

# **Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina.**

Jaccoud Florencia, Arakaki Gervasio Agustin, Monteforte Ezequiel, Pacifico Laura, Graña Juan M. y Kennedy Damian.

Cita:

Jaccoud Florencia, Arakaki Gervasio Agustin, Monteforte Ezequiel, Pacifico Laura, Graña Juan M. y Kennedy Damian (2015). *Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina*. Cuadernos de Economía Crítica, -, 79-112.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/ezequiel.monteforte/19>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pkO0/2st>

## Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina<sup>1</sup>

*Florencia Jaccoud,<sup>2</sup> Agustín Arakaki,<sup>3</sup> Ezequiel Monteforte,<sup>4</sup>  
Laura Pacífico,<sup>5</sup> Juan M. Graña<sup>6</sup> y Damián Kennedy<sup>7</sup>*

Productive structure and workforce reproduction: persistence of structural limitations of argentinean economy

Estrutura produtiva e reprodução da força de trabalho: a persistência dos limitantes estruturais da economia argentina

Recibido: 6 de marzo de 2015

Aceptado: 31 de marzo de 2015

1- Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 20020130100456BA y Proyecto PICT-AGENCIA (2012-1923), dirigido por Javier Lindenboim y del Proyecto UBACyT 20020120300010BA, dirigido por Damián Kennedy. Se agradecen los comentarios de dos evaluadores anónimos que ayudaron a mejorar el texto.

2- Ayudante de Primera con dedicación exclusiva en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas (IIE), FCE, UBA. E-mail: florencia.jac@gmail.com

3- Becario Doctoral CONICET en el CEPED. E-mail: agustin.arakaki@gmail.com

4- Becario PROPAL de la FCE en el CEPED. E-mail: ezequielmonteforte@gmail.com

5- Becaria Doctoral Agencia en el CEPED. E-mail: laupacifico@gmail.com

6- Investigador Asistente del CONICET en el CEPED. E-mail: juan.m.grana@gmail.com

7- Investigador Asistente del CONICET en el CEPED. E-mail: damian.kennedy@hotmail.com

**Resumen**

El artículo propone analizar la evolución del mercado del trabajo argentino a la luz de las características estructurales de nuestro país.

Los capitales en Argentina presentan un rezago productivo creciente en relación a las condiciones medias de producción a nivel mundial por lo que requieren de fuentes de compensación para poder sobrevivir. Históricamente, este papel lo ha cumplido la renta de la tierra. Sin embargo, producto de las transformaciones ocurridas a escala mundial a mediados de los setenta y del rezago creciente, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, coyunturalmente, el endeudamiento externo aparecen como fuentes complementarias. Así, las notables mejoras de los indicadores económicos y los laborales luego de la crisis de 2002, están sustentadas en salarios reales por debajo de sus mejores valores históricos y un flujo de renta nunca antes registrado. Es esto lo que explica que algunas variables no hayan podido recuperar los mejores valores históricos, a pesar del crecimiento reciente.

**Palabras claves:** productividad relativa, renta, salario real, precariedad, segmentación

**Códigos jel:** PI, NO, O4, JO

**Abstract**

The aim of the article is to analyze the evolution of the Argentine labor market considering the structural characteristics of this country.

Capitals in Argentina have a growing production lag relative to the world average conditions of production. This situation implies that they require sources of compensation in order to survive. Historically, this role has been fulfilled by the rent of land. However, due to the transformations occurred worldwide in the mid-seventies and the growing lag, the sale of labor power below its value, and circumstantially, external debts appear as complementary sources. Thus, significant improvements in economic and labor indicators after the 2002 crisis are supported in real wages below their best historical values and on a rent flow ever recorded as well. So this explains that some variables have been unable to recover the best historical values, despite the recent growth.

**Key words:** relative productivity, rent, real wage, job insecurity, segmentation

**Resumo**

O artigo tem por objetivo analisar a evolução do mercado de trabalho argentino tomando conta das características estruturais do nosso país.

O capital na Argentina tem um atraso de crescimento de produção em relação às condições médias de produção em todo o mundo e, portanto, necessitam de fontes de compensação para sobreviver. Historicamente, esse papel é cumprido pela renda da terra. No entanto, devido às transformações ocorridas em todo o mundo em meados dos anos setenta e o atraso de crescimento, a venda da força de trabalho abaixo do seu valor, e circunstancialmente, o endividamento externo aparecem como fontes complementares. Assim, melhorias significativas nos indicadores econômicos e do mercado de trabalho depois da crise de 2002 são sustentadas com os salários reais abaixo de seus melhores valores históricos e um fluxo de rendimento nunca tinha sido registrado. É isso que explica que algumas variáveis não têm sido capazes de recuperar os níveis dos melhores valores históricos, apesar do crescimento recente.

**Palavras-chave:** produtividade relativa, renda, salário real, precariedade, segmentação

### Introducción

En el marco del sostenido crecimiento económico de la última década, se verificó una marcada reversión del profundo deterioro de las condiciones de vida de la población evidenciado entre la irrupción de la dictadura militar en 1976 y el estallido de la convertibilidad en 2002. Sin embargo, hacia los últimos años comienza a notarse un estancamiento en el producto material, en la absorción de fuerza de trabajo, en la caída de la tasa de precariedad y en la evolución del salario real, encontrándonos todavía lejos de los niveles alcanzados en los años setenta. Ello dio lugar a la emergencia del debate sobre si el “nuevo modelo” de la posconvertibilidad está mostrando signos de agotamiento o si encierra la potencialidad de continuar mejorando las condiciones de vida de la población.

En este marco, y con la intención de contribuir a dicho debate, el presente artículo se propone como objetivo fundamental argumentar que el proceso de la última década no constituye un “quiebre estructural” en el modo de acumulación de capital en Argentina, por lo cual la desaceleración de los indicadores apuntada previamente expresa la vigencia de los límites que enfrenta nuestra economía.

A tales fines, el artículo está dividido en cuatro secciones. En las dos pri-

meras presentaremos –brevemente– algunas de las determinaciones generales de la acumulación de capital en nuestro país. Así, en la primera de ellas hacemos foco en el devenir del rezago productivo que caracteriza a la economía argentina y su correspondiente necesidad de fuentes de compensación, mientras que en la segunda avanzamos específicamente sobre las principales determinaciones de las mismas: la renta de la tierra, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y el endeudamiento público externo. En la siguiente sección analizaremos de qué manera los cambios observados en el mercado de trabajo, sea para el conjunto de asalariados o para las distintas porciones de este universo, desde mediados de los setenta son un producto de la interacción entre aquellas fuentes. Finalmente, realizaremos una relectura pero haciendo hincapié en el comportamiento “macroeconómico” a partir de la presencia o no de las fuentes de compensación, y las formas de captación y distribución de las mismas.

## **1- El rezago productivo de la economía argentina y su necesidad de fuentes de compensación.<sup>8</sup>**

### **1.1 Origen y permanencia del rezago productivo como resultado de la competencia capitalista**

En el capitalismo, la capacidad de organizar el trabajo social no es un atributo directo de los productores sino de los productos de su trabajo, los cuales se relacionan entre sí en tanto valores (esto es, en tanto expresiones del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción). 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 sus necesidades, sino que toma forma en la generación de plusvalor. En este sentido, el capital es la forma bajo la cual se organiza tal proceso en la actualidad y esos “productores” tienen la forma concreta de capitales individuales o empresas.

De manera conocida, en la competencia las empresas buscan la máxima ganancia posible, lo que implica, al mismo tiempo, la necesidad de no su-

---

8- Esta sección reconoce bases en Iñigo Carrera (2004, 2007 y 2008) y Marx (2002). Un desarrollo más completo puede encontrarse en Graña (2013a).

cumbir ante los demás. Para ello, debe buscar permanentemente reducir sus costos de producción, cuya forma más potente es el aumento de la capacidad productiva del trabajo. Dados los diferentes mecanismos para lograrlo (fundamentalmente, cooperación de asalariados, mayor división del trabajo, introducción de maquinaria y utilización más eficiente de los medios de producción e insumos), es posible concluir que dicho aumento requiere, en general, un incremento de la escala del capital adelantado por cada empresa individual.

Cada empresa, para lograr mayores ventas, debe reducir el precio al que vende sus mercancías, de modo de lograr realizar su producción ampliada. Pero, si esa reducción en el precio es menor a la lograda en sus costos, realiza una ganancia extraordinaria por unidad. Cuando el resto de las empresas ven disminuidas sus ventas y/o sus márgenes, deberán seguir idéntico camino o retirarse de ese mercado. Así, aunque al generalizarse esas mejoras técnicas se reduce el valor de las mercancías desapareciendo la ganancia extraordinaria, se reduce el valor de la fuerza de trabajo –manteniendo su capacidad de consumo– liberando plusvalía “relativa”. De esta manera, la competencia entre empresas y la reducción de costos son tendencias centrales del capitalismo.

Si consideramos que todas las empresas pueden encarar contemporáneamente este proceso, observaremos la existencia de liderazgos temporales luego eliminados por la competencia, todo lo cual tomará la forma de un proceso aleatorio. Sin embargo, aunque ese proceso conlleva una caída del valor individual de las mercancías –lo que ampliaría esa demanda– ésta no puede crecer al ritmo necesario para absorber la totalidad del incremento de la producción en todas las empresas.<sup>9</sup>

De esta forma, el “mercado” no puede cobijar a todas las empresas que competían originalmente a su nueva y mayor escala, razón por la cual sólo algunas podrán concentrarse y continuar su expansión –que llamaremos “líderes o normales”– y otras, en cambio, no lo podrán hacer –las rezagadas–. De este modo, dado que la competencia conlleva al crecimiento de la escala media de las empresas, la diferenciación de éstas es un resultado ineludi-

---

9- Aunque excede a los objetivos de este artículo, este proceso es general al capitalismo y es la base de las crisis de sobreproducción. En esto juega un rol central el crecimiento más lento del capital variable en relación al constante, dado que aquél es el que realiza en definitiva la mayor porción de las mercancías (Sweezy, 1982).

ble y, por lo tanto, otra de las tendencias del capitalismo. En este caso, las primeras ponen en movimiento la productividad del trabajo normal para la sociedad en cada momento y en cada rama, por lo cual ellas son las únicas habilitadas a valorizarse a la tasa de ganancia media.<sup>9</sup>

Cuando esa brecha se encuentra presente, se ponen en movimiento varios mecanismos que aseguran que las empresas “líderes” tiendan a separarse crecientemente. El principal de tales mecanismos es la menor dinámica en la productividad del trabajo que logran las empresas rezagadas, todo lo cual redundaría en mayores costos. Esto determina una menor tasa de ganancia lo que retroalimenta las dificultades para mantener el ritmo de las empresas “líderes”. Pero también existen otros factores que reconocen un carácter diferencial como el crédito, la red comercial o la innovación. En consecuencia, la diferenciación de empresas no solo es permanente sino creciente.<sup>11</sup>

De esta manera, comúnmente se concluye que las empresas menos productivas serán eliminadas por la competencia. Ahora bien, la experiencia muestra que eso no siempre ocurre.

### 1.2 Sobre la permanencia de empresas rezagadas<sup>12</sup>

La tasa de ganancia concreta de las empresas “rezagadas” es, en términos generales, menor a la tasa media de ganancia vigente en cada rama, ya que surge de la diferencia entre su precio de costo –mayor en virtud de su menor productividad- y el precio de producción –que incluye la tasa media de ganancia- de las empresas normales. Ahora bien, el límite de su permanencia en producción se encuentra regido por la tasa de interés. Si

---

10- Esta diferenciación también se encuentra en los textos de Shaikh (2006) bajo el nombre de “capitales reguladores”.

11- En este sentido, es importante no solo considerar la tasa de ganancia sino también su masa. Esto se debe a que una menor tasa de ganancia se proyecta, a su vez, sobre un capital invertido más pequeño lo que genera una brecha absoluta en la capacidad de acumulación, que tiende a crecer exponencialmente. Esa masa, a su vez, es relevante en tanto para poder introducir ciertas mejoras o procesos de producción que permitirían sobrevivir en la competencia es condición necesaria poseer una magnitud mínima de capital.

12- En lo que sigue se analiza el destino de las empresas rezagadas en general, esto es dejando de lado aquellas que abastecen la demanda residual que las normales, en función de su unidad técnica, dejan sin proveer.

ella fuera mayor a la tasa de ganancia concreta que obtiene lo más sencillo sería liquidar la empresa y convertir la masa de dinero resultante en capital prestado a interés.

Sin embargo, lo que empuja a las empresas rezagadas hacia ese límite es la búsqueda constante de las empresas normales por reducir sus costos y generar ganancias extraordinarias. Entonces, si éstas disminuyen el precio de mercado lo suficiente como para generarles a los pequeños capitales un beneficio inferior al que obtendrían de la tasa de interés, estas empresas se liquidarán.

Hasta aquí, pareciera que aquello de que “las empresas menos productivas desaparecen” no resulta equivocado sino incompleto. Ahora bien, frente a este panorama existen dos alternativas que permitirían a las empresas rezagadas mantenerse en producción, más allá de su rol como abastecedoras de la demanda residual ya comentado: 1) vinculada a las condiciones técnicas de su rama y 2) en virtud de las compensaciones.

En primer lugar, si por las condiciones técnicas de su rama alcanzaran un precio de venta -que surge de su costo más la tasa de interés- inferior al precio de producción de las empresas normales, aquéllas expulsarían a éstas del mercado. Pero eso no evitaría que continuaran vendiendo en esas condiciones ya que su competencia las forzaría constantemente al precio dictaminado por ese límite inferior. En este caso particular, las empresas rezagadas en mercados controlados por ellas liberarían parte de la plusvalía que generan a los capitales normales: a) directamente, con los que se vinculen en el mercado al vender abaratadas sus mercancías, b) indirectamente al abaratar a la fuerza de trabajo.<sup>13</sup>

La segunda posibilidad, que analizaremos particularmente en la Sección 3, se vincula a la apropiación de riqueza extraordinaria proveniente de fuentes de compensación. Con ellas, su rezago no tendría consecuencias sobre su dinámica.

13- En este caso, las pequeñas empresas se convierten en fuente de valorización acelerada de las empresas normales al perder parte del valor que generan en la circulación. Esa fuente de valorización explica a su vez la importancia que tienen las cadenas de valor y los subcontratistas para las empresas más importantes (Starosta, 2010).



### 1.3 El rezago productivo de la economía argentina en la unidad mundial del capitalismo

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 absorción, dicha organización adquiere un carácter universal (Marx, 2005). 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 como fragmentos del trabajo total de la sociedad.<sup>14</sup> Antes que nada, lo anterior implica que la determinación del valor de las mercancías es mundial; por lo cual las condiciones sociales medias de producción son aquellas bajo las cuales se puede abastecer en condiciones normales el mercado mundial.

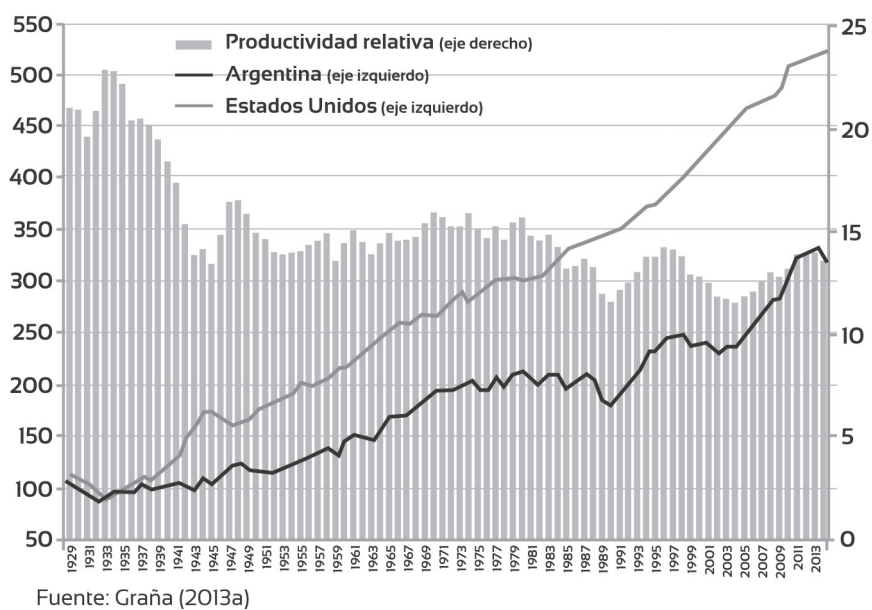
Por todo lo anterior, la evolución de la productividad de una economía nacional, tanto absoluta como relativa, resulta fundamental en el análisis de su proceso económico. A tales fines, consideramos aquí como patrón de comparación internacional a la economía estadounidense, debido a varias cuestiones: en primer lugar, ese país ha tenido un rol preeminente en las tendencias de la economía mundial; seguidamente, tal lugar de liderazgo se basa en un desarrollo industrial relativamente homogéneo; por último, 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.<sup>15</sup>

---

14- 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.

15- 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 sirve como patrón de comparación. En cualquier caso, si efectivamente éste último se retrasó, las conclusiones de esta comparación simplemente se volverán más pesimistas.

**Gráfico 1.** Evolución de la productividad en Argentina y Estados Unidos (1935=100) y Productividad relativa Argentina / Estados Unidos (en porcentaje). 1929-2014.



Fuente: Graña (2013a)

Como resulta ampliamente reconocido desde distintos enfoques (opuestos entre ellos), la productividad de la economía nacional resulta inferior a las condiciones medias de producción (Cimillo et al, 1973; Diamand, 1972; Gerchunoff y Llach, 2004), a la par que ha evolucionado marcadamente por debajo de aquellas. De hecho, en el Gráfico 1 podemos observar que la productividad de la economía argentina ha evolucionado marcadamente por debajo de la de Estados Unidos: 349% contra 514%,<sup>16</sup> entre 1935 y 2014. Así, la productividad relativa tuvo una profunda caída entre 1935 y 1945 –explicada tanto por las dificultades para importar maquinaria en Argentina durante ese período como

16- Graña (2013a) compara exclusivamente al sector industrial, y los valores que obtiene son 368% para Argentina contra 1208% para Estados Unidos.

por el crecimiento ocurrido en Estados Unidos-, luego sólo parcialmente revertida durante la ISI, concluyendo esa etapa en torno al 16%.

Hacia la década del setenta comienza a producirse una transformación en la división internacional del trabajo, que tendrá su impacto sobre nuestro país. Más específicamente, surge la posibilidad técnica de deslocalizar parte de los procesos de la producción -en particular, aquellos que utilizan la fuerza de trabajo menos calificada- de los países industrializados a aquellos con fuerza de trabajo abaratada -hacia el este y sudeste asiático-, lo cual transforma las condiciones bajo las cuales se estructuraba la unidad del proceso de acumulación mundial (Fröbel et al, 1980). En consecuencia, se produce una trastocamiento a nivel mundial: mientras que los países industriales se especializan en aquellas porciones del proceso productivo que presentan una mayor productividad, lo cual potencia su capacidad de acumulación, aquellos en los que se radican esas porciones deslocalizadas también ven incrementada su capacidad de acumulación dado el flujo de inversiones que reciben de los países más desarrollados.

En este contexto, Argentina no se encontraba en condiciones de cumplir ninguna de esas dos funciones. Por un lado, no puede ser receptora de los procesos productivos deslocalizados, en tanto la fuerza de trabajo disponible es relativamente más cara frente a las "nuevas" regiones que se incorporan. Por otro lado, los capitales nacionales individuales tampoco están en condiciones de comandar esa deslocalización porque no poseen ni la escala ni las capacidades técnicas para lograrlo (Cimillo et al, 1973; Graña, 2013a; Iñigo Carrera, 2007; Schvarzer, 1996). Por lo tanto, la nueva división internacional del trabajo se expresa en la imposibilidad de continuar recuperando niveles pasados y, para peor, en una nueva caída hasta el 12% en 1990. El incremento durante la década del noventa se pierde completamente con su crisis terminal, mientras que la última década logra elevar esa relación al 14% (Gráfico 1).

En consecuencia, a partir de lo anterior es posible afirmar que Argentina presenta un rezago productivo importante y creciente. Ello se explica porque el conjunto mayoritario de las firmas que operan en nuestro país -sean nacionales o extranjeras, públicas o privadas- son (sea porque operan con una tecnología obsoleta, con escalas menores, con ausencia de capacidades técnicas, o todas ellas sumadas) empresas rezagadas respecto a las formas de producción medias de cada rama, de modo que no pueden poner en movimiento la productividad que se requiere para competir en términos normales en el mercado mundial. En este sentido, el destino "normal" de tales empresas sería la quiebra, pero en Argentina aparecen reproducidas constantemente.

## 2- En torno a las fuentes de compensación de la economía argentina<sup>17</sup>

En términos generales, para que las empresas rezagadas sobrevivan de manera general en la competencia, deben apropiarse de fuentes de compensación extraordinarias. En este sentido, existen tres fuentes: la renta de la tierra, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, potencialmente, la deuda externa.

Antes que nada, creemos que vale la pena remarcar tres cuestiones de vital importancia respecto de tales fuentes de compensación. En primer lugar, las mismas no deben comprenderse como “instrumentos de política económica”, sino que la multiplicidad de éstos, en sus infinitas combinaciones, capta recursos de ellas y los redistribuyen en algún sentido, compensando el rezago productivo. En segundo lugar, estas fuentes no se presentan con la misma importancia a lo largo del tiempo. Por último, y no por ello menos importante, su utilización efectiva a como compensaciones tienen por forma necesaria de realizarse las relaciones políticas, las cuales son, claro está, antagónicas “por naturaleza”.<sup>18</sup>

### 2.1 La renta de la tierra y su apropiación

Dada la determinación mundial del valor de las mercancías, si un país encierra tierras en las que el trabajo tiene una mayor capacidad productiva que en las peores, cuando vende en el mercado mundial tales mercancías percibe, portada en su precio, una determinada masa de renta de la tierra que tiene como fuente plusvalía producida en los países que adquieren tales mercancías.<sup>19</sup> Tal es el caso, aunque no exclusivo, de Argentina.

---

17- Esta sección reconoce bases en Iñigo Carrera (2007 y 2008).

18- Para un análisis de la unidad entre relaciones económicas y relaciones políticas, ver Caligaris y Fitzsimons (2012)

19- La tierra (las condiciones naturales en general) constituye un medio de producción no reproducible, de propiedad privada, donde las distintas parcelas tienen calidad variada, en el sentido de que la aplicación de idéntica magnitud de trabajo resulta en diferente cantidad de valores de uso, ocurriendo lo mismo con las aplicaciones sucesivas de trabajo en una misma parcela. Bajo tales condiciones, cuando la necesidad social por valores de uso de producción primaria obliga a poner en producción tierras crecientemente menos fértiles, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los valores de uso en cuestión se incrementa (en tanto el mayor costo en la tierra menos fértil repercute en todas las tierras), situación que da lugar al origen de renta diferencial en todas aquellas que no son la tierra peor (Ricardo, 2004; Marx, 2007). 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 (renta absoluta). (Marx, 2007).

En este contexto, y en términos generales, de no existir ningún mecanismo de apropiación de esa renta, la misma pasaría íntegra a manos de los terratenientes. Tal situación implicaría que éste, en su papel de tal (esto es, haciendo abstracción de que eventualmente puede ser al mismo tiempo el capitalista), recibiría del conjunto de la sociedad una masa de riqueza social que no tiene como contraparte trabajo desplegado, riqueza social que al mismo tiempo no serviría a la potenciación de la acumulación de capital. Sin embargo, la misma puede no seguir tal destino, sino fluir a los capitales individuales a través de diversos mecanismos. Los mismos incluyen no sólo los que afectan inmediatamente el precio de los bienes agrarios (retenciones, sobrevaluación de la moneda nacional,<sup>20</sup> etc.), sino también mecanismos que podemos denominar “indirectos”, entre los que se destacan: a) abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo –sin afectar el salario real- como resultado de la circulación interna de los bienes agrarios a un precio menor al internacional (por las propias retenciones o sobrevaluación), b) tasa de interés real negativa –en el caso de ser los terratenientes los principales prestadores de capital-, c) conformación de pequeñas empresas que luego libera renta en función de su valorización determinada por la tasa de interés.

En este contexto, y siempre en términos generales, es a través de estos mecanismos que la renta ha sido históricamente fuente de compensación en nuestro país. No en vano, aún sin tener presentes todos aquellos mecanismos de transferencia (y, por tanto, subestimando su magnitud en tal función), la cuestión del financiamiento del proceso de industrialización con recursos agropecuarios es un aspecto en el cual también se halla acuerdo en la literatura, aún con opiniones radicalmente opuestas al respecto (Nun, 2001; Diamand, 1972; Gerchunoff y Llach, 2004).<sup>21</sup>

---

20- Con una moneda sobrevaluada, la exportación recibe menos moneda nacional que la que se corresponde con un tipo de cambio que refleje la igualdad en la capacidad de representar valor de las monedas. En términos generales, esa magnitud de riqueza social no puede afectar ni a la ganancia del capital agrario ni al salario: tiene como fuente necesaria la renta de la tierra. La misma queda “pendiente de apropiación”, y serán quienes compren divisas (importación, giro de remesas, etc.) abaratadas los que la apropien, salvo que ese abaratamiento en la compra de divisas esté compensado por impuestos. En relación a las relaciones políticas, es importante notar que este es un mecanismo “oculto” de apropiación de renta, a diferencia de las retenciones, que aparecen inmediatamente como tal.

## 2.2 La venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor

El valor de la fuerza de trabajo está vinculado a los valores de uso necesarios para la reproducción de los atributos productivos del trabajador desgastados en el proceso de producción –vinculados a la complejidad de su tarea–; para el sostenimiento de su vida natural una vez agotada su capacidad productiva –en términos generales, su “jubilación”– y para la perpetuación de la clase trabajadora –su familia–.<sup>22</sup> En términos sencillos, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del mismo implica que se intercambia por un salario –directo o indirecto– que no alcanza para adquirir tales valores de uso.<sup>23</sup>

A diferencia de la renta de la tierra, esta fuente de compensación no existe como resultado de las leyes generales del modo de producción capitalista debido a que, de imponerse a todos los trabajadores, pondría en peligro la reproducción de la fuerza de trabajo en general y, por ende, la acumulación de capital futura. Se encuentra, por tanto, directamente vinculada al rezago productivo, pudiéndose incluso transformar en una condición general de un

---

21- Como fue planteado previamente, la masa de valor encerrada en la renta de la tierra es particularmente 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. Desde el punto de vista de la unidad mundial de la acumulación de capital, la renta de la tierra tiene como un curso posible el refluir, al menos en parte, a esos espacios nacionales que la solventan con una detracción de plusvalor. Siguiendo esta línea, y como una cuestión a ser debatida, podría plantearse que la compensación del rezago productivo de capitales que en sus países de origen producen para el mercado mundial pero que en nuestro país lo hacen de manera restringida para el mercado interno constituye una forma concreta a partir de la cual se realiza ese reflujo. Para mayor detalle, ver Iñigo Carrera (2008)

22- Es decir, el valor de la fuerza de trabajo, lejos de estar definido en términos de estricta supervivencia (como podríamos encontrar en Ricardo -2004-), tiene una determinación histórica y social (Marx, 2002). A la vez, no está de más remarcar que la determinación concreta del salario no tiene como realizarse como no sea bajo la forma de la lucha de clases (Caligaris y Fitzsimons, 2012).

23- En este sentido, deben considerarse incluidos en la determinación en cuestión situaciones tales como la extensión de la jornada de trabajo sin pago de horas extras, el incremento desmedido de la intensidad y velocidad del trabajo y el retaceo de inversiones en seguridad e higiene, así como también la evasión de impuestos en general, toda vez que financian, en distinto grado, la provisión de valores de uso de forma gratuita por parte del Estado a la fuerza de trabajo.

país si en su interior el conjunto mayoritario de empresas lo revisten, tal que su continuidad en producción “requiera” del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Esa clase obrera nacional quedaría, entonces, condenada a la dicotomía entre desocupación y empleos en tales condiciones debiendo, solo si tiene suerte, elegir la segunda opción.<sup>24</sup>

Ahora bien, como se desprende de lo anterior, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor reconoce grados y no aplica a todos los trabajadores por igual. Tanto el proceso de regulación del salario al valor de la fuerza de trabajo como las diferencias entre tipos de trabajadores con su mayor (o menor) competencia por parte del ejército industrial y su menor (o mayor) capacidad organizativa determinarán sobre qué porciones de la clase se volcará en mayor (o menor) medida ese rol. Sintéticamente, es difícil considerar que los trabajadores que detentan la representación del capital sufran tal condición, a la par que los asalariados que desarrollan trabajos complejos no solo enfrentan una menor competencia sino que además tienen la posibilidad de trasladarse a otros espacios nacionales donde este descuento no se produzca. De este modo, es de esperar que sea la porción más simple de la fuerza de trabajo nacional la que cargue en su reproducción con tal compensación.<sup>25</sup> A su vez, la necesidad de esa compensación no es idéntica entre las diferentes empresas de un mismo país. Por ello, este proceso aparece muy crudamente vinculado a las brechas salariales según el tamaño de la empresa.

Hasta mediados de los años setenta, ya era posible observar en nuestro país que el proceso de acumulación cargaba coyunturalmente sobre la espalda de los asalariados la diferencia entre la necesidad de fuentes de compensación y su disponibilidad, lo cual se expresaba en la marcada volatilidad del salario real en el marco de los ciclos de “stop and go”. Sin embargo, si observamos la evolución tendencial de las remuneraciones reales durante la ISI en

---

24- En este punto, el concepto de “superexplotación” de Marini (1991) es similar a lo que planteamos aquí, aunque existen diferencias que no son relevantes a los efectos del presente texto.

25- En el marco de este proceso es que el capitalista utiliza (sea o no la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor una fuente de compensación) cualquier diferencia personal para “justificar” la diferencia salarial, inclusive entre trabajadores que desarrollan trabajos similares. De este modo, entran en escena los factores “no económicos”, como la discriminación de género, racial, etc. A partir de lo que planteamos en este texto, esta discriminación determina qué porción específica de la clase trabajadora queda condenada a tales empleos, pero no juega rol alguno respecto a la necesidad de su existencia.

Argentina, veremos que no dista mucho de la observada en Estados Unidos. Por lo cual puede considerarse que durante ese proceso la fuerza de trabajo se vendía aproximadamente por su valor.<sup>26</sup>

Ahora bien, en función de las transformaciones de la economía mundial en los años setenta vistos en la sección 2 (aumento de brecha de productividad y competencia desde países de “bajos salarios”), la necesidad de compensación del rezago de la economía nacional no sólo persiste sino que resulta redoblada.

Es así que desde ese momento emerge, de manera generalizada y permanente, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, que se constituye en una nueva “pata” para la reproducción de la acumulación en capital en Argentina. Esta transformación, claro está, no “cayó del cielo”, sino que tuvo como forma política de realizarse la persecución política y desaparición física de personas llevada a cabo por la dictadura militar que tomó de facto el poder político en 1976 (Graña y Kennedy, 2009).

Como se mencionó en la primera sección del artículo, y como se pondrá de manifiesto en la tercera, esta nueva fuente de compensación no convertirá a nuestro país en un productor de mercancías para el mercado mundial con base en salarios reducidos. Por el contrario, y siempre en términos generales, la misma agudizará su rol en momentos de menor flujo de renta de la tierra y viceversa sin poder escapar a ese ciclo (Cazón et al, 2015).

### 2.3 La deuda externa

La deuda externa puede ser considerada como fuente de compensación si es utilizada para financiar a las empresas. Claro está que su rol como tal es acotado en el tiempo, 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. Sin embargo, y sin perjuicio de lo anterior, creemos 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; esto es, si, efectivamente, ingresan por esa vía más recursos de los que salen. Más específicamente, si la deuda finalmente se paga teniendo como fuente renta de la tierra acumulada en las arcas públicas, el endeudamiento constituiría un mecanismo más de reflujo de ésta. Bajo esta perspectiva, entonces, el endeudamiento externo a tasas elevadas actúa en momentos de contracción económica como sostén de la acumulación de

---

26- EPara una discusión pormenorizada de su evolución y la discusión conceptual al respecto, ver Graña y Kennedy (2009) y Graña (2013b).



capital, a la vez que crea las obligaciones futuras como forma del reflujo de renta de la tierra en el momento del ciclo económico expansivo.

En este contexto, es importante remarcar que ese rol suele desempeñarse bajo una forma específica: la apreciación del tipo de cambio. 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), de modo que se abaratan las compras al exterior y, sobre todo, se multiplica el valor de las remesas de utilidades y la fuga de capitales. Obviamente, el rol de la apreciación del tipo de cambio presenta estos “beneficios” sólo para algunas empresas -las empresas más concentradas del mercado local- ya que ellas participan de todos esos mecanismos, mientras que las pequeñas y medianas empresas locales son empujadas a la desaparición. No en vano, al proceso de estas características se lo denomina “valorización financiera” (Basualdo, 2006).

### **3- Los movimientos del mercado de trabajo como forma del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor**

Teniendo en cuenta los hallazgos previos, en esta sección analizaremos las evidencias concretas del vínculo entre los flujos de renta y los movimientos del mercado de trabajo, así como también el papel del endeudamiento externo como morigerador coyuntural del mismo. Abordamos esta problemática en una doble dimensión: por un lado, haciendo hincapié en el volumen general de ocupación y en el nivel salarial<sup>27</sup> y, por el otro, analizando cómo esos ciclos van conformando una diferenciación crecientemente evidente de la clase obrera argentina.

#### **3.1 La dinámica laboral agregada**

Como vemos en el Gráfico 2, el movimiento del salario real en la década de los setenta, aún al interior del “modelo ISI”, sigue claramente los movimientos del flujo de renta. En particular, la importante suba de los años 1972-74, donde se alcanza el máximo nivel de salario real en la historia argentina, se vincula a la explosión de los precios agropecuarios, producto de la “crisis del petróleo”. Lamentablemente, la reducción posterior de esos precios, y de la renta que fluye al país, implica casi como espejo una contracción brutal del salario real.

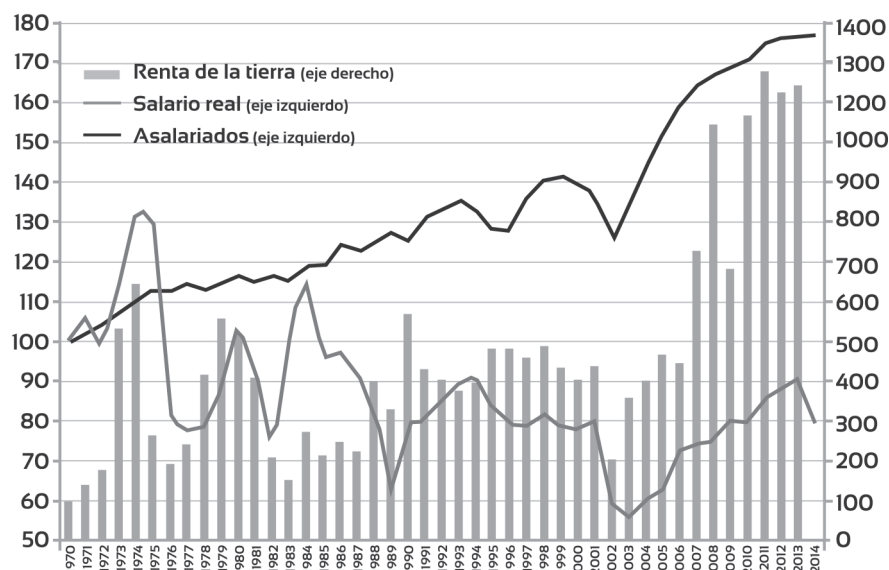
---

27- Siendo estrictos, el análisis estará basado en el universo de los asalariados, en tanto representan aproximadamente el 70% del mercado laboral según los datos de la EPH.

Como señalamos más arriba, esto no es algo que sucede “mecánicamente” sino que tiene como forma una violenta dictadura militar que carga sobre las espaldas de la clase obrera el ajuste.

Ahora bien, la vuelta de la democracia trae una relajación de la violencia reinante con la consiguiente suba del salario real verificado entre 1982 y 1984. La deuda externa, por su parte, no tiene mayor relevancia como fuente de compensación, dada la imposibilidad de emitir nueva deuda desde 1982 en virtud de la crisis de la deuda mexicana. Sin embargo, los niveles de renta que fluyen hacia nuestro país son fuertemente inferiores a los de la década anterior. Así, aquella mejora en las condiciones de vida de la clase obrera nacional pierde fuerza hacia 1985, cuando comienza a bajar fuertemente el salario real hasta el mínimo verificado en 1989. Nuevamente, este movimiento no es automático sino que está mediado por los procesos hiperinflacionarios generados por la imposibilidad de hacer frente al abultado endeudamiento externo.

**Gráfico 2:** Evolución del salario real y el nivel de asalariados (eje izquierdo) y evolución de la renta agraria (eje derecho). 1970-2014. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC e Iñigo Carrera (2007)

Con respecto al volumen de ocupación, como podemos ver, la tendencia de crecimiento que se verificaba hasta el año 1974 se desacelera fuertemente hasta el año 1983, recuperando levemente su ritmo a partir de 1984. Así, la absorción de fuerza de trabajo asalariada se desacelera, impactando tanto en el autoempleo (bajo la forma cuentapropista) como en la tasa de desocupación. De esta forma, en esta etapa, el mercado de trabajo no ajusta a través de la cantidad de asalariados, que presenta una tendencia moderadamente creciente, sino más bien a través de su precio –esto es, los salarios–.

Durante los noventa, el nivel de renta de la tierra resulta ser más elevado que en la década anterior. A su vez, el exceso de liquidez a nivel internacional registrado hacia fines de los ochenta y principios de los noventa comienza a fluir hacia las economías en desarrollo: por un lado, a través del proceso de compra de empresas tanto estatales como privadas que hasta ese entonces estaban en manos domésticas; y, por otro lado, Plan Brady mediante, a partir de la emisión de deuda externa pública.

Ahora bien, el mecanismo a través del cual se captan y distribuyen esas fuentes de compensación que existen en esta etapa es la apreciación de la moneda. Bajo esta forma, como intentamos poner de manifiesto en la sección 2, quienes se apropian de esas compensaciones son las empresas que remiten utilidades al exterior, adquieren maquinarias importadas, y contratan una fuerza de trabajo abaratada. En este contexto, las empresas más rezagadas no pueden apropiarse de tales compensaciones, ya que la sobrevaluación las coloca al borde de la quiebra o directamente en bancarrota, todo lo cual se evidenció en el aceleramiento del proceso de liquidación de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) y la desnacionalización de las demás.

Por lo tanto, sea por el proceso de reconversión productiva emprendido por algunas empresas o por el desmantelamiento de parte del entramado productivo nacional, se produce una importante destrucción neta de puestos de trabajo asalariados inclusive antes de que los efectos de la “crisis del tequila” se sientan en el país. A su vez, la destrucción “bruta” del empleo da lugar al denominado “efecto del trabajador adicional”, incrementando la oferta de trabajo. En consecuencia, en este período aumenta considerablemente la tasa de desocupación.

Luego de la crisis mexicana se inicia la segunda etapa de la convertibilidad, la cual se caracteriza por un exacerbado crecimiento del endeudamiento público que renueva la acumulación de capital sobre la base de las

empresas “más competitivas”. Este nuevo aliento no se vuelca sobre una recomposición salarial –en parte debido al casi nulo poder de negociación de los asalariados en esta etapa por las altas tasas de desocupación- sino en una expansión del proceso de acumulación que eleva -fugazmente- el volumen de ocupación entre la salida de la “crisis del tequila” y 1998.

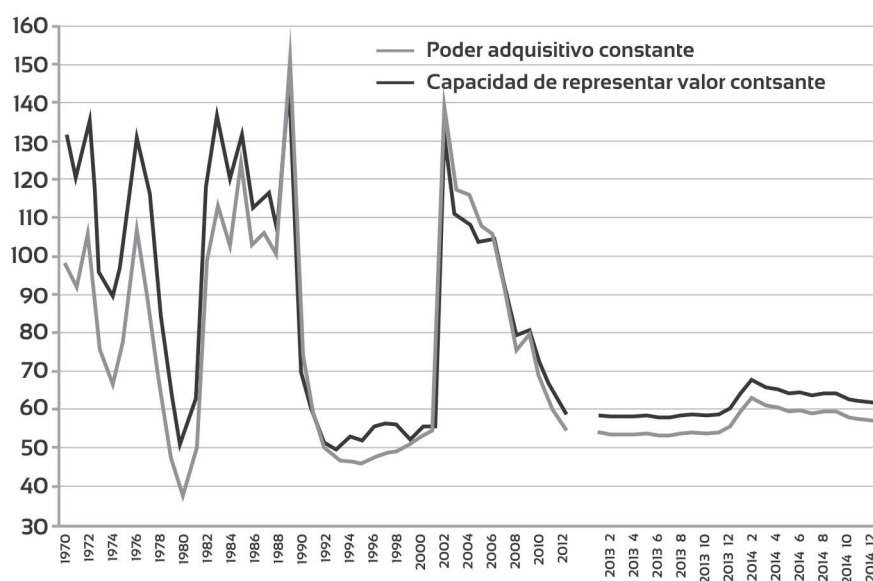
Para el final del siglo, las cartas ya estaban echadas. Con un nivel de deuda insostenible y un volumen de renta estancado, el proceso de acumulación nacional no tenía más fuentes de compensación que no sea la fuerza de trabajo. En este sentido, a pesar de la fuerte reducción salarial y la sostenida precarización de la fuerza de trabajo, la economía entra en recesión con destrucción de empleo.

Sin embargo, es la merma del volumen de renta del año 2002 (Gráfico 2) lo que le pone punto final a la etapa con la mayor crisis de la historia, en cuyo marco el salario real alcanza un nuevo mínimo histórico.

Ahora bien, con la devaluación no sólo se había hundido el salario real sino que, además, el grado de subvaluación encareció las importaciones. Esta tónica produjo un renovado impulso para la industrialización por medio de la sustitución de importaciones fundamentada en las PyMEs nacionales. Al reactivarse la economía en base a ellas, la absorción de fuerza de trabajo muestra una importante aceleración vinculada a la intensidad en su utilización. Por un lado, este devenir desata un proceso de recomposición salarial expresado en el mayor poder de negociación de los trabajadores.

Pero, por el otro, ese crecimiento del poder adquisitivo de los trabajadores, implica necesariamente un paulatino deterioro de la compensación de las empresas, por lo cual se esperaría que se lentifique esa recuperación y se aletargue la acumulación de capital.

**Gráfico 3.** Tipo de cambio promedio 2006-2007 con paridad de poder adquisitivo y capacidad de representar valor constante. Argentina. 1970 – 2014. Anual 1970-2012 y mensual 2013-2014.<sup>28</sup>



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Secretaría de Política Económica – MECON, Iñigo Carrera (2007) y Kennedy (2012).

28- Una exposición detallada de los fundamentos de dicho indicador y de su metodología de construcción puede encontrarse en Kennedy (2012). La elección del promedio de los años 2006–2007 como referencia tiene que ver con que en dichos años el tipo de cambio nominal efectivo se encontraría en un nivel tal que resulta reflejo de la relación entre la capacidad de representar valor de la moneda nacional respecto del dólar (Iñigo Carrera, 2007). Es decir, en 2006–2007 el tipo de cambio nominal no estaría, siempre en términos generales, ni sobrevaluado ni subvaluado. Sin perjuicio de lo anterior, el gráfico puede interpretarse haciendo caso omiso a esta cuestión, toda vez que desde dichos años comienza un fuerte proceso de apreciación monetaria que conduce al tipo de cambio a un nivel similar al de la década de los noventa, momento en el cual nadie duda que el tipo de cambio se encontraba fuertemente sobrevaluado.

Pero, al observar el Gráfico 2, podemos identificar que éste nunca detuvo su crecimiento, aunque se evidencia claramente una desaceleración en el ritmo de recomposición salarial y en la creación de empleo. Las razones tras este fenómeno se encuentran en que a partir del año 2007 se experimentó un explosivo crecimiento del flujo de renta agraria, como resultado del fuerte crecimiento de los precios internacionales de las denominadas commodities. Así la continuidad de la recuperación del mercado de trabajo se sostiene en el solapamiento de dos fuentes de compensación, acabándose la compensación por medio del deprimido nivel de salario la renta de la tierra vuelve a tomar el papel principal.

Ahora bien, esa mayor disponibilidad de renta no tuvo idénticos efectos debido a la derrota política respecto a la Resolución N° 125 que impidió ampliar las retenciones. En este marco, la apropiación comenzó a realizarse por medio de una marcada apreciación cambiaria que llevó al tipo de cambio real a niveles similares a los de la “tablita” o la década del noventa (Gráfico 3). En consecuencia, las empresas más rezagadas quedan expuestas crecientemente a la competencia internacional, razón por la cual comienzan a perder dinamismo. Para intentar compensar las consecuencias de la apreciación creciente se implementan una serie de medidas tendientes a compensar sus efectos, como las licencias no automáticas de importaciones y las restricciones en la compra de divisas. De allí que similares niveles de tipo de cambio no produzcan tal deterioro de la situación laboral, pero no logran evitar que el empleo y los salarios lentifiquen su evolución y luego directamente se estanquen.

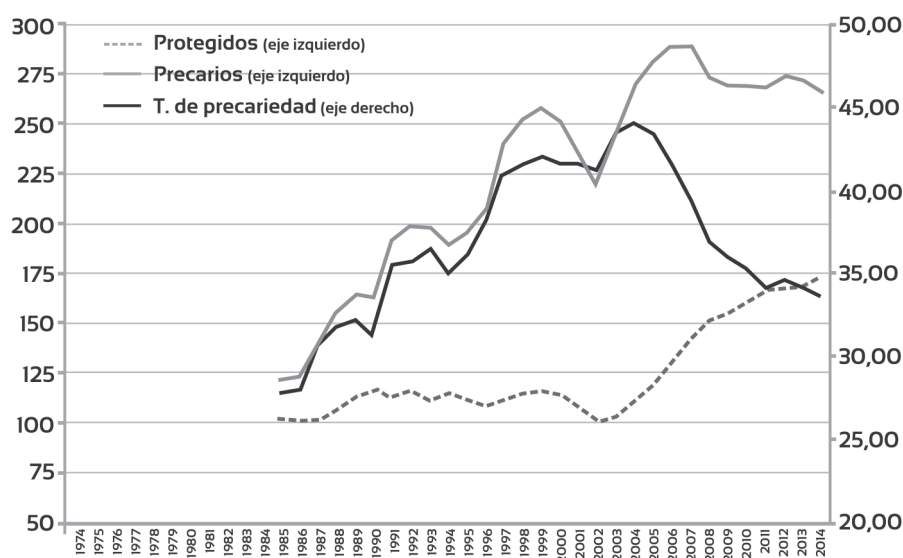
La continuidad de ese proceso, hasta 2014, permite alcanzar un volumen récord de asalariados, pero cuya contrapartida es un nivel salarial muy por debajo de los valores máximos del período y, por sobre todo, un flujo de renta nunca antes registrado.

### 3.2 La diferenciación al interior de la fuerza de trabajo

Como venimos señalando, desde la década del setenta la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor es una característica estructural. A pesar de ello, las condiciones de venta de la fuerza de trabajo no son homogéneas al interior del universo de asalariados (ver Sección 2), sino que coexisten distintas situaciones: desde trabajadores que en apariencia no se diferencian de los que se reproducen en condiciones “normales” a escala mundial, hasta aquellos que aun teniendo empleo no tienen garantizada su reproducción ni la de sus familias. A los fines de dar cuenta de esas diferentes situaciones,

nos concentraremos en una de las diversas maneras en las que se expresa este fenómeno: el empleo precario.<sup>29,30</sup>

**Gráfico 4:** Evolución de los asalariados protegidos y precarios, 1974-2014. 1974=100. Tasa de precariedad.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

29- Consideramos asalariados “protegidos” a aquellos a los que se les realiza el descuento jubilatorio, al tiempo que los “precarios” son los que no poseen dicha condición. En la Sección 3 hemos explicado por qué estos últimos estarían vendiendo su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Jaccoud et al (2011) realizan un desarrollo similar.

30- De esto no debe deducirse que sólo los asalariados precarios venden su fuerza de trabajo por debajo de su valor, debido a que no se están considerando las otras formas en las que se manifiesta este fenómeno (ver Sección 3). Dicho con otras palabras, en tanto la precariedad es sólo una de esas formas, la cual es totalmente “tangible”, el hecho de estar registrado en la Seguridad Social no garantiza que otras no estén presentes. Aunque sí es válido afirmar que los trabajadores precarios venden su fuerza de trabajo por debajo de su valor, excepto en el caso de que reciban un salario neto por encima del bruto que percibiría si fueran protegidos, lo cual, como veremos, por lo general no ocurre.

Si bien para los primeros años del período considerado, los datos escasean, no pareciera haber un aumento significativo de la tasa de precariedad, a pesar de las importantes modificaciones observadas en los salarios. Sin embargo, a mediados de los ochenta comienza una tendencia creciente, vinculada al crecimiento mayor del universo precario.

Durante el período de la convertibilidad, la destrucción de los puestos de trabajo afecta en mayor medida a los de menor calificación (Beccaria y Maurizio, 2008). En este sentido, la posterior reincorporación de éstos, teniendo en cuenta el ajuste que opera en ese momento en el mercado de trabajo, los excluye del empleo protegido. En cambio, los asalariados protegidos cuentan con una doble ventaja: por un lado, son los que presentan mejores atributos productivos<sup>31</sup> y, por otro lado, su desvinculación genera muchos más costos para la empresa que en el caso de los trabajadores precarios.<sup>32</sup> Es por ello que este universo se mantiene relativamente constante en el tiempo.

La magnitud de la crisis final de la convertibilidad reduce el volumen de asalariados pero dicha contracción impacta, por las mismas razones, con más fuerza a los precarios. De todos modos, la evolución a la baja no se trata de una migración dentro del grupo de asalariados, sino de una destrucción absoluta de puestos que incide con mayor fuerza sobre los desprotegidos (Jaccoud et al, 2011). Sólo como consecuencia de este particular comportamiento exhibido por estos dos sub-universos, el índice de precariedad se contrae.

En los primeros años del período de posconvertibilidad, se verifica que el crecimiento de la cantidad de asalariados totales se da por la creación de puestos de ambos tipos. No obstante, es posible identificar dos períodos. Hasta 2004, los precarios aumentan a un ritmo mayor, lo que lleva a que la

---

31- Distintos autores presentan evidencia según la cual los trabajadores protegidos tendrían, entre otros atributos, mayores niveles de calificación, antigüedad y experiencia laboral (ver más adelante). Estas características no sólo les permiten producir una cantidad de valor mucho mayor a la requerida para su reproducción, dado que pueden adaptarse mejor a las formas de la producción de plusvalía relativa –esto es, la cooperación, la incorporación de máquinas, etc.–, sino también reemplazar, si es necesario, a quien no las posee, aunque estos últimos no puedan ocupar su lugar.

32- En este caso no sólo deben considerarse los costos directos del despido (asociados al hecho de estar registrados en la seguridad social), sino también a lo dicho en la nota al pie anterior.



tasa de precariedad alcance su máximo histórico -44% de los asalariados- y, a partir de allí hasta 2007, es el universo de protegidos el que crece con más fuerza, razón por la cual la tasa de precariedad comienza a descender. Esta situación encuentra fundamento en la velocidad de reacción del pequeño capital, quien, en general, crea empleo en condiciones precarias. A partir de 2002 los primeros que logran aprovechar los resultados de la devaluación cambiaria son los capitales de menor tamaño debido a la posibilidad de ponerse en producción rápidamente con casi nulas estructuras técnicas, legales o impositivas. Ahora bien, luego de tres años de bajos salarios e imposibilidad de importación de mercancías externas por la subvaluación, el conjunto de empresas comienzan a expandir sus planteles, en particular estas pequeñas empresas. Es por esto que, al pasar los años, la necesidad de fuerza de trabajo calificada se convierte en una prioridad a la que se suma la necesidad de conservar la fuerza de trabajo ya contratada, al empezar a bajar la tasa de desocupación. Esto impacta en que los nuevos puestos de trabajo que se van creando comiencen a ser protegidos y que paulatinamente parte de los trabajadores precarios se comiencen a registrar.<sup>33</sup> A su vez, debido al acicate que tiene la industria en este lapso se comenzó a necesitar fuerza de trabajo con mayor calificación, que por estas características suele estar más protegida. Todo lo cual estuvo portado en la ya referida recuperación del poder de negociación de los trabajadores y sus organizaciones.

Ahora bien, como dijimos, hacia 2007 la sobrevaluación comienza a imponerse. En este proceso, las espectaculares tendencias del mercado de trabajo encuentran su fin, cuya expresión es diferente en cada sub-universo. Así, mientras que el número de precarios se reduce levemente para luego estabilizarse, los protegidos continúan aumentando pero a un ritmo decreciente. Esto lleva a que la caída de la tasa de precariedad se vaya desacelerando para estancarse en los últimos años.

En conjunto, hacia 2014, la tasa de precariedad se encuentra alrededor del 34%, con lo cual a pesar de la contracción en la última década, la misma pre-

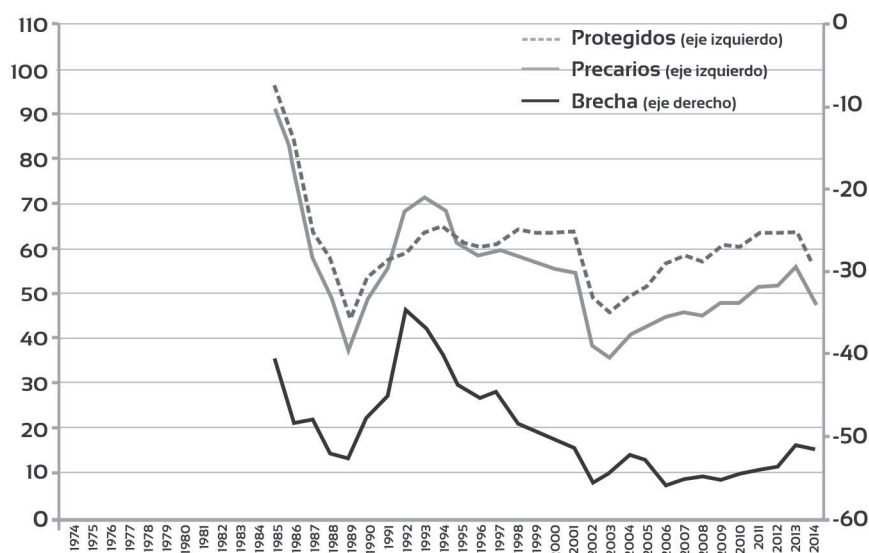
---

33- Maurizio (2014) sostiene que durante el período de posconvertibilidad se verifica un proceso de blanqueo en el mismo puesto de trabajo, del cual los principales beneficiados son aquellos que presentan mejores atributos productivos –más específicamente, trabajadores en edades centrales, hombres, con mayores calificaciones y una mayor antigüedad-, en puestos de mejor calidad –trabajadores de tiempo completo- y empleados en establecimientos con mejores características –establecimientos de mayor tamaño-.

senta valores apenas menores a aquellos de comienzo de la convertibilidad -35,5%- y considerablemente mayores que los mínimos históricos—24% en 1974 y 22% en 1980—,<sup>34</sup> lo cual da cuenta de que una proporción cada vez mayor de la fuerza de trabajo no logra reproducirse en condiciones normales.

Como mencionamos anteriormente, el hecho de que más de un tercio de los asalariados no realice los aportes a la Seguridad Social implica, necesariamente, que no está recibiendo de forma íntegra el valor de su fuerza de trabajo. Ahora bien, esto se intensifica aún más si el grupo menos favorecido posee un salario real “neto” por debajo del que tienen los protegidos. En el Gráfico 4 presentamos el índice de salario real de precarios y protegidos, y la brecha salarial. Durante toda la etapa bajo estudio, la brecha fue negativa y se ubicó alrededor de -48%, en promedio. En otras palabras, considerando el período en su totalidad, los precarios percibieron un salario neto un 48% menor que el de los protegidos. Sin embargo, esta diferencia no ha permanecido igual en todos estos años.

**Gráfico N° 5:** Evolución del salario real de los asalariados protegidos y precarios. 1974=100. Brecha salarial. 1974-2014. 28 aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Hasta 1992, la brecha salarial presenta algunas oscilaciones siguiendo aproximadamente el comportamiento del salario real promedio. En períodos de caída del salario real, la brecha salarial aumenta, teniendo en cuenta que los trabajadores protegidos se encuentran en una posición más favorable a la hora de defender el poder adquisitivo de sus ingresos. En contrario, cuando el salario real aumenta -es decir cuando la renta y/o el endeudamiento externo son relativamente suficientes como fuentes de compensación- la recuperación es mayor en el caso de los precarios, ya que es una forma de reducir la carga de estos trabajadores, sin que ello tenga, necesariamente, efectos duraderos (como sí los tendría el hecho de registrarlos en la Seguridad Social).

No obstante, a lo largo de la década del noventa podemos identificar una clara tendencia creciente de la brecha. De esta manera, en 1992 mientras que el poder adquisitivo de un asalariado precario es un 35% menor, hacia 2002 dicho porcentaje alcanza el 55,3%, lo que representa un aumento de la diferenciación salarial en 20 puntos porcentuales. A partir de allí, se produce un tibio achicamiento de la brecha -aunque con alguna reversión hacia 2006-. En otras palabras, el aumento de la renta no llevó a un aumento del salario de los precarios por encima del de los protegidos, sino que devino en un proceso de blanqueo. Sin embargo, si bien hacia 2014 el salario real de los protegidos es un 51% superior al de los asalariados precarios -lo cual representa una disminución de cuatro puntos porcentuales respecto al máximo histórico del año 2002- aún está lejos del porcentaje del año 1992 -34,9%, la brecha mínima registrada- y del valor al inicio del período considerado -43,3%, en 1974-.<sup>35</sup>

A modo de cierre, podemos afirmar que, entendiendo que los trabajadores

---

34- Si bien existen algunas diferencias en la definición de los universos de análisis, Arakaki (2015) muestra que el conjunto de los precarios presenta características peores que el de protegidos a lo largo de todo el período considerado, lo cual reafirma la idea respecto a cuál es la porción de la fuerza de trabajo sobre la cual recae con mayor fuerza la necesidad de compensar el rezago productivo.

35- Ahora bien, las diferencias observadas en los ingresos de protegidos y precarios podrían estar explicadas por el hecho de que los segundos presentan características diferentes (de hecho, Groisman (2012) y Arakaki (2015) muestran que existen diferencias significativas entre ambos universos). Sin embargo, algunos autores (Maurizio, 2012; Arakaki, 2015) presentan evidencia que sugiere que si bien los atributos de los precarios explican parte de la diferencia salarial, existe una penalidad asociada a ésta. A su vez, esa penalidad parece no ser igual al ubicarnos en distintos "lugares" de la distribución del ingreso profundizándose a medida que los ingresos se reducen.

precarios venden claramente su fuerza de trabajo por debajo de su valor, esta idea se refuerza al analizar lo ocurrido con sus remuneraciones relativas a los protegidos, en particular cuando se compara con trabajadores de idénticos atributos productivos. En este mismo sentido, si los protegidos no reprodujeran su fuerza de trabajo en condiciones “normales” a escala mundial, los precarios se encontrarían en una situación aún peor.

#### **4- A modo de cierre: la vigencia actual del vínculo entre fuentes de compensación y el ciclo económico argentino**

Como ha sido ampliamente estudiado, la acumulación de capital tiene, por su propia esencia, un comportamiento cíclico. A partir de lo desarrollado aquí, parece posible considerar que el ciclo económico de nuestro país posee una determinación adicional: sus variaciones (tanto en términos de signo como de importancia) estarán determinadas de modo general (a la par que no excluyente) por la relación entre la magnitud y evolución de las fuentes de compensación, por un lado, y la magnitud y evolución de la necesidad de las mismas para la compensación del rezago de productividad, por el otro.

En este sentido, como cierre del artículo nos proponemos articular los distintos hallazgos presentados en torno a la cuestión de la relación entre las fuentes de compensación y el ciclo económico, con el objetivo de poner de manifiesto la vigencia de dicha relación en nuestro país, expresada en los problemas planteados en la introducción. A tales fines, construimos el Gráfico 5.

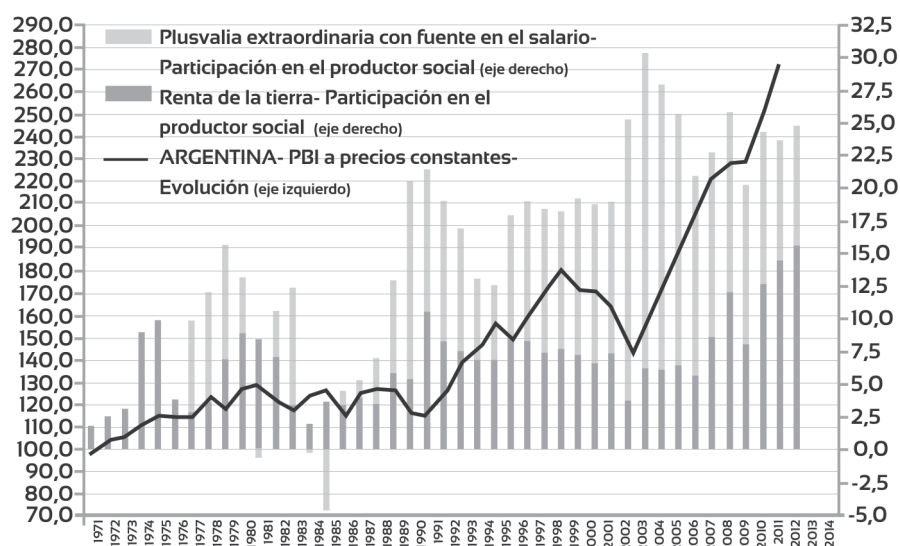
Como allí puede verse, aunque habiéndose inaugurado con la violenta irrupción de la dictadura militar, en términos históricos la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no jugó hasta la década del noventa un sostenido papel de importancia, más allá de evidenciar en algunos momentos puntuales una elevada participación en el ingreso.<sup>36</sup> En el mismo lapso, la

---

36- Para el cómputo agregado de la plusvalía extraordinaria con fuente en el deterioro salarial y su evolución se estima para cada año del lapso 1976-2012 la masa salarial que se hubiera verificado si el ingreso laboral real hubiera mantenido año a año 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, lo que, a su vez, permite distinguir dentro la plusvalía efectiva total la plusvalía “ordinaria”. Se toma el año 1970 para el cómputo pues hasta allí el salario real presenta una evolución acorde a la evolución de la capacidad productiva del trabajo. Evidentemente, si se tomara el nivel de 1973 – 1974, las tendencias aquí señaladas serían aún peores. Los valores negativos reflejan el hecho de que el salario real de los años en cuestión es mayor al de 1970.

renta de la tierra exhibe niveles reducidos durante toda la década del ochenta. Lo anterior, considerado conjuntamente con las conocidas restricciones al endeudamiento externo, se expresa en el inédito estancamiento de la producción, lo que le valió el mote de “década perdida”.

**Gráfico 6.** PBI a precios de mercado constantes Evolución. 1970 = 100 (eje izquierdo). Plusvalía “extraordinaria” con fuente en el deterioro del salario real y renta de la tierra. Participación en el ingreso total. En porcentaje (eje derecho). Argentina. 1970-2014.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales – INDEC, Iñigo Carrera (2007) y Kennedy (2012).

Por su parte, tras el ciclo positivo de la producción material a comienzos de la convertibilidad es posible encontrar, en una escasa medida, un incremento del peso de la renta de la tierra pero, sobre todo, una fuerte expansión de las otras dos fuentes de compensación. Por un lado, la hiperinflación primero y las políticas laborales después vinieron a consolidar el deterioro histórico del salario real, lo que redundó en un crecimiento del peso en el producto social de la plusvalía extraordinaria con base en el mismo. Por el otro, y más importante aún, fue el creciente y desproporcionado endeudamiento

externo el que permitió extender la acumulación de capital más allá de sus propios límites. No en vano se trata de la década donde más lejos llegó la denominada valorización financiera (Costa et al, 2004; Basualdo, 2006). Ahora bien, como se señaló previamente, por su propia especificidad, esta fuente extraordinaria de plusvalía se encuentra atada a la posibilidad de continuar endeudándose. De esta forma, el agotamiento progresivo de esa posibilidad hasta alcanzar la restricción plena culminó con la peor crisis de la historia económica argentina, en particular para la clase trabajadora.

En este contexto, la violenta devaluación que marcó el fin de la convertibilidad fue el vehículo que condujo, bajo la etiqueta de la “adopción de un tipo de cambio competitivo”, a una redoblada función del salario real como fuente extraordinaria de plusvalía. Esta situación generó un espacio de acumulación para diversas empresas, tanto para aquellas que acumulaban capacidad ociosa, como para un renovado conjunto de pequeños capitales. Esta fue la base sobre la que se asentó la “etapa rosa” de la posconvertibilidad.

Ahora bien, como ha sido explicitado en la Sección 4, el salario real tiene un fuerte incremento hasta 2010, de modo que año a año se va “extinguiendo” el rol ampliado del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Esto no implica, claro está, que haya dejado de jugarlo estructuralmente, sino que desde dicho momento del tiempo dejó de ser un diferencial de importancia respecto del ciclo económico en relación a la década previa, tal como se observa en el Gráfico 5. A la par, como puede verse en el mismo gráfico, a lo largo de estos primeros años la renta de la tierra continuó fluyendo al país, en niveles similares a la etapa anterior, hasta que en 2007, en función de la tendencia alcista de los precios internacionales, la misma crece marcadamente. De este modo, la acumulación de capital en nuestro país recibe un nuevo impulso, siempre que la renta de la tierra sea canalizada directa o indirectamente hacia los capitales individuales.

Como dijimos, el Estado, como consecuencia de lo que se denominó “crisis del campo”, no logró captar ese incremento de renta a partir de una suba de los derechos de exportación,<sup>37</sup> obstaculizándose por tanto la posibilidad de su redistribución directa. La renta incrementada habría perdido así su papel inmediato como fuente de compensación, impactando por tanto en el propio crecimiento económico. Sin embargo, las erogaciones del Estado

---

37- Constituye éste un ilustrativo ejemplo del carácter antagónico de las formas políticas que puede encerrar la apropiación de la renta de la tierra.

mantuvieron similar ritmo y, jugando el rol de compensación, dieron continuidad al crecimiento económico. El déficit fiscal cubierto con emisión –a falta de retenciones para financiar las erogaciones públicas- redundó en mayores tasas de inflación<sup>38</sup> y, consecuentemente, en la sobrevaluación creciente de la moneda nacional, que se constituye –dado su papel como vehículo de apropiación de renta de la tierra explicitado en la Sección 3- en el sustento de la posibilidad de “estirar el ciclo” de la acumulación en esta etapa.

Claro está que la apreciación creciente de la moneda le da una forma específica al “choque” entre la necesidad de fuentes de compensación y la disponibilidad de las mismas. En lo fundamental, profundiza las presiones sobre la balanza comercial, situación reforzada por el crecimiento de la salida de divisas bajo la forma de rentas de inversión y de la salida de capitales por la cuenta capital del balance de pagos. Justamente por ello es que en los años más recientes reapareció un “viejo conocido” de la economía nacional: la restricción externa (y todos los problemas asociados a ella), modo palpable en el que aparece el límite que la necesidad de fuentes extraordinarias de plusvalía impone sobre la continuidad de la acumulación, y que se expresan en las dificultades de continuidad del crecimiento económico evidenciadas en el Gráfico 5.

En este sentido, es importante notar que, a trazo grueso, de no existir tal “respuesta” frente a la imposibilidad de incrementar las retenciones, la acumulación se hubiera enfrentado antes a los límites al crecimiento. Esto se opone al acuerdo existente entre muchos economistas, según el cual el problema de que en la actualidad la economía se enfrente a limitaciones en su crecimiento tiene su origen en la sobrevaluación de la moneda. Pero también constituye una mirada alternativa a la idea de que con el incremento de las retenciones no hubiera aparecido el límite, ya que en algún momento la necesidad de mayor magnitud de fuente de compensación aparecería, más allá de que estuviera algo más alejado en el tiempo.

En este marco, no llama la atención que en los años más recientes (2013-2014), la inflación haya pasado a jugar directamente el papel de reducir el salario real, incrementando su papel como fuente de compensación, a la par

---

38- No se pretende afirmar con ello que la emisión genera inflación per se, sino en tanto cubre déficit fiscal (toda vez que implica inyectar un poder de compra que no tiene como correlato una producción), a la par que tampoco se afirma que sea la única causa de la inflación.

que se intentó “normalizar” las relaciones con los mercados financieros con vistas a la reapertura del financiamiento externo. A excepción de una brutal caída de la renta de la tierra, la apelación gradual a tales fuentes de plusvalía abre la posibilidad de que el límite de la acumulación de capital en nuestro país no tenga necesariamente la violencia manifestada en el estallido de la convertibilidad. Ahora bien, lejos de significar una transformación, esta posibilidad de “aterrizaje suave” pone en evidencia que en la última década la acumulación de capital en nuestro país se ha reproducido sin haber logrado remover sus limitantes estructurales.



---

**Bibliografía**

Arakaki, A. (En prensa). Trabajadores precarios del sector privado. Una evaluación de su volumen, composición y remuneración en la experiencia argentina reciente. En Lindenboim, J. y A. Salvia (comp.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar*. Argentina, 2002-2014. Buenos Aires: Eudeba, 171-207.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Caligaris, G. y Fitzimons, A. (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.

Cazón, F., D. Kennedy, L. Iñigo y F. Lastra (2014), "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", VII Jornadas de Economía Crítica, La Plata: SEC, 16-18 de octubre.

Cimillo, E., Lifschitz, E., Gastiazoro, E., Ciafardini, H. y Turkieh, M. (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.

Costa, A., Kicillof, A. y Nahón, C. (2004). Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado. *Realidad Económica*, N° 203, Buenos Aires, IADE, 70-100.

Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Revista Desarrollo Económico*, N° 45: 25-47.

Frenkel, R. (2003). Globalización y crisis financieras en América Latina. *Revista de la CEPAL*, N° 80: 41-54.

Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI editores España, Madrid.

Gerchunoff, P. y Llach, L. (2004). *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Graña, J. M. (2013a). *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*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires: Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas.

Graña, J. M. (2013b) "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

Graña, J. M. y D. Kennedy (2009): "Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo", *Revista Realidad Económica* N° 242, IADE, Buenos Aires, 16 de febrero a 31 de marzo, 81-101.

Groisman, F. (2012). Empleo, salarios y desigualdad en Argentina: un análisis de los determinantes distributivos (2003-2011). 5to. Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones "Sectores Económicos: Discusión Interdisciplinaria". Buenos Aires: PESEI-IDES.

Iñigo Carrera, J. (2004). *El Capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.

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). 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 de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA). 22 al 24 de Octubre, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Jaccoud, F., Monteforte, E., Pacífico, L. (2011). La evolución del empleo en la Argentina desde la crisis del "Tequila" hasta la actualidad. Cantidad ¿vs? Calidad. 10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 3 al 5 de Agosto, Buenos Aires.

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. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

Marini, R. M. ([1973] 1991). *Dialéctica de la dependencia*, Ediciones Era, México.

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] 2002). *El capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Marx, K. ([1894] 2007). *El capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo III. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Maurizio, R. (2012). *Labour informality in Latin America: the case of Argen-*

*tina, Chile, Brazil and Peru. Brooks World Poverty Institute Working Paper, N° 165, Brooks World Poverty Institute.*

Maurizio, R. (2014). *Labour formalization and declining inequality in Argentina and Brazil in the 2000s: A dynamic approach*. ILO Research Paper, N° 9, International Labour Office.

Nun, J. ([1969] 2001). *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ricardo, D. ([1817] 2004). *Principios de Economía Política y Tributación*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Schvarzer, J. (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Planeta, Buenos Aires.

Shaikh, A. ([1991] 2006): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Ediciones ryr, Buenos Aires.

Starosta, G. (2010). Global commodity chains and the marxian law of value. *Politics, Antipode*, Vol. 42, N° 2, 433-465. Editorial Board.

Sweezy, P. ([1942] 1982): *Teoría del desarrollo capitalista*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.