

40° aniversario
**realidad
económica**

Revista de economía
editada por el Instituto
Argentino para el
Desarrollo Económico
(IADE) Aparece cada
45 días

256

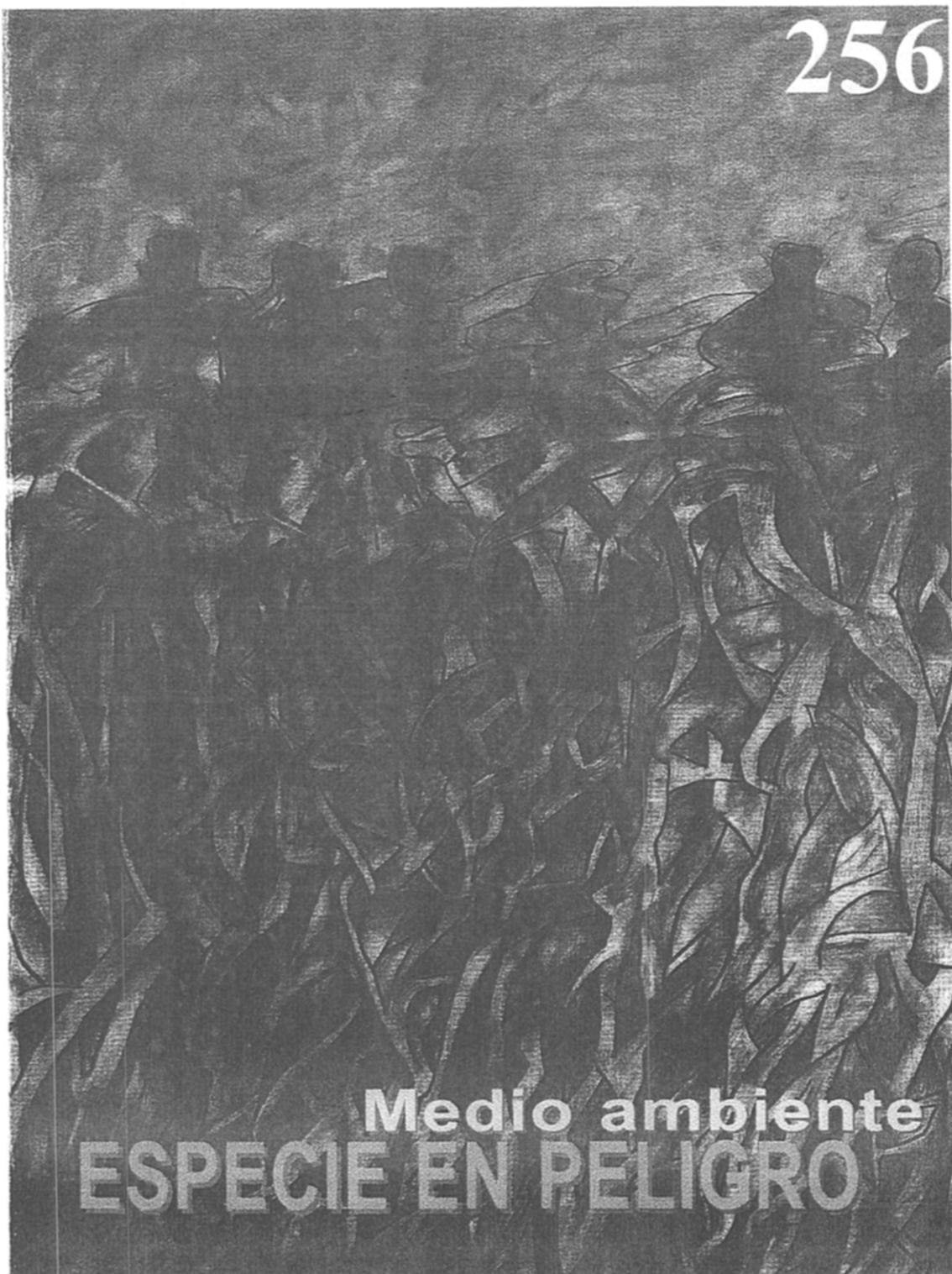


Ilustración de Hermenegildo Sábat

**Medio ambiente
ESPECIE EN PELIGRO**

INSTITUTO
ARGENTINO
PARA EL
DESARROLLO
ECONÓMICO

Presidente honorario:
Salvador María Lozada

Presidente:
Sergio Carpenter Vallejos

Vicepresidente:
Alfredo T. García

Secretaria:
Lucía Vera

Prosecretaria:
Marisa Duarte

Tesorero:
Eduardo Kanevsky

Protesorero:
Ricardo Launagaray

Vocales Titulares:
Roberto Gómez
Alberto Rosenthal
Juan Carlos Amigo
Carlos Zaietz
Pedro Etchichury
Daniel Rascovschi
Horacio Rovelli
José María Cardo

Vocales Suplentes:
Ariel Slipak
Flora Losada
Teresa Herrera
Alberto Urthiague

Comisión revisora de cuentas:
Enrique Jardel
Gabriela Vitola

Dirección y administración:
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina
Teléfonos y fax: 4 381-7380/9337
e-mail: iade@iade.org.ar
realidadeconomica@iade.org.ar
<http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 256
16 de noviembre al
31 de diciembre de 2010

Editor responsable:
Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:
Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:
Enrique O. Arceo
Eduardo Basualdo
Alfredo Eric Calcagno
Dina Foguelman
Roberto Gómez
Mabel Manzanal
Miguel Teubal

**Registro Nacional de la
Propiedad Intelectual Nº 133452**

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

**Pedido de suscripción
Nacional**

Valor de la suscripción
8 números/1 año \$250

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) US\$18
Suscripción anual (vía aérea) US\$150

Impreso en Publiment S.A.,
Córdoba 1785 - Cdad. de Buenos Aires.
tel. 4918-2061/2

todo necesito pedir que alguien me acompañe. Es muy duro depender de los demás. Muy terrible.

Tiene un equipo de música junto al sillón, donde oye libros. Oye con la voracidad con la que antes leía. Primero acudió a la biblioteca de ciegos argentina, pero dice que allí sólo tienen 600 títulos y ya agotó todo lo que le interesaba. Entonces recurrió a la italiana, que incluye diez mil volúmenes. Periódicamente recibe una caja con casetes, que son para ella una fiesta. También le envían la

grabación de una revista científica italiana, que la mantiene actualizada.

—De la biblioteca, me interesa sobre todo la historia. Ahora pedí que me manden algo sobre el Islam, porque me gustaría saber más. Sé tan poco de ese tema.

Nunca fue creyente.

—No sé si existe un Dios. Siempre pensé que si existiera, no dejaría que pasaran tantas barbaridades.

Sus ojos, aunque no ven, sonrían en un poco.

Investigación

Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente*

Pablo Manzanelli**

Aun cuando la tasa general de ganancia constituye un elemento central en el devenir histórico de la acumulación y reproducción ampliada del capital, no es significativa la literatura académica que ha procurado estimar su nivel en la Argentina reciente y menos aún que ha perseguido analizar sus movimientos e implicancias en términos económicos y sociales. Sin embargo, la intensa puja distributiva, que irrumpe en la arena política y social en estos últimos años, volvió a poner a la tasa de ganancia en el centro de la discusión.

En este marco, el presente ensayo persigue aportar una aproximación al cálculo del nivel de la tasa general de ganancia durante el régimen de la convertibilidad y el de la posconvertibilidad, así como esbozar algunas interpretaciones en torno de su evolución y dinámica, y la de sus diversos componentes, en su relación convergente con la forma de acumulación de capital en estos distintos patrones de crecimiento.

* En especial, se agradece a Enrique Arceo por su dedicación en la coordinación del cálculo de la tasa de ganancia, por sus rigurosos comentarios y por los debates que suscitaron los contenidos de este trabajo. En el mismo sentido, se agradece, principalmente, las valiosas críticas, aportes y sugerencias esbozadas por Daniel Azpiazu; así como también las realizadas por Eduardo M. Basualdo, Martín Schorr, Nicolás Arceo y Federico Basualdo. Por último, cabe mencionar que este ensayo no hubiera sido posible sin los estudios y debates compartidos con el grupo de lectura de El Capital dirigido por Enrique Arceo. Naturalmente, se exime, a todos los mencionados, de cualquier responsabilidad sobre los contenidos, errores u omisiones del presente artículo.

** Licenciado en sociología (UBA) e Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

I. Introducción

La peculiar dinámica de la economía argentina en su fase neoliberal y, en forma posterior a su agotamiento y al estallido de la crisis en 2001, el inicio de un nuevo ciclo de expansión centrado sobre los sectores productores de bienes transables (principalmente, de aquellos que se asientan sobre el aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas), constituye un período de sumo interés para el estudio de los rasgos generales del modo de acumulación de capital, la apropiación del trabajo excedente y la evolución y nivel de la tasa general de ganancia.

Tales mutaciones económicas -que comprenden la transición (potencial) de dos patrones de acumulación- presentan marcadas diferencias en cuanto a la generación de empleo y grados de inclusión social, pero, en cambio, no parecen inducir una alteración significativa respecto al que fue el factor decisivo de apropiación del excedente y elevación de la tasa de ganancia: el bajo costo salarial. Así, tras la acelerada recuperación de puestos de trabajo, por lo menos hasta 2007, y la formalización de diversas instancias de negociación de las condiciones laborales y salariales, se tiende a recrear -con mayor intensidad, por contradicciones que le son propias al actual régimen de acumulación- una situación "habitualmente" antagónica: crecientes

demandas salariales por parte de los trabajadores y reacción inmediata de las corporaciones empresarias, quienes esgrimen, como uno de sus argumentos recurrentes, la ausencia de un "clima de negocios" propicio para la inversión. En tal sentido, adquiere particular relevancia identificar y establecer un diagnóstico respecto a uno de los principales indicadores de "seguridad" y/o "previsibilidad" de sus inversiones, a saber: la tasa de ganancia. Al tiempo que reflexionar respecto a la forma específica que asume su dinámica y la de sus componentes.

Si bien, la complejidad propia de los procesos sociales requiere el dificultoso estudio del proceso considerado en su conjunto, capaz de articular el análisis convergente de las interdependencias de las variables económicas, las luchas entre los bloques sociales y la forma que adquiere el Estado, en este trabajo se acotará la dimensión analítica al resultado general de este complejo de relaciones sociales. En tal sentido, las hipótesis interpretativas y/o los aportes específicos que eventualmente se pudieran desprender del mismo, se limitan al resultado que todo ese enmarañado movimiento de relaciones le imprime al cuadro global de la economía argentina y a ciertos rasgos específicos que asume el proceso de acumulación de capital.

Con tales objetivos, se analizan, en primer lugar, los aspectos más

generales que atraviesa la economía argentina en las (casi) dos últimas décadas, tanto en lo que refiere a la dinámica del producto bruto y sus componentes sustantivos, como a la tasa de acumulación de capital, su impacto en el empleo, y a ciertas características que subyacen la forma de acumulación y apropiación, esto es, el grado de concentración y extranjerización de la economía argentina.

En un segundo apartado, se estudia y evalúa la forma en la que se distribuye el producto neto interno. Para ello, se pasa revista analítica, primero, a la evolución de la productividad del trabajo y del costo salarial, la tasa de explotación, la participación de los beneficios en ese producto neto y la relación entre el producto neto y el stock de capital fijo. Finalmente, se presentará y analizará la estimación de la tasa de ganancia promedio de la economía o, en forma más específica: el índice de rentabilidad del capital fijo.

Respecto de los cálculos de estos últimos indicadores, en especial de la tasa de ganancia sobre el capital fijo, se añade un anexo metodológico en el que se detallan las distintas operaciones que se llevaron a cabo para sus respectivas estimaciones, así como las distintas fuentes de información utilizadas.

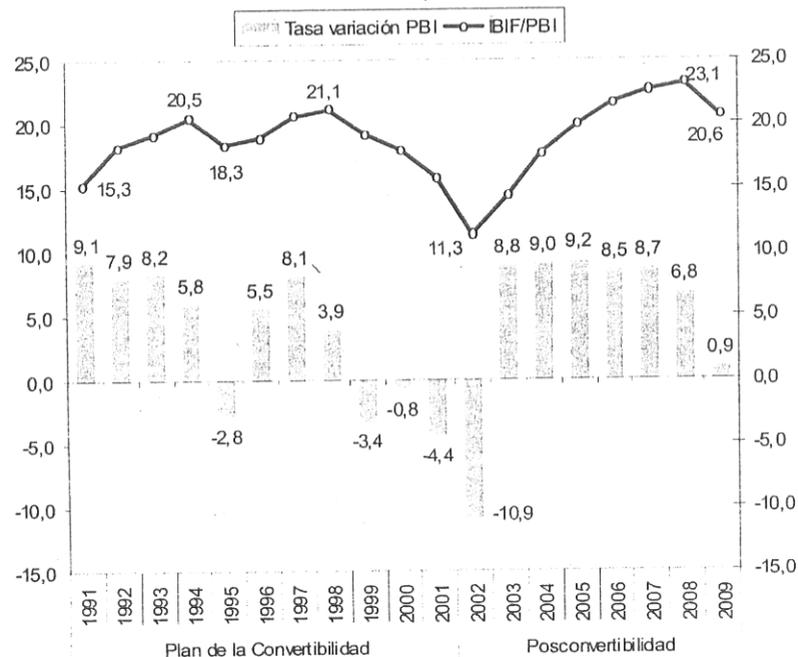
II. Alteraciones en el funcionamiento general de la economía y en la forma de realización del producto global

Un primer e ineludible tema a abordar es el que se vincula con la evolución económica y sus modalidades de expansión, puesto que el comportamiento de la producción y los niveles de su crecimiento constituyen, en tanto resultado más general de la lucha de clases y entre fracciones de clases, el punto de partida imprescindible para comprender las implicancias que las distintas políticas económicas tuvieron sobre la tasa de ganancia, la acumulación de capital y el mercado de trabajo.

Al respecto, las evidencias del **gráfico N° 1** son contundentes en indicar que quedan de manifiesto dos períodos marcadamente distintos de la economía argentina, cuyo punto de inflexión se halla en la crisis de 2001 y 2002. En la primera etapa se encuentra el último tramo de vigencia de la hegemonía de la valorización financiera, que experimenta dos fases evolutivas. La primera está compuesta por la fase expansiva del ciclo (1991-1998), cuyo crecimiento es relativamente elevado (tasa anual acumulativa de 5,2%) a pesar de la mini-recesión de 1995.

Precisamente, las profundas transformaciones estructurales de

Gráfico N° 1. Argentina. Tasa de variación anual del Producto Bruto Interno y participación relativa de la Inversión Bruta Interna Fija en el PBI (precios constantes de 1993), 1991-2009 (en porcentaje).



Fuente: elaboración propia sobre información de la DNCN- INDEC y CEPAL

esta etapa¹ constituyen elementos analíticos insoslayables para aprehender esa volatilidad en el plano global como, también, la elevada vulnerabilidad en el frente externo. Respecto de este último factor, basta mencionar la caída de 2,7% del Producto Bruto

Interno (PBI) en el marco de la crisis mexicana de 1995, así como el elevado nivel de apertura externa cuya protección arancelaria efectiva promedio descendió 9,3 puntos porcentuales en el quinquenio 1990-1995², tras una acentuada reducción desde 1987. Por su

¹ Asociadas a, entre las medidas más relevantes, las Leyes de Reforma del Estado (y posteriores privatizaciones) y de Emergencia Económica (remoción de ciertos subsidios, entre otros), la eliminación (asimétrica) de una amplia gama de mecanismos regulatorios, la liberalización del mercado cambiario y los flujos de divisas internacionales así como el régimen de inversiones extranjeras, la supresión del control de precios, la apertura externa -asimétrica- de la economía, la desregulación (o más bien regulación) del mercado de trabajo, etc. Todas ellas articuladas en convergencia con el régimen de conversión fija anclada al dólar estadounidense.

² Lifschitz, E. y Crespo Amengol, E. (1995), Evolución de la protección arancelaria 1990-2001, Boletín Informativo Techint, N° 283, Buenos Aires.

parte, la elevada volatilidad (el otro aspecto considerado) invita a reflexionar en torno de ciertos rasgos particulares que asume el crecimiento de los años noventa. Tal como se advierte en el **gráfico N° 1**, el crecimiento del PIB conlleva un incremento para nada desdeñable de la participación relativa de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF). El PIB se compone, en tanto realización del producto (producción y consumo u oferta y demanda), de la adición del consumo, la inversión bruta y el saldo comercial. Por lo tanto, si la balanza comercial fue crecientemente deficitaria (ver **gráfico N° 3**) y el consumo experimentó una disminución de su gravitación en ese producto (de casi 2 puntos porcentuales entre 1993 y 1998), entonces se desprende que el crecimiento de la fase expansiva del régimen convertible estuvo traccionado, en buena medida, por la -baja, en términos históricos- inversión bruta.

Sin embargo, esta buena *performance* de la IBIF, compuesta en alrededor del 11% por inversiones extranjeras³, tiene una no menor

vinculación con el proceso de privatizaciones, en la medida que la inversión bruta de las "nuevas" empresas alcanzó, en promedio, a 11,7% de la IBIF global entre 1993 y 2001⁴, al tiempo que su impacto positivo en los primeros años amortiguó la caída del producto global en, por ejemplo, 1995. Así, si bien en ese año se advierte una caída en la participación relativa de la IBIF en el PIB (en recesión), la presencia de la inversión agregada de las empresas privatizadas incrementó su importancia relativa en la IBIF global en cerca de 5 puntos porcentuales, llegando a representar cerca del 3% del PIB. No obstante, más allá del primer impacto directo en la formación de capital, a partir de 1996 esa gravitación tendió a decrecer sistemáticamente⁵. Es decir, que buena parte del efecto propulsor de la IBIF en el crecimiento del PIB en este período experimentó -en un escenario de apreciación cambiaria y de elevada entrada de capitales- un fuerte impulso de la "inversión inicial" (luego morigerada) de los consorcios controlantes de las empresas privatizadas⁶.

³ Estimación propia en base a información de INDEC.

⁴ Estimación del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, en base a datos propios, de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) y otras fuentes de INDEC. Al respecto, puede consultarse Azpiazu, D. (2002), *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnósticos y propuestas para una mayor competitividad y equidad social*, CIEPP-OSDE, Buenos Aires.

⁵ Al respecto véase Forcinito, K. y Nahón, C. (2005), "La fábula de las privatizaciones: ¿vicios privados, beneficios públicos? El caso de la Argentina (1990-2005)", Grupo de Trabajo en Economía, Observatorio Argentino, New School University, Nueva York, p. 19.

⁶ A esto se debe sumar otro componente de no menor importancia para la forma de acumulación de capital en esta etapa, esto es, "la generalizada actitud de las firmas

Este comportamiento específico de la economía, que obedece a los requerimientos de expansión de las distintas fracciones que conforman la cúpula empresaria⁷, consolidó en su forma más acabada el paradigma de funcionamiento impuesto por la última dictadura militar (hegemonía de la valorización financiera, desindustrialización y reestructuración regresiva del entramado fabril⁸), al tiempo que articuló los intereses divergentes de las distintas fracciones

del capital y acentuó el proceso de concentración y centralización del capital⁹ a favor de tales fracciones dominantes.

Posteriormente, su dinámica evolutiva evidenció -considerando los cuatro años consecutivos de recesión económica y de descenso de la incidencia de la IBIF en el PBI- que buena parte del crecimiento económico de los años noventa se sustentaba, además de -como lo destacan diversos

privatizadas por realizar importaciones sustitutivas de la producción doméstica... ha derivado, como se señaló, en el desmantelamiento o desaparición de una proporción muy significativa de los tradicionales proveedores locales de tales empresas con sus consiguientes efectos sobre el propio proceso de desindustrialización y de regresividad estructural del sector manufacturero." Azpiazu, D. (2002), op cit., pp. 81-82

⁷ La banca acreedora se vio beneficiada, en un comienzo, por la capitalización de títulos de la deuda externa, mientras que los grupos económicos locales compensaron las pérdidas de subsidios (Emergencia Económica) por una participación sensiblemente activa en la privatización de las empresas públicas.

⁸ Además de disminuir su gravitación en el PBI (se reduce 3 puntos porcentuales entre 1991 y 2001) y crecer a una tasa media anual inferior al 1%, cabe señalar que la reestructuración del entramado fabril consolidó un perfil productivo menos denso y articulado que el existente durante la sustitución de importaciones, esto es, más dependiente de los recursos naturales, con menor capacidad tecnológica propia, más capital-intensivo, de muy bajo dinamismo en lo atinente a la demanda de empleo, orientado al aprovechamiento de los nichos de privilegio patrocinados por las políticas públicas, y con una elevada propensión importadora. Al respecto, ver Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010), *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*, SXXI, Buenos Aires, pp. 149-150.

⁹ En su forma más abstracta, el reemplazo del patrón de acumulación de capital sustentado en la industrialización por sustitución de importaciones (1930-1975) por otro basado en la valorización financiera (1976-2001) puede concebirse, desde el punto de vista de la teoría económica, como el tránsito de un proceso económico y social donde predomina la concentración de capital a otro donde ese papel lo cumple la centralización del capital. Es decir, de la concentración de la producción en una actividad económica a, en cambio, la centralización del capital en unos pocos capitalistas, que acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en una o múltiples actividades económicas y basándose en una reasignación del capital existente. La centralización del capital no excluye la concentración ni se produce necesariamente en una rama de actividad, sino prioritariamente a través de la compra de empresas, fusiones o asociaciones que aumentan el control por un mismo capital de diversas actividades económicas.

especialistas¹⁰- la recuperación de las capacidades ociosas tras la crisis hiperinflacionaria anterior, en estas reformas estructurales que terminaron demostrando la incapacidad de esta fase de la valorización financiera y ajuste estructural para instaurar un proceso económico que fuera sustentable en el tiempo.

Respecto de esta fase recesiva, de agotamiento y crisis final, no puede soslayarse otro aspecto de significativa incidencia en el derrotero económico de los años noventa. Se trata del *anclaje* de la emisión monetaria a la entrada de divisas y de la subordinación del crecimiento al endeudamiento externo. En tal sentido, y teniendo en cuenta las mencionadas condiciones comerciales deficitarias, la economía argentina estaba supeeditada a adquirir tales empréstitos (y/o fomentar el ingreso de divisas vía inversiones extranjeras) para mantener el nivel del crédito y la tasa de interés dentro de los ran-

gos compatibles con la expansión del nivel de actividad. Razón por la cual la restricción en el mercado de capitales, que devino de la crisis asiática de 1997¹¹ -y posterior devaluación de Brasil, Rusia e India-, constituyó un factor central para interpretar el sendero recesivo que experimentó el régimen de convertibilidad.

En consecuencia, el agotamiento del modelo de valorización financiera y de ajuste estructural regresivo, y más particularmente del régimen convertible, conllevó una drástica contracción de todos los indicadores económicos y sociales y un abrupto descenso de la tasa de ganancia¹². Esto fue resuelto con la maxidevaluación de la moneda local, requerimiento impulsado por los grupos económicos locales y buena parte de las empresas transnacionales ligadas con el ámbito fabril, a la producción primaria y a los mercados de exportación¹³, que logra imponerse a la propuesta "dolarizadora"

¹⁰ Ver Basualdo, E. (2006), *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI, Buenos Aires. Y puede verse también, Nochteff, H. (1999), "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto", *Revista Época*, N° 1, Buenos Aires.

¹¹ Sobre la crisis asiática, véase, por ejemplo: Singh, A. (1999), "Asian capitalism and financial crisis", en Michie, J. y Grieve Smith, J. (ed), *Global Instability*, Routledge, London.

¹² Como se analiza más adelante, la caída de la tasa de ganancia, incluso la de las fracciones que componen el bloque de clases dominante, y la búsqueda de su recomposición, seguramente haya incidido en la disolución de la "comunidad de negocios" entre los grupos económicos locales y la banca acreedora. A partir de allí se configura un nuevo escenario de disputa entre las mismas para imponer sus intereses particulares como generales, persiguiendo establecer sus propios requerimientos de expansión como hegemónicos en el proceso de acumulación.

¹³ Fracción liderada por "conglomerados extranjeros y sectores transnacionalizados del capital local ligados a la exportación, que participaron en la década de los '90, median-

de la banca acreedora y de quienes perseguían resguardar sus activos fijos e ingresos en dólares. Sin embargo, cabe resaltar, y esto es un rasgo común en ambas propuestas, que la "salida de la crisis" tuvo como principal "perdedor" a los sectores populares, puesto que significó una brutal transferencia de ingresos desde el trabajo al capital como consecuencia de la intensa reducción de los salarios reales.

En tal contexto (de significativa regresividad distributiva) se reconfiguraron las condiciones materiales para la implementación (potencial) de un nuevo modo de acumulación¹⁴, en el que más allá del superávit "gemelo" (fiscal y comercial) y las retenciones a las exportaciones -que confluyeron, en los primeros años, con bajas tasas de interés en la oferta crediticia- tuvo al tipo de cambio "alto y competitivo", por lo menos hasta 2007, como su pilar constitutivo y esencial.

El mayor grado de proteccionismo que ejerce esta política económica, al encarecer las importaciones y al hacer más competitivas las exportaciones en un contexto internacional favorable, benefició

a los sectores productores de bienes transables, principalmente a aquellos que se especializan en las producciones primarias vinculadas con la explotación petrolera y minera y a las producciones agropecuarias, agroindustriales y otras del ámbito fabril, pero también a las actividades ligadas con el mercado interno que ante el mayor costo de las importaciones pudieron sustituir algunas sus compras al exterior. Como resultado de estas alteraciones, se inauguró un formidable ciclo expansivo de la economía doméstica que evidenció una tasa anual acumulativa de 7,4% en el período 2002-2009. Asimismo, aun orientado fundamentalmente al aprovechamiento de tales ventajas naturales comparativas, no puede soslayarse el fuerte impulso que experimentó la actividad industrial, a punto tal de alcanzar un crecimiento acumulativo de 7,9% entre 2002 y 2009. Sin embargo, cabe señalar también que desde 2005 la tasa de variación del valor agregado industrial fue inferior a la del promedio de la economía, pasando de representar, en 2004, el 16,8% del PIB a disminuir incesantemente su incidencia hasta 2009, año en el que

te la fuga de capitales, en un intenso proceso de transnacionalización financiera." Arceo, E. (2004), "La crisis del modelo neoliberal en la Argentina y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semiperiferia y la periferia", en *Realidad Económica*, N° 206 y 207.

¹⁴ Al respecto puede consultarse: Arceo, N., González, M., Mendizábal, N. y Basualdo, E. (2010), *La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial*, Cara o Ceca - CIFRA/CTA, Buenos Aires; o, Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010), op. cit.; o, Arceo N., Monsalvo A.P., Schorr M., Wainer A. (2008), *Empleos y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*, Capital intelectual, Buenos Aires.

su gravitación fue de 15,9 por ciento.

Estos cambios en los patrones de acumulación, como es de suponer, determinaron un comportamiento distinto de la inversión neta fija -que constituye el componente decisivo en la acumulación de capital y, por tanto, en la trayectoria de crecimiento potencial de una economía en el largo plazo-, así como de los rasgos específicos de su incidencia.

En tal sentido, si bien durante los años noventa el aumento de la inversión en bienes de capital, casi exclusivamente importados¹⁵, traccionado por el proceso de privatizaciones, fue, en términos generales, destinado a reemplazar mano de obra (cara en dólares, dada la sobrevaluación de la moneda), en un mercado de trabajo crecientemente flexibilizado y/o precarizado; en 2002 se inicia un acelerado proceso de crecimiento de la tasa de acumulación (ver nota metodológica en el **gráfico N° 2**), incluso alcanzando, en 2006, el nivel más alto del período bajo análisis: 5,1%¹⁶, en un con-

texto de creación masiva de puestos de trabajo. De esta manera, el sostenido incremento de la acumulación de capital durante la posconvertibilidad, y de la participación relativa de la IBIF en el PIB, impulsó un elevado incremento de la producción global y de la demanda laboral.

Así, como puede advertirse en el **gráfico N° 2**, la tasa "ampliada" de desocupación (desocupación más subocupación) adquiere un comportamiento diametralmente opuesto a la acumulación de capital durante la posconvertibilidad, cuando durante el decenio anterior la incorporación de capital fijo convergía con la destrucción relativa de puestos de trabajo¹⁷.

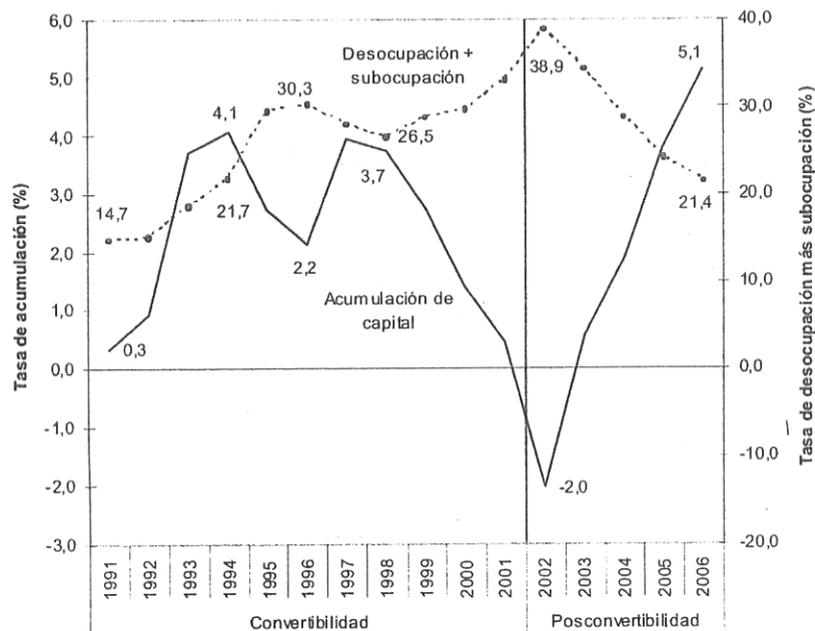
Si bien, la tasa de acumulación de capital se incrementó 3,4 puntos porcentuales en el período de auge de la convertibilidad (1991-1998), el desempleo y subempleo aumentó 11,8 puntos porcentuales, ascendiendo de 14,7% a 26,5% en el mismo período. En contraste, durante la posconvertibilidad dichas tasas variaron en forma inversa: la de acumulación

¹⁵ El buen desempeño que evidencia la inversión en estos años estuvo acotado a los bienes importados, en detrimento de la adquisición de maquinarias y equipos de origen nacional. Al respecto, el crecimiento acumulado del stock de maquinarias y equipo nacionales fue de -2,4% entre 1991 y 2001, mientras que esa tasa anual acumulativa trepa a 12,0% si se consideran los bienes de capital importados. Estimación propia en base a información de INDEC.

¹⁶ La ausencia de una serie de stock de capital fijo que se extienda más allá de 2006, limita la actualización de la información presentada.

¹⁷ Este aumento de la tasa de desocupación en los inicios de la década de 1990, se da tanto por la contracción del empleo como por un significativo incremento de la tasa de actividad. Seguramente, la caída en el ingreso de los hogares, que (aun con vaivenes) se advirtió desde mediados de los años setenta, haya coadyuvado a aumentar la oferta laboral a través del trabajo adicional familiar.

Gráfico N° 2. Argentina. Tasa de acumulación de capital fijo (a precios constantes de 1993) y tasa de desocupación más subocupación, 1991-2006 (en porcentaje)



Nota: la tasa de acumulación corresponde a la tasa de crecimiento del stock de capital fijo (a precios constantes de 1993), deduciendo del mismo las construcciones residenciales.

se incrementó 7,1 puntos porcentuales entre 2002 y 2006 y la tasa "ampliada" de desocupación se redujo en 17,5 puntos porcentuales, al pasar de 38,9% en 2002 a 21,4% en 2006. Al tiempo que, cabe señalar, el encarecimiento de los bienes de capital requirieron de una mayor parte del excedente para mantener e, incluso, incrementar los niveles de inversión.

Este distinto efecto del régimen posconvertible, es la resultante del reordenamiento de las relaciones económicas (liderado, en tér-

minos sectoriales, por el sector productor de bienes transables a partir de la dotación de los recursos naturales y de la "ventaja" que les otorga la significativa caída de los salarios reales en dólares), así como del crítico punto de partida y de la capacidad ociosa de la economía al momento de su implementación.

En efecto, este desenvolvimiento económico del modo de acumulación -que asume como variable prevalente, y sostenida en el tiempo, al tipo de cambio multilateral en un nivel elevado y competitivo

en términos internacionales e históricos para el país- alteró profundamente los precios relativos a favor de los transables, en detrimento del acentuado deterioro de los salarios, pero también, de un conjunto de medidas económicas que redefinen (congelamiento de tarifas mediante) la rentabilidad de la mayoría de los servicios públicos privatizados.

Ello es de especial importancia para interpretar el impacto que los diversos componentes del producto global (como fue mencionado: consumo, inversión y balanza comercial) tuvieron sobre la dinámica del crecimiento económico. Durante la convertibilidad, la convergencia temporal del retraso cambiario (con sus previsible efectos sobre las importaciones y exportaciones) y la acentuada apertura externa¹⁸ mostraron, como es sabido, un sistemático déficit comercial en el marco, incluso, de una evolución positiva de las exportaciones y de su gravitación en el PBI. Esto conllevó a la destrucción de ramas enteras del tejido industrial, a una elevada propensión importadora de los bienes que dejaron de producirse en el país (la participación relativa

de las importaciones se acrecentó 3,4 puntos porcentuales en el sexenio 1993-1998) y a la consolidación y/o profundización de su perfil orientado a las ventajas comparativas estáticas asociada con la dotación de los recursos naturales.

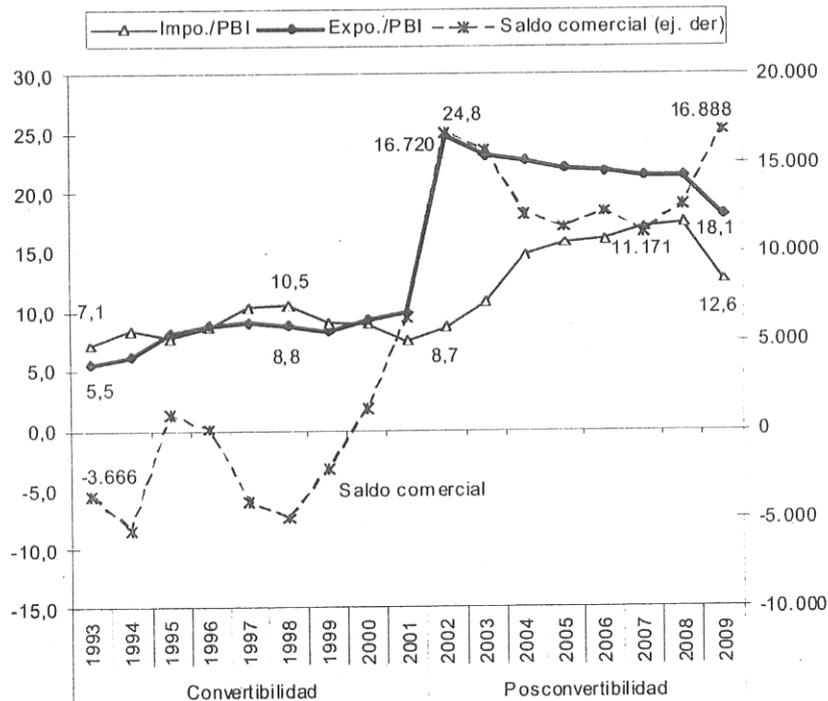
En contraste, tras la devaluación de la moneda local, durante el denominado "modelo de dólar alto" el desempeño del comercio exterior registró un saldo superavitario¹⁹. Sin embargo, cabe señalar que esa buena *performance* de la balanza comercial experimentó, con excepción de 2009, una reducción sistemática de su magnitud absoluta, en donde, la elevada gravitación de las exportaciones en el PIB fue decreciendo a lo largo del período mientras que las importaciones revistieron, en cambio, una tendencia ascendente en su participación relativa.

Ello invita a reflexionar en torno a la incapacidad del "dólar alto" como herramienta, casi excluyente, de política económica, así como a la reactualización, bajo diversas formas y en un contexto internacional sumamente distinto, de la necesidad, ante las restricciones externas, de sustituir

¹⁸ Aunque con diferencias en cada caso, este proceso de apertura comenzó a experimentarse a mediados de la década de los ochenta en el conjunto de los países de América Latina. Al respecto, ver Arceo, E. (2003), "El ALCA y su posible impacto en el mercado de trabajo", en E. de la Garza y C. Salas (comps.), *NAFTA y MERCOSUR. Procesos de apertura económica*, Buenos Aires, CLACSO, pp. 13-53.

¹⁹ Igualmente, cabe señalar que este proceso de elevada expansión de las exportaciones se registró -con disímiles políticas cambiarias- en el conjunto de los países latinoamericanos, en virtud de un escenario de incremento de la demanda mundial de los productos de la región.

Gráfico N° 3. Argentina. Participación relativa de las exportaciones y las importaciones en el PBI y evolución del saldo comercial, 1993-2009 (en porcentajes y dólares corrientes)

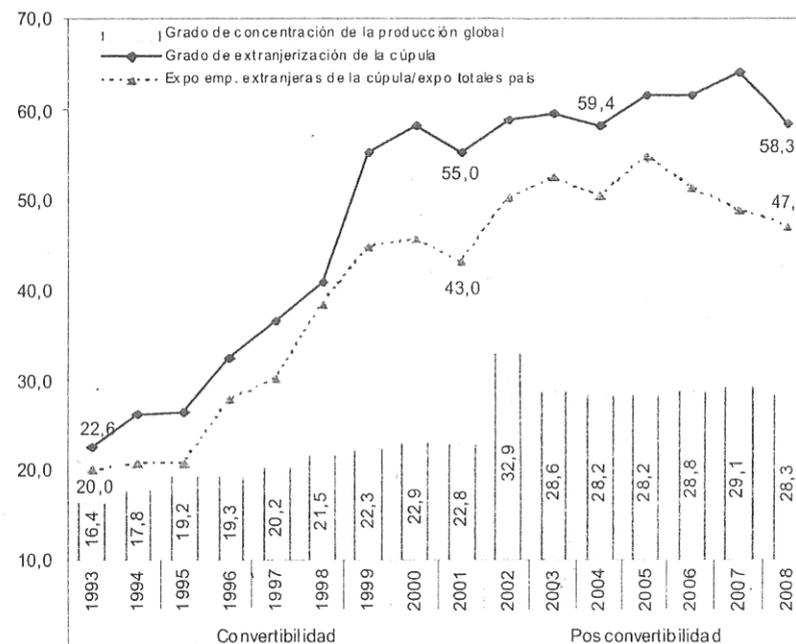


Fuente: elaboración propia sobre información de INDEC.

importaciones e incorporar, sobre esta base, productos industriales complejos a la estructura exportadora. Esto, como es lógico, requiere de políticas activas, de coherencia interna y consistentes entre sí, para alcanzar un proceso de acumulación y crecimiento económico que sea sustentable en el tiempo, y que contemple las necesidades de la sociedad toda. Sin embargo, la redefinición de dichas políticas agrega a sus propias dificultades una limitación adicional, que se ha acentuado

significativamente en esta última etapa. Se trata del elevado grado de concentración de la economía y la extranjerización de la cúpula empresaria (y, por ende, de la economía en su conjunto), cuyos intereses, como es lógico, no se encuentran orientados a tales fines y cuyo creciente poderío económico atenta, a su vez, contra las posibilidades políticas y sociales de alcanzar un proceso de acumulación de esa naturaleza.

Gráfico N° 4. Argentina. Evolución del grado de concentración de la producción, de extranjerización de la cúpula empresaria y de la participación de las empresas extranjeras de la cúpula en las exportaciones totales, 1993-2008 (en porcentajes)



Nota: el grado de concentración de la economía se estimó a partir de la relación entre la sumatoria de las ventas de las 200 empresas de mayor facturación en cada año (cúpula empresaria) y el Valor Bruto de Producción a nivel nacional (a precios corrientes). Por su parte, el grado de extranjerización de la cúpula es la resultante de calcular la participación de las ventas de las empresas extranjeras que forman parte de dicha cúpula sobre las ventas totales de la misma. Finalmente, las exportaciones totales de esas empresas extranjeras fueron divididas por las exportaciones totales (en dólares corrientes) para obtener su gravitación en las mismas.

Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y de la DNCN-INDEC

Las evidencias disponibles son elocuentes en este aspecto (**gráfico N° 4**). El grado de concentración de la economía, entendida como la relación entre las ventas de las 200 empresas de mayor facturación del país (cúpula empresaria) y el valor bruto de producción (VBP), pasó de 16,4%, en

1993, a fluctuar en torno del 30% en la posconvertibilidad. Esa creciente gravitación de la cúpula empresaria en la economía nacional reviste, a su vez, una mayor presencia de las empresas extranjeras. En términos absolutos, y siguiendo a las estimaciones elaboradas por el Área de

Economía y Tecnología de la FLACSO, si bien, en 1991, de las 200 empresas de mayor facturación 56 firmas tenían ese origen de capital social, en 2008 treparon a 117 empresas, es decir, que cerca del 60% de la cúpula empresaria son, en este último año, firmas extranjeras. De allí que esas empresas hayan pasado de explicar el 22,6% de las ventas de la cúpula en 1993 al 58,3% en 2008, al tiempo que sólo esas 117 empresas extranjeras dan cuenta, en este último año, de la mitad de las exportaciones totales del país, lo que les concede -en virtud de su rol principal en la generación de divisas- un muy importante poder de veto.

Por consiguiente, el predominio económico que experimenta esta fracción dominante en la posconvertibilidad incrementa notablemente los lazos de dependencia del capital extranjero, que, en procura de minimizar sus costos absolutos en el nivel mundial, carece de interés real para profundizar y/o complejizar la estructura

industrial del país. A ello se adiciona, con efectos disímiles, el elevado grado de concentración y centralización de capital. Aun cuando tal fenómeno constituye una tendencia propia del desarrollo capitalista²⁰, su acelerado ritmo, nivel (intensificado por la apertura externa) y forma de inserción estructural, involucra diversos sesgos y/o limitaciones para la difusión de sus innovaciones tecnológicas al resto del sistema económico y social y, en tal caso, para el incremento de la productividad media de la economía en su conjunto, con el agravante de que la fracción local de los sectores dominantes se asienta, principalmente, sobre la producción primaria y sin una sólida base tecnológica propia. Ambos fenómenos (concentración y extranjerización) estarían potencialmente acotando, por consiguiente, las posibilidades políticas y económicas de redefinir un modo de acumulación de capital progresivo desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto.

²⁰ Sobre la concentración y sus consecuencias en la acumulación de capital, cabe introducir la siguiente reflexión de Furtado: "Por el lado de la producción, aparece la creación del excedente; por el de la distribución, la apropiación de ese excedente por parte de un grupo minoritario; y por el lado de la acumulación, la posibilidad de aumentar la productividad con la incorporación del excedente al proceso productivo." Furtado, C. (1964), *Desarrollo y subdesarrollo*, Eudeba, Buenos Aires, p. 108. A su vez, se deben resaltar también las limitaciones que conlleva la oligopolización de los mercados, en tanto que, siguiendo a Baran, "tiende a reducir el volumen de la inversión total, puesto que las relativamente pocas empresas monopolísticas y oligopolísticas a las que corresponde la mayor parte de las utilidades no encuentran lucrativo invertir en sus propias empresas y se hace cada vez más difícil invertir en otras esferas de la economía" dado que las tasas y masas de ganancia son bajas. Baran, P. (1959), *La economía política del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., p. 106.

III. Aproximaciones a la distribución neta del ingreso (trabajo excedente apropiado por el capital) y a la tasa general de ganancia

Una vez abordados los aspectos más generales del sendero evolutivo de la economía argentina, en tanto realización del producto y proceso de acumulación de capital y sus repercusiones en el empleo, resulta pertinente identificar la forma en que se distribuyó el mismo, también, en su forma más general, esto es, entre el capital y el trabajo.

La estimación de que aquí se desarrolla con tales fines requiere de algunas aclaraciones metodológicas y/o conceptuales²¹. La primera de ellas refiere a la necesidad de sustraer las amortizaciones de capital del PIB. Una forma alternativa a la presentada en el acápite anterior para descomponer el producto bruto consiste en definir al valor del conjunto de las mercancías producidas localmente (PIB) como la adición de los salarios, los beneficios y las amortizaciones. En virtud de ello, la sustracción de tales amortizaciones de capital posibilita obtener el producto neto que se distribuye entre el capital y el trabajo

(Producto Neto Interno). Por esta razón los guarismos que se presentan a continuación difieren considerablemente de los que conforman, para las cuentas nacionales, la distribución funcional del ingreso.

Por otra parte, la participación de los salarios en ese producto neto es la resultante de dividir los salarios horarios reales (considerados como "costos laborales") por la productividad horaria del trabajo, multiplicando ese resultado -para mitigar el efecto que pudiera conllevar la utilización de los deflatores de precios- por la relación entre el índice de precios del producto bruto y el índice de precios del valor agregado neto. Como contraparte, se obtiene, en términos de beneficios y costos empresariales, la participación de los beneficios en el producto neto.

Ello no difiere, en lo fundamental, de las estimaciones habituales de distribución del ingreso, las cuales, en su versión más difundida, la establecen a partir de la relación entre el salario promedio (masa salarial, deflactada por el índice de precios al consumidor, sobre cantidad ocupados) y la productividad del trabajo (PIB sobre cantidad ocupados). Pero la utilización del deflactor de precios

²¹ La metodología de cálculo utilizado constituye una adaptación de la descriptas en Glyn A., Hughes A., Lipietz A. y Singh A. (1991), "The Rise and Fall of the Golden Age", en Marglin S. y Schorr J., *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon Press, Oxford. Para mayor detalle de las estimaciones de todos los componentes que conforman la tasa de ganancia sobre capital fijo ver el Anexo metodológico.

implicito del producto bruto permite establecer el costo, para el capital, de los salarios, lo cual es imprescindible para el cálculo de la tasa de ganancia. Mientras que la utilización de las horas trabajadas, en lugar de la cantidad de ocupados, posibilita medir el costo salarial promedio y la productividad del trabajo, sin contemplar la prolongación de la jornada laboral como un factor determinante de la productividad. Esto es particularmente importante para este estudio porque, en el marco de la "flexibilización" de las relaciones laborales impulsada en los años noventa, el aumento de las horas trabajadas devino en un fenómeno bastante difundido. De esta manera, la productividad del trabajo así presentada podría incrementarse tanto por la incorporación de tecnología, cambios en la organización del trabajo o, entre los principales factores, por un aumento en la intensidad del trabajo.

Por último, cabe remarcar que la ausencia de una serie de *stock* de capital que se extienda más allá de 2006, limita la actualización de las series presentadas. La dimensión temporal abordada, por esta razón, refiere al período 1993-2006, que si bien omite un interregno de ciertos incrementos salariales (aunque no sensibles en términos de los salarios reales), permite, identificar niveles y dinámicas de los indicadores seleccionados con el mayor grado de sofisticación y/o estilización

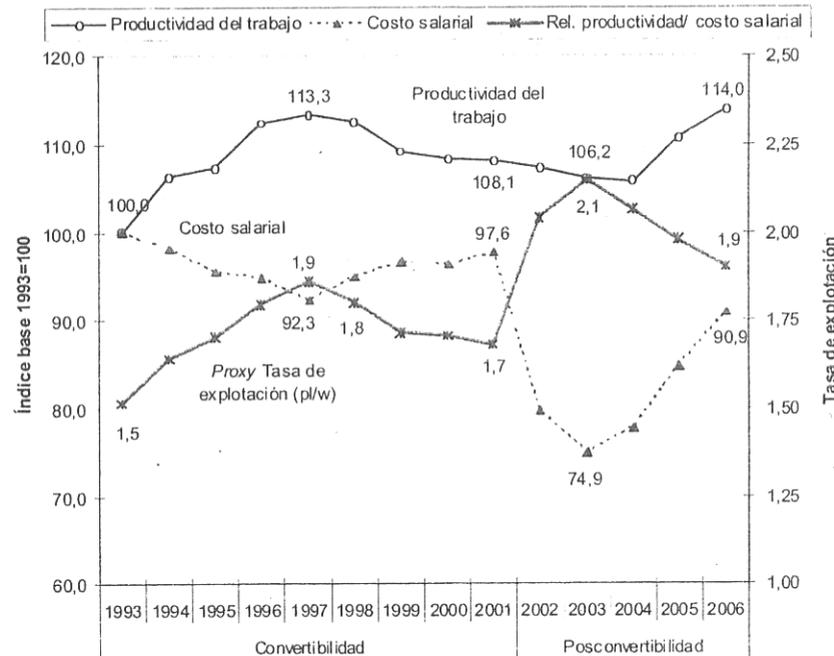
posible conforme con series estadísticas disponibles, y evaluar su comportamiento durante el primer lustro de la posconvertibilidad.

A partir de estas breves aclaraciones, se presenta a continuación la evolución de la productividad del trabajo y los costos salariales y, a su vez, la relación entre ambos, esto es, una primera aproximación al grado de explotación de la fuerza de trabajo. Como puede advertirse en el **gráfico N° 5**, la misma guarda correspondencia con los avatares de la economía global, esto es, dos períodos marcadamente distintos en la década de los noventa: incremento de la tasa de explotación en la etapa recesiva y de declinación en la etapa recesiva y de crisis final de la convertibilidad.

En el quinquenio 1993-1997, dicha tasa, que se incrementó 0,4 puntos porcentuales, conjugó incrementos de la productividad horaria (13,3%) y una reducción del costo salarial de 7,7%, en el marco de una contracción del empleo y de un proceso de crecimiento económico. Es decir, en un contexto de aumento de la producción y de creciente sustitución de trabajo por capital, se aumentó en forma considerable la cantidad de bienes producidos y servicios suministrados por cada hora de trabajo, al tiempo que se abarató la remuneración promedio de esas horas de trabajo.

Luego, como resultado de una serie de factores (desarrollados

Gráfico N° 5. Argentina. Evolución de la productividad del trabajo y el costo salarial y relación productividad/costo salarial, 1993-2006 (índice base 1993=100 y porcentaje)



Nota: la productividad del trabajo se estimó en base a la razón entre el valor agregado neto a precios constantes y la cantidad de horas trabajadas, mientras que el costo salarial corresponde a los salarios horarios reales (deflactados por el índice de precios del producto bruto) y ajustados por el empleo por cuenta propia.

Fuente: elaboración propia sobre información de INDEC (ver Anexo)

en el acápite anterior) comienza un proceso de caída de la actividad que da lugar a la fase recesiva de 1998-2001, donde el descenso de 0,2 puntos porcentuales en el grado de explotación se encuentra impulsado por la reducción (5,2%) de la productividad del trabajo o, más específicamente, porque el menor valor de los bienes y servicios producidos en esta etapa es mayor que la reduc-

ción de la cantidad de horas trabajadas. Lo que sugiere otra diátesis: con una por demás elevada -ya casi inelástica en términos sociales- desocupación y teniendo en cuenta el proceso de flexibilización laboral, todo parecería indicar que buena parte de ese aumento de la productividad se haya visto impulsado por la prolongación de la jornada laboral (es decir: la cantidad de horas por

cada trabajador) y la intensidad de la tarea desempeñada, siempre en el marco de una aguda caída de la actividad.

Por su parte, y como fue resalta- do en el acápite anterior, la formi- dable transferencia de ingreso que devino de la devaluación de la moneda, provocó una reduc- ción de 22,7% del costo salarial entre 2001 y 2003, que empujó a la tasa de explotación al alza, aun cuando la productividad del traba- jo se encontraba en un ligero des- censo. La ecuación esquemática sería la siguiente: menos produc- ción por hora trabajada y, en un grado sumamente mayor, menor remuneración al trabajo por hora empleada, lo que da como resul- tante un excedente sobre el valor producido (recuérdese, del pro- ducto neto) mayor que la suma de salarios empleados como elemen- tos productivos de ese proceso laboral.

Posteriormente, durante el cua- trienio 2003-2006, si bien la recu- peración del salario (16%) redujo la más que importante tasa de explotación que tuvo como punto de partida, la mantuvo en un por- centaje elevado, el mismo que constituyera el pico más alto en la convertibilidad. Es decir, que si bien se pagó más por cada hora de trabajo en este período, esa remuneración no alcanzó aun, en 2006, la remuneración más baja de la convertibilidad, a pesar del acelerado crecimiento de la eco-

nomía y del aumento de las canti- dades producidas por hora labo- ral. Por lo tanto, el grado de explo- tación se correspondió con un salario atrasado (o históricamente bajo) y con el aumento en la pro- ductividad del trabajo, en un con- texto que -como fue señalado en el apartado anterior- experimentó una para nada desdeñable incor- poración de capital fijo y una sig- nificativa recuperación del empleo (gráfico N° 2).

Entre otras razones, este com- portamiento fue posibilitado, en un comienzo, por una elevada ociosi- dad de la capacidad instalada du- rante los primeros años del mode- lo de "dólar alto" -cuya utilización en 2002 era de apenas el 55,7% y recién a partir de 2005 superó el 70% en la industria manufactu- ra²²- y por la vigencia (legado críti- co de la etapa neoliberal) de la informalidad y "flexibilización" de las relaciones laborales. Tal con- texto operativo, además de abara- tar costos, permitió ajustar al míni- mo, como si fuera un *stock*, a la fuerza de trabajo, al tiempo que presumiblemente, sea por la pre- carización y/o la polivalencia fun- cional, se haya incrementado sig- nificativamente la intensidad del trabajo. Todos estos factores, sumado a -entre otros- el buen desempeño de la inversión neta, terminaron impulsando la produc- tividad del trabajo en el primer lus- tro de la posconvertibilidad y sos- tuvieron la tasa de explotación en un nivel alto.

Sin embargo, cabe señalar que, más allá de los diferentes y cam- biantes patrones de crecimiento económico, la consolidación es- tructural del salario en un nivel ba- jo, así como el desplazamiento de su función (cumplida en forma previa a la última dictadura militar) como factor de demanda a la de un simple "costo laboral" en la escala mundial²³, evidencian los legados críticos del modo de acu- mulación anterior, su profundiza- ción en la resolución de su crisis terminal y la no reversión, a pesar de las elevadas tasas de creci- miento económico y de incremen- to del empleo, a sus niveles "his- tóricos" durante el lustro posterior (posconvertibilidad).

En efecto, entre los métodos de extracción del trabajo excedente (incremento de la tasa de explota- ción) se encuentra no sólo la utili- zación y/o ampliación de la capa- cidad productiva sino también la "superexplotación del trabajo"²⁴. La reducción del consumo del tra- bajador más allá de su *límite nor- mal* implica que parte del fondo necesario de consumo del traba- jador se convierta en un modo específico para aumentar el tiem- po de trabajo excedente, del mismo modo que el incremento -presumible- en la intensificación

del trabajo y/o la prolongación de la jornada laboral, también consti- tuyen mecanismos a través de los cuales se acumula y reproduce el capital. Estos mecanismos -que implican la negación al trabajador de las condiciones necesarias (objetivas y/o cultural-históricas) para reponer el desgaste de su fuerza de trabajo- no pueden des- vincularse de la estructura econó- mica y, dentro de ella, de la rees- tructuración regresiva del entra- mado fabril, en el marco de una vinculación internacional subordi- nada y dependiente. En tal senti- do, la especialización productiva orientada al aprovechamiento de los recursos naturales y la confor- mación de una economía que abastece de insumos, a modo de apéndice, a las economías indus- trializadas, al tiempo que incre- menta el grado de vulnerabilidad de la economía nacional, la vuelve más dependiente -en términos relativos respecto de los otros factores de la producción- de la potenciación del trabajo y, por ende, del uso extensivo e intensi- vo de la fuerza de trabajo.

Se trata, en efecto, de un proce- so de acumulación cuya especiali- zación productivo-exportadora de- termina que el salario cumpla fun- damentalmente el rol de un costo,

²³ Esto no vale, claro está, para los sectores sustitutivos incorporados en los últimos años de la posconvertibilidad.

²⁴ Una apropiada conceptualización del término "superexplotación del trabajo", así como su aplicación práctica y sus efectos en América Latina durante los años setenta, puede encontrarse en: Marini R. M. (2007), *América Latina, dependencia y globalización*, Clacso-Prometeo, Buenos Aires.

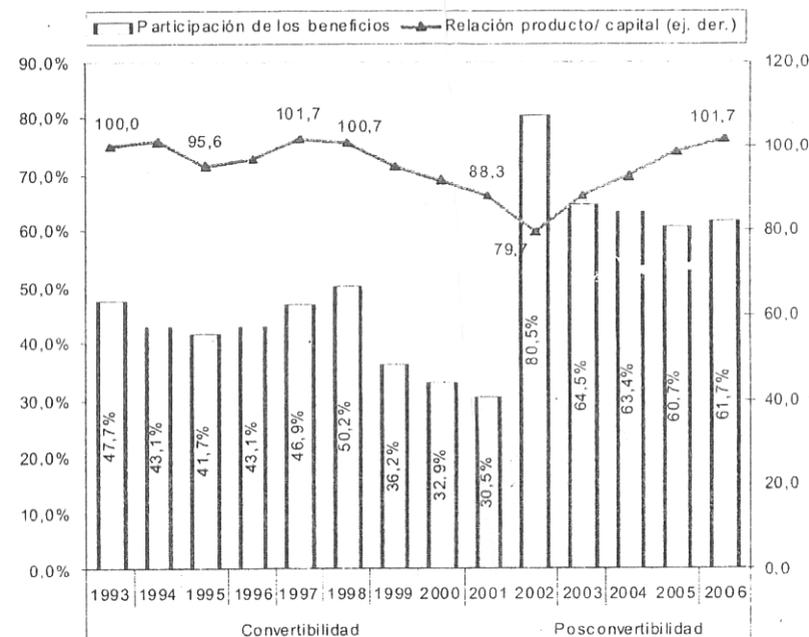
sin que la función de éste como elemento de la demanda condicione o aliente el proceso de acumulación de capital, estableciéndose como un límite al cambio de la estructura productiva. En estas condiciones la maximización de la cuota de ganancia se apoya, principalmente, en la vigencia de un "dólar alto" y el mantenimiento de la remuneración al trabajo por debajo de su valor. Tal es así que en 2002, producto de la caída del salario real tras la depreciación cambiaria, el aumento de los beneficios²⁵ operó como mecanismo principal de la recomposición de la tasa de ganancia (**gráfico N° 6** y **gráfico N°7**), mientras que en los años posteriores la disminución relativa del trabajo excedente apropiado por el capital prácticamente no alcanzó a contraer dicha tasa, en el marco de un incremento absoluto de los beneficios, de la pervivencia de un costo salarial bajo y, entre otros factores que afectan a los beneficios relativos, de un tipo de cambio real elevado.

En términos más específicos, como puede advertirse en el **gráfico N° 6**, la caída del salario real durante la megadevaluación en 2002 disparó, como factor más decisivo, la participación de los beneficios sobre el producto neto (que se divide, como fuera recalcado previamente, entre salarios y beneficios). Esa situación excepcional, por el fuerte impacto inicial de la depreciación cambiaria, no fue revertida, en cuanto a sus niveles excepcionales, durante los años subsiguientes, incluso cuando se haya percibido una, aun insuficiente, recuperación del atrasado salario real, así como -y esto no es para nada desdeñable- una elevada generación de puestos de trabajo y una dinámica tasa de acumulación de capital (incluso, de la relación entre el producto neto y el capital fijo, que alcanzó en 2006 los mejores niveles de los años noventa), en el marco de un importante ciclo ascendente de la economía doméstica. Como resultado de ello, y de un elevado excedente comercial²⁶, el prome-

²⁵ Cabe una breve aclaración al respecto. A diferencia de las mediciones contables, la participación relativa de los beneficios consiste aquí, como fuera expuesto anteriormente, en identificar la parte que se apropian los capitalistas del valor neto producido y no de las ventas agregadas, es decir, del valor neto que se reparte entre el trabajo y el capital (o que se divide simplemente en salarios y beneficios). De allí que la recomposición de los beneficios en 2002 tan sólo quiera decir que el capital mejoró su situación relativa respecto del costo salarial pero no que haya recompuesto y abandonado su situación crítica en ese año.

²⁶ Siguiendo a Kalecki "las ganancias son iguales a la inversión más el excedente de exportaciones más el déficit presupuestal, menos el ahorro de los trabajadores, más el consumo de los capitalistas. En consecuencia un aumento del excedente de exportación aumentará las ganancias correspondientes siempre y cuando los otros componentes no se alteren... Los capitalistas de un país que consiga capturar los mercados extranjeros de otros países pueden aumentar sus ganancias a expensas de los capi-

Gráfico N° 6. Argentina. Componentes del índice de rentabilidad del capital fijo: participación de los beneficios en el producto neto y relación entre el producto neto y el capital fijo, 1993-2006 (porcentaje e índice base 1993=100)



Nota: la participación de los beneficios se obtuvo a partir de restar a la magnitud resultante de dividir los salarios horarios (deflactados por el índice de precios del producto bruto) por la productividad horaria del trabajo y, a su vez, multiplicando ese resultado por la relación entre el índice de precios del producto bruto y el índice de precios del valor agregado neto. Por su parte, la relación producto neto/ capital fijo es igual al ratio entre el valor agregado neto a precios constantes y el capital fijo (excluyendo el stock de construcciones residenciales).

Fuente: elaboración propia sobre información de INDEC

dio de la gravitación de los beneficios en la posconvertibilidad alcanzó al 66,6% del producto neto, cuando dicho promedio fue - en el marco de la regresiva redistribución del ingreso que produje-

ron las reformas laborales y la reducción de los aportes patronales y su sustitución por impuestos al consumo²⁷- del 41,4% durante el régimen convertible²⁸.

talistas de otros países." Kalecki, M. (1956), *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., p.53.

²⁷ Ver CIFRA (2009), "La evolución del sistema previsional argentino", Documento de Trabajo N° 2, Buenos Aires.

²⁸ En la historia reciente del país se pueden identificar cinco puntos de inflexión en cuan-

Las elevadas diferencias entre uno y otro período también pueden contrastarse con el resultado agregado de la medición del porcentaje de utilidades sobre ventas de las 200 firmas de mayor facturación del país (cúpula empresarial) que, cabe aclarar, supone una metodología sumamente distinta a la presentada anteriormente, razón por la cual sus niveles difieren ampliamente. Al respecto, de acuerdo con las estimaciones del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, tales firmas evidenciaron durante la vigencia del régimen de conversión fija con el dólar una rentabilidad media que nunca llegó a superar el 6% de las ventas y, a partir de 1997, se manifestó un persistente y sostenido decrecimiento de la misma

hasta alcanzar su mínimo (-17,1%) en 2002²⁹. Desde allí, quedó de manifiesto un alza por demás significativa en dicha tasa de utilidades sobre ventas, a punto tal de oscilar en torno al 9-10% en la posconvertibilidad³⁰.

Este nuevo estadio en el nivel de la participación de los beneficios impulsa, como factor más decisivo, la tasa de ganancia al alza. Pero antes de indagar en su evolución y dinámica, cabe esbozar algunos comentarios introductorios sobre dicho indicador, que constituye tanto para las firmas individuales como para el sector dominante en su conjunto uno de los más relevantes en su actividad.

En su forma más general, el empresario pone en marcha un

to a caídas significativas en la participación del salario en el ingreso: en 1976 esa gravitación se reduce en 13,6 puntos porcentuales, en 1982 cerca de 7 puntos, durante la crisis hiperinflacionaria de 1989 otros tantos no calculables, en 1996 5 puntos y en 2002 cerca de 7 puntos porcentuales. Ver Lindemboim J., Graña J.M., Kennedy D. (2005), "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy", CEPED, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires, pp. 32-33

²⁹ Al tratarse de una medición contable (resultado operativo: utilidades sobre ventas), se alteran las ganancias (o pérdidas) en este año respecto a la presentada en el Gráfico N° 6, puesto que la medición contable incorpora en el denominador todos los costos (reales y financieros) de la producción. De allí que difiera de la estimación de la participación de los beneficios sobre el producto neto en el cual de esas ventasse estaría identificando el ingreso que efectivamente se dividió entre las utilidades y los salarios.

³⁰ La concentración y centralización del capital, fenómeno que se acelera intensamente en esta etapa (ver gráfico N° 4), podría afectar el vector que, en el marco de la competencia, conduce a maximizar los beneficios: la reinversión de utilidades. Al respecto, Filadoro sostiene que: "en el marco de una economía capitalista concentrada, la maximización de beneficios se funda, frecuentemente, sobre la discriminación de precios (su imposición a los capitales de menor tamaño) y la dosificación de las innovaciones, con el objeto de extender la vigencia de rentas tecnológicas." Filadoro, A. (2005), "El concepto de excedente económico: una reapropiación crítica", en Revista *Realidad Económica*, N° 214, 16 de agosto a 30 de septiembre de 2005, Buenos Aires, p. 43.

determinado negocio con el propósito de obtener un excedente sobre el monto invertido (salarios y capital comprometido). La tasa de ganancia es definida, en este sentido, como el *ratio* entre los beneficios obtenidos en un año y el capital total adelantado: capital constante más capital variable, teniendo en cuenta sus tasas de rotación. En la estimación que a continuación se presenta, debido a la falta de información que permita calcular la tasa de rotación del capital variable (salarios) y del restante capital circulante remite, en términos generales, a la relación -presentada en el gráfico N° 6- entre la participación de los beneficios y la relación producto neto/*stock* de capital fijo (edificios, maquinarias y equipos)³¹. En otras palabras, se mide el resultado medio de la suma total de capital fijo que debe invertir el conjunto del empresariado para obtener un determinado beneficio.

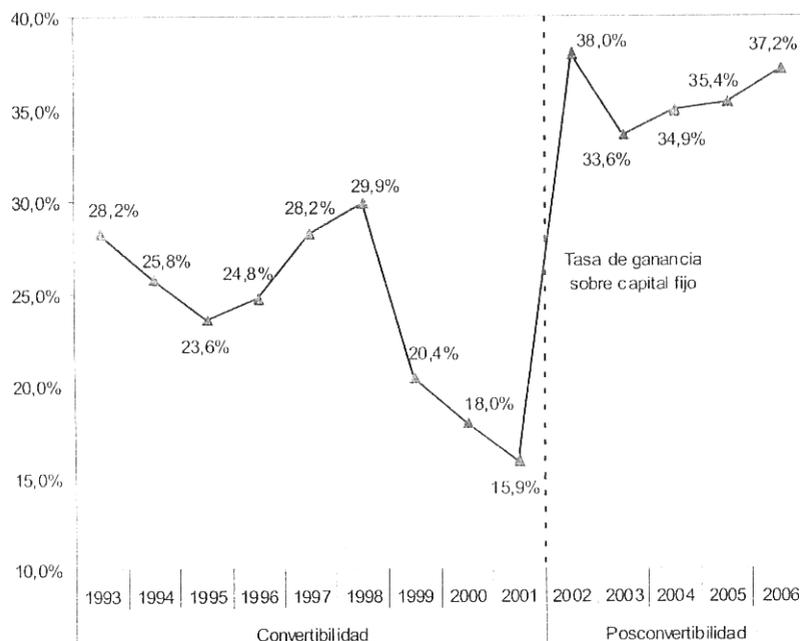
Cabe aclarar, al respecto, que referir a la tasa de ganancia promedio de una economía tiene como limitante específico la imposibilidad de advertir las diferencias sectoriales y por rama de actividad en cuanto a sus niveles. Aun cuando la movilidad del capital y del trabajo tiende a igualar la tasa de ganancia en el largo plazo, la acotada dimensión histórico-temporal abordada y, a su vez, la constitución de oligopolios o cuasi oligopolios en distintos mercados -acentuados en el período temporal bajo análisis, basta mencionar el elevado grado de concentración que fuera desarrollado en el primer apartado-, o bien, en el primer caso, limita la posibilidad de advertir esa movilidad, o, en el segundo, limita de hecho la misma, a punto tal de consolidar ganancias extraordinarias que tenderían a elevar la tasa de ganancia promedio³².

Dichas estas aclaraciones, y tal

³¹ La tasa de ganancia fue calculada como la resultante de multiplicar la participación de los beneficios por la relación entre el producto neto y el stock de capital fijo. Al tiempo que la participación de los beneficios se obtuvo a partir de restar a la magnitud resultante de dividir los salarios horarios (deflactados por el índice de precios del producto bruto) por la productividad horaria del trabajo y, a su vez, multiplicando el resultado por la relación entre el índice de precios del producto bruto y el índice de precios del valor agregado neto. En efecto, las fórmulas del cálculo quedarían expresadas de la siguiente forma: $P_b = 1 - (w * 1 / LP * P_q / P_y)$ Siendo, P_b : participación de los beneficios; w : salario real por hora trabajada (donde el salario es ajustado por el empleo por cuenta propia); LP : productividad horaria laboral; P_q : índice de precios del producto bruto; y P_y : índice de precios del valor agregado neto. $r = P_b * (NY / NK)$ Donde: r : tasa de ganancia; P_b : participación de los beneficios; NY : valor agregado neto; y NK : stock de capital (excluye stock de construcciones residenciales). Para obtener un mayor detalle de la metodología aplicada ver el Anexo Metodológico.

³² Por la falta de una serie de stock de capital fijo desagregado por ramas de actividad se ve imposibilitada la tarea de detectar las heterogeneidades sectoriales derivadas de los aspectos mencionados y/u otras particularidades que pudieran incidir en las tasas diferenciales.

Gráfico N° 7. Argentina. Tasa general de ganancia: índice de rentabilidad sobre el capital fijo, 1993-2006 (en porcentaje).



Nota: la tasa de ganancia fue calculada como la resultante de multiplicar la participación de los beneficios por la relación entre el producto neto y el stock de capital fijo.
Fuente: elaboración propia sobre información de INDEC

como puede observarse en el **gráfico N° 7**, el análisis de la trayectoria de la tasa general de ganancia en la Argentina desde 1993 permite distinguir el auge y la decadencia de la convertibilidad y, posteriormente, los efectos inmediatos de la maxidevaluación (2002) y la consolidación del nuevo patrón de crecimiento a partir de 2003. Asimismo, se advierten sustanciales diferencias

relativas en la tasa de ganancia de uno y otro período. Durante la vigencia del Plan de Convertibilidad la tasa de ganancia promedio alcanzó a 23,9%, mientras que en el régimen de "dólar alto" dicha tasa trepó a 35,8 por ciento³³.

Así, las fluctuaciones de la tasa de ganancia durante el sexenio 1993-1998 son contemporáneas de los vaivenes del último ciclo

³³ Estos niveles no parecen alejarse considerablemente de los estimados, con una metodología similar, por Michelena, ver Michelena, G. "La evolución de la tasa de ganancia en la Argentina (1960-2007): caída y recuperación", *Realidad Económica*, N° 248, Buenos Aires, p. 91.

ascendente del modelo de valorización financiera, que -como fuera desarrollado previamente- experimentó una elevada vulnerabilidad externa impulsada por una significativa apertura comercial y financiera y un proceso no desdeñable de inversión bruta (efecto propulsor de las inversiones iniciales de las privatizaciones mediante) que conllevó un volátil pero gradual ritmo de crecimiento económico. En ese escenario, la elevada -aunque menor al del período posconvertible- participación de los beneficios y la relación relativamente constante entre el producto neto y la inversión en capital fijo determinaron un nivel de rentabilidad para nada desdeñable: 26,8 por ciento.

Aunque resulte complejo determinar en qué medida la propia dinámica de la valorización financiera³⁴ afectó el nivel de la tasa de

ganancia, el predominio financiero, al desviar de la inversión productiva a los poseedores de capital³⁵, la apertura externa y la desregulación asimétricas de los mercados -que abaratan relativamente los productos importados erosionando vía precios la producción interna- podrían haber afectado a la misma. Pero, fundamentalmente, cabe destacar que el impacto inicial del proceso de privatizaciones sobre la inversión fija, y su posterior tendencia descendente, expresó algunas de las limitaciones que asumió ese proceso de acumulación para incrementar la rentabilidad relativa del conjunto de la economía y, por ende, para potencialmente (aunque no necesariamente) expandir la producción global. De allí los tres años de contracción de la tasa de ganancia (1999-2001) y los cuatro de recesión económica

³⁴ Sobre la "valorización financiera", su dinámica y sus implicancias, ver: Basualdo, E. (2006), *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad, Siglo XXI*, Buenos Aires.

³⁵ Ello puede contrastarse con la importancia relativa que asumen los activos financieros en detrimento de los físicos en las grandes empresas: "Al respecto, es relevante señalar que mientras en la etapa sustitutiva (hasta 1976) la tenencia de activos financieros era un fenómeno prácticamente inexistente, durante los primeros años de la década de los ochenta los mismos representaban más del 50% de los activos totales de las grandes firmas (M. Damill y J. M. Fanelli, "Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica", Documento Cedes N° 12, Buenos Aires, 1988) y en los últimos años de los años noventa superan el 30% (ver: INDEC, "Las grandes empresas en la Argentina, 1993-1997", Buenos Aires, 1999), a pesar de que entre ambas fechas media una monumental transferencia de activos físicos estatales al capital oligopólico local y extranjero plasmada mediante el programa de privatización de las empresas estatales." Basualdo, E. (2006), *Evolución e impactos de la deuda externa en la Argentina*, en *Matériaux pour l'histoire de notre temps*, Revista trimestral, en colaboración con Sociohistórica de la UNLP Editada por: Association de la BDIC (Bibliothèque de Documentation Internationale Contemporaine) et du Musée. N° 81, pp. 42-50.

(1999-2002), que constituyen unos de los principales sustratos del requerimiento de las fracciones dominantes para el cambio de modelo.

Es que el descenso de la tasa de ganancia, como la lógica lo indica, perjudica el "normal" funcionamiento de la economía, reduciendo las posibilidades de dinamizar la acumulación de capital o, dicho de manera simple, si bien las altas tasas de ganancia hacen que la inversión sea *atractiva*, la insuficiencia de las mismas provoca un freno a la inversión y, por ende, una reducción acumulativa de la producción. El juego de las interdependencias económicas adquiere una importancia fenomenal: el descenso de la inversión y la consecuente baja de la producción lleva a una menor demanda de bienes y pago de salarios, reducciones que provocan, aun cuando no fuera un factor fundamental de la expansión, una disminución de la demanda interna en el marco de un acentuado déficit comercial y de restricción en el mercado de capitales. En efecto, el conjunto de estos comportamientos (y del agotamiento de las capacidades ociosas y las reformas estructurales) determinó, en la última etapa de la convertibilidad, la fase recesiva del ciclo económico, caracterizada por una más que elevada tasa de desocupación y por el descenso sistemático de la tasa de ganancia que experimentó una caída de 14 puntos porcentuales entre 1998 y

2001, hasta alcanzar en este último año su mínimo valor: 15,9 por ciento.

Ahora bien, se podría sostener que, en la generalidad de los casos, la finalidad de los capitalistas consiste en maximizar su beneficio y, en un escenario competitivo, obtener ganancias extraordinarias a partir de la sustitución de trabajo por capital con el fin de alcanzar un precio de producción inferior al del mercado, el cual tendería, en dicho escenario, a ser adoptado por los restantes capitalistas, es decir, que en el marco de la expansión global de la producción se desplazarían las innovaciones que permitieron tales ganancias extraordinarias a los capitales "menos eficientes". No obstante, en la Argentina de los años noventa el modo de acumulación y la orientación de las inversiones no determinó la igualación tecnológica y/u organizacional entre los diversos capitales. En lo esencial, las ganancias extraordinarias se obtuvieron -además de la renta agraria- a través de transferencias estatales directas o indirectas (privatizaciones y valorización financiera) sostenidas, principalmente, por la reducción del peso del costo salarial (sobreexplotación del trabajo) y por los avances -apropiados en parte por las empresas privatizadas, atento a su poder monopólico- en materia de productividad.

El rol de la sobreexplotación del trabajo fue profundizado en la crisis de 2001-2002, a punto tal que

el posterior proceso devaluatorio implicó una caída del costo salarial de alrededor del 23%, empujando a la participación de los beneficios a su máximo "histórico" en 2002: 80,5% sobre el producto neto. Este componente de la rentabilidad es decisivo para interpretar el nivel de la tasa de ganancia en dicho año (38,0%), mientras que el bajo costo laboral, aun en cierta recuperación, es un factor determinante para aprehender el sendero evolutivo que asumió el proceso de acumulación y sus inherentes contradicciones.

En forma posterior, ese bajo costo salarial asumió un papel central para mantener en un nivel excepcional la participación de los beneficios en el producto neto (62,6% entre 2003 y 2006) y en virtud de ello, fundamentalmente, alcanzar una más que significativa tasa general de ganancia: 35,3%, entre 2003 y 2006. Teniendo en cuenta que la tasa de ganancia es la resultante de dividir la participación de los beneficios por el cociente entre la producción y el *stock* de capital³⁶ que, en última instancia, serían los beneficios obtenidos según el capital invertido, cabe introducir dos hipótesis interpretativas de sus resultados. Una es la que se vincula con la incidencia del primer componente, esto es, que en el marco de la

sustantiva transferencia de ingresos del trabajo al capital, la más que importante participación de los beneficios asume un aspecto determinante para sostener la tasa de ganancia en niveles elevados. La otra guarda correspondencia con el segundo factor. Sobre el mismo, cabe señalar que la acelerada acumulación de capital durante la posconvertibilidad (5,1% entre 2002 y 2006, ver gráfico N° 2) adquirió un papel no desdeñable en este proceso de crecimiento, cuya relación con el producto neto mostró un incremento de 7,8% en ese quinquenio. En fin, como consecuencia de ello se tendió a morigerar la curva ascendente de la (ya sumamente elevada) tasa de ganancia.

Sin embargo, el aumento de la capacidad productiva y de la productividad del trabajo, por la propia conformación estructural y su sesgo hacia los mercados externos, tiene escasos efectos sobre el conjunto de la economía, lo cual plantea la necesidad de mantener el salario real (determinado por la evolución de los salarios monetarios y el costo de los productos del consumo del obrero, en el que no sólo influyen las actividades exportadoras) en un bajo nivel para conservar la participación de los beneficios. Esto se verifica, también, si se aborda el régimen

³⁶ Para facilitar la lectura de la relación producto/capital, Duménil y Lévy la denominaron "productividad del capital", aunque advierten que: "la noción de productividad del capital no subentiende que el capital cree valor en el sentido de la teoría marxista del valor." Duménil, G. y Lévy, D. (2007), *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 44-45

posconvertible hasta 2009. Al respecto, los investigadores de CIFRA concluyen que: "el propio patrón de crecimiento le impone límites estrechos a la expansión del empleo y especialmente a los salarios, ya que los sectores productores de bienes destinados al mercado doméstico impulsados tras la devaluación de la moneda requieren para su supervivencia no sólo del mantenimiento de un tipo de cambio elevado sino también de salarios relativamente bajos."³⁷

Por ello, aun cuando la gravitación de los beneficios se encuentre en niveles extraordinarios, la presión de los trabajadores por obtener mejoras salariales conllevó, en los últimos años, una reacción inmediata por parte de los sectores dominantes, ya sea vía incremento de precios y/o amenazas de ajuste en el empleo y/o lobby de distinto tipo, entre los que se destaca la recurrente queja respecto al "clima de negocios"³⁸, en un contexto operativo donde la tasa general de ganancias osciló en torno al 36% sobre la inversión de capital fijo.

Entre otras cosas, resolver esta

disyuntiva del patrón actual de crecimiento requiere -debido a su conformación estructural- del diseño de políticas de estado activas e integrales que tiendan a configurar y desarrollar la producción de manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de ocupados con alta calificación y salarios altos, que puedan impulsar con su crecimiento a otros sectores y difundir esas innovaciones tecnológicas al sistema económico y social en su conjunto. Naturalmente, la consolidación de tamaño empresa requiere la activa participación del Estado, la conformación o recreación de alianzas sociales afines y la organización y movilización de los sectores populares.

IV. Reflexiones finales

Una primera conclusión, quizás el aporte específico más relevante, que se desprende de este ensayo, es el de señalar el elevado nivel que experimentó la tasa general de ganancia en la Argentina reciente, que alcanzó en pro-

medio un margen del 28,1% sobre el capital invertido entre 1993 y 2006. Si bien, tal guarismo constituye una constante en todo el período, se advierten dos fases marcadamente distintas: el régimen de la convertibilidad evidencia una tasa media de ganancia más baja (23,9%) que la de la posconvertibilidad (35,8%).

A pesar de esa brecha, que no es ajena al tránsito (potencial) de esos dos patrones económicos, el rasgo específico que adquiere la forma de acumulación de capital y la estrategia de maximización de los beneficios tiene como uno de sus factores decisivos la sobreexplotación del trabajo. Si bien, ello se pone de manifiesto, principalmente, en la forma de resolución de la crisis y recomposición de la tasa de ganancia en 2002, que conllevó una brutal transferencia de ingresos al capital producto de la caída del salario real por debajo de su valor, no es ajena al patrón de acumulación previo y a sus influencias en el sendero evolutivo de la economía argentina pos crisis.

En efecto, tanto la configuración estructural, la forma de inserción en la economía mundial, como el legado histórico de larga data de un modelo excluyente sostenido en la valorización financiera y el ajuste, devinieron en el establecimiento de un nuevo "techo salarial" que alteró la significancia del salario como un factor de expansión de la demanda interna. Su

nuevo rol, producto de un proceso histórico más extenso, cuyo carácter adopta de modo creciente la forma social de "costo", lo convierte, aun más que en otros tiempos, en la variable principal de ajuste en la búsqueda de maximizar la tasa de ganancia. La superexplotación del trabajo deviene, así, en el factor central del modo específico que adquiere la dinámica de acumulación del proceso económico y de la reproducción social.

A partir de 2003 el salario experimentó -tras su caída en la devaluación- una no desdeñable recuperación de su poder adquisitivo, al tiempo que se generó una porción significativa de puestos de trabajo, en el marco de un Estado más activo en la formalización de las instancias de negociación de las organizaciones sindicales (negociaciones colectivas, apertura de paritarias, consejo del salario, etc.) y más recientemente en la transferencia de ingresos ("asignación universal por hijo") a los sectores populares.

Sin embargo, la especialización productiva orientada al aprovechamiento de los recursos naturales y la conformación de una economía que abastece de insumos, a modo de apéndice, a las economías industrializadas, limita esas potencialidades, al tiempo que le pone trabas que le son propias. Se trata de la dependencia de la potenciación del trabajo y, por ende, del uso extensivo e intensi-

³⁷ Ver Arceo, N. González, M., Mendizábal, N. y Basualdo, E. (2010), op. cit., p. 51.

³⁸ Entre las múltiples manifestaciones al respecto, cabe destacar la de Cristiano Rattazzi (presidente de FIAT) en el marco de la apertura de paritarias del presente año, en la que sostiene que "Los salarios, que antes eran competitivos, ahora están en el mismo nivel que Brasil... [De todos modos] no veo que sea tan importante el costo salarial, porque el 15% de los autos que fabricamos se vende en el país. Pero lo que va a pasar es que la Argentina será menos competitiva, y a la hora de la elección de inversiones, será menos atractiva en relación con los otros... Lo que me dicen mis colegas es que ya con México no estamos competitivos." Diario *La Nación*, edición del 18 de abril de 2010.

vo de la fuerza de trabajo como motor de desarrollo, cuyo mecanismo esencial de apropiación del trabajo excedente se sustenta, de este modo, en la reducción al mínimo del costo salarial a fin de mantenerlo en un nivel relativamente bajo.

Por último, este particular escenario social sugiere una breve digresión final. Aun cuando las elevadas tasas de ganancia tornan "ridícula" cualquier manifestación empresaria respecto a la ausencia (por las demandas salariales) de un "clima de negocios" propicio para la inversión, su estrategia de maximización de los beneficios pone de manifiesto en lo inmediato las contradicciones que subyacen a este proceso de acumulación. En un mercado de trabajo reactivado -que establece las condiciones materiales para la activación política y social de los trabajadores-, y en un contexto donde los actores político-sociales y la actual intervención estatal vuelven a poner a la discusión política en el centro de la escena social, se torna imprescindible, para el campo popular, la elaboración de una estrategia que, a través de la construcción de alianzas sociales expresadas en el seno del Estado y fuera de él, diseñe e implemente políticas públicas tendientes a desactivar la *reprimarización* del empresariado local y la extranjerización de la economía

en su conjunto, a partir del desarrollo -con activa participación estatal- de un proceso de industrialización más complejo, asentado en el mercado interno y cuyo proceso de expansión se encuentre vinculado a la demanda interna de los sectores populares.

V. Anexo metodológico

La estimación que aquí se desarrolla está posibilitada por la existencia de una serie de *stock* de capital fijo elaborado por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. No obstante, al igual que cualquier otra aproximación a la tasa de ganancia, se encuentra sujeta a la siempre difícil adaptación del concepto de tasa de ganancia a las categorías de las cuentas nacionales. Por ello, a partir de la información disponible, se realiza una aproximación al nivel y evolución de la ganancia sobre el capital fijo nacional. La dimensión temporal abordada, restringida por dicha serie de *stock* de capital, contempla el período 1993-2006.

El método de cálculo utilizado constituye una adaptación de las fórmulas descriptas en el apéndice "*Decomposition of Changes in the Profit Rate*" de "*The Rise and Fall of the Golden Age*" de Andrew Glyn, Alan Hughes, Alain Lipietz y Ajit Singh³⁹. Las mismas tienen como fundamento la teoría del

valor de Karl Marx para identificar el nivel de ganancia del capital. A grandes rasgos, sin ánimo de introducir el -por demás interesante- debate en torno a la transformación de valores a precios, la suma de valor de las mercancías producidas por el capital social global es igual a la adición de tres elementos: capital variable (salarios), la parte del capital constante que interviene en el producto como desgaste (amortización de capital) y la plusvalía (beneficios). Es decir, que el valor de la producción de un año a nivel nacional conjuga estos tres elementos o, dicho en otras palabras, el producto bruto interno se compone de salarios, amortización del capital y beneficios.

Ahora bien, la tasa de plusvalor, que se compone de la relación entre la plusvalía y el capital variable, aparece en la producción bajo la forma transmutada de la ganancia, que consiste, esta última, en el excedente de la suma global de trabajo contenida en la mercancía por encima de la suma de trabajo (actual y pasado) remunerado en ella.

La tasa de ganancia es igual al ratio entre la plusvalía total y el capital total adelantado (capital constante más capital variable, teniendo en cuenta sus tasas de rotación). Sin embargo, puesto

que se carece de elementos que permitan estimar la tasa de rotación del capital variable y del restante capital circulante, el cálculo remite a la relación entre la plusvalía total y el *stock* de capital fijo.

Por consiguiente, se estimó, primero, la participación de los beneficios y, luego, se calculó la tasa ganancia promedio de la economía nacional sobre el capital fijo invertido, esto es, no sobre el capital constante global (fijo y circulante) sino, únicamente, sobre el capital fijo (estructuras, maquinarias y equipos).

Tanto en el nivel como en la magnitud de los beneficios influyen varios factores, entre otros, la productividad del trabajo, el salario, la duración de la jornada laboral y la intensidad del trabajo. Puesto que el salario influye sobre el nivel y magnitud de los beneficios en forma inversa que la productividad, entonces se divide el salario en relación a la cantidad de horas trabajadas por la productividad horaria laboral.

De esta manera, una forma de aproximarse a este razonamiento, de acuerdo a los autores mencionados, consiste en establecer la proporción del excedente neto de explotación a partir de la diferencia entre 1 (uno) y la relación entre el salario horario real por la productividad horaria laboral mul-

³⁹ Glyn A., Hughes A., Lipietz A. y Singh A. (1991), op. cit. A su vez, dicha metodología no difiere conceptualmente de las empleadas tanto por Gérard Duménil y Dominique

Lévy como por Enrique Arceo. Ver, respectivamente, Duménil, G. y Lévy, D. (2007), op. cit. y Arceo, E. (2009), "El fin de un peculiar ciclo de expansión de la economía norteamericana. La crisis mundial y sus consecuencias", en Enrique, A., Basualdo, E. y Arceo, N. UNQ/ Página 12/ CCC, Buenos Aires.

tiplicando el resultado -para mitigar el efecto que pudiera conllevar la utilización de los deflatores- por la relación entre los precios del producto bruto y del valor agregado neto. O sea:

$$Pb = 1 - (w * 1 / LP * Pq / Py)$$

Siendo,

Pb: participación de beneficios;

w: salario real por hora trabajada (donde el salario es ajustado por el empleo por cuenta propia);

LP: productividad horaria laboral;

Pq: índice de precios del producto bruto; y

Py: índice de precios del valor agregado neto.

Los salarios por horas trabajadas fueron deflactados por el índice de precios del producto bruto con el objeto de considerar el salario como un costo laboral. Entonces:

$$W = MS / HT$$

Siendo,

W: salarios por horas trabajadas;

MS: masa salarial (ajustada por el empleo por cuenta propia) deflactado por IPI; y

HT: cantidad de horas trabajadas.

La productividad horaria laboral se estimó en base a la razón entre el valor agregado neto a precios constantes y la cantidad de horas trabajadas. Es decir:

$$LP = NY / HT$$

Siendo,

LP: productividad del trabajo

NY: valor agregado neto a precios constantes; y

HT: cantidad de horas trabajadas.

Para establecer el valor agregado neto se obtuvo la diferencia entre el producto bruto interno (en precios constantes) y la inversión bruta interna fija (IBIF), sumándole a ese resultado la inversión neta, que se toma de la variación anual del stock de capital fijo (en precios constantes). Este trastrocamiento entre la IBIF y la inversión neta en la conformación del valor neto tiene como meta sustraer las amortizaciones realizadas anualmente por el capital. Es decir, el producto neto queda finalmente conformado por la sumatoria del consumo (público y privado), la inversión neta de capital y las exportaciones de bienes y servicios, restándole las importaciones de bienes y servicios. Simplificando:

$$NY = PIB - IBIF + NK'$$

Siendo,

NY: valor agregado neto a precios constantes;

PIB: producto bruto interno a precios de mercado en precios constantes;

IBIF: inversión bruta interna fija a precios constantes; y

NK': variación anual del stock de capital fijo a precios constantes.

Para calcular los índices de precios del producto bruto y del valor agregado neto se utilizó el índice de precios implícitos del producto bruto (IPI) y se estimó el mismo para el valor agregado neto (dán-



dole al valor agregado neto a precios corrientes el mismo tratamiento descripto anteriormente para los precios constantes).

Finalmente, la tasa de ganancia se calculó como el producto entre la participación de los beneficios y la relación entre el valor agregado neto y el stock de capital. De esta manera, simplificando, se establece la relación entre los beneficios y el capital constante fijo. La fór-

mula del cálculo quedaría expresada de la siguiente forma:

$$r = (PROF / NY) * (NY / NK)$$

Donde:

r: tasa de ganancia;

PROF: excedente neto de explotación después del ajuste por el trabajo por cuenta propia;

NY: valor agregado neto; y

NK: stock de capital.

Fuentes de información

Estimación del stock de capital fijo (INDEC).

Cuenta de Generación del Ingreso e Insumo de mano de obra (INDEC).

Producto Interno Bruto e Inversión Bruta Fija (pública y privada) (INDEC).

Índice de Precios Implícitos (IPI) del Producto Interno Bruto (INDEC).