes económicos del proceso de organización del trabajo social no se manifiestan automáticamente en cuanto tales sino bajo la forma de relaciones de carácter político, las cuales no se consideran como algo “exógeno” al proceso de producción social. Puede encontrarse un análisis pormenorizado en Caligaris y Fitzimons (2012).

2. El presente apartado constituye una reconstrucción sintética propia que tiene como base los desarrollos presentados en Marx (1995, 2000 y 2005) e Iñigo Carrera (2007 y 2008).

3. En líneas generales, las consideraciones a realizar en lo que sigue pueden corresponder también a varios países de la región.

4. Desde nuestro punto de vista, el valor de la fuerza de trabajo no refiere a la subsistencia fisiológica del trabajador en tanto individuo vivo, sino que debe asegurar la conservación de todas las condiciones para poner en ejercicio su capacidad de trabajo. Un análisis detallado puede encontrarse en Iñigo (2012).

social se enfrenta a determinaciones particulares que surgen de la intervención de condiciones de producción no reproducibles –en un momento determinado del tiempo- por el trabajo humano. Ello se vincula de modo particular a la producción agropecuaria (a la que nos referiremos expositivamente en lo que sigue) lo que da lugar al origen de la renta diferencial en aquellas tierras que permiten una mayor productividad del trabajo que la menos favorable puesta en producción. Como consecuencia de lo anterior, en su venta, tales mercancías encierran no solo el equivalente al capital desembolsado y la tasa media de ganancia, sino también una masa de renta de la tierra, que no es fruto directo del trabajo aplicado a producirlas.

El segundo aspecto reside en el carácter universal del modo de producción capitalista, en tanto son las mercancías las que rompen los diques locales de la producción, a la par que –como vehículo de la producción de plusvalía relativa- se producen como si no existiera límite para su absorción. En otros términos, 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 sociedad⁶. En lo que a este artículo respecta, de aquí se deriva, por un lado, que las condiciones sociales medias de producción que determinan de modo general el valor de las mercancías son las condiciones mundiales y, por el otro, que cabe analizar el devenir de la acumulación de capital de cada país en función del papel que éste tiene en la unidad de la división internacional del trabajo⁷.

En este sentido, existe un extendido acuerdo en la literatura respecto a que hacia los años sesenta y setenta ocurre una profunda transformación en la configuración de la división internacional del trabajo a partir de la cual, sobre la base de la revolución en las condiciones materiales de producción (computarización del proceso de ajuste de la maquinaria, robotización de la línea de montaje y desarrollo de las telecomunicaciones), el despliegue de trabajo simple se va situando progresivamente en el este y sudeste asiático (donde puede encontrarse fuerza de trabajo a un costo sustancialmente menor), mientras que el trabajo de mayor complejidad queda localizado en los países “clásicos” (Fröbel *et al.*, 1980). A pesar de ello, nuestro país (al igual que otros) no ha modificado su papel en la división internacional del trabajo, el cual se encuentra estructuralmente caracterizado por la provisión al mercado mundial de mercancías de origen agrario⁸, rasgo complementado por la producción –de importancia oscilante- de mercancías industriales para el mercado interno.

A partir de lo desarrollado hasta aquí, es posible afirmar que cuando Argentina vende mercancías de origen agrario al mercado mundial, fluye hacia el país una determinada masa de renta de la tierra, que tiene

5. En relación a la unidad de las relaciones económicas y las relaciones políticas, entendemos que la compra-venta de la fuerza de trabajo no puede realizarse como no sea bajo una relación jurídica pública, esto es, una relación política, la lucha de clases. A su vez, en tanto ni el conjunto de vendedores de fuerza de trabajo ni de capitalistas individuales pueden darle cuerpo al resultado de la negociación respecto de las condiciones de venta de la fuerza de trabajo, el mismo es “sancionado” por el representante político del capital total, el estado. Estas consideraciones serán de vital importancia al momento de analizar a las relaciones políticas como la forma concreta en la cual se despliegan las determinaciones generales de la acumulación de capital en nuestro país, especialmente las correspondientes a la evolución, volatilidad y nivel del salario real. Un análisis detallado de esto puede encontrarse, por ejemplo, en Cazón (2015).

6. En cuanto tal, la determinación en cuestión es de contenido, lo que no implica que se haya manifestado directamente a lo largo de la historia del capitalismo; por el contrario, es a partir del propio desarrollo histórico que dicho contenido logra creciente expresión concreta.

7. De la consideración opuesta surge, en contraposición, que cada país encierra la potencialidad de desarrollar en su interior de manera inmediata la unidad de las leyes generales de la acumulación.

8. Desde el enfoque aquí considerado, este hecho encuentra su fundamento no en una abstracta “especialización en las ventajas comparativas”, sino en que el trabajo aplicado a la tierra en Argentina tiene, en promedio, una productividad sustancialmente mayor que implica un costo

como fuente plusvalía producida por los capitales que directa o indirectamente (vía el valor de la fuerza de trabajo) las compran. En tal situación, fluyendo a manos de los terratenientes, es una masa de plusvalía que se les escapa a los capitales de los espacios nacionales que están a la cabeza del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social, restándole potencialidad, por tanto, a la acumulación mundial de capital. Sobre esta base, creemos que es posible sostener que, en su determinación más simple, esa renta tiene por destino general el refluir -al menos en alguna porción- al “pozo” de plusvalía del cual originariamente constituyó una detracción. Así, el eje de la acumulación de capital en Argentina estaría dado por tal reflujo⁹. Sobre esta base, creemos que resulta de relevancia avanzar sobre la forma de realización de dicho reflujo.

2.2 El rezago de productividad como forma del reflujo de la renta de la tierra

La referida producción para el mercado interno de mercancías no portadoras de renta es realizada principalmente por fracciones de capitales extranjeros que en sus países de origen producen para el mercado mundial, a lo que se suman capitales nacionales de tamaño equivalente (a los que llamaremos en conjunto “capitales medios fragmentados”) y los pequeños capitales nacionales. Ello se expresa en la reconocida menor productividad de la economía nacional (Cimillo *et al.*, 1973; Diamand, 1972; Gerchunoff y Rapetti, 2015).

Ahora bien, escala restringida y su correspondiente menor productividad tienen, como contracara, mayores costos, lo que en principio implica la imposibilidad de apropiar la tasa general de ganancia sobre la base simple de la apropiación del plusvalor de los trabajadores ocupados, de modo que, como resultado de la competencia, debieran tarde o temprano resultar expulsados de la producción (Graña, 2013). En este contexto, desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital surge una pregunta fundamental: sobre qué base adicional los capitales medios fragmentados se valorizan de una forma relativamente normal.

Como se mencionó, nuestro país cuenta con la renta de la tierra como fuente extraordinaria de plusvalía “por excelencia”. A través de distintos mecanismos (entre los que se destacan las retenciones a las exportaciones -convertidas en subsidios, exenciones impositivas, gasto público, etc.-, y la sobrevaluación de la moneda nacional¹⁰) la misma pasa desde los terratenientes a los capitales industriales. A la vez, a través de la liberación de plusvalía en la circulación, los pequeños capitales

menor al de la peor tierra que se requiere poner en producción para satisfacer la necesidad solvente por mercancías agrarias.

9. Esto no quiere decir que sea la única posibilidad el reflujo de parte de la renta. Sin embargo, hasta ahora, es la que mayormente se realizó. Resulta importante, además, remarcar que con lo anterior no pretendemos afirmar que tal contenido general se realiza bajo la misma forma en todo momento; por el contrario, implica considerar a los distintos “modelos de acumulación” que habitualmente se diferencian en la historia económica de nuestro país como formas particulares de realizarse dicho contenido.

10. Esos mecanismos tendrán en conjunto más posibilidad de existencia cuanto mayor sea la magnitud de aquella, retrocediendo ante su ausencia. A la vez, los mismos no tienen como ocurrir como no sea bajo relaciones (antagónicas) de carácter político.”. Volveremos más adelante sobre este punto.

transfieren a los capitales medios fragmentados una porción de la renta por ellos apropiada. Así, al menos parte de la renta culmina en manos de los capitales medios fragmentados, compensando sus mayores costos, para seguir su curso en la reinversión local a los fines de reproducirse sin estar a la cabeza del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo *social* (lo cual pueden lograr a partir de su restringida ampliación *local*) o mediante la fuga de capitales. Así, el rezago productivo general de la economía nacional, al ponerlo en la perspectiva de la unidad mundial de la acumulación de capital, se nos presenta como una forma de realizarse el referido reflujo de al menos parte de la renta de la tierra.

A partir de lo anterior creemos que es posible afirmar que tanto la escala de la producción como el ciclo de la misma tienen en nuestro país una primera determinación específica: la magnitud de la renta de la tierra (y sus formas de apropiación) *en relación* a la magnitud de la necesidad por la misma para la compensación del rezago de productividad. Dadas las particularidades de la renta de la tierra, de allí se deriva que tras el carácter particularmente volátil de la acumulación de capital en Argentina (aspecto unánimemente reconocido) se encuentra el carácter volátil de la renta.

En este sentido, el Gráfico 1 puede considerarse una expresión sin-tética de la relación general existente entre la renta de la tierra y las tres grandes fases de crecimiento económico de nuestro país. Así, bajo la ISI, hasta fines de la década del cincuenta, la asociación es directa, plasmándose en la proliferación de los pequeños capitales propia de la denominada “ISI fácil”, mientras que desde entonces, la relación se explicaría por el ingreso masivo de capitales medios fragmentados y la consecuente liberación de plusvalía en la circulación por parte de los pequeños capitales generados en la fase anterior¹¹

En segundo lugar, en un contexto en el cual la renta de la tierra muestra un nivel reducido en comparación histórica, entre mediados de los setenta y comienzos del siglo XXI la escala de la acumulación tiende a estancarse; en efecto, en términos materiales el producto recién muestra signos de recuperación (endeble) a lo largo de los años noventa, mientras que en términos de valor el producto recién hacia 2005 supera su nivel vigente tres décadas atrás¹². En este punto es importante remarcar que este proceso general tuvo como rasgo saliente la destrucción de buena parte del entramado de pequeños capitales nacionales y la relativamente normal continuidad de la acumulación de capital de los capitales medios fragmentados (Kulfas y Schorr, 2000). Todo ello, mediante un dólar profundamente abaratado sostenido por la expansión del endeudamiento público externo (completamente dissociado de su capacidad de repago), que permitió adquirir insumos y medios de produc-

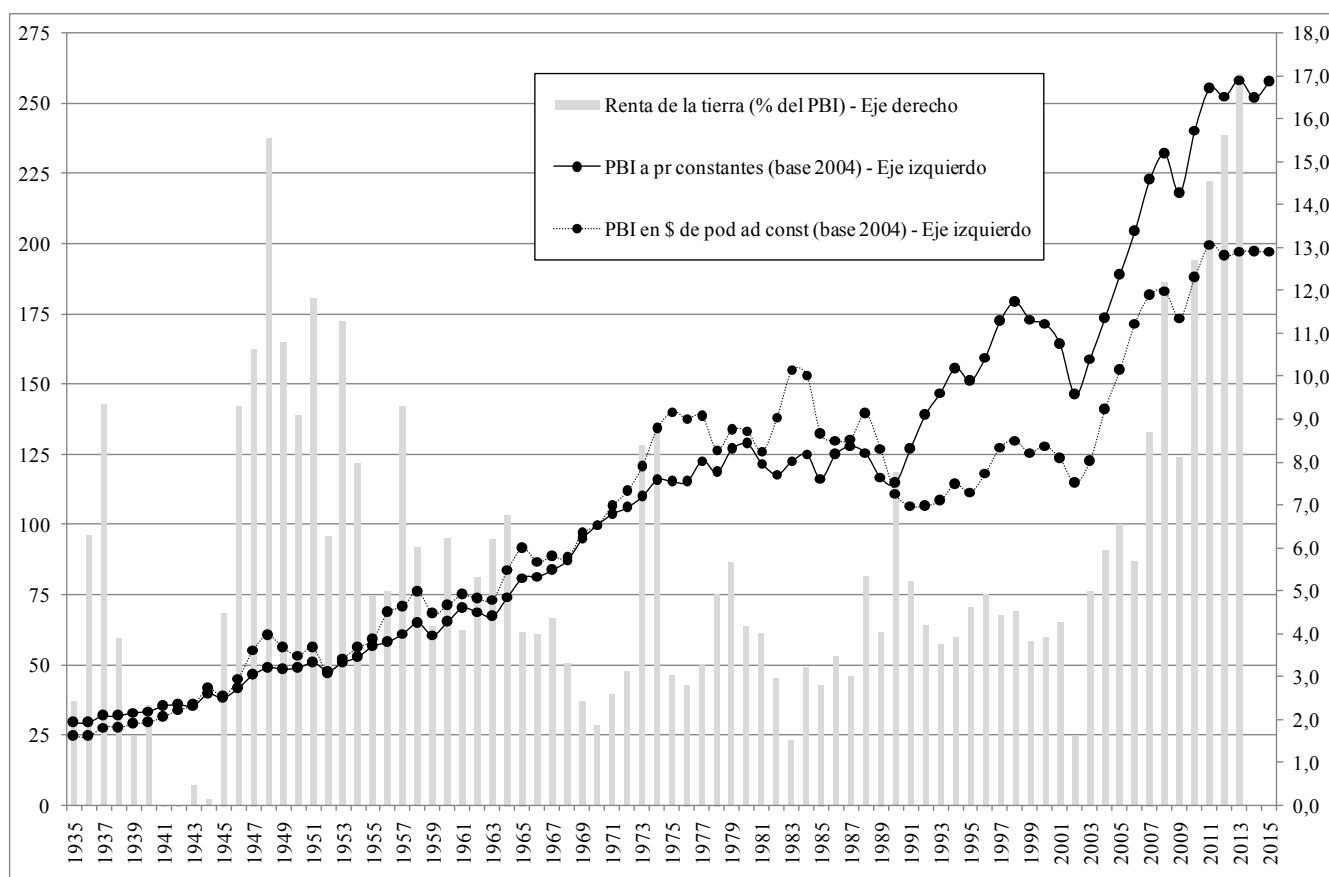
11. En este sentido, y desde un punto de vista diferente al aquí sostenido, en Cimillo *et al* (1973) puede encontrarse un minucioso análisis de las fuentes de valorización del capital extranjero.

12. Tal como se expresa en el Gráfico 1, la evolución del carácter de valor del producto social se computa a partir de descontarle al producto a precios corrientes la pérdida de poder adquisitivo de la moneda. Para un mayor detalle, ver Kennedy (2012).

ción –así como fugar capitales- (Basualdo *et al.*, 2015; Damill, 2000). Así, hasta el estallido del régimen de convertibilidad en 2001/2002, el endeudamiento externo se constituyó en una fuente extraordinaria de riqueza que ingresó al país, adicional a la renta de la tierra¹³.

13. Sin perjuicio de ello, creemos importante remarcar que el endeudamiento externo no necesariamente constituye una fuente *estructural* de compensación, en tanto debe considerarse el efecto neto – nuevo endeudamiento contra sus servicios- en el tiempo.

Gráfico 1. PBI a precios de mercado constantes y en moneda con poder adquisitivo constante. 1935 – 2015. Evolución. 1970 = 100 (eje izquierdo). Renta de la tierra. Argentina. 1935 – 2013. Participación en el PBI. En porcentaje (eje derecho). Argentina.



Fuente: Kennedy (2012) (datos actualizados a 2015) e Iñigo Carrera (2007) (datos actualizados a 2013). Para Estados Unidos, BEA y BLS.

Finalmente, tras la importante expansión económica más reciente se evidencia un notable incremento de la proporción de la renta de la tierra en el total del producto social.

3. La evolución del salario real como forma de la acumulación de capital nacional

3.1 La evolución de largo plazo del salario real y su particular volatilidad

En tanto elemento clave de la acumulación de capital, las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo (sintetizadas aquí en el salario real) evidenciarán una tendencia positiva en momentos de auge del ciclo económico, dada la mayor demanda de empleo y la consecuente reducción del ejército de reserva. Con la reversión del ciclo es de esperar que suceda lo contrario.

En este sentido, tal como se observa en el Gráfico 2, en el período de la ISI el salario real presenta una tendencia de largo plazo creciente -equiparable a la evidenciada por la mayor economía del mundo- al interior de la cual se destacan particularmente tres momentos: a) mediados de la década del cuarenta (donde se da un auténtico “salto de nivel”, justamente en momentos donde la renta de la tierra evidencia uno de sus picos históricos de participación en el producto (que se traduce en el florecimiento de la industria nacional), b) entre comienzos de los años sesenta y setenta (momentos de consolidación de la instalación de los capitales medios fragmentados) y c) entre 1972 y 1974, superior al 35% y, por tanto, comparable en buena medida al ocurrido a inicios del “primer peronismo”, ocurre en momentos en el cual la renta de la tierra evidencia un notable crecimiento, que triplica su participación en el producto. Como resultado de ello, respecto de su nivel de 1945, el salario real de 1974 resulta 140% mayor.

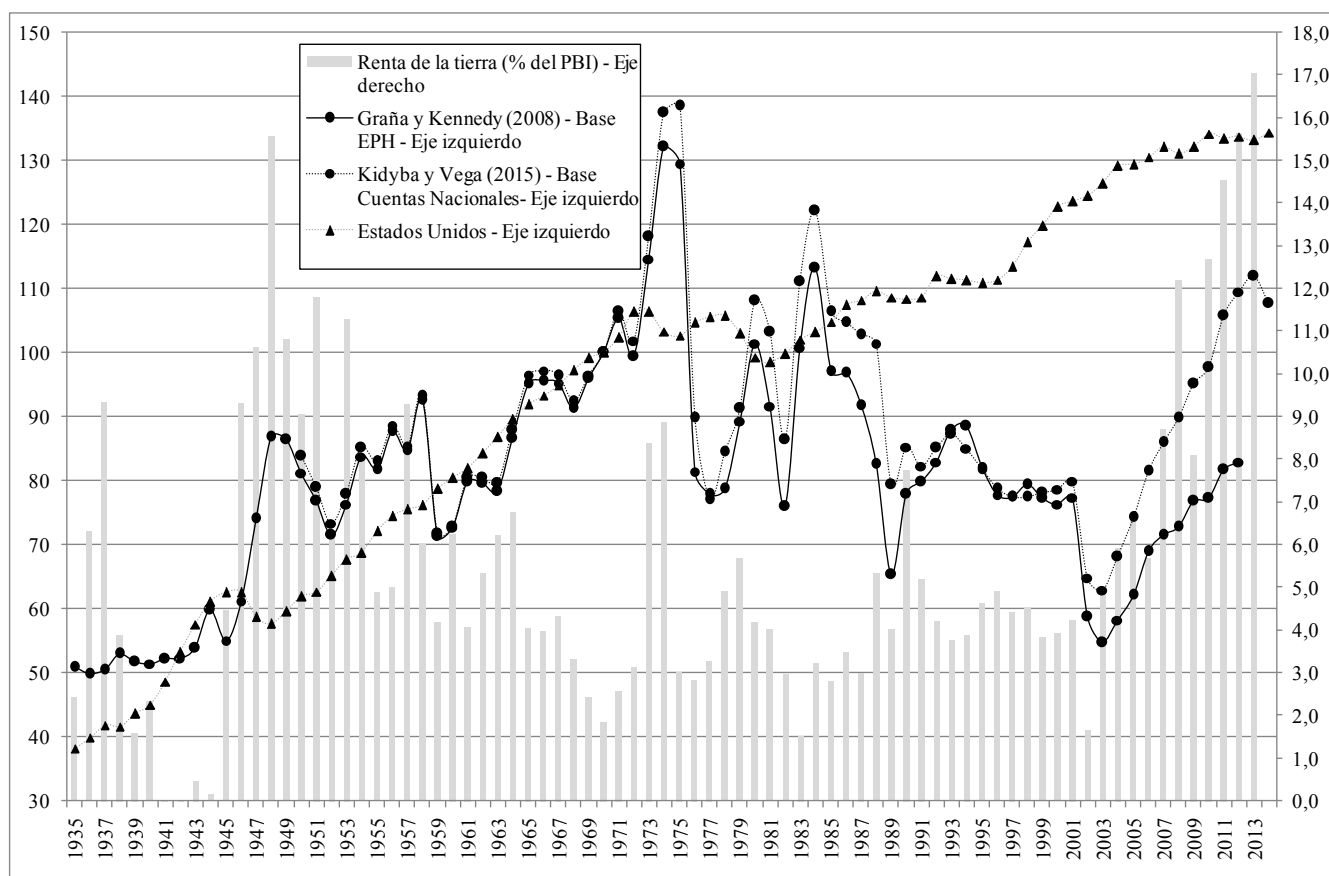
Ahora bien, también es posible observar dos momentos de fuertes caídas del salario real en momentos de bruscos descensos de la importancia de la renta de la tierra: finales del “primer peronismo” y en 1958-1959. En consecuencia, y sin perjuicio de la tendencia creciente del salario bajo la ISI, ya desde entonces puede avizorarse que el salario real juega un papel de “ajuste”. Si bien dicha determinación es propia del modo de producción capitalista, el argentino (aunque no exclusivamente) se trata de un proceso de acumulación con la capacidad de cargar sobre la espalda de los asalariados con particular crudeza los vaivenes de su forma específica.

De esta forma, a partir de lo anterior creemos que es posible concluir que las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país se encuentran particularmente atadas al nivel y los ciclos de la renta de la tierra en relación a la necesidad por la misma en función del rezago productivo, lo cual otorga al salario real su forma particularmente volátil que se evidencia en el Gráfico 2. Este rasgo queda claramente de

manifiesto en el Panel A del Gráfico 3, en donde se expresa el desvío de la tasa de crecimiento del salario real respecto de su media entre 1935 y 1975, para Argentina y Estados Unidos¹⁴. Sintéticamente, mientras que la tasa de crecimiento promedio anual del salario real entre 1935 y 1975 es del 2,7% en Argentina y 2,5 en Estados Unidos, los respectivos desvíos estándar resultan de 8,24 y 2,87.

14. Tanto en lo que hace a los datos expresados en el Gráfico 2 con en el Gráfico 3, por una cuestión de claridad la comparación la realizamos exclusivamente con Estados Unidos. En este sentido, cabe destacar que la comparación con otros países arroja resultados similares.

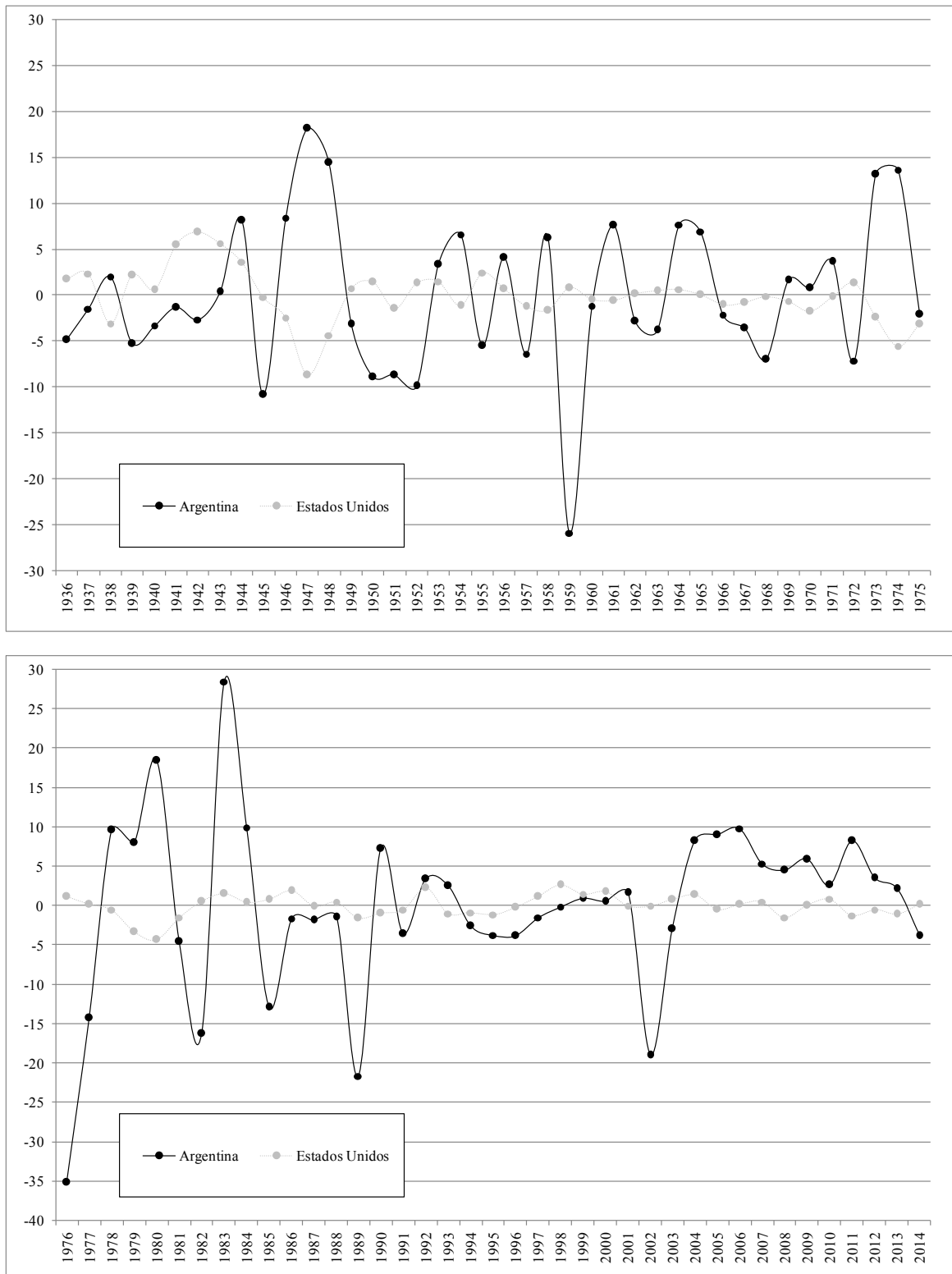
Gráfico 2. Salario real promedio. Argentina (1935-2014) y Estados Unidos (1935-2012). Evolución. 1970 = 100 (eje izquierdo). Renta de la tierra. Argentina. 1935-2013. Participación en el PBI. En porcentaje (eje derecho).



Fuente: Para Argentina, Graña y Kennedy (2008) (datos actualizados a 2014), Kidyba y Vega (2015), INDEC, e Iñigo Carrera (2007) (datos actualizados a 2013). Para Estados Unidos, BEA y BLS.

Nota: específicamente para los años que muestran divergencia, la serie identificada como Graña y Kennedy (2008) tiene por fuente básica la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) mientras que la identificada como Kidyba y Vega (2015) surge de la información de Retribución Bruta al Trabajo Asalariado y el total de puestos de trabajo allí informados hasta el año 2007, la cual ha sido actualizada con la información provista por el INDEC (asalariados registrados) y la EPH (asalariados no registrados).

Gráfico 3. Desvíos respecto a la tasa de crecimiento promedio anual del salario real. Panel A, 1935-1974. Panel B, 1975-2014.



Fuente: Gráfico 2.

Ahora bien, el referido crecimiento de 1972-1974 es el preludio de un derrumbe sin precedentes: con el retorno de la participación de la renta de la tierra a niveles similares a los de comienzos de esa década, y bajo la forma política de la sangrienta dictadura militar que irrumpió en el poder en 1976, entre 1974 y 1977 el deterioro del salario real resulta del 41%, llevando al mismo a representar un 77% del vigente en 1970. Este nivel del salario real, lejos de constituir un mínimo histórico, se constituyó en uno al que se retorna recurrentemente en los momentos más críticos del proceso económico nacional desde entonces (1982, 1989 y 2002-2003); en efecto, con el estallido del régimen de convertibilidad, el salario real representaba alrededor del 60% de su nivel vigente en 1970 (siendo que en 1977 idéntica comparación arrojaba un 77%)¹⁵.

A partir de allí, y como consecuencia de la brusca devaluación que marcó el fin de la convertibilidad, el salario real alcanzó hacia 2002-2003 su mínimo histórico, momento en el cual comenzó a evidenciar la ya referida senda ascendente. Ahora bien, esa recuperación no se detiene en 2007, momento en el cual en promedio alcanza a recuperar la totalidad del retroceso producto de la devaluación; por el contrario, la misma continúa hasta 2013, justamente en momentos en el cual el ciclo económico evidenció un particular crecimiento con sustento en el renovado protagonismo de la renta de la tierra. En dicho año, cuando el nivel del salario real apenas logra superar su nivel vigente a comienzos de los años setenta¹⁶, evidencia el estancamiento y retroceso señalados a comienzos de este artículo, en momentos en los cuales la renta de la tierra cesó su comportamiento expansivo.

Como consecuencia de lo anterior, considerando la etapa en su conjunto es posible concluir que el salario real no sólo no modificó sino que agudizó su comportamiento particularmente cíclico (tanto en los momentos de suba como, fundamentalmente, en las referidas caídas), aunque sin la tendencia creciente de la etapa anterior. En efecto, el desvío estándar del salario real argentino entre 1975 y 2014 es de 11, siendo el de Estados Unidos de 1,4 (a lo cual hay que agregar que este efectivamente registró un crecimiento del orden del 0,7% promedio anual).

3.2 Las diferencias nacionales de salarios y el intervalo en torno al valor

Hasta aquí, en el presente artículo hemos analizado la evolución y volatilidad del salario real promedio de nuestra economía, estableciendo la comparación con el salario estadounidense en idénticos términos. Sobre esa base, nos proponemos ahora poner bajo la lupa el poder ad-

15. A lo largo de este período de 25 años, resulta relevante destacar que mientras hasta el régimen de convertibilidad el salario real presenta una particular volatilidad, a partir de allí el mismo se presenta relativamente estable, pero a un 80% del nivel original. Ello refleja las transformaciones operadas en la economía nacional, un profundo deterioro del mercado de trabajo, el inédito incremento de la desocupación y la subocupación, en el marco de una marcada diferenciación de la población trabajadora en activo con eje en la precarización del vínculo salarial (ver, entre otros, Beccaria, 2003; Lindenboim, 2008; Lindenboim y Salvia, 2015).

16. Hacemos referencia al salario promedio de la economía, a sabiendas de que el mismo no está expresando la misma situación en la actualidad que en los años setenta. Más específicamente, la tasa de no registro de 1974 (primer dato histórico de dicha variable) era del orden del 20%, en tanto que hacia 2013 ascendía al 33% de los asalariados. A la vez, siempre considerando el salario “de bolsillo”, en 1974 un asalariado registrado ganaba 1.5 veces más que un no registrado, brecha que se extendió a 2 o 2.7 veces en la actualidad, según se considere como fuente de información la EPH o el SIPA.

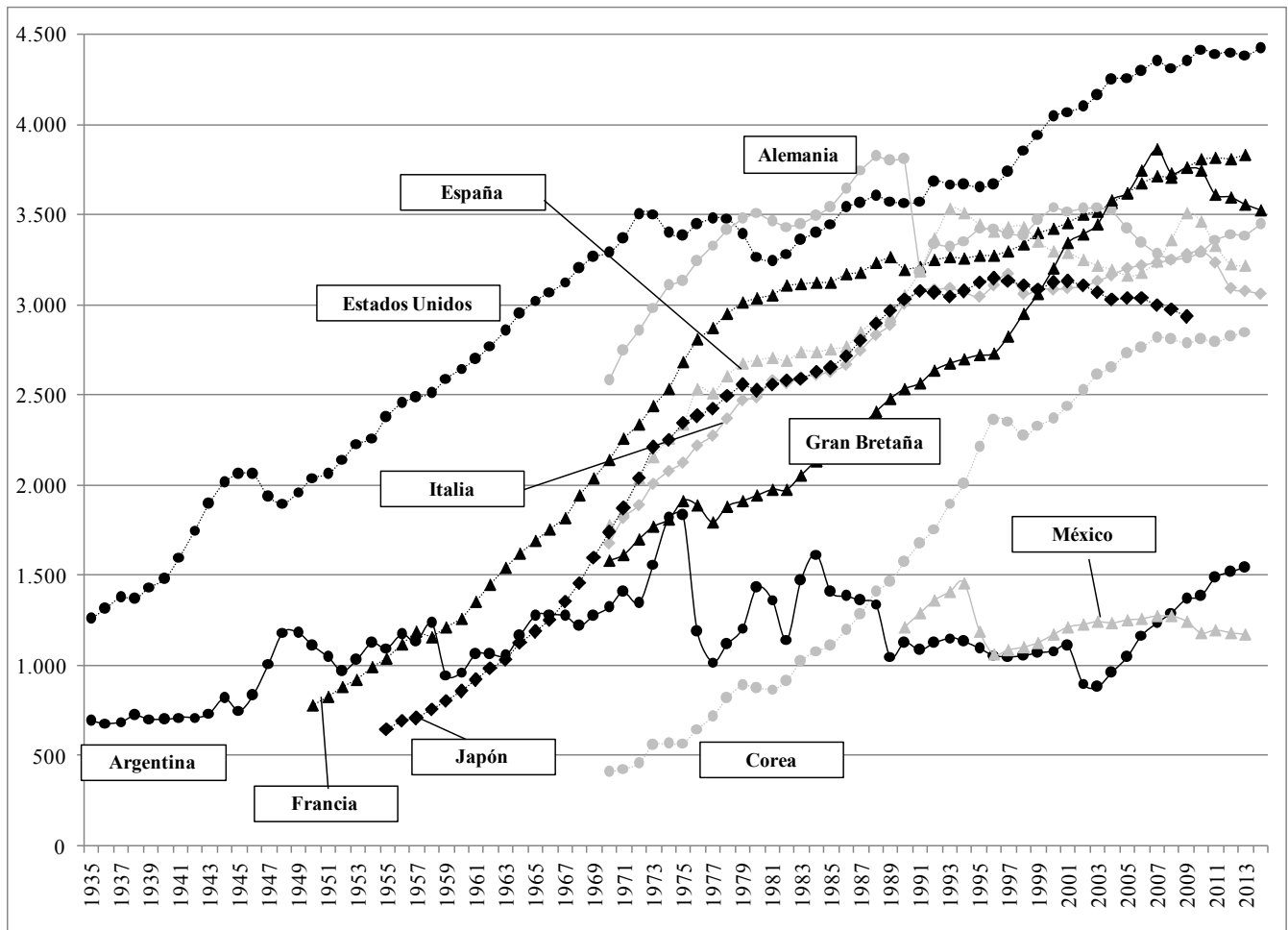
quisitivo de dicho salario, para lo cual debe de tenerse en cuenta tanto las diferentes canastas de consumo de los trabajadores en los distintos países como la diferente composición de la fuerza de trabajo. Por dicha razón aquí consideramos, no el salario de un país en particular, sino un “intervalo en torno al valor”, en función del nivel y evolución que el salario muestre en un conjunto de países “clásicos”, en los cuales la fuerza de trabajo parece reproducirse en condiciones relativamente normales (Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Italia y España).

En este contexto, tal como se observa en el Gráfico 4, si bien Argentina permanece a lo largo de todo el período considerado en niveles de salario considerablemente inferiores a los de Estados Unidos, esto no es así respecto a los demás países. En efecto, representando alrededor del 50% del salario norteamericano, supera los niveles vigentes en Francia y Japón hasta la brusca caída de 1959. A partir de allí, aunque con crecimiento respecto de sí mismo, se estabiliza en el orden del 40% del salario norteamericano, de modo tal que hacia comienzos de los años setenta no se encuentra sustancialmente por debajo de los niveles vigentes en Italia, España y Gran Bretaña, cuyos salarios en esos años representan aproximadamente el 50% de aquél. Luego, con la fuerte suba en los años 1973 y 1974 el salario nacional logra igualar al británico.

El retroceso relativo de la capacidad de consumo del salario nacional observado hasta mediados de los setenta es menor respecto a lo ocurrido a partir de allí. En lo que respecta a los países clásicos, y ya en el marco de la NDTI, puede observarse un salario real creciente, aunque con (en distintos momentos para cada caso) una marcada desaceleración e, incluso, estancamiento y retroceso. Como resultado de ello, hacia comienzos del siglo XXI aparece como fenómeno destacado la convergencia del salario de Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia y España a niveles que se encuentran entre el 70% y el 90% del vigente en Estados Unidos¹⁷. En tal contexto, con la irrupción de la última dictadura militar se abre una profunda brecha del salario nacional respecto a los anteriores, que incluso se amplía en el tiempo. Incluso más, hacia 2013 el salario real argentino representa apenas un 35% del poder adquisitivo estadounidense. En este punto corresponde recordar que desde 2013 el salario nacional presenta una tendencia al estancamiento y posterior retroceso.

17. La fuerte caída del salario en Alemania a principios de los '90 se explica por la incorporación en el cálculo de los salarios de los trabajadores de lo que hasta ahí era Alemania Oriental.

Gráfico 4. Salario promedio del total de la economía Alemania, Argentina, Corea del Sur, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Italia, Japón, España y México. Dólares de PPA 2005. 1935-2014



Fuente: Elaboración propia en base a OCDEStats, BEA, INSEE, INDEC, Graña y Kennedy (2008) y Kidyba y Vega (2015).

Nota: Para la estimación de los salarios en dólares de PPA de 2005, en primer lugar, se obtiene el “costo laboral” promedio mensual en moneda corriente, a partir del cociente entre el agregado Retribución al Trabajo Asalariado de las Cuentas Nacionales y el total de Asalariados. A dicho salario se lo deflacta por el IPC de cada país, de modo de expresarlo en moneda de poder adquisitivo constante. Finalmente, se convierte el salario corriente de 2005 de todos los países, excepto EE.UU., por el coeficiente de PPA correspondiente al Consumo Efectivo, a partir del cual se obtiene dicho salario expresado en dólares estadounidenses de dicho año. Finalmente, se extrapola hacia atrás y hacia adelante el salario expresado en dólares de cada país según la evolución del salario real de cada uno

En el contexto de esta profunda modificación en lo que respecta a la capacidad de consumo relativa del salario nacional, puede resultar de interés observar, aunque más no sea brevemente, lo ocurrido en países que cumplen otro rol en la NDIT. En tal sentido, y de una manera abiertamente exploratoria, en el Gráfico 4 incluimos los casos de Corea del Sur y México. Como allí puede verse, el salario de este último país resulta un poco más alto que el argentino desde principios y hasta mediados de la década del '90 cuando tiene una fuerte caída con la denominada crisis del tequila. A partir de allí se estanca en torno al 30% del salario norteamericano con la particularidad de no presentar la volatilidad del salario argentino. Un caso contrario al de Argentina lo presenta el salario de Corea del Sur. Éste, para el año '70 representaba tan sólo el 13% del salario de Estados Unidos, sin embargo, presenta una tasa de crecimiento mayor que todos los demás países, ubicándose para el final del período estudiado en un salario muy cercano al de los países clásicos de umbral inferior.

3.3 Una mirada conjunta: la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor como fuente de compensación y las formas políticas de su realización

Hasta mediados de los años setenta el salario real, presenta una tendencia creciente, a la par que un nivel relativamente asimilable a la de algunos países clásicos, lo cual resulta compatible con el proceso económico de nuestro país, donde la creciente industrialización requería un obrero colectivo más calificado y, por tanto, con mayor capacidad de consumo. Sin perjuicio de ello, también presenta una volatilidad importante que constituye una posible fuente de deterioro de las condiciones de reproducción material de los trabajadores, en tanto una cierta porción de su canasta de consumo requiere un ingreso regular, más allá de su nivel promedio.

Ahora bien, al no participar del avance en el desarrollo de las fuerzas productivas que hacia la década del setenta toma a nivel mundial la forma de la referida NDIT, la necesidad de compensación del rezago productivo de la economía nacional resulta redoblada por dos vías: el incremento mismo de la brecha de productividad (Cimoli *et al.*, 2005; Graña, 2013) y la creciente participación en el mercado mundial de mercancías producidas con bajos salarios desde los “nuevos países industriales”. Y ello ocurre en momentos en que la renta de la tierra muestra niveles históricamente reducidos (Gráfico 1).

Es en tal contexto en el que ocurren las transformaciones puestas de manifiesto en los apartados anteriores. Desde nuestro punto de vista, las mismas constituyen una clara expresión del pasaje de una fuerza de

trabajo con las características reseñadas a comienzos del presente apartado a otra expuesta a una sustancial mayor volatilidad de su salario real (con particular violencia en los momentos de retroceso) y, sobre todo, a una fuerte reducción relativa del mismo en términos internacional es que, respecto de sí mismo, alcanza en los años más recientes el mismo nivel que el vigente hace cuatro décadas, luego de haber permanecido prácticamente todo el período en niveles inferiores a aquél. Sintéticamente, constituyen expresión de la transformación de una fuerza de trabajo que, en términos generales, pierde la capacidad de reproducirse de modo relativamente normal¹⁸.

Es sobre la base de lo anterior que consideramos que es posible sostener que desde mediados de la década del setenta la fuerza de trabajo se vende por debajo de su valor, constituyéndose así en una fuente adicional de compensación del rezago productivo de la economía nacional. Ahora bien, sin perjuicio de lo anterior resulta particularmente importante destacar que esta profunda transformación no implica, en sí misma, un cambio en la especificidad de la acumulación de capital en nuestro país, en tanto el mismo no se constituyó en una plataforma de exportación de bienes industriales con base en el bajo salario, sino que, por el contrario, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se constituye en una nueva “pata” para darle cuerpo a la necesidad del reflujó de la renta de la tierra¹⁹. Justamente por ello, cuando la renta de la tierra se contrae, el salario real hace lo propio (al tiempo que, en la medida de lo posible, se expande el endeudamiento externo), ocurriendo exactamente lo contrario en momentos de expansión de la aquella (incluyendo procesos de “desendeudamiento”).

§

A lo largo de distintas partes del texto hemos hecho referencia a la cuestión de la unidad de las relaciones económicas y políticas. En función del enfoque propuesto, creemos que es recién a esta altura del texto cuando, habiendo completado (de manera extremadamente sintética y, por ello mismo, con un carácter absolutamente general) la exposición de las determinaciones económicas de acumulación de capital, podemos avanzar aunque más no sea brevemente en los rasgos generales de las formas políticas en que dichas determinaciones cobran cuerpo.

En este sentido, es posible plantear que cuando fluye renta de la tierra al país necesitan activarse los mecanismos de apropiación y distribución de la misma, lo cual tiene su reflejo en un florecimiento de la acumulación (un ciclo económico expansivo). Dicha “activación” se manifiesta políticamente bajo la forma de gobiernos intervencionistas

18. Podría argumentarse que aquellas transformaciones reflejan una caída lisa y llana del valor de la fuerza de trabajo. Ahora bien, este argumento sólo es sostenible sobre la base de considerar un proceso de reducción masiva de las calificaciones en relación a la fuerza de trabajo de los países donde rigen las condiciones sociales medias de producción. Si bien es cierto que un sector de la misma ha sido despojado de sus capacidades productivas, otro tanto ha adquirido los atributos de la población trabajadora a nivel mundial, de modo que difícilmente el promedio de ellas explique tamaña reducción relativa en el poder de compra asalariado.

19. Resulta de interés contrastar muy brevemente esta situación con lo evidenciado en algunos de los países utilizados para la comparación internacional en el subapartado anterior. Lo evidenciado en el caso mexicano podría ser expresión del cambio en la especificidad de su proceso de acumulación de capital, al convertirse progresivamente en plataforma de exportación de mercancías simples para el mercado estadounidense (). Por su parte, en el caso coreano también expresaría el cambio en su especificidad, que pasa de su condición de país con masas de población sobrante latente —que lo caracteriza en su independencia— para introducirse como plataforma de exportación en función de su fuerza de trabajo abaratada (Grinberg, 2011).

que toman en sus manos la expansión de la acumulación mediante diversos mecanismos de apropiación y distribución de renta de la tierra. Al expandirse la acumulación, crece el empleo y, bajo la forma concreta de una mayor fuerza sindical de la clase obrera, se desarrolla una nueva fase expansiva del salario real.

Por el contrario, cuando la renta se contrae o resulta insuficiente respecto de su necesidad creciente, algunos o todos los mecanismos evidenciados manifiestan una tendencia contraria (se “desactivan”). Esto marca el fin de una fase expansiva y el inicio de una etapa de recesión o ajuste que se desarrolla bajo la forma política de gobiernos conservadores. Hasta 1983, la necesidad de avanzar sobre el salario real como fuente adicional de compensación durante la fase recesiva toma la forma política de dictaduras militares y luego de gobiernos “neoliberales”. El cambio se explica por, como vimos anteriormente, los cambios en la tendencia del salario real que expresan diferencias en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. Hasta 1975 se trata de una población obrera que aumenta tendencialmente su capacidad de consumo y que, con bajos niveles de desempleo, posee la fuerza suficiente para lograrlo. En estos términos la única forma de lograr una caída abrupta del salario es a través de llevar a cabo políticas represivas que no puede desarrollar un gobierno democrático. A partir de 1983, las condiciones de reproducción de la población trabajadora se encuentran tendencialmente en descenso, esto está portado en un aumento del desempleo y del trabajo precario que le quitan la fuerza sindical a la clase obrera para lograr sus reclamos. En esta etapa, los gobiernos democráticos neoliberales pueden ser la forma de la fase descendente del ciclo aplicando planes de ajuste que, al contraer la acumulación, aumentan el desempleo y el trabajo precario, por ende le quitan más fuerza a la clase obrera y posibilita la caída del salario real.

4. Conclusiones

El presente artículo tuvo como origen la pregunta en relación a las causas de la evolución reciente de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en Argentina. En este sentido, a partir de los tres enfoques generales sobre la evolución del salario real en el largo plazo aquí considerados creemos que es posible plantear que el estancamiento y retroceso del salario real evidenciados en los años más recientes no constituye simplemente un freno circunstancial en su tendencia creciente evidenciada luego del estallido de la convertibilidad. Ahora bien, sin perjuicio de ello, las razones de dicha respuesta varían según el enfoque que se considere.

De un lado, desde el primero de los enfoques sintética (e incompletamente) identificados en la Introducción creemos que puede plantearse que el estancamiento inicial responde al ajuste tradicional que el salario real evidencia en momentos en donde emerge la restricción externa (en tanto momento ineludible de un proceso de industrialización desarrollado sobre la base de una estructura productiva desequilibrada), a la vez que el retroceso posterior se encuentra asociado a la transición hacia un nuevo patrón de acumulación, de características similares al vigente en la década del noventa (especialización en ventajas comparativas y multiplicación del endeudamiento externo), impuesto por el gobierno de carácter conservador que asumió el poder a fines de 2015. Por el otro, del segundo de los enfoques identificados creemos que es posible deducir que el estancamiento de finales del gobierno kirchnerista expresa un límite del conflicto distributivo estructural de la economía argentina, mientras que su posterior retroceso lo explicaría la necesidad de ajustar el salario real de equilibrio social al del equilibrio macroeconómico, tarea que estaría a cargo del nuevo gobierno.

Finalmente, desde el enfoque sostenido en el presente artículo se desprende que el estancamiento del salario real seguido de una caída constituye expresión de la insuficiencia de renta de la tierra como fuente de compensación del rezago productivo de la economía nacional, recrudesciendo la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor para sostener la reproducción de la acumulación de capital nacional sobre su base específica. En igual sentido es posible enmarcar el reinicio de un masivo proceso de endeudamiento público externo. En este contexto, y en comparación con los otros enfoques, desde nuestro punto de vista la transición de una forma política de carácter intervencionista a una de corte conservador no es la razón detrás de la caída del salario real, sino que constituye una expresión política acorde con las necesidades que brotan de las particularidades de la acumulación.

Así, a excepción de un cambio brusco en las condiciones del mercado mundial que impliquen un renovado flujo de renta de la tierra, las perspectivas actuales para la clase trabajadora no son las más auspiciosas, toda vez que se avecina un nuevo paso atrás en sus ya deterioradas condiciones de reproducción. En este sentido, creemos que es fundamental poner de relieve que dicho retroceso tendrá la forma de una profundización en la diferenciación y heterogeneidad de la fuerza de trabajo (la cual se pone claramente de manifiesto en diversas políticas o discursos concretos del actual gobierno), que muy probablemente empuje a una porción de la población a engrosar las filas de aquellos que se reproducen en las condiciones más miserables.

Referencias bibliográficas

- Basualdo, E., P. Manzanelli, P., M. Barrera, A. Wainer y L. Bona, *El ciclo de endeudamiento externo y fuga de capitales. De la dictadura militar a los fondos buitres*. CEFID-AR/Página12/UNQui, 2015.
- Basualdo, E., “La distribución del ingreso en Argentina y sus condicionantes estructurales”, *CELS Derechos humanos en Argentina. Informe 2008*, CELS, 2008.
- Beccaria, L., “Las vicisitudes del mercado laboral argentino luego de las reformas”, *Boletín Informativo Techint*, N° 312, 2003.
- Caligaris, G. y A. Fitzsimons, *Relaciones económicas y políticas: aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, 1aed., Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 136 pp., Buenos Aires, 2012.
- Cazón, F., “Las características de la acción sindical en la acumulación de capital argentina entre 1940 y 1955”, *XV Jornadas Interescuelas, Departamentos de Historia, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales Universidad Nacional de la Patagonia*, San Juan Bosco, 16 al 18 de septiembre, Comodoro Rivadavia – Chubut, (2015).
- Cazón, F., D. Kennedy y F. Lastra, “Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: evidencias concretas desde mediados de los ‘70”, *Trabajo y Sociedad*; Santiago del Estero, 2016.
- Cimilo, E., E. Lifschitz, E. Gastiazoro, H. Ciafardini y M. Turkieh, *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1973.
- Cimoli, M., G. Porcile, A. Primi y S. Vergara, “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina,” en Mario Cimoli (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, 2005.
- Damill, M., “El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad”, *Boletín Informativo Techint* N° 303, 2000.
- Diamand, M., “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, *Desarrollo Económico*, vol. 12, n.º 45, IDES, Buenos Aires, abril-junio, 1972.
- Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye, *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI editores España, Madrid, 1980.

- Gerchunoff, P. y M. Rapetti, “La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015)”, *El Trimestre Económico* LXXXI-II (2): 225–72, 2015.
- González, M., “Las modificaciones en el patrón de crecimiento y su consecuencia sobre la evolución de los salarios reales en Argentina desde 1950”, *Diálogos*, vol. 16, N°1, p. 36-68. Maringá: Departamento de História do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Estadual de Maringá, 2012.
- Graña, J. M. y D. Kennedy, *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947 – 2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo N° 12, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, 2008.
- Graña, J. M. “El proceso de heterogeneización y segmentación laboral como resultado del rezago productivo”, *Revista Razón y Revolución*, N° 26, Segundo Semestre, Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2013.
- Grinberg, N., *The Transformations in the Korean and Brazilian Processes of Capitalist Development between the mid-1950s and the mid-2000s: The Political Economy of Late Industrialisation*, Doctoral Thesis, Doctorate of Philosophy, London School of Economics and Political Science, London, 2011.
- Iñigo Carrera, J., *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires, 2007.
- Iñigo Carrera, J., *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires, 2008.
- Iñigo, L., “La determinación del salario individual”. En Caligaris y Fitzsimons (comp.) *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2012.
- Kennedy, D., *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, 2012.
- Kulfas, M. y M. Schorr, *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, mimeo, 2000.
- Kidyba, S. y D. Vega, *La distribución funcional del ingreso en la Argentina 1950-2007*, Serie Estudios y Perspectivas 44, CEPAL, Buenos Aires, 2015.

Lindenboim, J. y A. Salvia (comp.), *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar Argentina 2002-2014*, EUDEBA, Buenos Aires, 2015.

Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Editorial Eudeba, Buenos Aires, septiembre, 2008.

Marx, K., *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857 – 1858*, Volumen 1. México D.F.: Siglo XXI Editores, [1857-1858]2005.

Marx, K., *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, [1867]1995.

Marx, K., *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo III, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, [1894]2000.

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 y Damián Kennedy

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista Cuadernos del CENDES, Vol 34 – Num. 95 – Tercera Época, mayo – agosto 2017. ISSN: 2443-468X. Disponible en: http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_cc/article/view/14185

1. Introducción

En la literatura que aborda el estudio del proceso de acumulación de capital de Argentina se encuentra un acuerdo relativamente generalizado respecto de 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 Segunda Guerra Mundial, continúa con el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) hasta mediados de la década del setenta, el cual es seguido por el Neoliberalismo (apertura comercial y financiera, endeudamiento externo, sobrevaluación de la moneda, desindustrialización, reprimarización e incremento de la inversión en los sectores financieros), emergiendo a su finalización 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 y/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 ha 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 fundamental presentar un abordaje que tome en consideración la vigencia a lo largo de los distintos modelos de acumulación de lo que consideramos constituye el determinante estructural (en el sentido de “más general”) fundamental de la economía nacional: la relación entre el rezago de productividad internacional y la disponibilidad de fuentes de compensación del mismo². En otros términos, procuraremos plantear que el “nuevo desarrollo” del país, sin desconocer sus muy valorables diferencias con la etapa

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

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

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. Por su parte, la tercera 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.

2. La necesidad de la existencia de fuentes de compensación del rezago productivo.

2.1 Breves consideraciones en torno al origen e implicancias del rezago productivo³

La organización social del proceso de trabajo (a partir del 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 el carácter de valor, contenido que se expresa en su relación de cambio con otros productos del trabajo, cuya forma generalizada es el precio⁴.

En tal contexto, la forma histórica que adopta esa apropiación creciente del medio es que la masa de mercancías producidas en un ciclo productivo encierre más valor del que costó producirla –plusvalor que

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).

4. Con esto no pretendemos sostener que las mercancías se cambien por sus valores, sino que consideramos que ésta 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.

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 social⁵, 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 a 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 posible⁶.

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 prorratear 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.

Cuando el resto de las empresas se enfrentan a la reducción de sus ventas y/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

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 acompañados 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*”.

absorber el incremento de la producción de todas las empresas al mismo tiempo⁷, 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 tiempo⁸. 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 sólo 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 la Sección 2.

2.2 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 que, como allí también manifestamos, 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

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.

(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 sociedad⁹. 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) 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; Diamond, 1972; Iñigo Carrera, 1998; Nun, 2001; Pinto, 1973). Tomando como referencia la economía estadounidense¹⁰, 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.

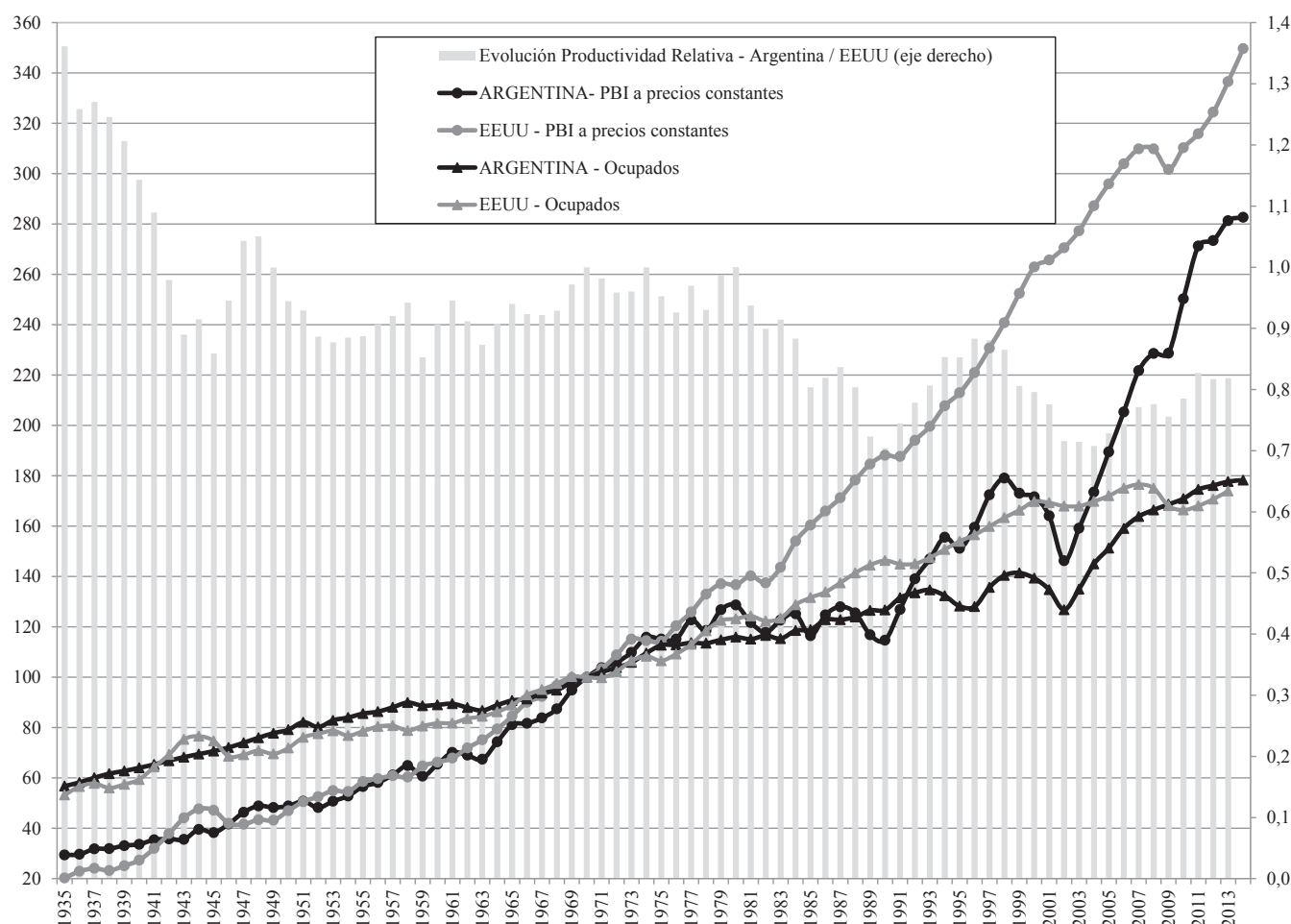
Ahora bien, resulta igualmente cierto que el país logra reproducir de manera ampliada su acumulación de capital. De hecho, por un lado, si bien el PBI tiende a distanciarse del de Estados Unidos, muestra una tendencia creciente en el tiempo, incluso con prolongados lapsos donde su tasa de crecimiento 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, 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 aquél. Justamente por ello, la identificación de tales fuentes y su papel específico en la acumulación de capital nacional marcan la continuidad del artículo.

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. Por el otro, tal lugar de liderazgo se basa en un desarrollo industrial relativamente homogéneo. Finalmente, sus empresas industriales 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 éste 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)

3. Los modelos de la acumulación como formas históricas de la relación entre el rezago productivo y las fuentes de compensación¹¹

3.1 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. Desde la “crisis del treinta” y, con mayor intensidad desde la segunda posguerra, dicho rasgo es complementado por la producción para el mer-

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 base fundamental de la presente sección. Este enfoque es utilizado también para analizar a Brasil por Grinberg (2003) y Piqué (2010).

cado 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^{12,13}.

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 indirectos¹⁴. 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^{15,16}, 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

12. Sintéticamente, en ciertos procesos productivos intervienen condiciones de producción no reproducibles por el trabajo humano, de propiedad privada. En el caso de la tierra, las distintas parcelas tienen calidad variada, en el sentido de que la aplicación de idéntica magnitud de trabajo resulta en diferentes cantidades de valores de uso, ocurriendo lo mismo con las aplicaciones sucesivas de trabajo en una misma parcela. Cuando la necesidad social por esos valores de uso obliga a poner en producción tierras crecientemente menos fértiles o productivas –dependiendo de si se trata de agricultura o minería-, el precio de los mismos se acrecienta, disociándose sostenidamente de su valor individual, lo que origina una renta diferencial en todas aquellas tierras que no sean la peor (Marx, 2000; Ricardo, 2004). A la vez, el propietario de la tierra peor demanda una renta absoluta por la simple propiedad jurídica sobre la tierra, que se extiende hacia el resto de las tierras. Así, la renta de la tierra se encuentra, portada individualmente en las mercancías que correspondan, constituyendo un “falso valor social”, que tiene como fuente –siempre que el salario se corresponda en general con el valor de la fuerza de trabajo- una parte del plusvalor social (Marx, 2000).

13. A los fines de evitar cualquier malentendido, debe quedar claro que en todos los casos la valorización de las empresas tiene como fuente principal la plusvalía extraída a sus propios trabajadores, en tanto que la renta cumple estrictamente un papel compensador de la baja productividad.

14. Es importante remarcar que estos mecanismos no deben comprenderse simplemente como “instrumentos de política económica”, sino que la

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.

multiplicidad de éstos, 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).

15. La problemática del tipo de cambio y su nivel de paridad es uno de los principales temas de discusión en la literatura. Sin pretender, ni mucho menos, agotar la discusión, mencionamos aquí algunos aspectos fundamentales de nuestra mirada. Planteado en el plano de las determinaciones generales, la referencia general es el tipo de cambio que se correspondería con la capacidad de representar valor de la moneda nacional respecto del dólar (en tanto signo de valor reconocido directamente en cuanto tal en el mercado mundial), tal que si el tipo de cambio efectivo se encuentra sostenidamente por encima o por debajo del mismo implica que 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 (que resulta en esencia diferente al criterio de equilibrio de balance de pagos y de paridad de poder adquisitivo) no implica sostener que el tipo

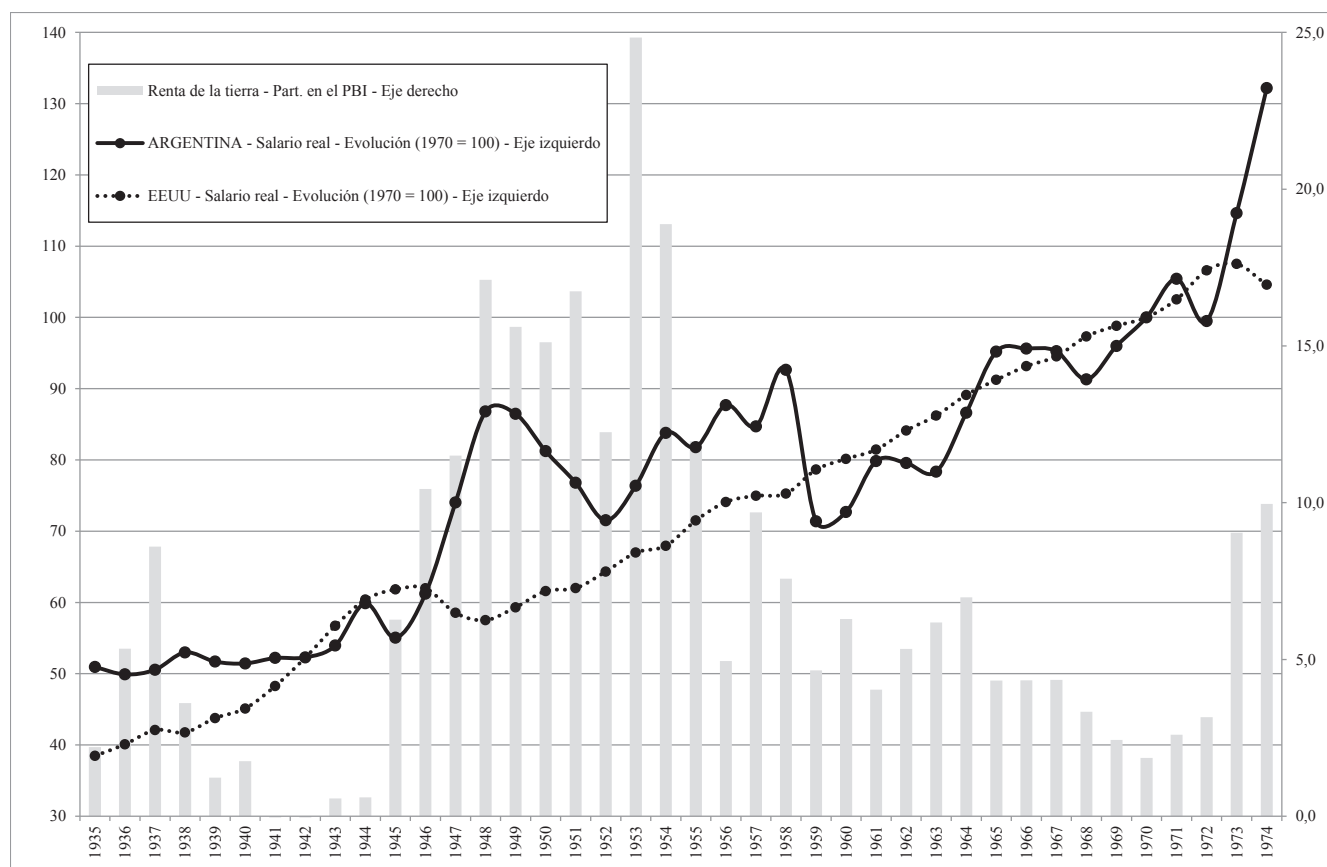
de cambio “debe estar siempre” en el referido nivel sino que, por el contrario, implica considerar al tipo de cambio efectivo como un vehículo de apropiación y distribución de la riqueza social, de donde emerge la pregunta respecto de la fuente y el destino de dicha porción de la riqueza social, fuente que hasta aquí en el presente texto está constituida de modo general por la renta de la tierra. En el plano concreto, por su parte, lo anterior implica dos “momentos” diferentes: por un lado, la identificación de los determinantes de la evolución de la capacidad de representar valor de la moneda nacional y, por el otro, la identificación de un año o período en el cual el tipo de cambio efectivo se encuentre en su nivel de paridad (en el sentido aquí considerado) para, a partir de la aplicación de los referidos determinantes, obtener año a año el tipo de cambio de paridad, permitiendo su comparación con el tipo de cambio efectivo vigente en cada momento del tiempo. Volveremos más adelante sobre el modo en que consideraremos la sobrevaluación en el presente texto.

16. Habitualmente tiende a enfatizarse exclusivamente que la sobrevaluación conlleva a una sobreexposición a la competencia externa, impidiendo la producción interna que no pueda hacer frente a ella. Sin embargo, la sobrevaluación también implica 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, riqueza cuya distribución efectiva ocurre con la compra de divisas abarataadas. En este sentido, la sobrevaluación fundamentalmente implica, de un lado, el abaratamiento de las importaciones que, siendo que en buena medida las constituyen insumos y medios de producción, se traducen de modo general en una disminución de los costos de producción. Justamente por ello es que en ciertas ocasiones viene acompañada con trabas a la importación (prohibiciones, cuotas, impuestos) de mercancías que se producen localmente. A la vez, del otro, implica una multiplicación del valor de las remesas de utilidades (y de la fuga de capitales en general) obtenidas en moneda nacional.

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% 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 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.

17. Vale destacar que en los Gráficos 2 y 3 utilizamos los mismos valores absolutos en los ejes de las ordenadas, de modo de facilitar la comparación visual entre los mismos. 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.

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)¹⁷.



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 mismo Gráfico 2, a lo largo del período en cuestión el salario real en Argentina muestra una tendencia positiva general equiparable a la evidenciada en Estados Unidos (un aumento del 160% contra 171%, 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* y, 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.

3.2 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 y 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).

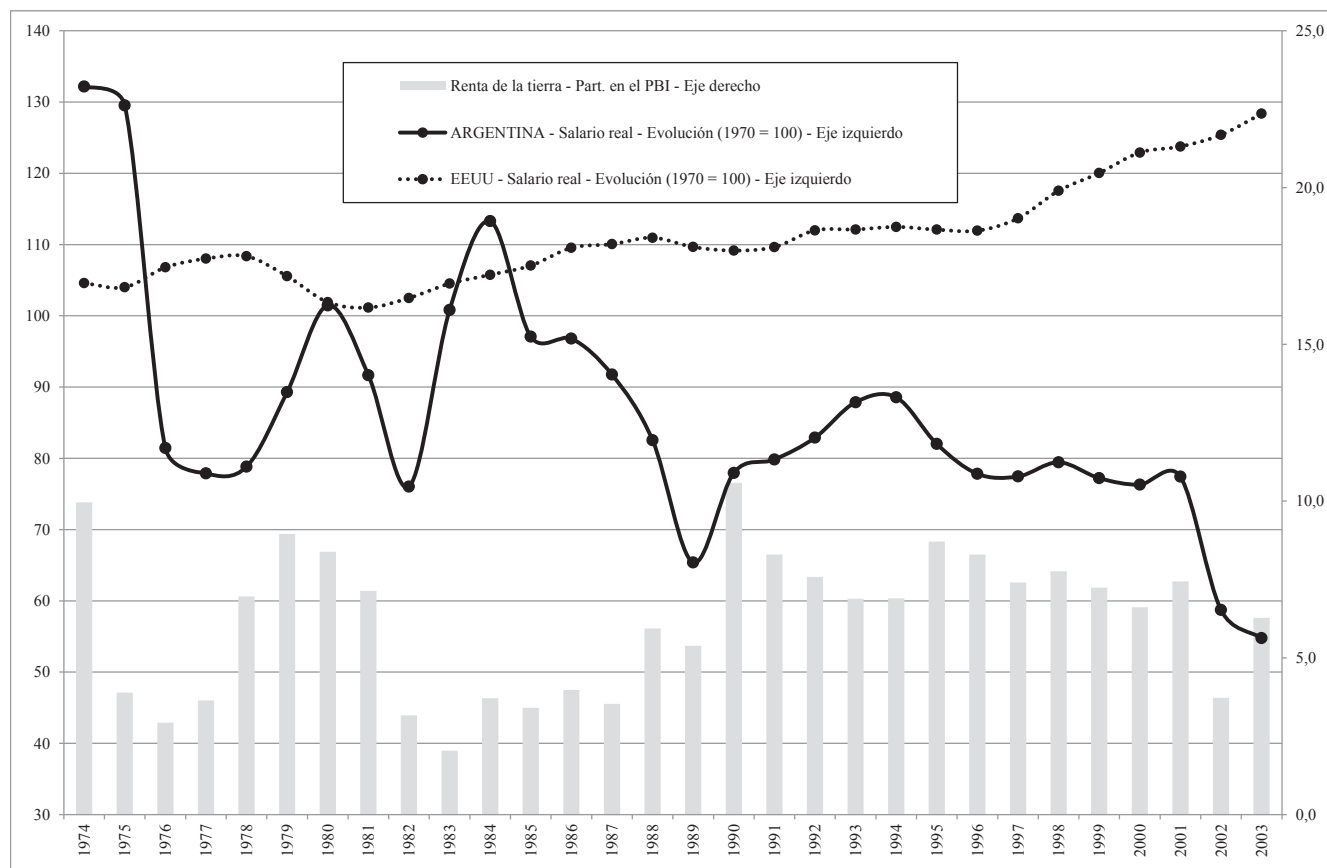
En este nuevo contexto, para Argentina no se modificó sustancialmente su papel en la unidad mundial del capitalismo, por diversas razones. En primer lugar, no poseía un mercado interno extenso que se presentara como una opción para las empresas multinacionales instaladas durante la ISI frente a las ventajas 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% del producto (o sea, un tercio menor a la participación bajo la ISI) (Gráfico 3).

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 sobrevaluada¹⁸, 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.

18. De hecho, en momento 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). En este sentido, y continuando lo planteado en la nota al pie 16, 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 lo desarrollado en Kennedy (2012) respecto de los determinantes de la evolución del tipo de cambio de paridad (índice de precios al consumidor y productividad, ambos relativos), para el período de particular interés en este texto resulta que la moneda nacional se encontró profunda y sostenidamente sobrevaluada a lo largo de la década del noventa, subvaluada entre 2002 y 2007/8, 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, encontrándose en torno a tal nivel desde entonces.

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).

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 la fuerza de trabajo con los atributos productivos requeridos y, por tanto, contra la propia reproducción del sistema, tal posibilidad, en

cuanto tal, 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 reposición¹⁹.

Para el caso argentino nadie duda de la existencia de un creciente endeudamiento externo, particularmente durante la dictadura militar (1976-1983) y el régimen de convertibilidad (1991 – 2001)²⁰. La cuestión no resulta tan clara, en cambio, respecto de 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% menor al correspondiente 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%.

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 –cercana al 5000% anual- ocurrida en 1989, y la crisis del esquema de Convertibilidad en 2002. Así, hacia 2003 el salario real resulta un 45% menor al vigente en 1970, retroceso que asciende al 59% 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 deben 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

19. 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 para reproducir la indispensable capacidad física del trabajador. 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 esas porciones de la retribución 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 inclusive sin estar vinculada directamente a la remuneración del trabajador, como por ejemplo 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).

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

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 del valor, conformándose en fuente de compensación²¹, con distinta incidencia desde entonces.

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 salarios²². 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 siguiente²³. 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%). En producto a precios constantes retrocede un 11% en un año (Gráfico 1), mientras que entre 2001 y 2003 los salarios reales lo hacen en un 30% (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 aun teniendo en cuenta la dinámica general bajo la cual se desarrolló la economía nacional desde mediados de los años setenta. Abordamos esta separadamente en la siguiente sección.

21. 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 entre el 5% y el 10% del ingreso total, durante los años noventa entre el 10% y el 15% y entre el 15% y el 25% durante la primera década del siglo XXI. Para otra evidencia, véase Iñigo Carrera (2007b).

22. 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).

23. En este contexto, no debemos olvidar que, tal como señalamos previamente, el mecanismo central a partir del cual la deuda externa actúa como fuente de compensación es la marcada 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 de la precarización laboral y el aumento de desempleo.

4. Las bases del crecimiento reciente y la manifestación de sus límites²⁴

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).

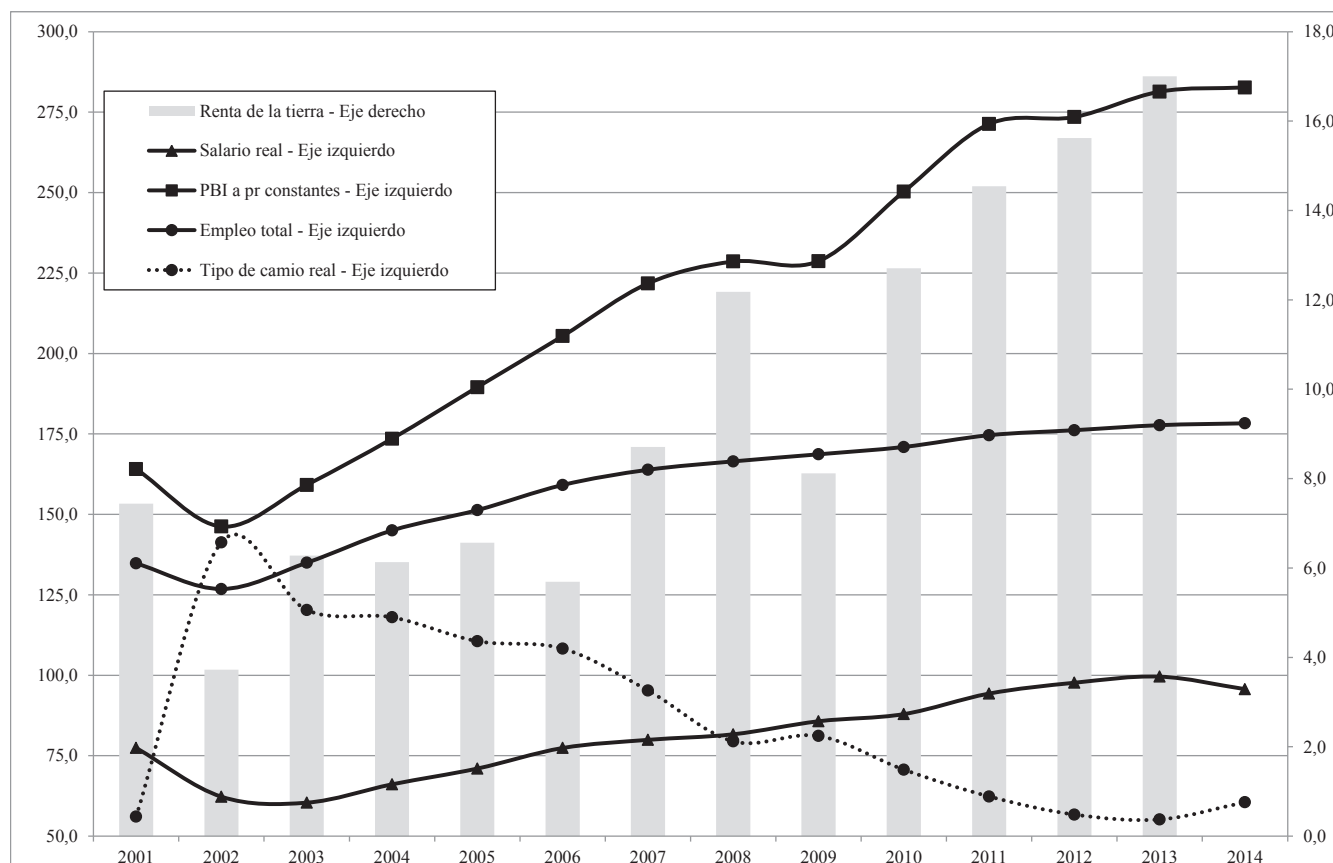
Sin embargo, en función de lo desarrollado en el presente artículo, para que una economía que presenta una baja productividad relativa pueda convertirse masivamente en “competitiva”, necesariamente debe estar ocurriendo una marcada compensación de los mayores costos asociados a dicho rezago. Los datos del Gráfico 4 son elocuentes al respecto: tras el TCR estable y competitivo se encuentra un profundo retroceso del poder adquisitivo de los ingresos laborales del orden del 30% (representando un nivel cercano al 50% 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 medianas²⁵. 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”.

24. 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.

25. 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%, o sea, marcadamente menor a la devaluación) se utilizan para el financiamiento de planes sociales y para subsidios de las tarifas de servicios públicos. Por el otro, se liberan progresivamente los ahorros congelados en el sistema bancario como momento previo al estallido de la convertibilidad que se destinaron a la adquisición de inmuebles y automóviles.

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).

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 2012²⁶, 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% del producto, pasa a significar, primero, un 9% del mismo, para crecer luego hasta

26. 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% de los asalariados en 2001 y el 43,4% en 2003, descendió al 33,2% 2014.

el 17% en 2013 (último año para el cual contamos 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), que derivó en un profundo conflicto político (conocido como “la crisis del campo”), que 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% 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 sobrevaluada²⁷. 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 manifestarse 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 productivo²⁸.

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

27. Respecto del carácter sobrevaluado de la moneda nacional, ver nota al pie 19. En cualquier caso, existe un acuerdo generalizado en la literatura que bajo la convertibilidad el dólar se encontraba particularmente abaratado.

28. 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.

Rentas, explicado casi 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”²⁹.

29. 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 éstos 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% promedio.

Cuadro 1. Resumen del Balance de Pagos. Argentina 2001-2014.
Millones de dólares.

Año	CUENTA CORRIENTE							CUENTA CAPITAL Y FINANCIERA (mill U\$)		VARIACIÓN RESERVAS INT	
	Balance Comercial					Rentas (mill U\$)		Total	Sector Priv No Fin		
	IQ		IP		RESUL-TADO (mill u\$)	% Expo PP, MOA y Comb. Y Energ.	Total				Utilid y Div
	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 en base a 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 el establecimiento de impuestos a la adquisición de divisas para ahorro y turismo así como límites cuantitativos a su compra³⁰ En función de lo planteado hasta aquí –y sin hacer una valoración sobre la medida en sí-, dichos mecanismos pueden

30. En tal contexto, surgió un mercado paralelo del dólar (el llamado “dólar *blue*”), todo lo cual confluyó 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.

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^{31,32}.

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. Argentina. 2002-2014. En porcentaje.

Año	Variación Producto	Variación Empleo	Elasticidad Empleo-Producto	Variación Desocupación	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 en base a Ministerio de Economía y EPH-INDEC.

Por su parte, en lo que hace 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 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%, cuando era del 5,3% entre 2003 y 2007 y del 1,6% entre 2008 y 2011. Por su parte, en el período reciente se evidencia un incremento absoluto de los desocupados que, si bien de escasa significancia, constituye

31. A tono con lo planteado en la nota al pie 27, resulta de interés destacar que 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 el cepo y el estancamiento económico, desde nuestro punto de vista la no existencia del cepo, lejos de traer inmediatamente crecimiento, hubiera implicado la necesidad de una marcada devaluación (que, todo lo demás igual, es demorada por el cepo).

32. Como señalamos más arriba, bajo la ISI una situación como la descrita 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).

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%, mientras que en entre 2008 y 2011 dicha disminución había sido del 3,5%.

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, el 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.

5. 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 que tome 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 sólo 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, en términos generales 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 NDI 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% -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 forma, ya desde la propia forma política manifiestamente neoliberal se avecina un nuevo modelo económico que se ajusta a la nueva 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 éstos 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 esta 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, Monsalvo, Ana Paula y Wainer, Andrés (2007): “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad”, *Realidad Económica* N° 226, Buenos Aires: IADE.
- Azpiazu, Daniel y Schorr, Martin (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 Fernández Bugna, Cecilia (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 Joy, Leonard (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 Fitzimons, Alejandro (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, González, Mariana, y Sacavini, Marcela (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; Kennedy, Damián y Lastra, Facundo (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.º 27, Santiago del Estero: 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, Lifschitz, Edgardo, Gastiazoro, Eugenio; Ciafardini, Horacio y Turkieh, Mauricio (1973): *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Coriat, Benjamín (1992): *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, México D. F: Siglo XXI Editores.
- Diamand, 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 Rapetti, Martín (2004): “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo” en Trabajo preparado para la OIT para servir de base de discusión de la Conferencia de Empleo MERCOSUR; OIT, Santiago de Chile.
- Fröbel, Folker, Heinrichs, Juergen y Kreye, Otto (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro 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), Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián (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.
- Grinberg, Nicolás (2003): *Acerca de la acumulación de capital en Brasil*, Buenos Aires: Centro para la Investigación como Crítica Práctica.
- Herrera, Germán y Tavosnanska, Andrés (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. Volumen I. 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. Volumen I. 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), Buenos Aires: 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. Volumen 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.
- Piqué, Pilar (2010): “Argentina y Brasil: pasado, presente y perspectivas”, *Documentos de Trabajo*, N° 14, Buenos Aires: CEPED – IIE - UBA.
- Porta, Fernando y Fernández Bugna, Cecilia (2011) “La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambio estructural” en PNUD, *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, Buenos Aires.
- Ricardo, David (2004): *Principios de Economía Política y Tributación*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Rozenwurcel, Guillermo y Chatruc, Marisol (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 Tavošanska (2008), “Modelos macroeconómicos en la Argentina: del ‘stop and go’ al ‘go and crush’”, *Documento de Trabajo* N°15, Buenos Aires: CESPAS-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.

EL MERCADO LABORAL ARGENTINO EN LA POSCONVERTIBILIDAD (2003-2015): ENTRE LA CRISIS NEOLIBERAL Y LOS LÍMITES ESTRUCTURALES DE LA ECONOMÍA

Agustín Arakaki, Juan M. Graña, Damián Kennedy y Matías A. Sánchez

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista Semestre Económico, Vol. 21 – N° 47, abril – junio de 2018. ISSN (impreso): 0120-6346 | ISSN (en línea): 2248-4345. Disponible en: <https://revistas.udem.edu.co/index.php/economico/article/view/2707>

1. Introducción

La evolución de las características generales del mercado de trabajo argentino desde mediados del siglo XX ha constituido una clara expresión del devenir de su proceso de acumulación de capital. A grandes rasgos, bajo la denominada Industrialización Sustitutiva (ISI) (con creciente importancia desde la “crisis del ’30” y plenamente vigente entre 1945-1975) las condiciones de empleo y salarios han seguido, aunque de manera oscilante, una tendencia positiva, encontrándose por encima de la media regional. Lo cual, en línea con Beccaria y López (1996) y Beccaria, Carpio y Orsatti (1999), se reflejaba en el mayor nivel de homogeneidad que la sociedad argentina presentaba entonces respecto de la mayor parte de los países de la región.

En abierta oposición, a partir de la dictadura militar que irrumpió en el poder en 1976 se observa un deterioro sustancial del entramado social. En primer lugar, desde entonces y durante la década del ochenta, se observa una creciente incidencia del denominado Sector Informal Urbano (SIU) en su rol de empleo refugio, que, como sostiene Monza (2000), cumplió una función morigeradora del deterioro generalizado del mercado de trabajo¹. En segundo lugar, y como han señalado entre otros *Altimir y Beccaria (2001)*, *Beccaria (2003)*, *Benza y Calvi (2003)*, *Lindenboim (2008)*, *Lindenboim y Salvia (2015)* y *Poy (2015)*, bajo la vigencia del régimen de convertibilidad (1991-2001)², el mercado laboral pasa a estar caracterizado por *nuevos techos respecto de la tasa de desocupación, de subocupación y de población con ingresos por debajo de la línea de pobreza, y alcanza nuevos pisos históricos del salario real, en el marco de una marcada diferenciación de la población trabajadora en activo con eje en la precarización del vínculo salarial. La crisis final del régimen convertible en 2001/2002 implicó un brutal empeoramiento de dichas condiciones, que generaron una profunda crisis social, caracterizada en términos generales por una tasa de desempleo superior al 20% y más de la mitad de la población bajo la línea de pobreza.*

Sobre esta base, ya a comienzos de la etapa bajo estudio en el presente artículo (2003-2015), se observa una importante reversión de las referidas tendencias del mercado laboral, lo cual implicó una recuperación del deterioro evidenciado bajo el régimen de convertibilidad, aunque estancándose hacia 2011/2012. Dadas las profundas diferencias entre la última década del siglo XX y la primera del siglo XXI, la literatura especializada (al igual que en lo que respecta a otros ámbitos de la economía nacional) se ha enfocado en identificar las líneas de ruptura entre ambas. De un lado, autores como Amico (2015), Basualdo (2008), Campos, González y Sacavini (2010) y González

1. En este artículo, se entiende que el SIU opera como refugio en el mismo sentido que Monza (2000). Es decir, operará de esta manera en la medida que su crecimiento impida un aumento de la desocupación en un contexto de decrecimiento o estancamiento de su contraparte -es decir, el Sector Formal-, lo cual no quita que, en forma paralela, se evidencien otras formas de deterioro del mercado laboral, como ser la subocupación y la precariedad laboral. En este sentido, es importante tener presente un aumento del SIU muchas veces está asociado a una proliferación de estos fenómenos.

2. A partir del año 1991, en la Argentina se sucedieron un conjunto amplio de reformas estructurales, entre las que se destaca la ley de Convertibilidad (la cual establecía la paridad cambiaria con el dólar estadounidense, restringía la emisión de dinero a las reservas disponibles en las arcas del banco central, y limitaba la indexación de los contratos), la apertura comercial y financiera, la privatización de las empresas de servicios públicos y la flexibilización del mercado laboral. En este sentido, con la referencia en el texto al “régimen de convertibilidad” no procura limitarse a la referida paridad cambiaria, sino al conjunto de las mencionadas reformas.

(2012), destacan que la reversión tiene su origen fundamental en la mayor demanda de fuerza de trabajo derivada –directa e indirectamente– del crecimiento industrial, producto de la emergencia de un nuevo patrón de acumulación de características similares a la ISI (y, por tanto, opuesto a la exclusiva especialización en las ventajas comparativas del país). Del otro, Gerchunoff y Rapetti (2016) sostienen que dicha reversión encuentra su razón en el carácter populista de los gobiernos de turno que habrían aprovechado las circunstancias externas particularmente propicias para sortear el conflicto distributivo estructural que caracteriza a la sociedad argentina (entendido como la discrepancia entre las posibilidades productivas de la economía y las aspiraciones salariales arraigadas en la sociedad).

En este contexto, y de modo complementario a tales análisis, en el presente artículo se propone como objetivo fundamental repasar las principales transformaciones ocurridas en materia laboral y sus límites inherentes, a la luz de un abordaje que considera a la evolución de la relación entre el rezago de productividad de la economía nacional y la disponibilidad de fuentes de compensación del mismo como uno de los determinantes estructurales (en el sentido de más general) de la economía nacional³.

A tales fines, la exposición se organiza de la siguiente manera. En la primera sección se presentan de un modo extremadamente sintético las bases fundamentales del referido abordaje, conjuntamente con la evolución general del proceso económico nacional. Ambos aspectos constituyen los insumos necesarios para la consecución del objetivo fundamental, que se desarrolla en la segunda sección. Al respecto, la misma se presenta en tres apartados: el primero realiza una descripción pormenorizada de las tendencias observadas en el mercado laboral, el segundo da cuenta del funcionamiento diferencial de los segmentos formal e informal, mientras que en el tercero se presenta la etapa en perspectiva histórica. Finalmente, en las conclusiones se sintetizan los principales hallazgos, con vista a aportar a la reflexión sobre la situación actual y las perspectivas futuras del mercado laboral argentino.

3. En este punto, resulta importante remarcar que, por cuestiones de espacio, el artículo estará centrado fundamentalmente en los determinantes de carácter económico, abstrayéndose de las relaciones políticas antagónicas bajo la cual los mismos cobran existencia (instrumentos de política económica, negociación colectiva, etc.). Para un mayor desarrollo de la cuestión de la unidad entre las relaciones económicas y políticas, véase Caligaris y Fitzsimons (2012).

2. Breves consideraciones en torno a la necesidad de fuentes de compensación de la economía nacional y su evolución general hasta comienzos del siglo XXI⁴

Tanto bajo la clásica como bajo la nueva división internacional del trabajo⁵, Argentina forma parte del grupo de países que producen para el mercado mundial mercancías de origen agrario y minero⁶, rasgo complementado –particularmente a partir de la segunda posguerra– por la producción de mercancías industriales destinadas centralmente al mercado interno, habida cuenta de su marcadamente menor productividad en relación a la que rige en el mercado mundial. De modo extremadamente simplificado, es plausible dividir a este conjunto de capitales industriales en dos grandes grupos. Por un lado, aquellos que logran reproducirse en el tiempo de un modo relativamente normal, conjunto compuesto por capitales individuales que operan en otros países con las condiciones necesarias para vender en el mercado mundial realizando la tasa media de ganancia y localizan en Argentina fragmentos de sí mismos, a los que se suman capitales nacionales de tamaño equivalente –a fines expositivos, estos serán denominados capitales medios fragmentados–. Por el otro, el heterogéneo conjunto de capitales de menor tamaño⁷, las cuales en el devenir histórico presentan momentos de particular auge y, seguidamente, profundas contracciones.

Ahora bien, la menor productividad del trabajo implica mayores costos de producción, de modo que se trata de capitales que, tarde o temprano, debieran sucumbir en la competencia. En este sentido, tanto la valorización relativamente normal de los capitales medios fragmentados, así como los ciclos de auge de las PyMEs, traen consigo la pregunta acerca del origen de las fuentes extraordinarias de plusvalía que actúan como compensación de ese rezago productivo⁸.

6. Esta situación no encuentra su fundamento en una abstracta especialización en las ventajas comparativas, sino en que el trabajo aplicado a la tierra en Argentina tiene una productividad sustancialmente mayor tal que, a una necesidad social solvente por mercancías agrarias dada, la puesta en producción de dichas tierras abarata el valor de las mercancías en cuestión. Específicamente, su producción en espacios nacionales como la Argentina implica el abaratamiento de la fuerza de trabajo para el capital en su

conjunto, potenciando el proceso de producción de plusvalía relativa a escala global.

7. Existe un amplio debate dentro de la literatura respecto a cuál debe ser el indicador considerado para evaluar el tamaño de una empresa (se han propuesto las ventas, el valor agregado y el número de trabajadores, entre otras) y cuál debe ser el umbral a partir del cual se considera pequeña (este, lógicamente, varía según el indicador considerado, el sector, el país y otras variables).

4. El presente apartado encuentra sus bases generales en los desarrollos de Marx (1995 y 2000) e Iñigo Carrera (2007).

5. Desde diferentes visiones, los argumentos de Cimoli (2005), Fröbel *et al.* (1980) e Iñigo Carrera (2008) están de acuerdo con que en el marco de la división internacional del trabajo clásica el mundo podía dividirse en tres grandes grupos de países: aquellos encargados de la producción de bienes industriales, los que les proveían las materias primas, y países reservorios de sobrepoblación relativa latente. Sin embargo, hacia la década de los setenta y en el marco de las transformaciones técnicas ocurridas en los procesos de trabajo, esta configuración internacional cambia de forma debido al proceso de deslocalización de la producción hacia países integrantes del referido tercer grupo y que, por tanto, presentan mano de obra abaratada. En este contexto, los países que en la división clásica formaban parte del referido segundo grupo no cambian sustancialmente su participación en la división internacional del trabajo (con México como particular excepción) a la par que algunos países continúan presentando la característica de ser reservorios de sobrepoblación relativa.

Sin embargo, este debate excede los alcances del presente trabajo. Aquí simplemente referimos al conjunto de empresas que coloquialmente se conocen como Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) pero de manera general.

8. Es decir, de manera adicional a la plusvalía extraída a los propios asalariados, la cual constituye la principal fuente de valorización de estos capitales, pero que es insuficiente para su reproducción normal dada la menor productividad relativa.

La primera de ellas está constituida por la renta de la tierra encerrada en las mercancías agrarias producidas en el país (dada la característica señalada en la nota al pie 6), que a través de distintos mecanismos (los cuales en términos generales se establecen sobre las mercancías exportadas, pero cuyos efectos se proyectan al conjunto de dicha producción) se interrumpe en su curso hacia los terratenientes y se transfiere al conjunto de los capitales industriales. Dentro de dichos mecanismos, contemporáneamente, se destacan dos. Por un lado, el establecimiento de retenciones a las exportaciones, que luego se constituyen en fuente de exenciones impositivas, subsidios y generación de demanda solvente a partir de la expansión del consumo público. Por el otro, la sobrevaluación de la moneda nacional, la cual fundamentalmente implica i) el abaratamiento de las importaciones que, siendo que en buena medida las constituyen insumos y medios de producción, se traducen de modo general en una disminución de los costos de producción de mercancías que se producen localmente pero que también abaratan los bienes finales de consumo, razón por la cual ciertas ocasiones viene acompañada con trabas a la importación y ii) la multiplicación del valor de las remesas de utilidades (y de la fuga de capitales en general) obtenidas en moneda nacional.^{9,10} Sobre esta base, y siguiendo a Iñigo Carrera (2007), los capitales medios fragmentados encuentran como segunda fuente de compensación la apropiación (en la esfera de la circulación) de plusvalía generada en las PyMEs, la cual en parte es en sí misma renta de la tierra, en tanto los momentos de proliferación de los mismos están asociados a procesos de redistribución de la misma. Entre sus formas concretas encontramos la venta a mayores precios por reducida escala o la imposición de exclusividad en la compra de insumos, la extensión de los plazos de pago, entre muchos otros.

Sobre la base de lo anterior, es posible afirmar que el ciclo de la acumulación de capital en nuestro país enfrenta en cada momento del tiempo, como primera determinación de carácter general, el límite específico que le impone la masa de renta de tierra susceptible de cumplir el rol de fuente de compensación¹¹. Con lo anterior no se pretende afirmar, ni mucho menos, que la masa de renta de la tierra es el aspecto cuantitativamente más importante de la acumulación de capital nacional, sino que constituye aquello que de modo más general determina el signo y magnitud de su evolución.

En este sentido, la evolución positiva tanto del carácter de valor de uso como de valor del producto social¹² hasta mediados de los años setenta que se observa en el Gráfico 1 puede considerarse una expresión de dicho papel general jugado por la renta de la tierra, primero

9. Adicionalmente, corresponde mencionar, dada la incidencia en la canasta de consumo de la fuerza de trabajo de las mercancías que son afectadas tanto por las retenciones como por la sobrevaluación cambiaria, ambos instrumentos se traducen en un abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo, sin que ello implique (por sí mismo) una disminución del poder adquisitivo del salario.

10. Sobre la base de lo desarrollado en Kennedy (2012), el tipo de cambio constituye antes que nada la relación entre dos signos de valor nacionales en su capacidad de representar valor. Ahora bien, al tipo de cambio le cabe la posibilidad de una incongruencia cuantitativa del contenido de valor y su expresión cuantitativa. En este sentido, no se está sosteniendo que el tipo de cambio “está siempre” en ese valor, o “tiende” inexorablemente al mismo, sino que se busca poner de manifiesto es que si el tipo de cambio efectivo diverge, por arriba o por debajo, de su determinación cuantitativa de contenido, implica que se le está dando a parte del valor encerrado en las mercancías que circulan al interior del ámbito nacional en cuestión un curso particular. En otras palabras, el tipo de cambio actúa como un vehículo de apropiación de la riqueza social. De allí que corresponda la pregunta respecto del origen y el destino de dicha riqueza social, así como también de la sostenibilidad de dicho desvío. A partir de ello, en términos prácticos primeramente se procura identificar un lapso de tiempo en el cual el tipo de cambio no se encuentre jugando ese rol (fundamentalmente, que no existan fuentes para sostener una sobrevaluación o un deterioro del salario real como fuente de una subvaluación) para luego, a dicho tipo de cambio aplicarle la

como sustento de la proliferación de los pequeños capitales nacionales (hasta mediados/fines de la década del cincuenta) y, luego, de la radicación de los capitales medios fragmentados, en donde juega un papel crucial la liberación de plusvalía de los capitales gestados previamente (en el sentido antes comentado)¹³.

Ahora bien, como sostienen Cimoli *et al.* (2005) y Graña (2013), al no participar Argentina del avance en el desarrollo de las fuerzas productivas que a escala mundial toma forma hacia mediados de los años setenta, la referida brecha de productividad se incrementa marcadamente, lo cual, sumado a la creciente participación en el mercado mundial de mercancías producidas con bajos salarios, resulta en una mayor necesidad de compensaciones, justamente en un contexto en el cual la renta de la tierra se mantiene relativamente estable en los niveles previos. Como consecuencia de ello, tal como se observa en el Gráfico 1, en términos de valor la escala de la acumulación nacional tiende a estancarse o retroceder (al punto que recién hacia 2006 logra superar claramente su nivel vigente a mediados de la década del setenta).

Este estancamiento general de la acumulación de capital encerró en su interior dos movimientos contrapuestos, que comenzaron a gestarse desde la irrupción misma de la dictadura militar y se desarrollaron plenamente bajo el régimen de convertibilidad. Por un lado, el relativamente normal desarrollo de los capitales medios fragmentados, que específicamente bajo la convertibilidad contaron con el acceso a un dólar profunda y sostenidamente abaratado para las importaciones de insumos, de medios de producción, la remisión de utilidades y la fuga de capitales en general (Gráfico 2). Esta sobrevaluación cambiaria estuvo sustentada por los dólares aportados por el incremento del endeudamiento público externo, que, como afirman Damill (2000), Basualdo *et al.* (2015) y Müller (2016), se expandió en una magnitud para hacer frente no sólo a las propias necesidades de divisas del sector público, sino también al déficit externo del sector privado y a la acumulación de reservas.

12. En el modo de producción capitalista, la riqueza social presenta la doble faceta de masa de valores de uso y masa de valor. La evolución de la primera para un determinado país es captada por el producto a precios constantes (que constituye el indicador sintético mayormente utilizado como punto de partida y marco general habitual

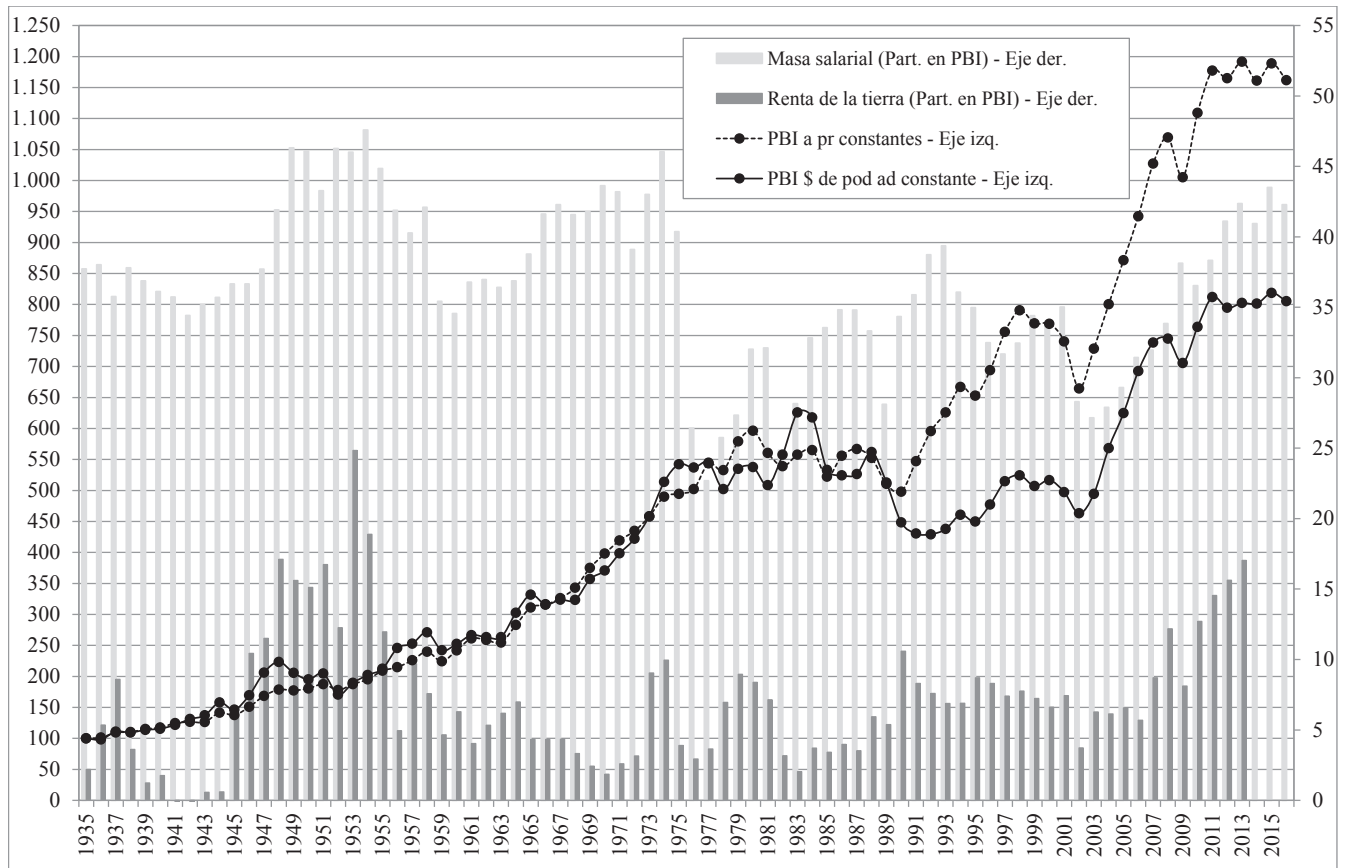
del análisis de la evolución del proceso de acumulación de capital de cualquier país). Para captar la evolución del carácter de valor de la riqueza social aquí se utiliza el producto en moneda de poder adquisitivo constante. Para un mayor detalle ver Kennedy (2012 y 2016).

evolución de los determinantes que afectan la capacidad de representar valor de la moneda nacional en relación al dólar (índice de precios al consumidor y productividad), de modo de obtener para cada año el tipo de cambio que reflejaría la paridad en la capacidad de representar valor. Finalmente, al comparar el tipo de cambio así calculado y el tipo de cambio vigente, se establece si en cada momento del tiempo la moneda se encuentra (y en qué grado) sobre o subvaluada.

11. Dicho límite tiende a expresarse de manera concreta en el balance de pagos. Por ejemplo, bajo la etapa de la ISI, los momentos de retroceso de la producción material se presentan originados en un estrangulamiento externo. De modo más completo, se sostiene que bajo la ISI se generó un entramado productivo cuya producción se destinaba mayoritariamente al mercado interno. Ahora bien, para su propio funcionamiento la industria dependía de la importación de insumos y medios de producción, 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, como presenta Diamand (1972), el modelo enfrentaba recurrentemente situaciones de estrangulamiento externo, el cual se superaba con una devaluación seguida de recesión, para luego recomenzar (ciclo que recibió el nombre de *stop and go*).

13. En este sentido, y desde un punto de vista diferente al aquí sostenido, en Cimillo *et al.* (1973) puede encontrarse un minucioso análisis de las fuentes de valorización del capital extranjero.

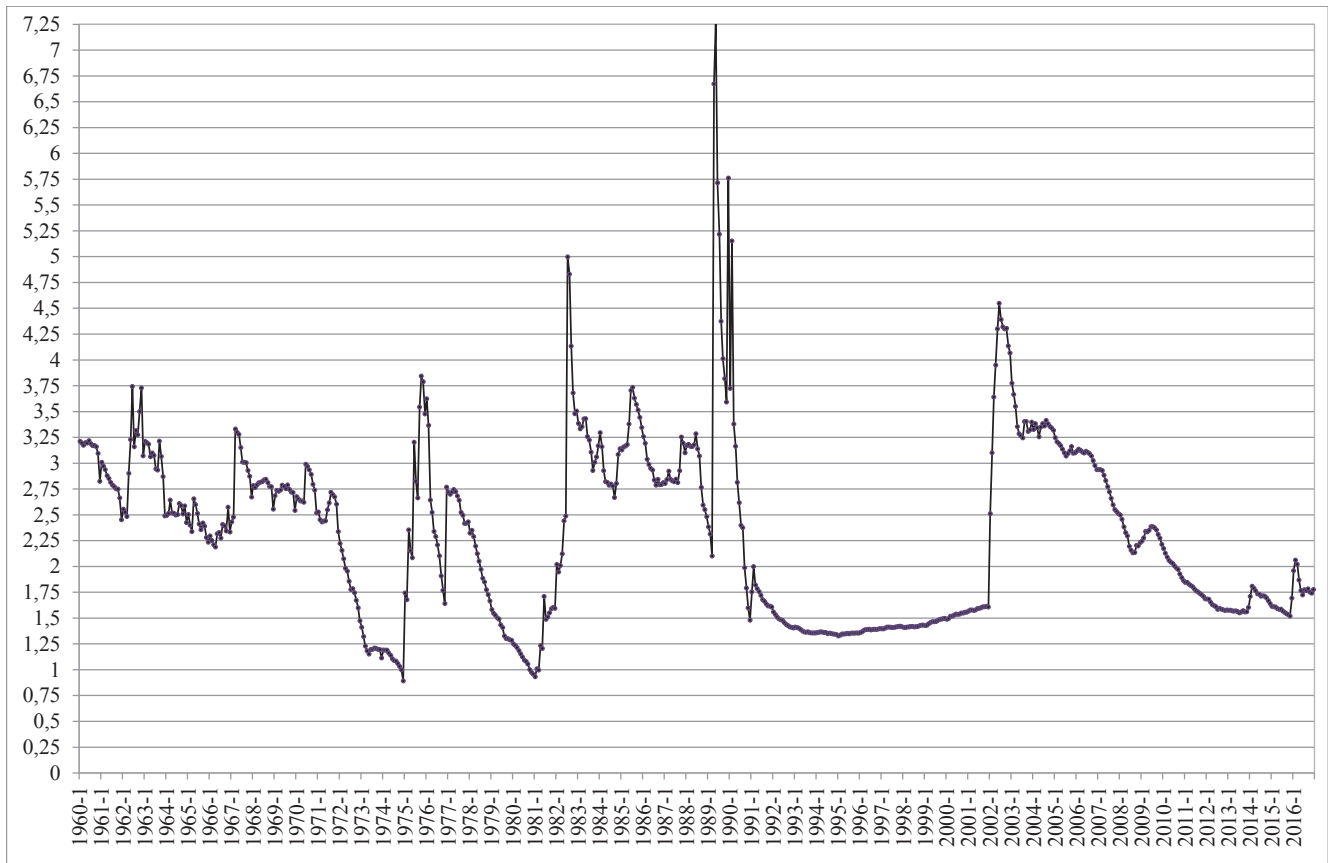
Gráfico 1. PBI a precios de mercado a precios constantes y en pesos de poder adquisitivo constante. Base 2004. 1935-2016. Evolución. 1935=100 (Eje izquierdo). Participación de la masa salarial y la renta de la tierra en el PBI a precios de mercado. 1935-2016. En porcentaje. (Eje derecho).¹⁴



Fuente: elaboración propia en base a SAE (1955), BCRA (1975), CEPAL (1988), BCRA (1993), INDEC: DNCN, IPC, EPH, Registros laborales y Proyecciones poblacionales, MECON-SIPA, MTEySS-OEDE, CIFRA (2012), Llach y Sánchez (1984), Ferreres (2005), Iñigo Carrera (2007, datos actualizados a 2013) y Kidyba y Vega (2015).

14 Para un detalle acerca de la metodología utilizada en la construcción de las variables, ver Graña y Kennedy (2008), Kennedy (2012), Sánchez, Pacífico y Kennedy (2016), y Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018).

Gráfico 2. Tipo de cambio real mensual. Base 2006 (promedio anual). Argentina. Enero 1960 - diciembre 2016. En pesos por dólar estadounidense.



Fuente: elaboración propia en base a INDEC, Ministerio de Hacienda y Finanzas, CIFRA (IPC-9 Provincias) y BLS.

En consecuencia, de acuerdo con Iñigo Carrera (1998), es posible afirmar que, durante buena parte de esa década, el endeudamiento público externo se constituyó en una segunda fuente de plusvalía extraordinaria -adicional a la renta de la tierra-, tal como analizan Dileo *et al.* (2017)¹⁵. Como bien señala Basualdo (2000) y Kulfas y Schorr (2000) la contracara de este proceso fue la destrucción de buena parte del entramado de las denominadas PyMEs y la consecuente concentración y centralización del capital¹⁶.

Como consecuencia de lo anterior, se produjeron profundas transformaciones en el mercado de trabajo, que -en línea con Lindenboim *et al.* (2010)- en los términos de la presente sección pueden observarse a través de la evolución de la distribución funcional del ingreso, en tanto constituye la faceta del producto social que vincula directa-

15. En este punto resulta de interés plantear, sin perjuicio lo anterior, que el endeudamiento externo no necesariamente constituye una fuente estructural de compensación, en tanto debe considerarse el efecto neto en el tiempo. Más específicamente, si en el largo plazo los egresos de riqueza social en concepto de pago de deuda e intereses equiparan a los ingresos ocurridos en un determinado lapso de tiempo, no habrá constituido una fuente extraordinaria de plusvalía considerada en términos netos, aunque ello no quita el papel de sostenimiento de la acumulación en una determinada escala en el momento en que se verificaron los ingresos de divisas. Ello llevaría, nuevamente, a preguntarse por la fuente de dicho reflujo de divisas.

16. Resulta de interés realizar aquí un breve comentario respecto al papel de la sobrevaluación

mente el devenir general del proceso de acumulación con las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. En este sentido, en el Gráfico 1 puede verse que con el violento retroceso evidenciado en el momento de irrupción de la dictadura militar en 1976 se inaugura una etapa en donde la porción del producto social que es apropiada por los trabajadores se ubica un escalón abajo que lo evidenciado en la etapa previa¹⁷. En otros términos, el estancamiento del producto social en términos de valor no afectó, de modo general, a la plusvalía, sino que recayó sobre las espaldas de los trabajadores¹⁸. Tras este retroceso de la participación asalariada se encuentra, tal como se reseñó en la Introducción del presente artículo, un profundo deterioro de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, que, como plantean Iñigo Carrera (2007) y Cazón, Kennedy y Lastra (2016), se constituyó por tanto en una tercera fuente de plusvalor extraordinario para los capitales que producen internamente.

De este modo, y siempre en términos generales, desde mediados de los años setenta la renta de la tierra, el endeudamiento externo y el deterioro salarial se complementan en su papel de fuentes de compensación, en función de la necesidad y disponibilidad de las mismas.

3. El mercado laboral en la larga década del 2000

3.1 La evolución general del mercado de trabajo y su vínculo con el ciclo de la acumulación de capital

El papel jugado por el endeudamiento público externo particularmente bajo la convertibilidad quedó de manifiesto cuando, al bloquearse la capacidad de incrementarlo o directamente sostenerlo, la escala de la acumulación ingresó en un período recesivo seguido, violenta devaluación mediante, de una profunda contracción (Gráficos 1 y 2). Como consecuencia, sobre la base de una situación socio-laboral ya deteriorada, se produce una crisis social a una escala sin parangones, caracterizada en términos generales por un retroceso de la tasa de empleo y, con ello, un marcado incremento de la tasa de desempleo (la cual supera el 20% de la población económicamente activa -Gráfico 3-)¹⁹ y por un salario real que evidenció su nivel más bajo desde la referida irrupción de la dictadura militar (Gráfico 4).

Sobre este punto de partida, y tal como se puede observar en los mismos Gráficos 3, 4 y 5, cada una de las variables fundamentales identificadas evidencian ya desde los primeros años del siglo XXI rápidas y notables mejoras, de modo que cierran el lapso bajo estudio con niveles sustancialmente mejores que a su inicio. Específicamente, la tasa de empleo se expande más de 6 puntos porcentuales (pp),

como mecanismo de apropiación y distribución de divisas. Cuando las mismas están generadas sustancialmente por las mercancías agrarias (esto es, de renta de la tierra), la sobrevaluación tiende a generarse lenta pero crecientemente en el propio proceso, a la par que transcurre como distintas medidas de protección comercial generalmente parciales o acotadas, de modo que su aspecto negativo (el habitualmente resaltado en la literatura, esto es, la pérdida de competitividad) va cobrando importancia de modo gradual. En contraposición, cuando dichas divisas están generadas centralmente por el endeudamiento externo, al menos en la experiencia de la convertibilidad, la sobrevaluación fue elevada y sostenida prácticamente desde su propia implementación como plan, de modo que dicho aspecto negativo se presenta de manera inmediata.

17. Para todo el período de referencia aquí se hace abstracción de los particulares vaivenes que ha experimentado la participación asalariada en el tiempo. Un análisis detallado de dichos vaivenes puede encontrarse en Cazón *et al.* (2017) y Lindenboim *et al.* (2010).

18. En efecto, a partir de los datos de Kennedy *et al.* (2018), analizado en términos de poder adquisitivo, en el contexto de estancamiento de la acumulación de capital nacional, entre 1976 y 2002 la masa salarial se ubicó, en promedio, en un nivel 26% menor al de 1975, mientras que la plusvalía fue un 8% superior al nivel de dicho año.

19. Los datos referidos al mercado de trabajo -en particular, las tasas básicas-, provienen, principalmente, de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), un relevamiento que se ha realizado en Argentina por el Instituto Nacional de Estadística

la tasa de subocupación se contrae hasta el 10% aproximadamente, la tasa de desocupación retrocede hasta el 7,5% y el salario real neto promedio evidencia un nivel 55% mayor. Ahora bien, sin perjuicio de lo anterior, también se observa que la mejora de los indicadores en cuestión tiende a estancarse hacia 2011/2012 –aunque ya había perdido dinamismo hacia 2007/2008–, permaneciendo en niveles similares en el resto de los años bajo análisis²⁰. En lo que sigue del presente apartado se procura aportar elementos para la dilucidación de ambas tendencias.

El tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE), tal como lo denominó la literatura especializada, emergido luego de la violenta devaluación de 2002 ha sido presentado como la variable clave para dar cuenta de dichas tendencias. Siguiendo a Arceo *et al.* (2007), CENDA (2010) y Frenkel y Rapetti (2004), lo sería en función de la protección que brinda a la producción local respecto de la competencia internacional, que habría dado lugar a un modelo de crecimiento de características similares al de la ISI, en donde se destaca fundamentalmente la mayor demanda general de fuerza de trabajo derivada –directa e indirectamente– del crecimiento del empleo industrial. Ahora bien, como contracara de dicho TCRCE se encuentra un deterioro del salario real del orden del 30% entre 2001 y 2003, lo cual redobla su función como fuente extraordinaria de plusvalía y genera un espacio de acumulación para diversos capitales, tanto para aquellos que acumulaban capacidad ociosa como para un renovado conjunto de pequeños capitales²¹.

Esta fue la base general sobre la cual es posible afirmar que se asentó la primera etapa del ciclo económico positivo que se evidencia en el Gráfico 1, que se extiende aproximadamente hasta el año 2007, momento en el cual el salario real supera claramente el nivel vigente en la década pasada y, por lo tanto, deja de cumplir el rol ampliado de fuente extraordinaria de plusvalor en relación a la etapa de la convertibilidad (Gráfico 4). A lo largo de esta primera etapa, el empleo se expande notablemente, proceso del cual es importante destacar dos aspectos: por un lado, que estuvo sustentado, principalmente, en empleo de jornada completa, lo que se tradujo en una fuerte caída de la tasa de subocupación; por otro lado, como el ritmo de generación del empleo fue mayor al crecimiento de la población económicamente activa, tuvo como consecuencia una reducción a la mitad de la tasa de desempleo la cual, a pesar de continuar en las dos cifras, se ubica en niveles inferiores a los vigentes a partir de la denominada crisis del tequila (1995). Por su parte, luego de continuar su crecimiento hasta el 44% en los primeros años del período, la tasa

y Censos (INDEC) desde 1973. Desde aquel momento se han introducido diferentes cambios metodológicos. Sin embargo, el más importante ocurrió en 2003, cuando se realizó una revisión integral pasando de la modalidad Puntual a la Continua. En línea con Graña y Lavopa (2008), se modificaron las definiciones de las distintas categorías de la condición de actividad, lo cual da por resultado un incremento en las tasas de actividad, empleo y desempleo. Por lo tanto, la información de las distintas versiones de la EPH no es homogénea. Dado que los resultados obtenidos dependerán de la metodología adoptada para la compatibilización de la información, las series se presentan con una discontinuidad para indicar que no son estrictamente comparables.

20. Siendo que, tal como se puso de manifiesto en la Introducción, el presente artículo estará concentrado en los determinantes de carácter económico, planteada la evolución general de los indicadores en el lapso bajo estudio resulta de interés remarcar que este proceso no se desarrolló en abstracto sino que fue llevado a cabo por gobiernos de carácter progresista, que en la mayoría de los casos implicaron una fuerte puja de intereses contra sectores políticos y sociales identificados con las políticas neoliberales. En igual sentido, la suba del salario real no constituye un resultado automático, sino que es fruto de la disputa de la población trabajadora frente a los capitalistas. En el caso específico argentino, esto tiene una clara evidencia en el notable proceso de recomposición de la negociación colectiva, mecanismo institucional absolutamente ausente en la década previa.

21. En paralelo se generan fuentes de demanda social solvente adicionales que permiten contrarrestar el ampliado rol de la venta de la fuerza

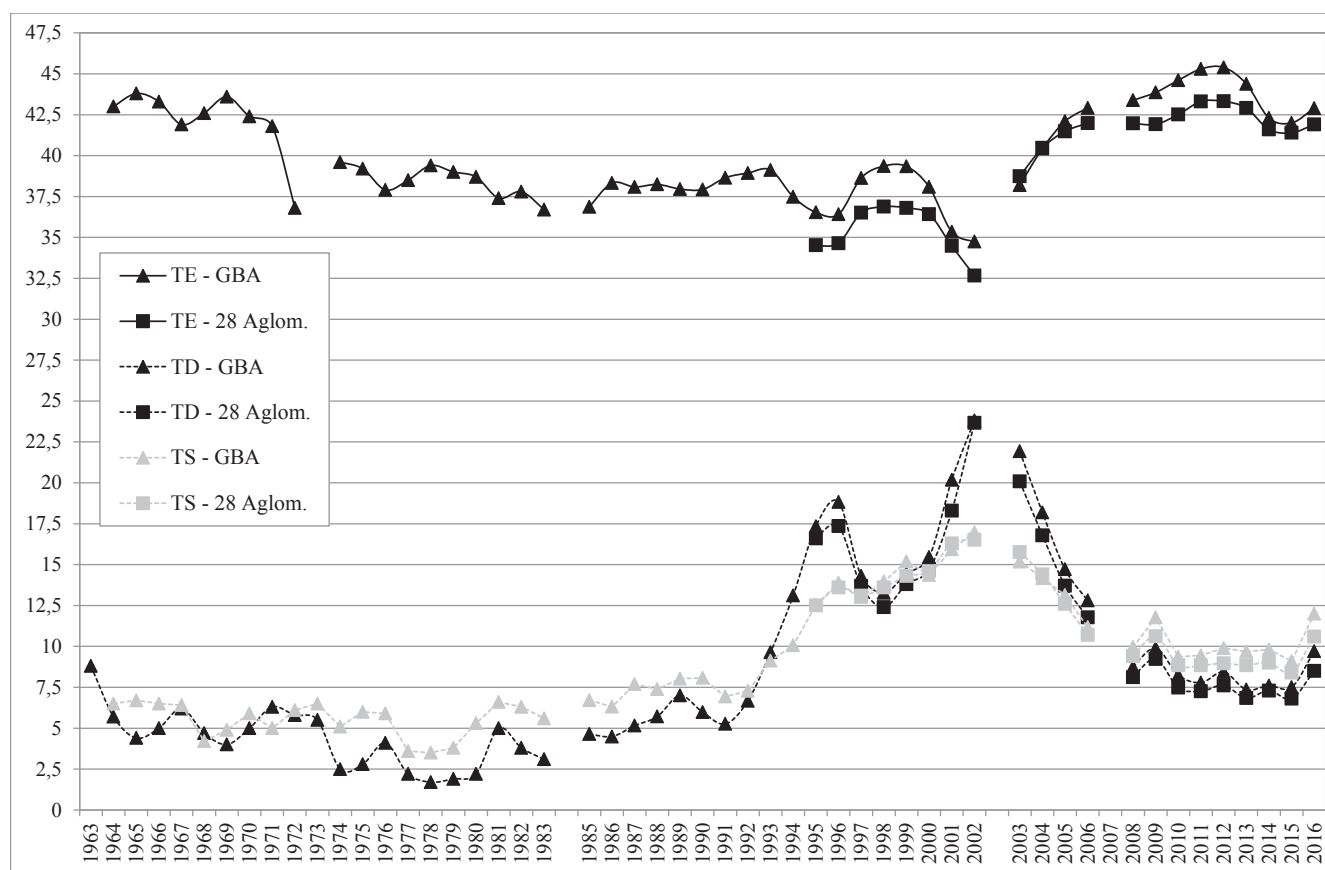
de no registro²² (Gráfico 5) presentó hasta 2007 una caída importante, de alrededor de 4,5 pp, la cual estuvo explicada, principalmente, por el crecimiento del número de asalariados protegidos, sin un decrecimiento del número de asalariados precarios.

22. Este indicador es utilizado como una aproximación a la calidad del empleo y es calculado como el cociente entre asalariados no registrados en la seguridad social –identificados a partir de

la no realización del descuento jubilatorio– sobre el total de personas en dicha categoría ocupacional. El cociente sólo considera al universo asalariado debido a la información disponible.

de trabajo por debajo del valor. Por un lado, las retenciones a las exportaciones (con un peso que, en promedio, representó el 10% de la recaudación del estado nacional en el período 2002-2011) 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.

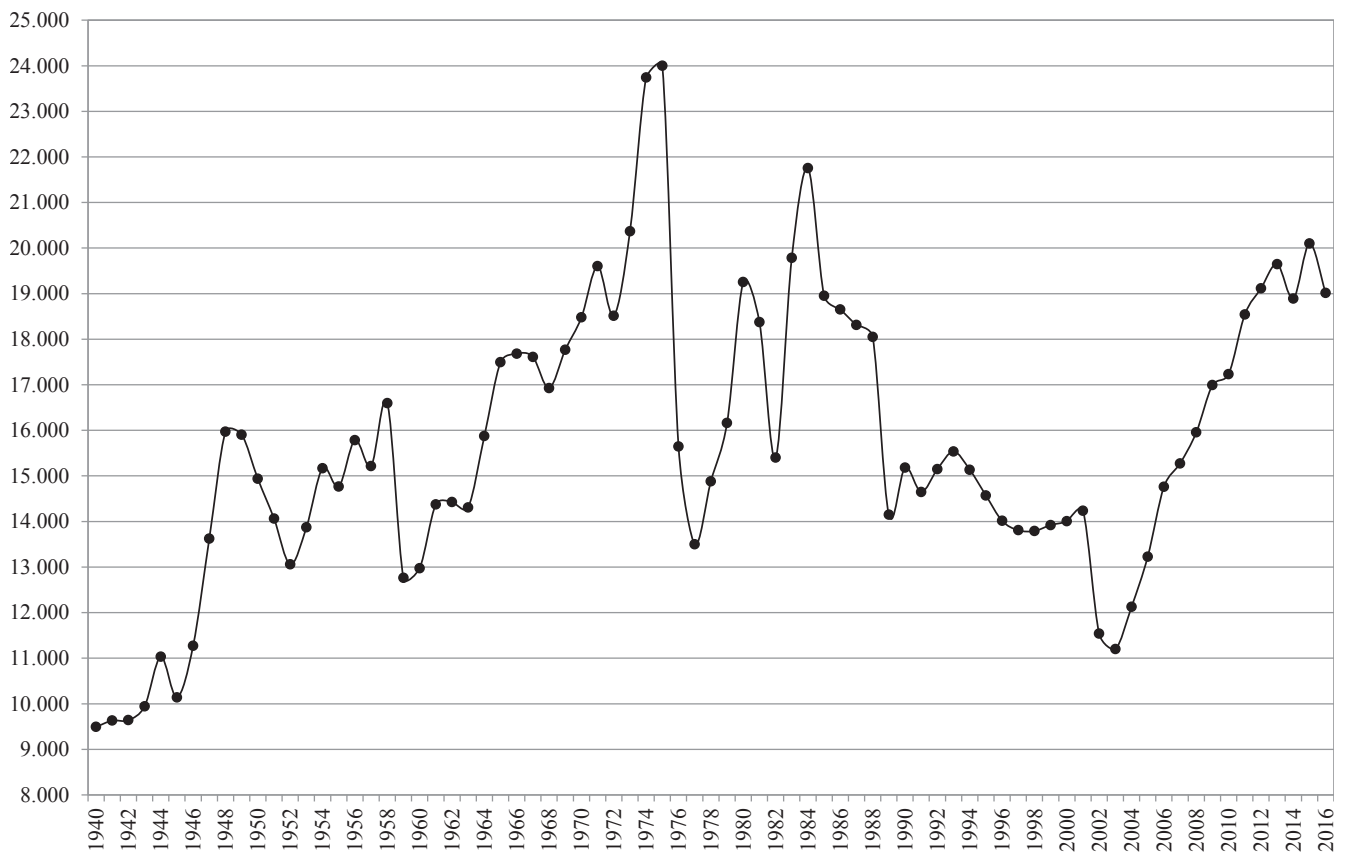
Gráfico 3. Tasa de empleo, desocupación y subocupación. GBA (1963-2016) y Aglomerados Urbanos (1995-2016). En porcentaje.²³



Fuentes: elaboración propia en base a CEPAL (1984) y EPH.

23. En este gráfico se presenta información original sin ningún tipo de tratamiento, ya que la cuestión respecto a cuál es el mejor mecanismo para compatibilizar los datos disponibles no se encuentra resuelta aún. Es por este mismo motivo que las comparaciones se realizan en términos de las tendencias que las distintas tasas presentan.

Gráfico 4. Salario real promedio. 1940-2016. Argentina.
En \$ de poder adquisitivo de 2016.²⁴



Fuentes: elaboración propia en elaboración propia en base a BCRA (1975), Ferres (2005), INDEC (CGI 1993, EPH, Registros laborales e IPC), MECON-SIPA, MTEySS-OEDE, SAE (1955), Kidyba y Vega (2015), Llach y Sánchez (1984) y CIFRA (2012).

A partir de allí, y con excepción del año 2009 (consecuencia del impacto de la crisis internacional), la acumulación de capital continúa su proceso de expansión (Gráfico 1). En función de lo planteado en la sección previa, es posible afirmar que la base que le dio sustento general a dicha expansión más allá del punto máximo alcanzado en la década anterior fue el renovado flujo de renta de la tierra, que evidencia un primer salto en los primeros años de la posconvertibilidad, para luego expandirse fuertemente desde 2008 (Gráfico 2). De esta forma, para que la existencia de este flujo extraordinario de riqueza social pueda efectivamente cumplir su rol de fuente de compensación debe ser canalizado, directa o indirectamente, hacia los capitales individuales mediante algunos de los mecanismos previamente identificados.

Sin embargo, como consecuencia de lo que se denominó crisis del campo, el Estado no logró ampliar su participación en la renta incre-

24. En el caso de los asalariados registrados, el salario considerado corresponde al denominado costo laboral o doble bruto, esto es, considerando los Aportes Patronales y Contribuciones Personales. En este sentido, la serie presentada no refleja la capacidad de reproducción inmediata de la fuerza de trabajo en activo (habida cuenta del diferente peso relativo de los Aportes y Contribuciones a lo largo del tiempo). Al respecto, ver Gráfico 5.

mentada a partir de una suba de las retenciones a las exportaciones. A pesar de que el aumento de la renta implicó, con alícuotas constantes, una apropiación de mayores recursos, las erogaciones del Estado crecieron a un ritmo mayor. De esta forma, estas últimas continuaron jugando el rol de compensación en el sentido antes referido, a la vez que, como lo muestran Cetrángolo y Gómez Sabaini (2012) y Damill y Frenkel (2013), implicaron la creación de un déficit fiscal cubierto con emisión, —e independientemente de la existencia de otros factores que puedan contribuir en igual sentido²⁵—, redundó en mayores tasas de inflación y, con ello, en la creciente apreciación de la moneda nacional (Gráfico 2), la cual jugó su rol de prolongar el ciclo de la acumulación. Ahora bien, como se mencionara previamente, esa apreciación cambiaría lleva también a una paulatina pérdida de competitividad de los capitales que producen localmente, aspecto que —como ocurrió crudamente bajo la convertibilidad— afecta centralmente a la valorización de los capitales de menor envergadura. Este proceso general tiene un impacto muy claro en el ritmo de creación de empleo (que presenta un dinamismo menor al de los primeros años) así como en el menor descenso relativo de la tasa de desempleo y la subocupación (Gráfico 3). A pesar de ello, la precariedad laboral continúa su descenso (hasta el 33,5% en 2012) (Gráfico 5), mientras que el salario real evidencia un ritmo de crecimiento similar al de los primeros años basado en los instrumentos de negociación colectiva en el marco de un mercado laboral aún fuerte (Gráfico 4). En el caso de los trabajadores registrados, se observa una leve desaceleración en su ritmo de incremento salarial.

Finalmente, y tal como queda de manifiesto en el Gráfico 1, en los últimos años del ciclo reciente se observa un claro estancamiento del proceso de acumulación, en el contexto de un tipo de cambio prácticamente idéntico al vigente bajo la convertibilidad (Gráfico 2) y de la implementación de crecientes mecanismos asociados a la regulación del mercado de divisas. En dicho proceso confluyen el detenimiento de la tendencia creciente de la renta de la tierra (en función de la caída de los precios de los *commodities*)²⁶, y la imposibilidad de abrir un proceso de masivo endeudamiento en el marco del conflicto con los denominados fondos buitres. Como consecuencia de ello, la absorción de empleo muestra por primera vez en el ciclo reciente una caída (a excepción de la evidenciada en 2009), a la par que las tasas de subocupación y desocupación directamente cesan su mejora, presentando incluso incrementos en algunos momentos específicos. Por su parte, también se observa un estancamiento en la mejora de la calidad del empleo y lo propio ocurre con el salario real, el cual abandonó su tendencia creciente, para estabilizarse en el nivel alcanzado en 2013. Se pone así en evidencia que el salario real (y, por tanto, las condiciones generales de reproducción

25. En este sentido, sin ánimos de ser exhaustivos (dado que excede al presente trabajo) y sólo a los fines de identificar los principales argumentos, autores como Asiain (2011) y CENDA (2010) han señalado como causa de la aceleración inflacionaria la suba de los precios de exportación no neutralizada por las retenciones, originándose un proceso de puja distributiva, mientras que Manzanelli y Schorr (2013) mencionan a la estructura oligopólica de la industria nacional.

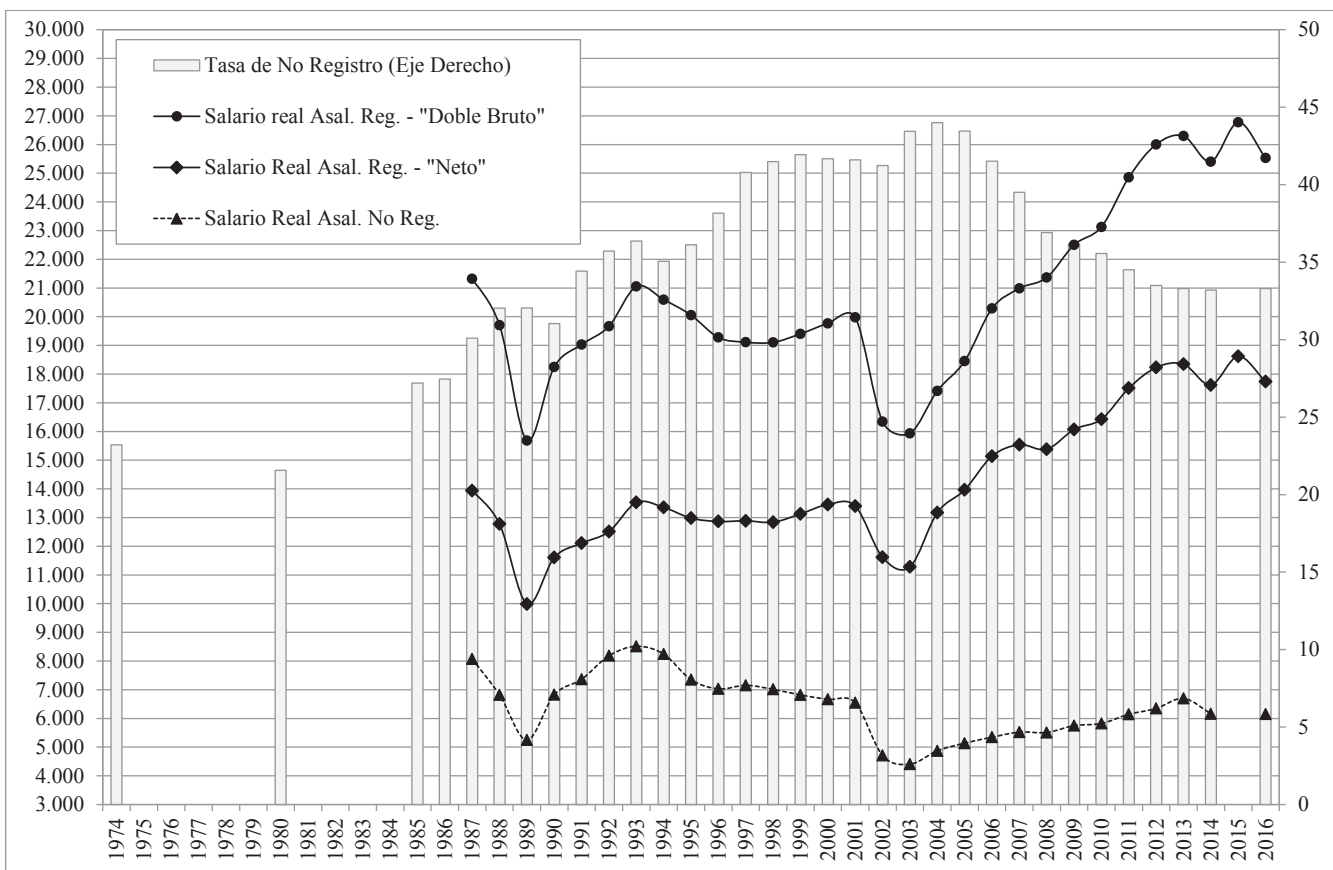
26. Como destacan Basualdo *et al.* (2015) y Schorr y Wainer (2014), ese deterioro comienza a verse reflejado en el balance de pagos, junto con el efecto de un creciente déficit en materia de Energía y combustibles, que desde entonces comienza a evidenciar resultados negativos fruto del comportamiento tanto del balance comercial como de la aceleración de la fuga de capitales.

de la fuerza de trabajo) continúan cumpliendo el papel de ajuste en la reproducción del proceso de acumulación nacional.

Sin embargo, el deterioro del salario real no afecta a todos los trabajadores de igual modo, sino que recae con particular intensidad sobre aquellos que no se encuentran registrados en la seguridad social, lo cual se evidencia en el hecho de que al final del período considerado aún no ha recuperado los niveles previos a la crisis del año 2001. Además de esta diferencia en términos de ingresos, es importante tener en cuenta que los trabajadores no registrados carecen de los beneficios asociados a la condición de registro (Gráfico 5).

Gráfico 5. Salario real neto y doble bruto de los asalariados registrados (SIPA), y salario real de los asalariados no registrados (EPH)²⁷. 1987-2016. Argentina. En \$ de poder adquisitivo de 2016. Eje izquierdo. Tasa de no registro. 1974-2016. Argentina. En porcentaje. Eje derecho.

27. El salario neto es aquel que efectivamente, percibe el trabajador al momento del cobro; mientras que el salario doble bruto incluye, además, los aportes patronales y las contribuciones personales al sistema de seguridad social. Lógicamente, en el caso de los asalariados no registrados esta distinción no existe, en tanto lo que los define como tales es el hecho de que no les realice el descuento jubilatorio.



Fuentes: elaboración propia en elaboración propia en base a INDEC (CGI 1993, EPH, Registros laborales e IPC) y CIFRA.

3.2 Dinámicas diferenciales al interior del mercado laboral

Como fuera dicho en la segunda sección, no todos los capitales que operan en la economía nacional presentan las mismas características desde el punto de vista de la productividad del trabajo que despliegan. Quienes se encuentran más alejados del estado del arte, necesitan una mayor compensación, lo cual se traduce –de modo general– en peores condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. En otras palabras, aquella diferenciación de los capitales tiene como consecuencia una segmentación en términos de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

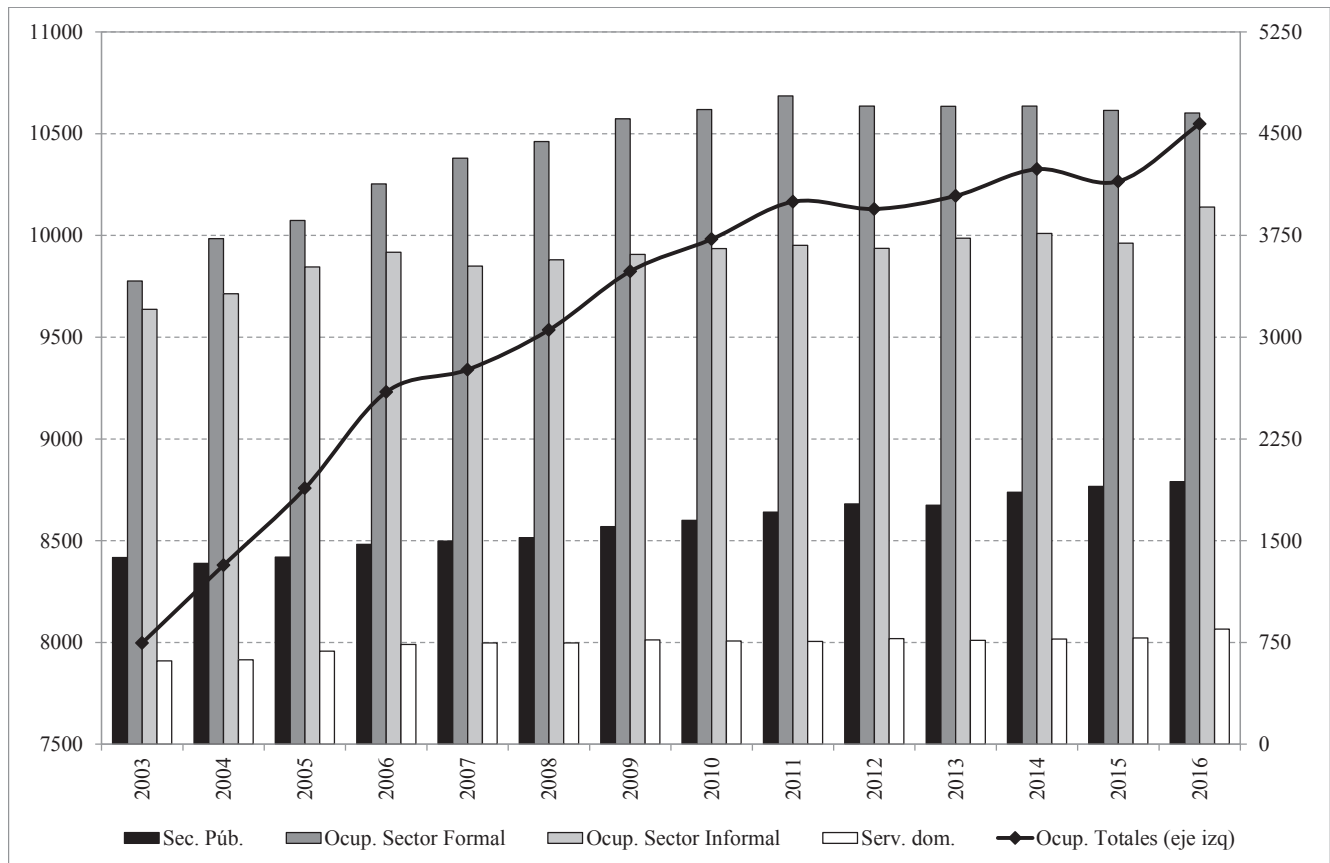
Sin embargo, la información disponible no nos permite identificar a los distintos tipos de capitales (para el conjunto del universo de los ocupados) ni mucho menos identificar a los segmentos de la fuerza de trabajo que contrata y sus características. Es por ello que, a los fines de dar cuenta de esta diferenciación dentro del agregado analizado hasta el momento, recurriremos al análisis mediante el criterio del SIU²⁸, el cual nos permitirá analizar el devenir de aquellos trabajadores que se emplean en establecimientos de muy baja productividad²⁹, es decir, aquellos ocupados en el sector informal frente a los del sector formal, sumados aquellos del sector público y el servicio doméstico (Gráfico 6).

Desde este punto de vista, la recuperación de los primeros años del período analizado –sobre la base del fuerte abaratamiento de la fuerza de trabajo– se expresó de manera general en los ocupados de todos los estratos de establecimientos productivos. No obstante, aquellos de mayor tamaño relativo contaban con dos ventajas adicionales. Por un lado, eran las empresas que habían podido incrementar y actualizar tecnológicamente su capital fijo durante la vigencia de la convertibilidad, razón por la cual contaban con capacidad ociosa al inicio del período analizado. Por otro lado, los mayores niveles de productividad relativa dentro de la estructura productiva nacional, les permitieron abastecer al mercado interno, principalmente dinamizado por el crecimiento económico y la mejora de las condiciones de vida de la población, aun cuando el tipo de cambio real fue apreciándose progresivamente luego de la devaluación. Como consecuencia de ello el empleo creció considerablemente en el sector formal entre 2003 y 2007, impulsado por el incremento de los trabajadores asalariados (Gráfico 7). Lógicamente, a medida que todas esas condiciones favorables (la capacidad ociosa, el abaratamiento de la fuerza de trabajo, la fuerte depreciación de la moneda, el crecimiento económico sostenido, etc.) fueron desapareciendo, este dinamismo también se redujo entre 2007 y 2011, aunque la categoría más dinámica continuó siendo la de asalariados (Gráfico 7).

28. Siguiendo a PREALC (1978), el SIU abarca a aquellas actividades productivas de pequeño tamaño, con escasa o nula dotación de capital, que utilizan tecnología débil e intensiva en trabajo, con bajo nivel de productividad, que presentan escasa división social y técnica del trabajo, contratan fuerza de trabajo poco calificada, y que operan en mercados competitivos y de fácil acceso. En términos operativos, este sector estaría conformado por los patrones y asalariados del sector privado en establecimientos con cinco trabajadores o menos, los cuentapropistas no profesionales, y los trabajadores familiares sin remuneración.

29. A pesar de que somos conscientes de los problemas que puede conllevar utilizar el umbral de cinco trabajadores en el caso de patrones y asalariados (para una discusión más amplia sobre estos inconvenientes ver Arakaki -2016-), optamos por este criterio como expresión extrema del rezago productivo.

GRÁFICO 6. Ocupados totales (eje izquierdo) y ocupados en el sector público, en unidades del sector formal, sector informal y servicio doméstico (eje derecho). 28 aglomerados urbanos. 2003-2016. En miles.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

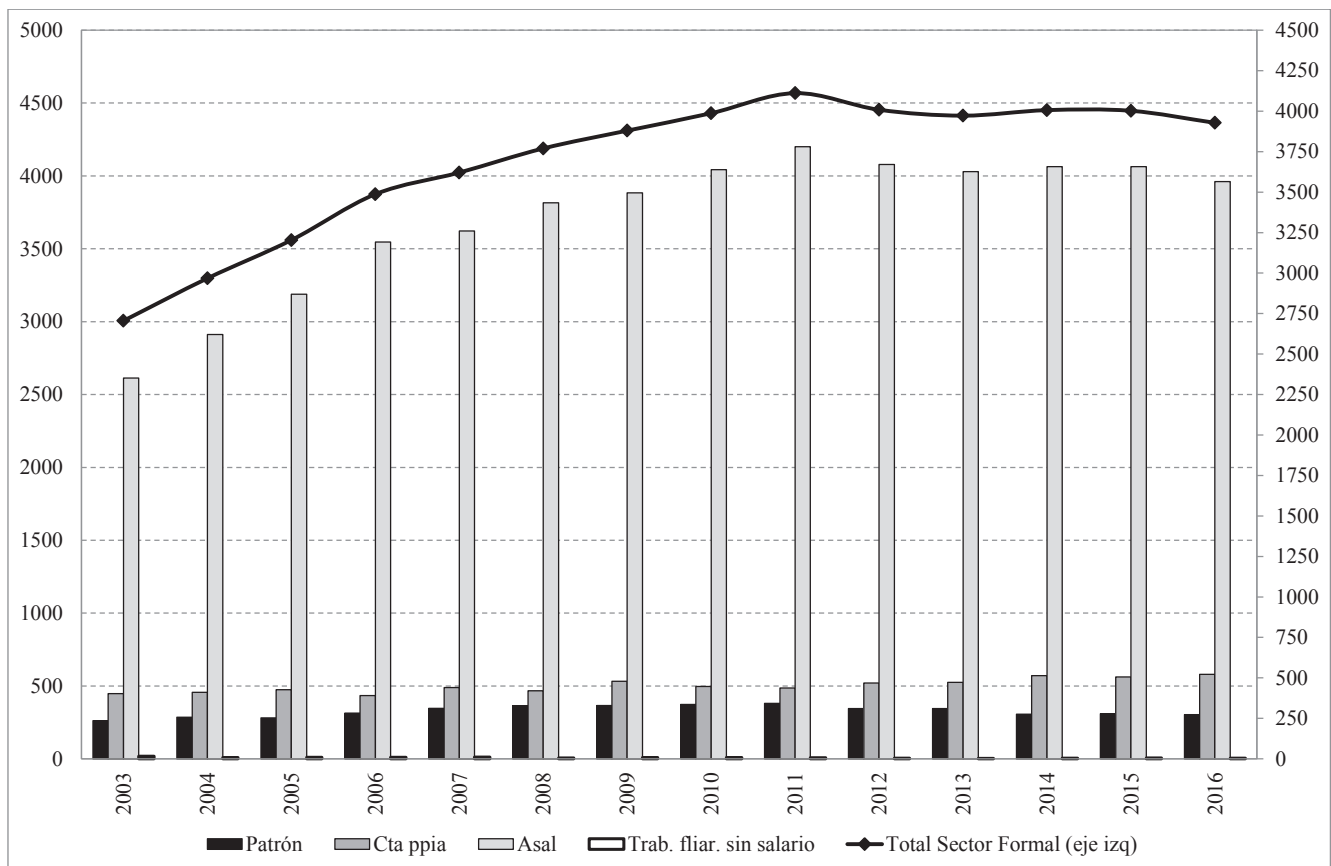
Por su parte, el empleo en el SIU creció inmediatamente después de la crisis del fin de la convertibilidad, movimiento que habría sido posibilitado por la fuerte depreciación de la moneda. En este sentido, cabe mencionar que el universo de asalariados es el que impulsa este crecimiento, aunque también hubo una contribución positiva de los trabajadores independientes no profesionales. Posteriormente, entre 2006 y 2011, el número de ocupados en este tipo de establecimientos se mantuvo virtualmente estancado. Aunque no contradice lo dicho anteriormente, es posible observar que el número de patrones presenta una leve tendencia creciente desde el 2003 hasta el 2008, momento en el cual se estanca. Este dato podría interpretarse como una proliferación de establecimientos de menor tamaño (Gráfico 8).

Por lo tanto, el lapso que va de 2003 a 2011 presenta ciertas similitudes con el proceso evidenciado durante la ISI en cuanto a la dinámica por segmentos como destacan Beccaria y López (1996) y Becca-

ria, Carpio y Orsatti (1999), es decir, un estancamiento del universo de ocupados en el sector informal frente al crecimiento observado en los demás establecimientos. Sin embargo, a diferencia de dicha etapa, el sector informal no absorbería a los trabajadores excluidos de los establecimientos de mayor tamaño sino a los que terminarían en la inactividad o el desempleo en función de sus características³⁰.

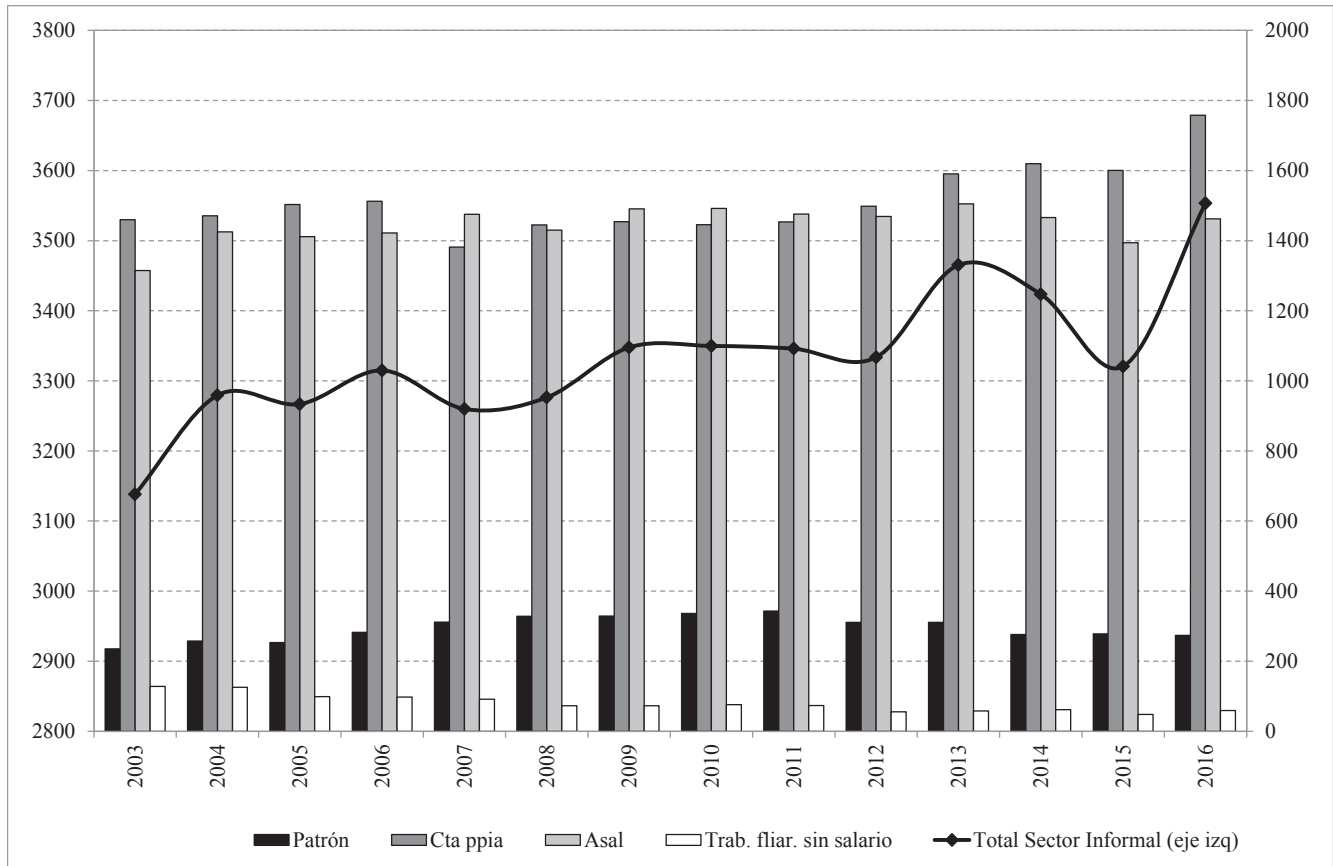
30. De acuerdo con Arakaki (2016), si bien hubo desplazamientos de trabajadores del segmento con menor productividad al de mayor productividad, no se observa una reducción de aquel en términos netos debido a que al mismo tiempo que algunos trabajadores pasaban a unidades de mayor tamaño, otros se incorporaron desde la desocupación y la inactividad.

GRÁFICO 7. Ocupados en unidades del sector formal (eje izquierdo) y su desagregación según categoría ocupacional (eje derecho). 28 aglomerados urbanos. 2003-2016. En miles.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

GRÁFICO 8. Ocupados en el sector informal (eje izquierdo) y su desagregación según categoría ocupacional (eje derecho) (Panel B). 28 aglomerados urbanos. 2003-2016. En miles.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Con la paulatina desaparición de aquellos factores que activaron la creación de empleo y la aparición del límite a la expansión del proceso económico, durante los últimos años del período de análisis (2011-2015), en líneas generales, el empleo en las unidades de ambos estratos se estancó, aunque es posible notar un leve retroceso en el empleo del sector formal y un incremento de ocupados por cuenta propia no profesionales (Gráfico 7 y 8), en conjunto con el empleo en el sector público (Gráfico 6).

Por lo tanto, el escenario en los últimos años del período posterior al abandono de la convertibilidad pareciera ser similar no ya a la dinámica de la ISI sino al de la década de los ochenta, donde el sector informal crece en tamaño y recupera aparentemente su rol como refugio en el sentido más tradicional del término –es decir, que crece frente a la falta de dinamismo de su contraparte de mayor calidad–. Más allá de que esta última afirmación debería ser tomada con cautela, en particular si se tiene en cuenta la magnitud de los movimientos

observados, como resultado de esta evolución, si bien el porcentaje de ocupados en establecimientos de menor tamaño se redujo considerablemente –alrededor de 8 pp entre puntas–, todavía un 44,6% de los ocupados –excluyendo a los trabajadores del sector público y al servicio doméstico– se emplean en establecimientos pequeños o son trabajadores por cuenta propia no profesionales.

Ahora bien, este desarrollo diferencial de ambos segmentos tiene una implicancia muy clara en términos de condiciones de empleo y vida de los trabajadores que allí se ocupan. En primer lugar, puede observarse claramente que desde dicho punto de vista las condiciones laborales en el sector informal son marcadamente peores (Cuadro 1). Mientras que los establecimientos de menor tamaño muestran niveles elevados de precariedad laboral (67% promedio), en las unidades más grandes ese nivel es inverso (74% de ellos protegidos). Estas diferencias responden, de manera general, a las diferencias de productividad que registran los distintos tipos de establecimientos. Sin embargo, no sólo los establecimientos de menor tamaño precarizan –y algunos lo hacen en función de las imposiciones de su cadena de valor–, ni estos precarizan a todos sus trabajadores.

CUADRO 1. Participación de asalariados protegidos y precarios, según tipo de unidad. 28 aglomerados urbanos. 2003-2016. En porcentaje.

		Formal	Informal	Total
4° 2003	Protegido	71,50	23,09	52,91
	Precario	28,50	76,91	47,09
4° 2007	Protegido	74,39	28,93	59,81
	Precario	25,61	71,07	40,19
4° 2011	Protegido	76,32	34,81	65,05
	Precario	23,68	65,19	34,95
4° 2014	Protegido	76,75	32,28	63,80
	Precario	23,25	67,72	36,20
4° 2016	Protegido	77,31	30,89	63,99
	Precario	22,69	69,11	36,01

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH.

Pero la diferencia no termina allí. De manera muy cruda se expresa en términos de las remuneraciones, siendo que aquellos trabajadores que se emplean en establecimientos de menor tamaño perciben ingresos sustancialmente menores³¹. De acuerdo con la información del Cuadro 2, en el que se considera al ingreso promedio de los ocupados como referencia, esta relación es 195,8% *versus* 131,46% en el caso de los patrones; 163,6% *versus* 70,9% en el de los trabajadores por cuenta propia; y 105,0% *versus* 68,1% en el de los asalariados³². Respecto a la evolución en esta etapa, lo que se observa es una tendencia igualadora en todos los casos, la cual respondió, principalmente, a una mayor aproximación a la media de los ingresos de los trabajadores en unidades de mayor tamaño. Ello, sin embargo, no alcanzó a borrar estas diferencias.

31. Si bien cabe la posibilidad de que esas diferencias se expliquen por los atributos productivos de los trabajadores, a partir de la implementación de distintas técnicas econométricas algunos autores han mostrado que estas diferencias persiste aún cuando se controla por un conjunto de características relevantes (Pratap y Quintin, 2005; Waisgrais, 2005; Beccaria y Groisman, 2008; Arakaki, 2016).

32. Los trabajadores del sector público y los del servicio doméstico fueron incluidos a los fines de mostrar que ambos universos presentan una lógica propia, que los diferencia del resto de los universos considerados. A su vez, en términos relativos, los trabajadores del sector público presentan niveles de remuneración similares a los de las categorías del sector formal, y el servicio doméstico a las del sector informal.

CUADRO 2. Índice de ingreso de la ocupación principal medio horario por categoría (ingreso promedio=100). 28 aglomerados urbanos. 2003-2016.

	Sector público	Patrón		Cuenta propia		Asalariado		Serv. Dom.	Total
		Sector formal	Sector informal	Prof.	No Prof.	Sector formal	Sector informal		
2003	126,7	215,0	146,4	192,5	70,7	104,0	64,4	70,0	100
2007	139,4	203,6	153,2	175,1	68,7	105,3	64,0	58,2	100
2011	139,8	163,5	121,9	144,2	70,6	103,9	70,6	59,5	100
2014	140,8	201,1	104,8	142,6	73,5	106,6	73,3	66,8	100
2016	138,5	226,2	121,3	150,1	65,1	105,8	66,1	67,9	100
Prom.	136,7	195,8	131,6	163,6	70,9	105,0	68,1	63,6	100

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos de EPH.

3.3 El mercado laboral emergente del ciclo reciente en perspectiva histórica

Tal como se ha puesto de manifiesto en los dos apartados previos, el mercado de trabajo emergente de la etapa económica bajo estudio en el presente artículo no sólo revirtió la situación heredada de la crisis del régimen de convertibilidad, sino también presenta en sus diversos aspectos una situación más favorable a la existente a lo largo de la vigencia de dicho esquema. Ahora bien, como también se ha notado, dichas tendencias al mejoramiento general del mercado de trabajo evidencian

claros signos de agotamiento en los últimos años del período en cuestión, como expresión concreta de un proceso de acumulación de capital estancado, habida cuenta del límite específico que le impone la disponibilidad de la renta de la tierra como fuente de compensación.

En este contexto, y si se toman en cuenta no sólo los elevados niveles históricos que dicha fuente de compensación tuvo desde 2008 sino también su vínculo con la mejora del mercado de trabajo, resulta de interés realizar un muy breve análisis del mercado laboral emergente del período bajo estudio en una perspectiva de largo plazo. En particular, cobra relevancia la comparación con los momentos previos a la irrupción de la dictadura militar, en tanto en los más diversos aspectos representa el punto de quiebre histórico que da origen a la sociedad argentina actual. Es por esta razón que en buena parte de los gráficos analizados en los apartados anteriores se incluyó información que abarcara el mayor lapso de tiempo posible, siempre en función de su disponibilidad.

En este sentido, en lo que respecta a la tasa de desocupación, en el Gráfico 3 puede observarse que el nivel al cual “se estabilizó” en los años recientes (7,5%) resulta un 50% más elevado que el nivel vigente hacia finales de la ISI, relación que se replica para el caso de la tasa de subocupación, que para entonces presentaba valores en torno al 6% de la población económicamente activa, frente al 9% de los años recientes. Similar consideración puede realizarse en torno a la tasa de no registro, cuyo nivel actual (un tercio de los asalariados) es alrededor de un 50% mayor que el vigente en 1974 (Gráfico 5). A su vez, en la actualidad, un tercio del total de ocupados se emplean en el SIU, guarismo que se eleva al 40,6% si se incluye también al servicio doméstico, y que, de acuerdo a la estimación de Poy (2015), resulta tres puntos porcentuales por encima de lo registrado hacia el final de la ISI.

Por su parte, en lo que respecta al nivel del salario, una mirada conjunta del Gráfico 4 (donde se expresa el costo salarial) y el Gráfico 5 permiten concluir que, en el mejor de los casos, el poder adquisitivo de aquel se encuentra en niveles similares a los de 1970. Dos consideraciones caben realizar al respecto. De un lado, como sostienen Cazón *et al.* (2017), dicho nivel implica una ampliación de la brecha del salario de paridad de poder adquisitivo, al menos en relación a un determinado grupo de países³³. Del otro, que en dicho promedio se encierra una mayor brecha de ingresos según la condición de registro del vínculo laboral (Gráfico 5), aspecto también observado por Arakaki (2012).

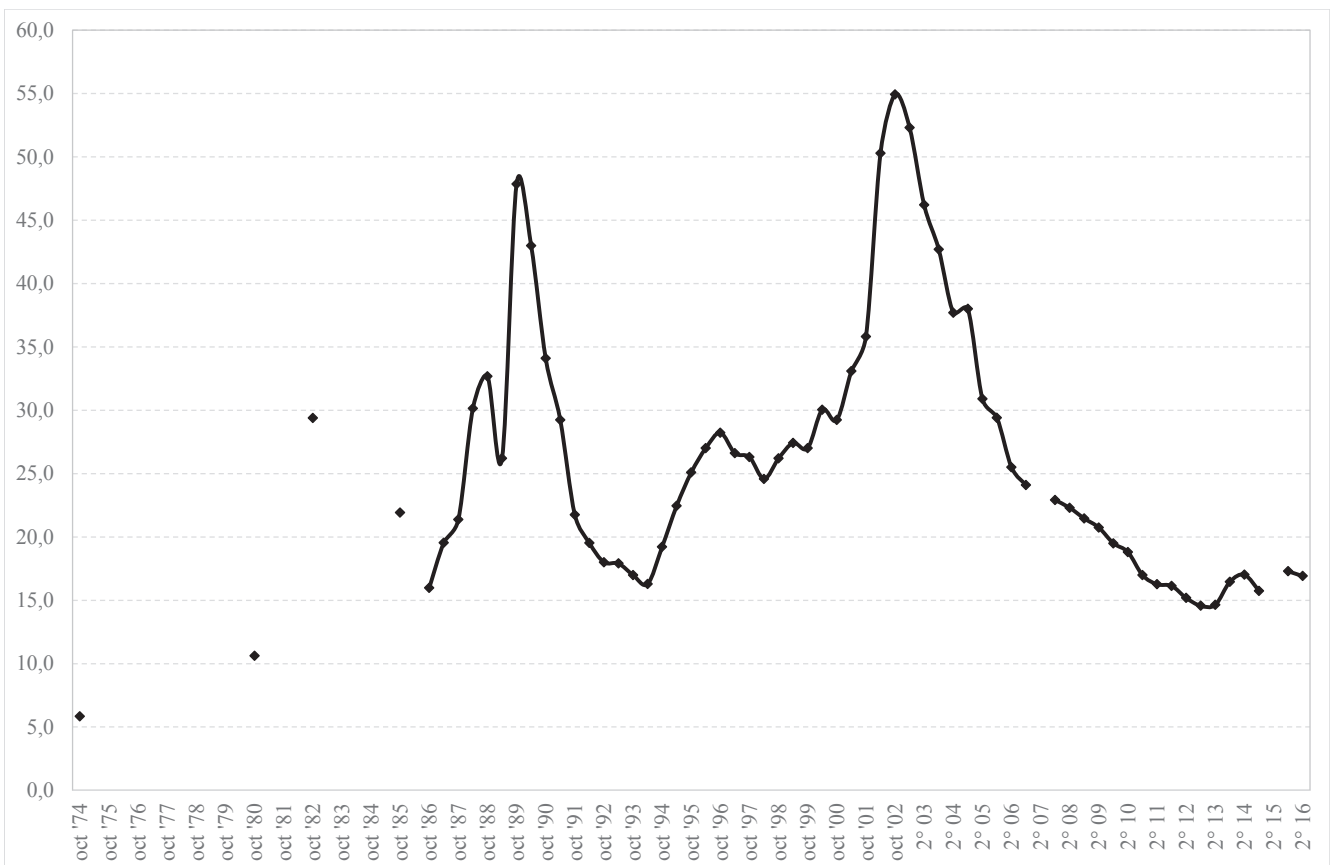
De este modo, a partir de lo mencionado en los dos párrafos precedentes es posible concluir que el mercado de trabajo en los tiempos

33. Más específicamente, en comparación con el salario de Estados Unidos, Alemania, Francia, España, Japón y Corea, la brecha respecto de dichos países se ha incrementado, representando el salario nacional entre un 40% y un 60% correspondiente a dichos países (cuyos salarios tendieron a converger a un nivel que representa aproximadamente el 85% del salario estadounidense).

actuales, y luego de sustanciales mejoras, muestra una población trabajadora atravesada por una diferenciación en sus condiciones concretas de reproducción mucho más profundas que las existentes hacia mediados de la década del setenta, lo cual tiene su correlato en la marcada fragmentación que caracteriza a la sociedad argentina actual.

La evolución de la proporción de población bajo la línea de pobreza constituye un indicador -aunque parcial- sintético de dichos procesos de transformación. En este sentido, como se observa en el Gráfico 9, siendo que la misma se redujo en el ciclo reciente desde el 50% alcanzado con el estallido del régimen de convertibilidad al 16% de los últimos años, dicho nivel resulta aproximadamente el triple de lo evidenciado hacia mediados de los setenta.

Gráfico 9. Población de personas en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza. 1974-2016. Argentina. En porcentaje.³⁴



Fuente: Arakaki (2015) actualizado por el autor.

34. Desde el año 2007 la serie está construida sobre la metodología presentada en Arakaki (2015), la cual utiliza el IPC elaborado por CIFRA (2012). La misma no contempla el cambio metodológico introducido recientemente (a partir de la nueva gestión del INDEC), dado que el debate respecto a la forma de compatibilización de las distintas metodologías todavía continúa abierto, aspecto que se discute en Arakaki (2017). Con el cambio metodológico reciente, los niveles de pobreza serían sustancialmente mayores a los que se incluyen en este gráfico.

4. Consideraciones finales y perspectiva

Aunque el debate en torno al balance del esquema económico aplicado desde 2002 en la economía argentina se encuentra completamente abierto, el cambio de signo político en el gobierno nacional a fines de 2015 permite, al menos analíticamente, dar por cerrada tal fase a los efectos de estudiarla en el marco de la historia del proceso de acumulación de capital argentino. En este sentido, y como se ha desarrollado a lo largo del artículo, resulta evidente que en términos laborales el ciclo reciente resultó marcadamente más auspicioso que lo ocurrido bajo el régimen de convertibilidad. A su vez, el balance también resulta positivo desde el punto de vista del largo proceso de estancamiento y retroceso en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo ocurrido desde mediados de los años setenta. No obstante, el límite que la necesidad de fuentes de compensación impone a la acumulación de capital nacional se refleja específicamente en el estancamiento evidenciado en dichos indicadores, que no lograron romper con características estructurales originadas en el referido proceso de deterioro.

Sobre este punto se asientan las no muy auspiciosas perspectivas futuras. Por un lado, la renovada aparición del endeudamiento público externo (luego de destrabado el conflicto con los denominados fondos buitres), que juega un rol similar al evidenciado bajo la convertibilidad, abre el interrogante sobre si el proceso que se basa actualmente sobre el mismo no conducirá a una crisis de magnitud agravada. Por el otro, la clara orientación conservadora del nuevo gobierno y sus vocalizados planes de reformar el esquema laboral y el sistema de seguridad social seguramente conducirán a un empleo de menor calidad y remuneraciones, lo que generará consecuencias sociales indisimulables.

Así, a excepción de un cambio brusco en las condiciones del mercado mundial que impliquen un renovado flujo de renta de la tierra, la actualidad del proceso de acumulación de capital nacional pone en evidencia que las mejoras observadas en las condiciones de reproducción más que una recuperación estructural pareciera significar sólo un “pico” dentro de su tendencia de mediano plazo. En este sentido, es fundamental poner de relieve que dicho retroceso seguramente tendrá la forma de una profundización en la diferenciación y heterogeneidad de la fuerza de trabajo, que muy probablemente empuje a una porción de la población a engrosar las filas de aquellos que se reproducen en las condiciones más miserables.

Referencias bibliográficas

- Altimir, Oscar y Beccaria, Luis (2001). El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina. En: *Desarrollo económico*, Vol. 40, No. 160, enero-marzo, p. 589-618.
- Amico, Fabián (2015). Los salarios reales en el largo plazo: surgimiento de un nuevo piso estructural de las remuneraciones en Argentina. Documento de Trabajo N° 67. Buenos Aires: CEFID-AR, 75p.
- Arakaki, Agustín (2012). Un análisis sobre las diferencias salariales en perspectiva histórica. En: Seminario “Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza en la Argentina de la post-Convertibilidad. Balances y perspectivas”, CEPED-IIE-FCE-UBA y Grupo de Cambio Estructural y Desigualdad Social-IIGG-UBA, Buenos Aires, 29 y 30 de noviembre, 19p.
- Arakaki, Agustín (2015). La pobreza por ingresos en Argentina en el largo plazo. En: *Realidad Económica*, No. 289, 1 de enero-15 de febrero, p. 85-107.
- Arakaki, Agustín (2016). La segmentación del mercado de trabajo, desde una perspectiva estructuralista. Argentina, 2003-2013. Tesis de Maestría. Maestría en Economía, Universidad de Buenos Aires, Argentina, 87p.
- Arakaki, Agustín (2017). Una propuesta metodológica para la construcción de una serie de largo plazo de la pobreza por ingresos. En: 13° Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo: “El trabajo en conflicto. Dinámicas y expresiones en el contexto actual”, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, 2 al 4 de agosto, 25p.
- Arceo, Nicolás; Monsalvo, Ana Paula y Wainer, Andrés (2007). Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad. En: *Realidad Económica*, No. 226, 16 de febrero-31 de marzo, p. 25-57.
- Asiain, Andrés (2011). La inflación bajo el régimen de tipo de cambio competitivo. Documento Técnico, No. 22. Buenos Aires: CEMOP, 73p.
- Basualdo, Eduardo (2000). Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros. Buenos Aires: FLACSO/UNQui/IDEP, 210p.
- Basualdo, Eduardo (2008). La distribución del ingreso en Argentina y sus condicionantes estructurales. En: CELS. Derechos humanos en

- Argentina. Informe 2008. Buenos Aires: CELS/Siglo veintiuno editores, 432p.
- Basualdo, Eduardo; Manzanelli, Pablo; Barrera, Mariano; Wainer, Andrés y Bona, Leandro (2015). El ciclo de endeudamiento externo y fuga de capitales. De la dictadura militar a los fondos buitres. Buenos Aires: CEFID-AR/Página12/UNQui, 96p.
- BCRA -Banco Central de la República Argentina- (1975). Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina, Volumen 1: Metodología y fuentes. Buenos Aires: BCRA, 120p.
- BCRA -Banco Central de la República Argentina- (1993). Estimaciones anuales de la Oferta y Demanda Globales. Período 1980- 1992. Buenos Aires: BCRA, 45p.
- Beccaria, Luis (2003). Las vicisitudes del mercado laboral argentino luego de las reformas. En: Boletín Informativo Techint, No. 312, p. 81-107.
- Beccaria, Luis y Groisman, Fernando (2008). Informalidad y pobreza en Argentina. En: Investigación Económica, Vol. 67, No. 266, p. 135-169.
- Beccaria, Luis y López, Néstor (1996). Notas sobre el comportamiento del mercado de trabajo urbano. En: Beccaria, Luis y López, Néstor (comps.). Sin Trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina. Buenos Aires: UNICEF-Losada, 222p.
- Beccaria, Luis; Carpio, Jorge y Orsatti, Álvaro (1999). Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico. En: Carpio, Jorge; Klein, Emilio y Novacovsky, Irene (comps.). Informalidad y exclusión social. Buenos Aires: FCE/SIEMPRO/OIT, 336p.
- Benza, Gabriela y Calvi, Gabriel (2006). Precariedad laboral y distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires (1974-2003). En: Estudios del Trabajo, No. 31, enero-junio, p. 3-21.
- Caligaris, Gastón y Fitzsimons, Alejandro (comps.) (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, Facultad de Ciencias Económicas, 136p.
- Campos, Luis; González, Mariana y Sacavini, Marcela (2010). El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento. En: Realidad Económica, No. 253, 1 de julio-15 de agosto, p. 48-81.
- Cazón, Fernando; Graña Juan Martín; Kennedy, Damián; Kozlowski, Diego y Pacífico, Laura (2017). Contribuciones al debate sobre el rol del salario real en la acumulación de capital en Argentina. Evi-

- dencias en torno a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. En: Revista CICLOS en la historia, la economía y la sociedad, en prensa.
- Cazón, Fernando; Kennedy, Damián y Lastra, Facundo (2016). Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70. En: Trabajo y Sociedad, No. 27, invierno, p. 305-327.
- CENDA -Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino- (2010). Las transformaciones en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo. En: CENDA. La economía argentina en la post-Convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. Buenos Aires: Cara o ceca, 181p.
- CEPAL -Comisión Económica para América Latina y el Caribe- (1988). Estadísticas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. Vol. I. Documento de Trabajo N° 28. Buenos Aires: CEPAL, 187p.
- Cetrángolo, Oscar y Gómez Sabaini, Juan Carlos (2012). Evolución reciente, raíces pasadas y principales problemas de las cuentas públicas argentinas. En: Boletín Informativo Techint, No. 338, mayo-agosto, p. 13-31.
- CIFRA -Centro de Investigación y Formación de la República Argentina- (2012). Propuesta de un indicador alternativo de inflación. Buenos Aires: CIFRA, 9p.
- Cimoli, Mario; Porcile, Gabriel; Primi, Annalisa y Vergara, Sebastián (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En: Cimoli, Mario (ed.). Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL, 162p.
- Damill, Mario (2000). El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la Convertibilidad. En: Boletín Informativo Techint, No. 303, p. 69-88.
- Damill, Mario y Frenkel, Roberto (2013). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. En: Peruzzotti Enrique y Gervasoni, Carlos (eds.). La Década Kirchnerista. Buenos Aires: Editorial Sudamericana, 432p.
- Diamand, Marcelo (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. En: Desarrollo Económico, Vol. 12, No. 45, abril-junio, p. 25-47.

- Dileo, Estefanía; Graña, Juan Martín; Kennedy, Damián y Sánchez, Matías (2017). El rol de la deuda pública externa en la acumulación de capital en argentina: aportes preliminares al debate a partir de su dinámica desde el inicio de la convertibilidad. En: XII Jornadas de Sociología de la UBA, Buenos Aires, 22 al 25 de agosto, 27p.
- Ferreres, Orlando (2005). Dos siglos de economía argentina (1810-2004). Historia argentina en cifras. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur/Editorial El Ateneo, 692p.
- Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (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/OIT, Santiago de Chile, 68p.
- Gerchunoff, Pablo y Rapetti, Martín (2016). La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015). En: El Trimestre Económico, Vol. LXXXIII (2), No. 330, abril-junio, p. 225–272.
- González, Mariana (2012). Las modificaciones en el patrón de crecimiento y su consecuencia sobre la evolución de los salarios reales en Argentina desde 1950. En: Diálogos, Vol. 16, No. 1, p. 36-68.
- 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, Argentina, 297p.
- Graña, Juan Martín y Kennedy, Damián (2008). Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación. Documento de Trabajo No. 12. Buenos Aires: CEPED-IIE-FCE-UBA, 42p.
- Graña, Juan Martín y Lavopa, Alejandro (2008). 15 años de EPH, una serie. Empalme entre sus versiones Puntual y Continua. 1992-2006. Documento de Trabajo No. 11. Buenos Aires: CEPED-IIE-FCE-UBA, 39p.
- Iñigo Carrera, Juan (2007). La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004. Buenos Aires: Imago Mundi, 320p.
- Kennedy, Damián (2016). Fundamentos económicos y cuentas nacionales: una propuesta de medición de la evolución del valor. En: Cuadernos de Economía, Vol. 35, No. 68, p. 407-431.
- Kennedy, Damián; Pacífico, Laura y Sánchez, Matías (2018). La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la base 2004 de las cuentas nacionales. Reflexiones a partir de la considera-

- ción del doble carácter del producto social en perspectiva histórica. En: Cuadernos de Economía Crítica, No. 8, en prensa.
- Kidyba, Susana y Vega, Daniel (2015). Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007. En: Serie Estudios y Perspectivas, No. 44, CEPAL, Oficina Buenos Aires, 60p.
- Kulfas, Matías y Schorr, Martín (2000). Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa. Buenos Aires: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, 68p.
- Lindenboim, Javier (comp.) (2008). Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI. Buenos Aires: EUDEBA, 384p.
- Lindenboim, Javier y Salvia, Agustín (comps.) (2015). Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014. Buenos Aires: EUDEBA, 372p.
- Lindenboim, Javier; Kennedy, Damián y Graña, Juan Martín (2010). La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso. En: Desarrollo Económico, Vol. 49, No. 196, enero-marzo, p. 541-571.
- Llach, Juan José y Sánchez, Carlos (1984). Los determinantes del salario en Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas. En: Estudios, Año VII, No. 29, enero-marzo, p. 3-47.
- Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín (2013). Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la postconvertibilidad. En: Realidad Económica, No. 273, 1 de enero-15 de febrero, p. 25-52.
- Marx, Karl ([1867]1995). El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo I. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 849p.
- Marx, Karl ([1894]2000). El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo III. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 953p.
- Monza, Alfredo (2000). La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes. En: Carpio, Jorge; Klein, Emilio y Novacovsky, Irene (comps.). Informalidad y exclusión social. Buenos Aires: FCE/SIEMPRO/OIT, p. 83-110.
- Müller, Alberto (2016). Crecimiento, cambio estructural y deuda: Tres ensayos sobre el ciclo neo-desarrollista. Buenos Aires: CESP-III-FCE-UBA, 128p.
- Poy, Santiago (2015). La estructura social del trabajo en el largo plazo y su evolución bajo distintos regímenes macroeconómicos. Gran Buenos Aires (1974-2014). En: VII Jornadas de Jóvenes Investiga-

- dores, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Buenos Aires, 4-6 noviembre, 25p.
- Pratap, Sangeeta y Quintin, Erwan (2005). Are labor markets segmented in developing countries? A semiparametric approach. En: *European Economic Review*, Vol. 50, No. 7, p. 1817-1841.
- PREALC -Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe- (1978). Sector informal. Funcionamiento y políticas. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo, 369p.
- Sánchez, Matías; Pacífico, Laura y Kennedy, Damián (2016). La participación asalariada en el ingreso y su composición según el vínculo laboral: fuentes de información, metodologías y alternativas de estimación. Documento de Trabajo No. 21. Buenos Aires: CEPED-IIE-FCE-UBA, 116p.
- Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2014). La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. En: *Realidad Económica*, No. 286, 16 de agosto-30 de septiembre, p. 137-174.
- SAE -Secretaría de Asuntos Económicos- (1955). Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-1954. Buenos Aires: BCRA, 70p.
- Waisgrais, Sebastián (2005). Segmentación del mercado de trabajo en Argentina. Una aproximación a través de la economía informal. En: 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, 10 al 12 de agosto, 28p.

MOVILIDAD OCUPACIONAL EN UN MERCADO DE TRABAJO SEGMENTADO: ARGENTINA, 2003-2013

Agustín Arakaki

* El presente capítulo fue publicado originalmente en la Revista Estudios del Trabajo, N° 54, segundo semestre de 2017. ISSN (en línea): 2545-7756. Disponible en: <https://aset.org.ar/ojs/revista/article/view/2>

1. Introducción

Luego de la crisis que diera fin al régimen de convertibilidad, en Argentina comenzó un período de crecimiento sostenido muy importante, tanto por su intensidad como por su duración. Este proceso fue acompañado por una importante creación de empleo, una fuerte recomposición salarial, y una significativa reducción de la desigualdad y la pobreza.

Sin embargo, a partir de 2007 –y más notoriamente con el impacto de la crisis internacional a fines del año siguiente–, el crecimiento económico se debilitó y se volvió más volátil. Por su parte, la generación de empleo fue perdiendo dinamismo y, por ende, otros indicadores laborales y sociales se estancaron. Así, hacia fines del 2013¹, el volumen de ocupación presentaba valores históricamente elevados y, en consecuencia, la desocupación era relativamente baja, pero los niveles de precariedad e informalidad laboral continuaban siendo elevados. A su vez, el ingreso real de los ocupados aún se encontraba lejos de los máximos de la convertibilidad, y los indicadores de desigualdad de los ingresos y la pobreza todavía se ubicaban por encima de los mejores registros históricos.

Producto de la persistencia de estas problemáticas sociolaborales, a lo largo del período de la posconvertibilidad proliferaron los artículos que intentan responder si el mercado laboral en Argentina se encuentra segmentado o no –es decir, si el acceso a los empleos con mayores remuneraciones, mejor calidad, etc. se encuentra restringido o no²–.

Si bien el presente artículo se enmarca en dicha literatura, el eje no está puesto en testear la hipótesis de segmentación, sino que la pregunta de investigación que guía este trabajo es ¿en qué medida el crecimiento del empleo en el segmento de mayor productividad logra absorber trabajadores del segmento con menor productividad?

A los fines identificar a los trabajadores de los distintos segmentos utilizamos un criterio inspirado en la caracterización propuesta por el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (1978), pero con umbrales más actuales y propios de cada rama productiva. Para modificar estos umbrales recurrimos a la información de Censo Nacional Económico (CNE) 2004/5. Una vez definido este criterio, estudiamos la evolución del empleo en cada segmento y la movilidad entre ambos a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Debido a los cambios metodológicos introducidos en este relevamiento en 2003 y a fines de 2013 (INDEC, 2003, 2014), el período de análisis queda restringido entre esos dos años. A su vez, al interior de este período identificamos un quiebre en el año 2007, asociado a los cambios en funcionamiento macroeconómico (CENDA, 2010; Damill

1. El análisis de este trabajo concluye en 2013 por dificultades asociadas a la información disponible (ver más adelante).

2. Ver sección 2.

y Frenkel, 2013), en general, y en la dinámica del mercado de trabajo (ver subsección 4.1 del presente trabajo), en particular.

El artículo está organizado en cinco secciones. La primera de ellas estará destinada a la revisión de la literatura reciente sobre la segmentación del mercado laboral en Argentina. En la segunda sección presentaremos brevemente el planteo de la teoría estructuralista latinoamericana y, en particular, del vínculo que ella identifica entre la estructura productiva y el mercado de trabajo. En la tercera sección incluiremos los aspectos metodológicos de este artículo, los cuales están asociados al criterio para identificar a los ocupados según el nivel de productividad relativo del segmento en el que se emplean, por un lado, y las herramientas utilizadas para el análisis de los patrones de movilidad, por el otro. En la cuarta sección analizaremos la información elaborada. En la última sección realizamos una breve recapitulación del trabajo, al tiempo que presentaremos las futuras líneas de investigación abiertas a partir del mismo.

2. La literatura sobre la segmentación del mercado de trabajo en Argentina³

La producción científica sobre la segmentación del mercado de trabajo ha sido importante en los últimos años y se ha concentrado, principalmente, en los aspectos empíricos del fenómeno. Concretamente, la pregunta que se intenta responder es si el mercado de trabajo argentino se encuentra segmentado o no, aunque en algunos casos esta pregunta se aborda en el marco de una investigación más amplia, como el vínculo entre la informalidad y la pobreza (Beccaria y Groisman, 2008) o la dinámica de la desigualdad en el pasado reciente (Maurizio, 2012).

Por lo general, el período de análisis abarca los años posteriores al abandono de la convertibilidad, aunque en algunas ocasiones estos resultados se comparan con los de otra etapa (Beccaria y Groisman, 2008; Alzúa, 2009; Bertranou *et al.*, 2014) o se estudian otros períodos históricos (Pratap y Quintin, 2005; Waisgrais, 2005).

La principal fuente de información en todas las investigaciones es la EPH, pero en algunas es complementada con el “módulo de informalidad” de dicha encuesta (Arias y Khamis, 2008) o con la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (Paz, 2013).

Dados los límites que imponen estas fuentes de información, los autores recurren a los enfoques de la informalidad para identificar a los distintos segmentos dentro del mercado laboral⁴, excepto en el caso de Alzúa (2009), quien no define *a priori* a qué segmento pertenece cada

3. Esta sección está basada en los trabajos de Pratap y Quintin (2005), Waisgrais (2005), Tornarolli y Conconi (2007), Arias y Khamis (2008), Beccaria y Groisman (2008), Alzúa (2009), Maurizio (2012), Paz (2013), Bertranou *et al.* (2014), y Arakaki (2016).

4. Es importante aclarar que la adopción del mismo enfoque no implica necesariamente que los criterios operativos para su aplicación sean idénticos.

trabajador. Sin embargo, el enfoque productivo ha tenido un rol más bien marginal y, en algunas ocasiones, complementario –en otras palabras, se incluyen las categorías del enfoque productivo sólo a los fines de extender la clasificación a los trabajadores no asalariados-.

Con el objetivo de aportar evidencia que permita confirmar o refutar la hipótesis de segmentación se han adoptado dos estrategias metodológicas diferentes. Una de ellas busca dar cuenta de la existencia de diferencias en los ingresos laborales no explicadas por las características de las personas –por ejemplo: el género, la edad, el nivel educativo, etc.- o de los puestos –por ejemplo: la rama de actividad, la categoría ocupacional, etc.-, sino por el hecho de pertenecer a un universo particular –trabajadores informales o del sector informal, según el criterio adoptado-. Para ello se aplican distintas técnicas econométricas –por ejemplo: las ecuaciones mincerianas, la descomposición de Oaxaca-Blinder, las regresiones por cuantiles condicionales y no condicionales, el método *propensity score matching*, o distintos tipos de modelos- para estimar la brecha de ingresos entre los distintos grupos de trabajadores controlando por un conjunto de variables relevantes. Pratap y Quintin (2005), Arias y Khamis (2008), Beccaria y Groisman (2008), Alzúa (2009), Maurizio (2012), Paz (2013), Bertranou *et al.* (2014) y Arakaki (2016) son algunos de los investigadores que utilizan estas herramientas.

En cambio, la otra estrategia consiste en indagar sobre los motivos por los cuales los trabajadores se encuentran en un segmento u otro –es decir, si es por elección o por la existencia de barreras a la entrada al segmento más ventajoso del mercado laboral-. A tales fines, a partir de bases de datos de panel, se calculan distintos indicadores de movilidad y construyen matrices de transición para analizar los movimientos de los trabajadores entre las distintas categorías laborales, o se estiman modelos *logit* para estudiar los factores asociados a dichos movimientos. Tal es el caso, por ejemplo, de Waisgrais (2005), Tornarolli y Conconi (2007), Bertranou *et al.* (2014) y Arakaki (2016). Otros autores analizan si la insatisfacción está asociada al segmento de pertenencia. Para ello utilizan herramientas econométricas, como el método *propensity score matching* o los modelos *logit*, considerando como la variable explicada a algún indicador de satisfacción laboral, indirecto en la mayoría de los casos –por ejemplo: la búsqueda de otro trabajo o el deseo de incorporar más horas de trabajo-. Pratap y Quintin (2005) y Tornarolli y Conconi (2007) son quienes han aplicado estas metodologías al caso argentino.

Excepto Pratap y Quintin (2005), los trabajos revisados concluyen que la evidencia empírica para Argentina sería favorable a la hipótesis de segmentación del mercado laboral. Esta conclusión sería robusta en tanto existe una diversidad importante en términos de los períodos de

análisis considerados, las fuentes de información empleadas, los criterios para definir los segmentos, y las metodologías utilizadas.

§

De estos aportes se desprenden algunas preguntas que podrían contribuir a comprender esta problemática, las cuales, lógicamente, dependerán del enfoque adoptado. De las dos alternativas posibles, optamos por el enfoque productivo principalmente por dos razones: 1. porque en la concepción teórica que le da origen —es decir, el Estructuralismo Latinoamericano— las características estructurales de la economía eran consideradas fundamentales para explicar la segmentación del mercado de trabajo, algo que, según Fernández-Huerga (2010), también ocurría en las explicaciones originales sobre este fenómeno⁵; y 2. porque la literatura especializada coincide en que, a pesar del importante crecimiento económico registrado durante la posconvertibilidad, los rasgos característicos de la estructura productiva que identificó el Estructuralismo Latinoamericano continúan plenamente vigentes⁶ (Lavopa, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008; CENDA, 2010; Coatz *et al.*, 2010; Herrera y Tavosnanska, 2011; CEPAL, 2012; Graña, 2013; Bernat, 2015).

Al abordar el fenómeno desde esta perspectiva, una cuestión ineludible es el vínculo entre los distintos segmentos. En particular, cabe preguntarse en qué medida se han producido desplazamientos de trabajadores del sector de menor productividad al de mayor productividad. El presente artículo estará abocado a responder este interrogante. Antes de ello consideramos relevante realizar una breve revisión del marco teórico y, en particular, del vínculo que este plantea entre la estructura productiva y el mercado laboral.

3. Marco teórico

3.1 De la estructura productiva...

Los países de la región, en comparación con los más desarrollados, presentan importantes diferenciales de productividad entre sectores y al interior de los mismos —es decir, su estructura productiva es heterogénea—, incluso en la actualidad (CEPAL, 2010)⁷. Esta característica encontraría su origen en la forma en la que se generó y difundió el progreso técnico entre los países. Así, aquellos en los que se originó y tomó mayor impulso se constituyeron en el centro del sistema mundial. En el resto de los países, el progreso técnico penetró de forma más intensa en aquellas actividades del sector primario que tenían por objetivo satisfacer la demanda de los países desarrollados, incrementando su productividad y dando lugar a una estructura productiva heterogénea (Prebisch, 1986).

5. Aunque Doeringer y Piore (1971) suelen ser citados por haber identificado al “mercado de trabajo interno” como mecanismo de diferenciación de los trabajadores, suelen ser pasadas por alto las condiciones bajo las cuales es posible el surgimiento de estas estructuras administrativas. En este sentido, Reich *et al.* (1973) sostienen que uno de los factores fundamentales que permitió la segmentación del mercado laboral ha sido la diferenciación de las firmas entre centrales y periféricas, siendo las primeras aquellas empresas grandes que dominaron sectores industriales clave, conquistaron los mercados en expansión y realizaron un cambio técnico innovador, y las segundas, las empresas de menor tamaño y menos dinámicas.

6. Más específicamente, no se han modificado la conducta innovadora ni las funciones de producción de las firmas; no se observaron cambios significativos en la composición del entramado productivo ni a nivel intrasectorial y, por ende, el perfil de la inserción internacional del país se mantuvo inalterado; tampoco se ha logrado recomponer los encadenamientos productivos internos, y, por lo tanto, la industria nacional continúa dependiendo en gran medida del componente importado; y, finalmente, no se ha logrado cerrar la brecha de productividad respecto a las economías más desarrolladas.

7. Esto no implica que en los países más desarrollados no haya diferencias de productividad, sino que en los países de América Latina estas diferencias resultan más marcadas y que los sectores de menor productividad tienen una participación mayor tanto en el producto como en el empleo.

Posteriormente, el modelo de la industrialización por sustitución de importaciones dio lugar a un sector industrial que, en su gran mayoría, registra un nivel de productividad inferior al observado a escala mundial (Diamand, 1972) y que, a diferencia de lo que ocurrió en los países más desarrollados, resultó incapaz de impulsar la modernización del resto de la estructura productiva (Pinto, 1970). Por lo tanto, las economías de la región presentan una brecha externa –es decir, un nivel de productividad promedio considerablemente menor a la de los países desarrollados- y una brecha interna –o sea, importantes diferencias de productividad inter e intrasectorial en la misma economía- (CEPAL, 2010; Cimoli *et al.*, 2014).

Teniendo en cuenta esta caracterización, Pinto (1970) identifica tres grandes estratos: el “primitivo”, con niveles de productividad similares a los de la economía colonial; el “polo moderno”, que involucra actividades industriales y de servicios, cuya productividad se asemeja al promedio de las economías desarrolladas; y el “intermedio”, que registra una productividad próxima al promedio nacional. Nótese que, de acuerdo a esta caracterización, sólo el “polo moderno” se encuentra en condiciones de competir con las economías más desarrolladas⁸.

En este marco, el PREALC (1978) se abocó a estudiar la relación de esta configuración productiva con el funcionamiento del mercado laboral, unificando el “polo moderno” y el estrato “intermedio” dentro del denominado sector formal y asimilando al estrato “primitivo” con el sector informal. Este desarrollo será presentado en la próxima subsección.

3.2 ... al mercado de trabajo⁹

Por la forma en la que surgieron, las empresas correspondientes al sector formal operan con la tecnología propia de las economías más desarrolladas, diseñada con el objetivo de ahorrar capital y, principalmente, mano de obra, y la mayor parte de su producción tiene por destino el mercado interno, pequeño y diversificado, el cual adopta, por lo general, características oligopólicas. Es por ambos motivos –es decir, los requerimientos tecnológicos y la estructura del mercado- que el número de firmas que operan en este segmento será reducido. Por lo tanto, sea por la cantidad de empresas como por la tecnología con la que operan, la generación de empleo de este sector no es suficiente para absorber a la oferta total¹⁰. En un contexto caracterizado por la ausencia de un sistema de seguridad social efectivo, la desocupación –o la inactividad- no constituye una alternativa y, por ende, el excedente de mano de obra se ve obligado a emplearse en el sector informal (Tokman, 1989)¹¹, al cual

8. Dado que el planteo previo fue presentado en términos de los sectores productores de bienes transables, cabe responder ¿qué sucede con los prestadores de servicios en estas economías? Como en su gran mayoría se trata de servicios tradicionales, sus posibilidades de crecer y de aumentar su productividad se encuentran limitadas por el tamaño del mercado interno. Por lo tanto, presentarán características similares a las del sector transable.

9. Es importante aclarar que en esta subsección hablaremos de “empresa” o “firma” sólo a los fines de simplificar el lenguaje, pero claramente la producción en los distintos estratos no necesariamente adopta esta forma de organización.

10. Si bien, en general, en las economías latinoamericanas el crecimiento del sector informal estuvo asociado a la migración del campo a la ciudad, ese proceso no fue tan importante en Argentina (Portes y Schaffler, 1993; Tokman, 1996). En este último caso, Tokman (1996) sostiene que el principal motivo fue el débil crecimiento de la demanda del empleo por parte del sector formal, producto de la situación económica vigente durante la década de los ochenta.

11. En este sentido, y vinculado con la nota al pie anterior, de acuerdo con Monza (1999), desde mediados de los setenta hasta principios de los noventa, el sector informal funcionó como refugio, ya que el crecimiento del empleo en dicho sector impidió el crecimiento del desempleo.

puede ingresarse con relativa facilidad dados los escasos requerimientos de capital y a la estructura competitiva del mercado.

Por su parte, el vector de características de los trabajadores tenderá a ser “mejor” —es decir, tendrán mayor experiencia, más años de educación, etc.— en las empresas sector formal, dada la función de producción utilizada. A su vez, como su demanda de trabajo sobrepasa a la oferta, las empresas cuentan con la posibilidad de elegir trabajadores con mejores atributos productivos, aunque éstos últimos no resulten indispensables para las tareas que deben realizar. En este sentido, las características de las personas —aunque no sólo el nivel educativo y la experiencia laboral, sino también el género, el grupo étnico, entre otras— terminan operando como factores a partir de los cuales se discrimina entre trabajadores¹².

Sin embargo, los diferenciales salariales no se explican únicamente por el tipo de fuerza de trabajo que se contrata. Las firmas del sector informal obtienen magros superávits, debido a sus características productivas, y, por ende, las condiciones de empleo en dichas empresas se ven deterioradas (Tokman, 1989), aun cuando las personas presentaran los mismos atributos productivos que quienes se emplean en el sector formal¹³.

De lo dicho anteriormente podemos extraer dos conclusiones. Por un lado, que “la heterogeneidad de la estructura económica se traduce en una situación de heterogeneidad en el empleo” (PREALC, 1978, p. 9). Por otro lado, que un mercado de trabajo que opera de esta manera presentaría los rasgos que caracterizan a un mercado segmentado —es decir, la coexistencia distintos segmentos, uno de los cuales raciona los puestos que ofrece y presenta un nivel salarial superior—.

§

En este marco, el interés suele concentrarse en el volumen y las características del empleo en el sector informal, en comparación con lo que ocurre en su contraparte formal. En este trabajo, el objetivo está centrado en la generación de empleo en el segmento de mayor productividad y su capacidad para absorber trabajadores que se encuentran en el segmento de menor productividad. Por lo tanto, creemos que, a diferencia de lo que ocurre con la literatura del sector informal, resulta importante poder identificar al segmento más productivo con mayor precisión, y no considerarlo simplemente como el complemento del sector informal. La forma en la que ello se llevará a la práctica será desarrollada en la próxima sección.

Antes de pasar a los aspectos metodológicos, debemos remarcar que el segmento que identificaremos como de baja productividad la-

12. En relación a la educación, al analizar el efecto del desempleo durante el período de convertibilidad, Beccaria y Maurizio (2008, p. 86) sostienen que “los contextos de elevado excedente de mano de obra favorecen la aceptación de condiciones más flexibles de trabajo por parte de los trabajadores y genera una ‘competencia por puestos de trabajo’ que se traduce en credencialismo, en donde los más educados terminan desplazando de sus puestos a los de menor calificación”. Respecto a algunas de las otras características, Gordon *et al.* (1986, p. 271) afirman que “la segmentación del trabajo tuvo unas consecuencias significativas para el desarrollo de diferencias entre los trabajadores por causas raciales y sexuales, condicionando de esta manera las vías por medio de las que estas divisiones históricamente cruciales se fomentaron y reprodujeron”.

13. Esto no implica que las empresas del sector formal no precaricen a sus empleados, ni que los trabajadores del sector informal se encuentren siempre en condiciones de precarización, sino que la situación de estos últimos tenderá a ser peor en términos relativos. A su vez, este deterioro puede adoptar diferentes formas, aunque las expresiones más comunes son una menor remuneración y el hecho de no realizar los aportes jubilatorios.

boral relativa no debe asimilarse al sector informal de PREALC, en tanto no estará compuesto de la misma manera y no operará con la misma lógica. Sin embargo, el segmento de mayor productividad laboral, desde nuestro punto de vista, sí presenta una demanda de trabajo insuficiente para emplear a toda la oferta de trabajo. A su vez, lo que intentaremos probar es que cuando esta demanda crece es satisfecha en menor medida con trabajadores que provienen del segmento de menor productividad.

4. Metodología

Dado que buscamos vincular las características de la estructura productiva con el funcionamiento del mercado laboral, lo ideal sería contar con una fuente de información que incluya datos sobre ambos aspectos. Sin embargo, en nuestro país, la información referida a las características de los sectores, en general, y de las firmas, en particular, es escasa. Es por ello que recurrimos a la EPH y utilizamos un criterio inspirado en la propuesta del PREALC (1978) para la identificación de los segmentos según su nivel de productividad, pero con algunas modificaciones, las cuales serán desarrolladas en la primera subsección.

Por otro lado, dado que este trabajo se centrará en la movilidad ocupacional –en particular, en las transiciones de trabajadores del segmento de menor productividad al de mayor productividad-, las metodologías implementadas e indicadores calculados para este análisis serán presentados en la segunda subsección.

4.1 Sobre el criterio de identificación de los distintos segmentos

El criterio original del PREALC buscaba identificar el sector informal, utilizando datos referidos a los puestos de empleo, la rama de actividad y el tamaño del establecimiento. Sin embargo, como fuera dicho anteriormente, ese sector informal sólo está integrado por aquella porción de la economía con muy bajo nivel de productividad y, por lo tanto, dentro del sector formal conviven el segmento “intermedio” y el “polo moderno”. Es por ello que optamos por redefinir el umbral para el caso del tamaño del establecimiento, recurriendo a los datos provistos por el CNE 2004/5. El problema que persiste en este caso es que resulta imposible, a partir de la información considerada, fijar el umbral asociado a la productividad a nivel internacional, de forma tal de identificar a los tres segmentos relevantes. Es por ello que utilizamos la media sectorial como umbral para diferenciar el segmento con una productividad relativa baja y alta.

Concretamente, a partir de la información del CNE 2004/5, identificamos el nivel de productividad por trabajador –medida como el cociente entre el valor agregado bruto a precios básicos (VABpb) y el total de trabajadores- media de la rama y de los distintos estratos definidos para cada una de ellas a partir del tamaño del establecimiento¹⁴ (ver Cuadro 1). Posteriormente, identificamos el estrato con un nivel de productividad por trabajador similar al promedio de la rama, y consideramos el valor superior de ese estrato como el nuevo umbral.

14. Dada la heterogeneidad existente al interior de cada rama, la media puede no ser la mejor medida para definir el umbral. Sin embargo, por la forma en la que se presenta la información del CNE –los datos de ocupados y de VABpb para cada estrato definido por el INDEC y para el total- no es posible calcular alguna medida alternativa como, por ejemplo, la mediana.

Cuadro 1. Productividad media por trabajador, por estrato y total de la rama. Sector privado. En pesos corrientes. Año 2003/4.

	0-5	6-10	11-50	51-100	101 y más	Total
Industria manufacturera	32.388	42.311	57.851	65.175	94.241	68.810
Electricidad, gas y agua	117.793	56.522	158.535	110.330	94.542	103.267
Comercio	18.505	42.038	61.438	64.207	43.233	33.941
Transporte	40.358	34.146	24.696	55.784	35.285	40.432
Comunicaciones	22.553	38.903	74.101	91.026	104.406	79.875
Intermediación financiera	65.331		77.997	70.723		70.674
Serv. inmob. y empresariales	29.569	25.179	42.493	49.870	52.802	22.064
Hoteles y restaurantes	10.215	14.401	18.261	21.491	20.679	15.316
Enseñanza	13.216	10.084	9.029	8.837	11.550	10.100
Salud	22.529	23.854	24.951	22.064	23.829	23.509
Servicios comunitarios	14.944	20.979	24.565	29.094	42.917	25.562

Fuente: elaboración propia en base a datos del CNE 2004/5.

En aquellas ramas en las que no observamos una relación directa entre la productividad laboral y el tamaño del establecimiento seleccionamos el estrato más pequeño que tuviera un nivel de productividad medio similar al promedio de la rama. En estos casos también consideramos el valor superior de ese estrato como el nuevo umbral. Por último, para las ramas que no disponemos de información –Actividades primarias y la Construcción- utilizamos el criterio “tradicional” dada la imposibilidad de definir uno diferente. En el Cuadro 2 presentamos los umbrales establecidos para cada caso.

Cuadro 2. Cantidad mínima de trabajadores a partir de la cual se considera que la empresa opera con un nivel elevado de productividad relativa, definida para cada rama. Sector privado. Año 2003/4.

Rama	Cantidad de trabajadores por establecimiento	Rama	Cantidad de trabajadores por establecimiento
Actividades primarias	5	Intermediación financiera	10
Industria manufacturera	100	Serv. inmobiliarios y empresariales	5
Electricidad, gas y agua	5	Hoteles y restaurantes	10
Construcción	5	Enseñanza	5
Comercio	5	Servicios de salud	10
Transporte	5	Servicios sociales y comunitarios	50
Comunicaciones	50		

Fuente: elaboración propia en base a datos del CNE 2004/5.

Por lo tanto, consideramos que están ocupados en el segmento de mayor productividad laboral: los trabajadores en establecimientos públicos¹⁵, los cuentapropistas profesionales –identificados a partir de la calificación requerida por el puesto–, y los patrones y asalariados de establecimientos privados con un número de trabajadores igual o superior a los definidos en el cuadro anterior para cada rama¹⁶. Finalmente, consideramos desocupadas a aquellas personas cuya ocupación principal sea un plan de empleo.

15. Sólo en las ramas “Administración pública y defensa”, “Enseñanza”, “Servicios sociales y de salud”, y “Otros servicios sociales y comunitarios” distinguimos entre establecimientos públicos y privados, en tanto entendemos que los primeros operan con una lógica distinta que los segundos en estos casos.

16. A los fines recuperar a los casos que no responden la cantidad de personas que trabajan en el mismo establecimiento, recurrimos a la pregunta adicional cuya respuesta está definida por intervalos, los cuales han variado en el tiempo. Esta última ha sido utilizada en la medida que permite identificar a qué segmento pertenece el

trabajador. Así, por ejemplo, si el umbral para formar parte del segmento de mayor productividad es de más de 50 personas, pero los intervalos definidos son menos de 40 y más de 40, sólo podríamos afirmar que en el primer caso se encuentran en el segmento de menor productividad.

4.2 Patrones de movilidad

Aprovechando el esquema de rotación de la EPH, construimos paneles anuales –es decir, entre un trimestre y el mismo del año siguiente^{17,18}. Luego, con el objetivo de mejorar la representatividad estadística de la muestra, agregamos esos paneles, obteniendo una base para el período 2003-2007 y otra para el período 2008-2013.

A partir de estos *pooles* de bases de datos de panel calculamos un conjunto de indicadores: 1) tasa de entrada –el cociente entre el número de personas que ingresaron a una determinada categoría en un período respecto al total de personas que se encontraban en dicha categoría en el período anterior-, 2) tasa de salida –el cociente entre el número de personas que abandonaron una determinada categoría en un período respecto al total de personas que se encontraban en dicha categoría en el período anterior-, y 3) tasa neta –la diferencia entre la tasa de entrada y la de salida-.

Para estudiar con más detalle las transiciones entre las distintas categorías construimos las matrices de transición. En estas últimas, cada casillero indica, del total de casos que abandonaron la categoría de la fila, qué proporción tuvo por destino cada categoría de la columna en el momento $t+1$.

Finalmente, a partir de los dos conjuntos de información elaborados previamente –es decir, las tasas y las matrices- proponemos una descomposición de la tasa neta. Ella consistirá en calcular para cada categoría los movimientos netos con las restantes –es decir, la diferencia entre las transiciones hacia y desde esta categoría-. De esta forma, se podrá ver la contribución de cada categoría a la tasa neta presentada previamente.

5. Análisis de la información

5.1 Evolución de los dos segmentos¹⁹

El contexto verificado durante la primera etapa de la posconvertibilidad (2003-2007) fue más favorable para la creación del empleo en el segmento más productivo (ver Gráfico 1). A pesar de presentar una productividad relativa mayor a nivel nacional, la gran mayoría de este segmento se encuentra alejada del estado del arte global. Es por ello que el TCR devaluado y los ingresos laborales reales bajos no le habría permitido modificar su inserción internacional –excepto unos contados casos-, pero sí subsistir o expandirse en el mercado interno²⁰. En consecuencia, el desempeño observado por estas firmas estuvo más asociado a lo que ocurrió en este último, el cual creció durante estos años debido

17. En este período, sobrevive, en teoría, el 50% del total de la muestra (INDEC, 2003), pero, en la práctica, la pérdida de observaciones es mayor por el desgranamiento o atrición, el cual responde a diversos motivos (porque los hogares se mudaron, porque se niegan a responder la encuesta nuevamente, etc.), y, además, por el hecho de que la EPH no sigue individuos sino a hogares, pudiendo ocurrir cambios en su composición (Fraguglia y Persia, 2005; Benítez *et al.*, 2011; Paz, 2013). Es por ello que, para construir cada panel, hemos aplicado los controles típicos –a partir del sexo y la edad- y hemos filtrado a aquellos casos que no han respondido en alguno de los dos relevamientos o que no pueden ser clasificados en una de las dos oportunidades. Así, en los 36 paneles anuales que construimos para el período considerado, en promedio, entre un trimestre y el mismo del año siguiente sobrevivieron 27,9% de las observaciones. Ahora bien, los individuos que abandonan la muestra sin que les corresponda la rotación podrían introducir sesgos en el análisis. Sin embargo, a partir de una serie de procedimientos, Paz (2013) concluye que dicho sesgo es prácticamente inexistente.

18. Estos paneles enfrentan algunas limitaciones. Por un lado, no nos permiten captar la repetición de ciertos episodios ni la persistencia de determinados estados más allá de ese año a lo largo del cual se realiza el seguimiento de los hogares (Waisgrais, 2005; Paz, 2013). Por otro lado, podemos estar subestimando las transiciones, debido a que construimos los paneles a partir de dos observaciones –es decir, entre un trimestre y el mismo trimestre del año siguiente- y a que no estaríamos dando cuenta de los desplazamientos entre dos empleos

a la recuperación de la ocupación y los ingresos, proceso en el que las políticas del gobierno jugaron un papel muy importante. A su vez, es probable que el nivel de capacidad ociosa al inicio del período (Beccaria *et al.*, 2005; Arceo *et al.*, 2006; CENDA, 2010) haya sido importante para estas empresas, dadas sus características y al hecho de que se habrían encontrado en mejores condiciones para la incorporación de bienes capital durante los noventa²¹.

Sin embargo, estas empresas no absorbieron la totalidad de la oferta de trabajo a lo largo de esta etapa. En consecuencia, la ocupación en el segmento de menor productividad aumentó, pero no sostenidamente (ver Gráfico 1). El crecimiento fue significativo en los primeros dos años, probablemente asociado a las condiciones particulares vigentes en aquel momento —esto es, la importante recuperación económica y un tipo de cambio real fuertemente devaluado, en conjunción con un elevado desempleo e ingresos históricamente bajos—. A su vez, la existencia de capacidad ociosa también habría jugado un rol en este caso, dada la reformulación del criterio de identificación, aunque menos relevante que en el segmento más productivo²². Una vez que esos elementos fueron desapareciendo y en un escenario en el que el segmento con mayores niveles de productividad continuaba demandando fuerza de trabajo, el crecimiento del empleo en su contraparte se desaceleró.

En la segunda etapa, la inestabilidad macroeconómica habría afectado el desempeño de las empresas más productivas y, por ende, a su capacidad de generación de empleo²³. Aún en los años de crecimiento económico este segmento presentó un dinamismo menor que en la etapa anterior. En este hecho se conjugan la apreciación cambiaria²⁴ y la recuperación de los ingresos —éstas afectan, en particular, a aquella porción más alejada de la frontera internacional, que no logró reducir en forma significativa dicha brecha-, y la pérdida de la capacidad ociosa.

A pesar de haber sido menor que en los primeros años, el (leve) crecimiento del número de ocupados en el segmento más productivo pareciera haber sido suficiente para absorber a los nuevos trabajadores, dado que no se verificó un aumento del desempleo. Sin embargo, en los últimos dos años su comportamiento fue diferente —en 2012, se estancó y, en 2013, se contrajo levemente- y, en consecuencia, la ocupación en el segmento menos productivo presentó un pequeño incremento, impulsada por el empleo por cuenta propia.

§

Por lo tanto, la participación del empleo de menor productividad relativa presenta una tendencia decreciente en el período considerado, la cual está explicada por el fuerte crecimiento del número de ocupados en el

distintos pero dentro de una misma categoría (Tornarolli y Conconi, 2007).

19. Los datos sobre el volumen de empleo y los ingresos graficados en esta sección comienzan en el año 1991, a los fines de contar una referencia de mediano plazo. En otras palabras, lo ocurrido entre 1991 y 2002 no será analizado, sino que sólo funcionará como un punto de comparación para el estudio del período de análisis.

20. En este sentido, Bernat (2015, p. 42) sostiene que “el reducido grupo de firmas (potencialmente) exportadoras presenta niveles comparativamente elevados de productividad, de escala y/o diseño (especialmente en los tres países del MERCOSUR), lo que determina que sus ventas externas puedan expandirse ante cambios en los factores ‘precio’ como el tipo de cambio real. Por el contrario, el universo de firmas afectadas por las importaciones cuenta con numerosas empresas alejadas del estado del arte global, para las cuales un tipo de cambio elevado puede significar la principal herramienta para subsistir o expandirse en el mercado interno”.

21. Nótese que el empleo en este segmento requirió dos años para retomar niveles similares al máximo de la serie de mediano plazo —es decir, el valor del año 1998-.

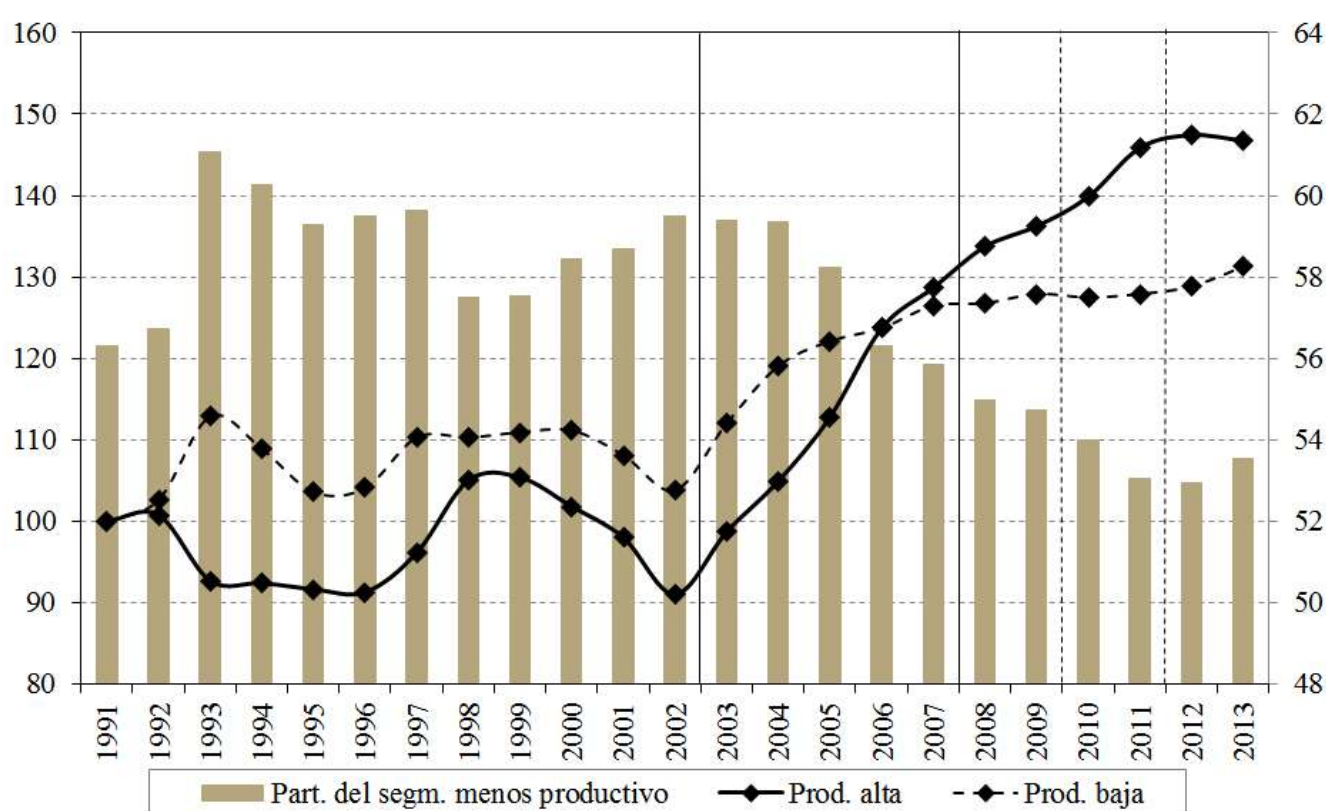
22. En este caso, el nivel de ocupación máximo de la serie de mediano plazo —es decir, valores similares a los de 1993- se alcanza en el año 2003.

23. El sector público es el que impulsa el crecimiento del empleo en este segmento durante 2009 y 2012.

24. El índice de TCR promedio se ubicó un 38,8% por debajo del promedio de la etapa anterior, y en los últimos tres años llegó a estar en niveles similares a los de la convertibilidad.

segmento más productivo, sin una reducción el empleo en su contraparte. Frente a esta situación surge la pregunta respecto al vínculo, si lo hay, entre estos dos segmentos. Es por ello que, a continuación, analizaremos la movilidad ocupacional entre las distintas categorías que los componen.

Gráfico 1. Índice del empleo en el segmento de productividad relativa alta y baja (1991=100, eje izquierdo), y participación del empleo en el segmento de productividad relativa baja sobre el total (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

5.2 Patrones de movilidad

Esta sección tiene por objetivo identificar la dinámica que se encuentra por detrás de la evolución presentada previamente, considerando los patrones de movilidad entre las distintas categorías que conforman los dos segmentos. Respecto a estas últimas y sólo a los fines de simplificar el análisis, presentamos en forma agregada a patrones y trabajadores por cuenta propia bajo el rótulo de “otros trabajadores”, e incluimos al servicio doméstico y a los trabajadores familiares sin salario en una misma categoría, a la cual nos referiremos como “trabajadores del servicio doméstico”.

5.2.1 Indicadores de movilidad

En el Cuadro 3 presentamos las tasas de entrada, de salida y neta para las distintas categorías a lo largo de las dos etapas consideradas.

La tasa neta –es decir, la diferencia entre la tasa de entrada y de salida- muestra los cambios registrados en la generación de empleo a lo largo de estos años. Por un lado, durante la primera etapa observamos aquel proceso de fuerte generación de empleo, ya que fue positiva en los seis grupos pertenecientes al universo de ocupados. Por otro lado, durante la segunda etapa, el empleo en la economía continuó creciendo, ya que los desocupados e inactivos presentaron tasas netas con signo negativo, pero las categorías pertenecientes al universo de ocupados, excepto en el sector público, registraron una desaceleración en su crecimiento, llegando a ser negativa en algunos casos.

Cuadro 3. Tasa de entrada (E), salida (S) y neta (N). En porcentaje. 2003-2013²⁵.

	2003-2007			2008-2013		
	E	S	N	E	S	N
Asal. _{PA}	40,6	31,7	8,9	33,8	32,6	1,3
Otros _{PA}	45,5	42,0	3,5	42,1	46,4	-4,2
SPúb.	18,8	16,0	2,8	19,2	16,6	2,6
Asal. _{PB}	46,9	44,3	2,5	47,1	46,8	0,3
Otros _{PB}	39,2	36,2	3,1	36,5	35,1	1,4
SDom.	47,6	42,7	4,9	40,2	40,4	-0,1
Desoc.	43,8	63,3	-19,5	67,1	74,3	-7,2
Inact.	25,6	26,4	-0,8	24,1	24,7	-0,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

Los asalariados –incluyendo a los del sector público y a los del servicio doméstico- presentan tasas de entrada y de salida menores en el segmento más productivo, y mayores en el segmento menos productivo. En el caso de los puestos asalariados del segmento de productividad relativa alta, la tasa de entrada resulta particularmente elevada en el primer período, mientras que la tasa de salida se mantuvo en los mismos valores en ambos períodos²⁶. Por lo tanto, el crecimiento neto del empleo de los primeros años en este caso pareciera estar explicado por la coyuntura favorable. En el caso de los puestos asalariados del sector público, ambas tasas se mantienen en niveles similares, pero crecen levemente, dando por resultado una tasa neta prácticamente constante.

25. Las filas corresponden a las siguientes categorías: asalariados y otros ocupados del segmento de productividad relativa alta (Asal._{PA} y Otros_{PA}, respectivamente), empleados del sector público (S.Púb), asalariados y otros ocupados del segmento de productividad relativa baja (Asal._{PB} y Otros_{PB}, respectivamente), trabajadores del servicio doméstico (SDom.), desocupados (Desoc.) e inactivos (Inact.).

26. En rigor, no existe forma de distinguir en qué medida la tasa de entrada era elevada entre 2003 y 2007 o baja entre 2008 y 2013. Sin embargo, a la luz de la caracterización que ha hecho la literatura del comportamiento del mercado laboral durante los primeros años de la posconvertibilidad (CENDA, 2010; Neffa *et al.*, 2010; Beccaria y Maurizio, 2012; Jaccoud *et al.*, 2015), tendemos a considerar que era particularmente elevada en la primera etapa.

Por su parte, las tasas de los puestos asalariados del segmento de productividad relativa baja tuvieron un comportamiento similar a las de los asalariados del sector público, pero la tasa neta cae sensiblemente. El crecimiento de la tasa de entrada podría estar asociado a la desaceleración del ritmo del crecimiento del empleo en el segmento de mayor productividad en su conjunto, al tiempo que el aumento de la tasa de salida podría estar explicado por las mayores dificultades que enfrentarían dado el cambio en el contexto económico. Finalmente, en el caso del servicio doméstico se observa una caída de ambas tasas que lleva a que en la segunda etapa no haya creación neta de estos puestos. Para explicar este comportamiento hay que considerar dos cuestiones. Por un lado, el empleo se mantuvo en niveles elevados y la desocupación en valores reducidos en términos históricos, por lo tanto no habría necesidad de que los trabajadores se incorporen masivamente al servicio doméstico –a diferencia de lo que ocurría en la primera etapa-. Esto explica la caída en la tasa de entrada. Por otro lado, el crecimiento del empleo en el segmento de mayor productividad registró una desaceleración importante, razón por la cual las oportunidades de transitar hacia el otro segmento también se redujeron. Es por ello que se produce la caída de la tasa de salida.

Por su parte, los otros ocupados –es decir, patrones y trabajadores por cuenta propia- del segmento más productivo exhiben niveles de absorción (menores) y de retención (mayores) que no se corresponden con el resto de las categorías de ese mismo segmento. Lo opuesto ocurre en el caso de los otros ocupados del segmento menos productivo. Esta cuestión será retomada en la próxima subsección. En relación a la evolución de estas tasas entre las dos etapas, en el caso de los otros trabajadores del segmento menos productivo encontramos una explicación similar al del servicio doméstico; mientras que en el caso de los del segmento más productivo, la explicación podría estar asociada a las mayores dificultades para independizarse en un contexto de mayor volatilidad.

5.2.2 Movilidad entre categorías

En el Cuadro 4 presentamos las matrices de transición para las dos etapas identificadas a lo largo del período de análisis.

Una primera característica que podemos observar es que la participación de las transiciones desde y hacia la desocupación y la inactividad fue mayor en las categorías pertenecientes al segmento menos productivo, independientemente de la etapa considerada. Por un lado, del total de personas que abandonaron la desocupación y la inactividad menos del 19,9% pasaron al segmento de productividad relativa alta y

más del 42,0%, al de productividad relativa baja²⁷. Por otro lado, menos del 27,9% de quienes abandonaron un puesto de trabajo en el segmento más productivo y más del 31,9% de los trabajadores que dejaron el segmento menos productivo se dirigieron a la desocupación o la inactividad²⁸. A la luz de esta evidencia, los Otros trabajadores del segmento con productividad relativa baja (alta) presentaron un comportamiento más parecido al resto de las categorías del mismo segmento.

Más allá de esta caracterización del período en su conjunto, entre las dos etapas se produjo, en todos los casos, un aumento de las transiciones hacia la inactividad en detrimento de aquellas que tuvieron por destino la desocupación. Este cambio fue más importante en las categorías del segmento de productividad relativa baja, lo cual se refleja en una mayor caída de las transiciones hacia la desocupación.

27. Estos valores constituyen un techo en el caso del segmento más productivo y un piso, en el del menos productivo, considerando las tres categorías de cada sector y ambos períodos. Por lo tanto, en el primer caso es el valor máximo y en el segundo, el valor mínimo. En otras palabras, si tuviéramos en cuenta el mismo período, las diferencias serían mayores.

28. Ídem nota al pie anterior.

Cuadro 4. Matrices de transición. En porcentaje.

2003-2007								
	Asal. _{PA}	Otros _{PA}	SPúb.	Asal. _{PB}	Otros _{PB}	SDom.	Desoc.	Inact.
Asal. _{PA}		2,3	15,8	42,0	13,5	1,9	12,5	12,0
Otros _{PA}	13,2		8,2	11,7	54,3	0,9	4,5	7,2
SPúb.	51,4	3,5		9,8	7,7	1,6	8,5	17,5
Asal. _{PB}	36,4	1,7	3,1		22,1	4,8	16,4	15,5
Otros _{PB}	12,7	7,8	3,1	27,3		7,0	16,2	26,0
SDom.	6,0	0,2	1,7	12,3	17,9		17,9	43,9
Desoc.	14,0	0,6	4,3	18,3	16,0	8,8		38,0
Inact.	10,6	1,0	4,0	18,3	17,6	15,1	33,5	
2008-2013								
	Asal. _{PA}	Otros _{PA}	SPúb.	Asal. _{PB}	Otros _{PB}	SDom.	Desoc.	Inact.
Asal. _{PA}		1,9	17,1	42,4	12,7	2,0	11,3	12,7
Otros _{PA}	15,5		8,1	13,5	49,6	1,2	3,2	8,8
SPúb.	51,0	3,3		10,8	6,3	1,5	7,0	20,1
Asal. _{PB}	37,5	1,4	3,7		21,6	4,0	12,3	19,6
Otros _{PB}	12,2	7,9	3,2	27,1		5,8	11,5	32,2
SDom.	5,5	0,5	1,8	12,6	13,8		11,3	54,5
Desoc.	15,0	0,7	4,2	20,3	14,6	7,1		38,0
Inact.	11,7	1,0	5,4	19,8	19,9	16,0	26,1	

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

En lo que respecta a la movilidad al interior del universo de ocupados, se destaca el comportamiento, totalmente opuesto, de los trabajadores del sector público y del servicio doméstico. Los primeros presentaron

un porcentaje mayor de transiciones hacia la categoría de asalariados y, en particular, del segmento más productivo –más de la mitad de quienes abandonaron un puesto en el sector público se dirigieron a este tipo de empleos y, a su vez, estos últimos son los que presentaron una participación mayor de transiciones hacia el sector público-; mientras que los segundos tuvieron un mayor número de transiciones hacia el segmento menos productivo, en particular la categoría de otros trabajadores, y, a su vez, las categorías del segmento de baja productividad relativa son las que tienen un porcentaje mayor de transiciones hacia el servicio doméstico.

Además, es posible identificar una circulación fluida entre asalariados del segmento de más productivo y el menos productivo en ambos sentidos –alrededor de un 37% de quienes abandonaron la primera categoría se dirigieron a la segunda, y un 42% hicieron se movieron en sentido contrario-, aunque se debe tener presente que para pasar de uno a otro en muchos casos basta con que un establecimiento de menos (más) de cinco personas contrate (eche) a unos pocos trabajadores entre un año y el siguiente. A su vez, es importante destacar que los asalariados del segmento de menor productividad también presentaron un porcentaje elevado de transiciones hacia y desde el universo de otros trabajadores del mismo sector –alrededor del 20% y del 27%, respectivamente-.

En el caso de los otros trabajadores del segmento de productividad relativa alta, las transiciones más importantes fueron con la misma categoría del otro segmento –la participación de estos movimientos se ubicó entre 49% y 55% de las salidas-. Es importante aclarar que, en este caso, no toda transición en este sentido implica una reducción de la productividad, por ejemplo: si una reducción del personal llevara a que el establecimiento pase de estar por encima del umbral a estar por debajo del mismo, difícilmente pueda asegurarse que la productividad del sector se ha visto reducida. Incluso más, si va de la mano de la incorporación de maquinarias, ese cambio podría estar evidenciando el proceso contrario. Finalmente, las transiciones con el universo de asalariados de los dos sectores fueron relevantes en este caso –aproximadamente, un cuarto de los movimientos-.

Sin embargo, para los otros trabajadores del segmento menos productivo las posibilidades de transitar hacia la misma categoría del otro segmento fueron bajas. En este caso, el vínculo fue mayor con la categoría de asalariados –alrededor de un 40% de las salidas fueron hacia el universo de asalariados, principalmente, del mismo sector-. A su vez, vale destacar que es la categoría que presenta las mayores participaciones de salidas hacia el servicio doméstico. Por lo tanto, nuevamente, los otros trabajadores del segmento de productividad relativa baja parecieran tener un comportamiento más asociado al resto de las categorías del mismo segmento.

Cuadro 5. Descomposición de la tasa neta (N, en porcentaje), según el aporte de cada sector (en puntos porcentuales). 2003-2013.

	2003-2007				2008-2013			
	AP	BP	D/I	N	AP	BP	D/I	N
Asal.AP	0,4	3,1	5,4	8,9	-0,2	0,2	1,3	1,3
OtrosAP	0,3	1,3	1,9	3,5	-1,9	-2,6	0,3	-4,2
SPúb.	-0,6	1,0	2,5	2,8	0,6	1,0	1,0	2,6
Asal.BP	-3,0	-0,1	5,7	2,5	-1,1	-0,6	2,0	0,3
OtrosBP	-0,5	0,5	3,1	3,1	0,6	0,8	-0,1	1,4
SDom.	-1,2	-0,8	7,0	4,9	-0,5	-0,5	0,9	-0,1
Desoc.	-6,1	-9,2	-4,2	-19,5	-2,6	-5,8	1,2	-7,2
Inact.	-1,0	-1,7	1,9	-0,8	-0,6	0,2	-0,3	-0,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

Finalmente, incluimos en el Cuadro 5 la descomposición de la tasa neta. Los casilleros de las columnas AP, BP y D/I indican si la categoría de la fila absorbe o expulsa trabajadores de cada una de esas categorías –segmento de productividad relativa alta, baja, y desocupado o inactivo, respectivamente²⁹. Así, por ejemplo, 3,1 p.p. del 8,9% de creación neta de empleos asalariados en establecimientos más productivos se debe a transiciones netas desde alguna categoría del segmento menos productivo.

Lo que se observa en la primera etapa es que la mayor parte de los nuevos empleos en el segmento de productividad relativa alta son ocupados por personas que provienen de la desocupación o la inactividad, excepto en el caso de los otros ocupados³⁰. A su vez, otro aspecto a destacar es que la absorción de trabajadores desde la desocupación y la inactividad es muy importante en las categorías del segmento menos productivo, pero se ve compensada por la pérdida neta de puestos respecto a su contraparte³¹.

En la segunda etapa, en todos los casos se reduce la absorción neta desde el desempleo y la inactividad, y en la mayoría este movimiento fue acompañado de una caída en la absorción desde las restantes categorías, excepto en el caso de los otros ocupados en el segmento menos productivo y del sector público. En definitiva, lo interesante de este ejercicio es que, en términos netos, las categorías del sector más productivo sólo han implicado una caída del empleo del segmento menos productivo en el contexto particular de los primeros años de la posconvertibilidad.

29. En este caso, agrupamos las categorías en aras de resumir el análisis.

30. La contribución del segmento menos productivo a la generación de empleo asalariado segmento más productivo es también importante, pero es menor que el aporte de la desocupación y la inactividad.

31. En el caso del servicio doméstico también es importante la pérdida de empleos respecto a otras categorías del segmento de menor productividad.

6. Algunas conclusiones y futuras líneas de investigación

Hacia el año 2013, a pesar de la importante mejora respecto a la situación registrada durante la crisis de 2001/2, continuaban observándose algunas dificultades en el mercado de trabajo o asociadas a su funcionamiento, por ejemplo en términos de precariedad laboral, desigualdad en la distribución del ingreso o niveles de pobreza. Frente a este escenario, dentro de la economía laboral aumentó el interés por la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo. En este marco, nos propusimos analizar en qué medida el segmento de productividad relativa alta logró absorber empleo de su contraparte menos productiva durante el período 2003-2013, el cual fue dividido en dos etapas (2003-2007 y 2008-2013).

Dadas las limitaciones de la información disponible, recurrimos a un criterio inspirado en la propuesta del PREALC. Sin embargo, con el objetivo de poder identificar al segmento de mayor productividad con mayor precisión introdujimos algunas modificaciones a partir de la información proporcionada por el CNE de 2004/5.

A partir de esta nueva definición, estudiamos la evolución del volumen de empleo en los dos sectores a lo largo del período de análisis. El empleo en el segmento más productivo creció a un ritmo elevado en forma sostenida en la primera etapa y se desaceleró considerablemente en la segunda. Por su parte, en el segmento menos productivo aumentó a una velocidad similar en los primeros años de la primera etapa, y para luego estancarse. En consecuencia, una porción no menor de los trabajadores de la economía argentina continuaba empleándose en sectores de baja productividad hacia el final de dicho período, a pesar de la reducción de su participación en el total de trabajadores.

Mediante la construcción de indicadores de movilidad, observamos que las categorías del segmento de mayor productividad presentan tasas de entrada y de salida más altas que su contraparte de menor productividad, excepto en el caso de los otros trabajadores —es decir, patrones y cuenta propia—. Más específicamente, en estos últimos casos las tasas de entrada y de salida registraron valores más parecidos a las categorías del otro segmento.

Es por ello que analizamos las relaciones entre las distintas categorías. Así, observamos que las transiciones desde y hacia los otros trabajadores del segmento más productivo tuvieron por destino y origen otra ocupación, mientras que los otros trabajadores del segmento menos productivo presentaron un porcentaje mayor de transiciones desde y hacia el desempleo o la inactividad. A su vez, si acotamos el análisis a las transiciones entre ocupaciones, los otros trabajadores del segmento de

productividad relativa baja mostraron mayor movilidad entre categorías, mientras que los otros trabajadores del segmento de productividad relativa alta presentaron mayores transiciones entre segmentos.

Finalmente, a los fines de analizar la procedencia de los trabajadores incorporados a cada categoría realizamos una descomposición de la tasa neta para cada caso. A partir de este ejercicio observamos que, en términos netos, sólo en un contexto particularmente favorable como fueron los primeros años del período considerado se logra que el segmento más productivo absorba empleo del menos productivo. Sin embargo, incluso en aquellos años, incorpora más trabajadores del desempleo y la inactividad que de otras ocupaciones. Por lo tanto, a la luz de los resultados presentados respecto a los patrones de movilidad de los trabajadores, pareciera claro que el proceso de absorción de ocupados desde el sector más productivo de la economía como único proceso no es capaz de integrar a un conjunto no menor de la población a empleos más productivos y, por ende, con mejores condiciones laborales.

A pesar de los hallazgos del presente trabajo, persisten algunos aspectos que merecen ser estudiados con mayor profundidad. En primer lugar, la escuela estructuralista latinoamericana plantea la existencia de una brecha entre la productividad promedio de las economías desarrolladas y Argentina, la cual no fue contemplada en el análisis, sino que el criterio utilizado nos llevó a identificar a los distintos segmentos a partir de la productividad promedio de cada sector dentro de nuestra economía, sin considerar lo que ocurre en términos internacionales. En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, en esta aproximación nos limitamos a considerar sólo dos universos en función de la disponibilidad de información. En consecuencia, dentro del segmento más productivo coexisten empresas que si bien resultan muy productivas a escala local, no operan en el estado del arte mundial, aspecto que debiera considerarse a los fines de refinar el estudio. Finalmente, queda pendiente el análisis del efecto que tiene esta forma de segmentación sobre aquella abordada en forma predominante en la literatura para nuestro país —es decir, aquella que se identifica entre trabajadores registrados y no registrados—. En otras palabras, habiendo visto que la aplicación de ambos criterios proporciona evidencia que sugiere que el mercado de trabajo opera en forma segmentada, la pregunta que persiste es en qué medida estos resultados no están influenciados por la elevada correlación entre ambos y, si ese no fuera el caso, qué efectos tendría incorporar esta segmentación que nosotros consideramos sobre los resultados existentes previamente para nuestro país.

Referencias bibliográficas

- Alzúa, M. L. (2009). Are secondary workers informal workers? Evidence for Argentina. *Desarrollo y Sociedad*, 63, 81-114.
- Arakaki, A. (2016). *La segmentación del mercado de trabajo, desde una perspectiva estructuralista. Argentina, 2003-2013 (Tesis de Maestría)*. Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Arceo, N., Monsalvo, A. P. y Wainer, A. (2006). Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*(226), 25-57.
- Arias, O. y Khamis, M. (2008). Comparative advantage, segmentation and Informal earnings: A marginal treatment effects approach. *Discussion Paper*(3916).
- Beccaria, L., Esquivel, V. y Maurizio, R. (2005). Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 45(178), 235-262.
- Beccaria, L. y Groisman, F. (2008). Informalidad y pobreza en Argentina. *Investigación Económica*, LXVII(266), 135-169.
- Beccaria, L. y Maurizio, R. (2008). Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso. En J. Lindenboim (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba.
- Beccaria, L. y Maurizio, R. (2012). Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010. *Desarrollo Económico*, 52(206), 205-228.
- Benítez, N., Cortantese, D., Mazorra, X., Schachtel, L. y Schlessner, D. (2011). La inserción laboral de la población desde una perspectiva dinámica. En MTESS, *La complejidad del empleo, la protección social y las relaciones laborales* (Vol. 10, pp. 123-143). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: MTESS.
- Bernat, G. (2015). Tipo de cambio real y diversificación productiva en América del Sur. *Serie Estudios y Perspectivas*, 43.
- Bertranou, F., Casanova, L., Jiménez, M. y Jiménez, M. (2014). Empleo, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina. *Revista de Economía Laboral*(11), 24-64.
- Bertranou, F., Casanova, L., Jiménez, M. y Jiménez, M. (2014). Empleo, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina. *Revista de Economía Laboral*(11), 24-64.

- CENDA. (2010). Las transformaciones en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo. En CENDA, *La economía argentina en la post-Convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*. Buenos Aires: Cara o ceca.
- CEPAL. (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2012). Heterogeneidad estructural, segmentación laboral y desigualdad social. En CEPAL, *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile.
- Cimoli, M., Pereima Neto, J. B. y Porcile, G. (2014). Cambio estructural y crecimiento. *Revista paranaense de desenvolvimiento*, 35(127), 21-34.
- Coatz, D., García Díaz, F. y Woyecheszen, S. (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. *Boletín informativo Techint*, 332, 1-31.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2013). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. En E. Peruzzotti y C. Gervasoni, *La Década Kirchnerista*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- Doeringer, P. y Piore, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington: Lexington Books y D.C. Heath.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. *Realidad Económica*(233), 17-48.
- Fraguglia, L. y Persia, J. (2005). *Una década de análisis de la dinámica laboral en el aglomerado urbano del Gran Buenos Aires (1993-2003)*. Trabajo presentado en Foro “Trayectorias y territorios del desempleo. Sus efectos sobre los espacios regionales y locales”.
- Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M. (1986). *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Madrid.
- Graña, J. M. (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*. Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011). La industria argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista de la CEPAL*(104), 103-122.

- INDEC. (2003). *La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina. 2003*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2014). *Mercado de trabajo, principales indicadores. Resultados del segundo trimestre de 2014*. Buenos Aires: INDEC.
- Jaccoud, F., Arakaki, A., Monteforte, E., Pacífico, L., Graña, J. M. y Kennedy, D. (2015). Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina. *Cuadernos de Economía Crítica*(2), 79-112.
- Lavopa, A. (2007). La Argentina posdevaluación ¿un nuevo modelo económico? *Realidad Económica*(231), 48-73.
- Maurizio, R. (2012). *Labor market and income distribution in Latin America in times of the economic growth: advances and shortcomings*. Trabajo presentado en Conferencia internacional en honor a Roberto Frenkel.
- Monza, A. (1999). La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes. En J. Carpio, E. Klein y I. Novacovsky, *Informalidad y exclusión social* (pp. 83-110). Buenos Aires: FCE / SIEMPRO / OIT.
- Neffa, J. C., Oliveri, M. L. y Persia, J. (2010). Transformaciones del mercado de trabajo en Argentina: 1974-2009. *Atlántida. Revista Canaria de Ciencias Sociales*(2), 19-48.
- Paz, J. (2013). Segmentación del mercado de trabajo en la Argentina. *Desarrollo y Sociedad*(72), 105-156.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la 'Heterogeneidad estructural' de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145), 83-100.
- Portes, A. y Schauffler, R. (1993). Competing perspectives on the Latin American informal sector. *Population and Development Review*, 19(1), 33-60.
- Pratap, S. y Quintin, E. (2005). Are labor markets segmented in developing countries? A semiparametric approach. *European Economic Review*, 50(7), 1817-1841.
- PREALC. (1978). *Sector informal. Funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502.
- Reich, M., Gordon, D. y Edwards, R. (1973). A theory of labor market segmentation. *The American Economic Review*, 63(2), 359-365.

- Tokman, V. (1989). Economic development and labor markets segmentation in the Latin American periphery. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 31(1/2), 23-47.
- Tokman, V. (1996). La especificidad y generalidad del problema del empleo en el contexto de América Latina. En L. Beccaria y N. López, *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Buenos Aires: UNICEF / Losada.
- Tornarolli, L. y Conconi, A. (2007). Informalidad y movilidad laboral: un análisis empírico para Argentina. *Documento de Trabajo*(59).
- Waisgrais, S. (2005). *Segmentación del mercado de trabajo en Argentina. Una aproximación a través de la economía informal*. Trabajo presentado en 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo.

**ACERCA DE
LOS AUTORES Y LAS AUTORAS**

Agustín Arakaki

Doctorando de la UBA con orientación en Economía. Magister en Economía (FCE—UBA). Licenciado en Economía (FCE-UBA). Investigador Visitante CEPED.
Docente FCE-UBA, UNGS y UNTREF.
E-mail: agustin.arakaki@gmail.com

Fernando Cazón

Doctorando en Ciencias Sociales (FSOC – UBA). Maestrando en Ciencias Sociales del Trabajo (FSOC-UBA). Licenciado en Sociología (FSOC-UBA). Profesor de enseñanza secundaria, normal y especial en Sociología (FSOC-UBA).
Becario Doctoral - UBACyT.
Docente FSOC-UBA.
E-mail: fernandojcazon@gmail.com

Estefanía Dileo

Doctoranda en Ciencias Sociales (FSOC – UBA). Magíster en Epistemología e Historia de la Ciencia (UNTREF). Licenciada en Economía (FCE-UBA).
Becaria Doctoral – UBACyT.
E-mail: dileoestefania@gmail.com

Juan M. Graña

Doctor de la UBA con orientación en Economía. Licenciado en Economía (FCE-UBA).
Investigador Adjunto - CONICET.
Docente FCE-UBA y FLACSO.
E-mail: juan.m.grana@gmail.com.

Damián Kennedy

Doctor de la UBA con orientación en Economía. Licenciado en Economía (FCE-UBA).
Investigador Adjunto - CONICET.
Docente FCE-UBA y FSOC-UBA.
E-mail: damian.kennedy@economicas.uba.ar

Diego Kozlowski

Maestrando en Minería de Datos (FCEyN-UBA.)Licenciado en Economía (UBA)..

E-mail: diegokoz92@gmail.com

Facundo Lastra

Doctor en Ciencias Sociales (FSOC – UBA). Magíster en Ciencias Sociales del Trabajo (FSOC-UBA). Licenciado en Economía (FCE – UBA).

Becario Postdoctoral – CONICET.

E-mail: facundol@hotmail.com

Ezequiel Monteforte

Estudiante avanzado de la Licenciatura en Economía (UBA).

Docente FCE-UBA.

E-mail: ezequielmonteforte@gmail.com.

Laura Pacífico

Doctoranda en Desarrollo Económico (UNQ). Licenciada en Economía (FCE-UBA).

Becaria Finalización de Doctorado – CONICET

Docente FCE-UBA.

E-mail: laupacifico@gmail.com

Matías A. Sánchez

Doctorando en Desarrollo Económico (UNQ). Licenciado en Economía (FCE-UBA).

Becario Doctoral – CONICET

Docente de la FCE-UBA y UNGS.

E-mail: sanchezmatias87@gmail.com.