

II JORNADAS DE **ECONOMÍA POLÍTICA**

10 y 11 de noviembre de 2008 - Campus UNGS

El “modelo” de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas

Juan M. Graña,
Damián Kennedy
Jimena Valdez

INSTITUTO DE INDUSTRIA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO

jornadaecopol@ungs.edu.ar / www.ungs.edu.ar/ecopol

(54 11) 4469-7552 o 4469-7500 int. 7160

El “modelo” de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas¹

JUAN M. GRAÑA², DAMIÁN KENNEDY³ y JIMENA VALDEZ⁴

Abstract: Dos hechos resultan innegables en la Argentina de la post Convertibilidad: el crecimiento económico a tasas elevadas y la persistencia de graves problemáticas sociales. En general, lo primero suele atribuirse a la adopción de un nuevo modelo basado en la implementación de un tipo de cambio real alto. En este marco, aquellas problemáticas sociales son las “cuestiones pendientes”, que perduran -habida cuenta de la magnitud de la crisis- y que la continuidad de la política actual se ocupará de resolver eventualmente.

En este contexto, este trabajo se propone desentrañar las características fundamentales de la forma de crecimiento iniciado en 2002, con un doble objetivo. En primer lugar, discutir si aquellas problemáticas sociales son cuestiones que no han podido resolverse en el corto plazo o si responden a la lógica de funcionamiento del “modelo”. En segundo lugar, analizar en qué medida (o bajo qué circunstancias) el esquema económico actual, dada aquella caracterización, es sostenible en el tiempo.

Para cumplir con los objetivos propuestos, desarrollaremos una mirada integrada de diversas cuestiones de este proceso económico: productividad, empleo, salario real y estructura sectorial del crecimiento económico. Pero nos centraremos prioritariamente en la trayectoria alcanzable por las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), que han sido -como señalan la gran mayoría de los investigadores- la base del crecimiento económico y del empleo.

En este sentido, las características de las PyMEs y su funcionamiento en Argentina serán centrales para analizar la sustentabilidad del régimen; ya que el tipo de cambio real “competitivo”, que dio inicio al ciclo de crecimiento, es su condición de existencia que, debido a su menor productividad relativa, requieren del aumento del rendimiento de la fuerza de trabajo o de crecientes transferencias de valor para reducir la brecha de competitividad a nivel internacional.

Palabras clave: Acumulación, riqueza social, empleo, salarios, productividad, PyMEs.

¹ Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-021 “Recuperación y crecimiento económico: potencialidades y límites para el empleo y el bienestar en la Argentina”, dirigido por Javier Lindenboim.

² Becario CONICET del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED)-UBA. (jmgrana@econ.uba.ar).

³ Becario CONICET del CEPED-UBA (dkennedy@econ.uba.ar).

⁴ Asistente de investigación del CEPED-UBA (jimenavt@econ.uba.ar)

El “modelo” de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas.

1. Introducción

El crecimiento económico y la persistencia de graves problemáticas sociales son los dos rasgos más característicos de la Argentina actual. Para una gran parte de los economistas (autodenominados heterodoxos), lo primero se debe a la adopción de un nuevo modelo, patrón o régimen de crecimiento basado fundamentalmente en la implementación de un tipo de cambio real (TCR) alto o competitivo. En esta lógica, aquellas problemáticas sociales son las “cuestiones pendientes” que aún perduran -habida cuenta de la magnitud de la crisis de 2001-2002- y que la continuidad de la política actual, con mayor crecimiento económico y del empleo, se ocupará de resolver.

En este marco, el presente trabajo se propone desentrañar las características fundamentales de la forma del crecimiento iniciado en 2002, con un doble objetivo. En primer lugar, discutir si aquellas problemáticas sociales son cuestiones que, dada la dimensión de la crisis, no han podido resolverse en el corto plazo o si, por el contrario, responden a la propia lógica de funcionamiento del nuevo “modelo”. En segundo lugar, analizar en qué medida (o bajo qué circunstancias) el esquema económico actual, dada aquella caracterización, es sostenible en el tiempo.

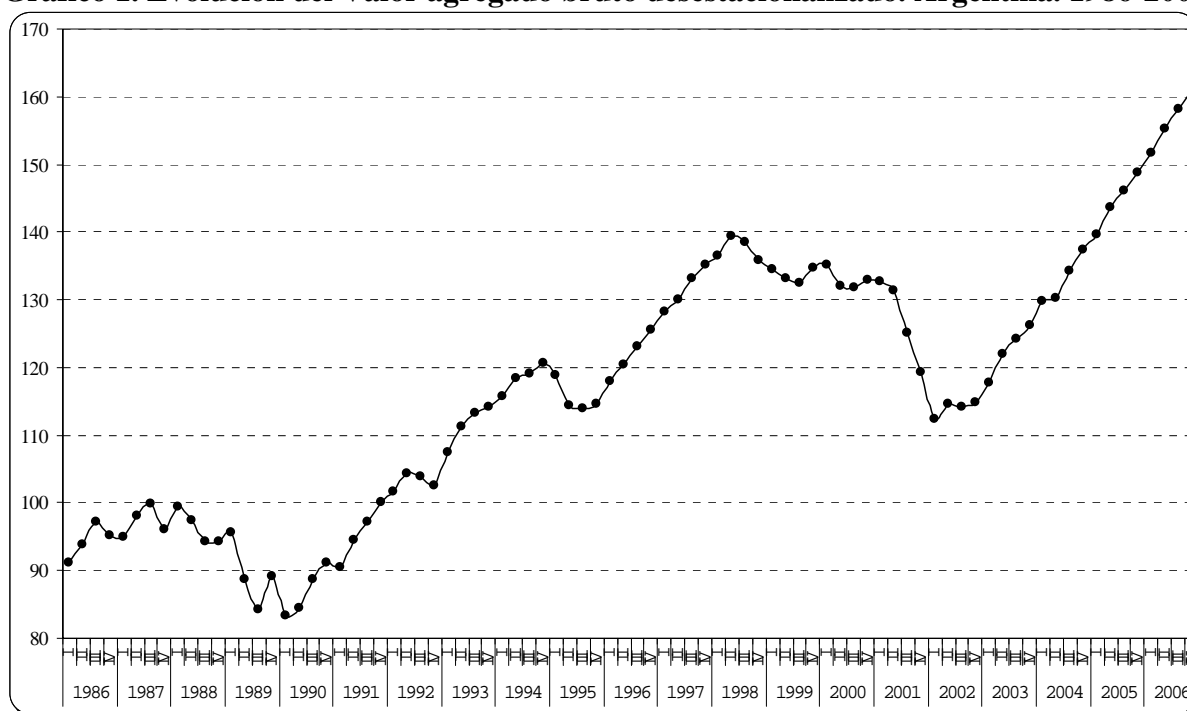
Para cumplir con esos objetivos el trabajo se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se realiza una breve reseña de lo acontecido en la Argentina post devaluación y las explicaciones más difundidas de tal proceso. En segundo lugar, se hacen algunas aclaraciones en lo que respecta al marco general -con sus determinaciones específicas- en el que se desenvuelve nuestro país. A continuación se desarrolla una explicación propia sobre cómo está creciendo Argentina en estos años, sus raíces y limitaciones intrínsecas; para llegar, finalmente, a las conclusiones de nuestro trabajo.

2. Así es el calor (excesivo de la economía)

2.1. La parte de adelante

Desde el momento más profundo de la crisis y hasta el año 2006⁵, Argentina ha logrado expandir la producción de bienes y servicios finales en un 40% (Gráfico 1), alcanzando en ese momento un nivel 17% superior al máximo de 1998. Esta dinámica es destacable no sólo por su propia magnitud, sino también en relación al importante período de estancamiento sufrido durante buena parte de los setenta y ochenta, y de la marcada volatilidad de la década pasada.

Gráfico 1. Evolución del Valor agregado bruto desestacionalizado. Argentina. 1986-2006



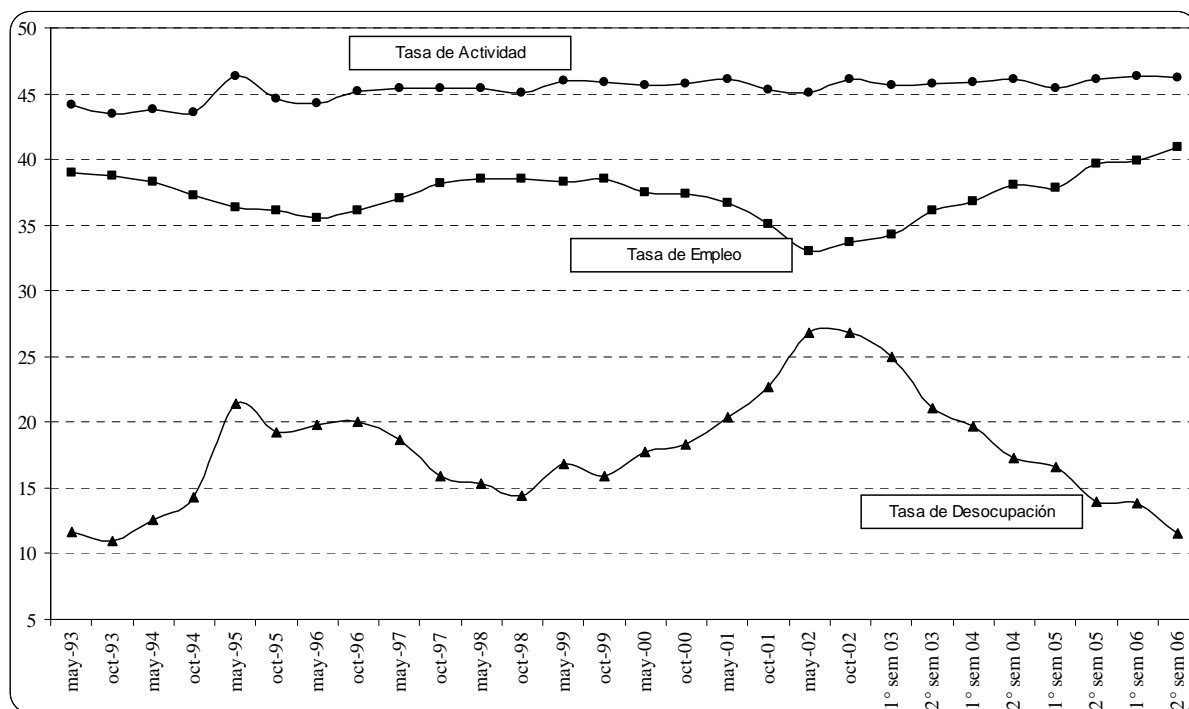
Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN)

Este crecimiento ha maravillado a muchos, en particular en lo relativo a sus efectos sobre el mercado laboral. Más específicamente, a la par de aquél se han generado miles de puestos de trabajo, una de las cuentas pendientes más importantes de la Convertibilidad. Como se observa en el Gráfico 2, la tasa de empleo, luego de alcanzar en 2004 el máximo de la década previa, superó en el segundo semestre de 2006 el 40%. Por su parte, la tasa de desocupación se redujo desde sus máximos históricos (próximos al 25%) a niveles cercanos al 10%⁶.

⁵ Último año con disponibilidad de datos confiables provenientes del INDEC. Desde 2007 se encuentra intervenido por el Gobierno Nacional, inicialmente con la excusa de revisar la metodología del Índice de Precios al Consumidor, pero actualmente gran parte del sistema estadístico está bajo su supervisión.

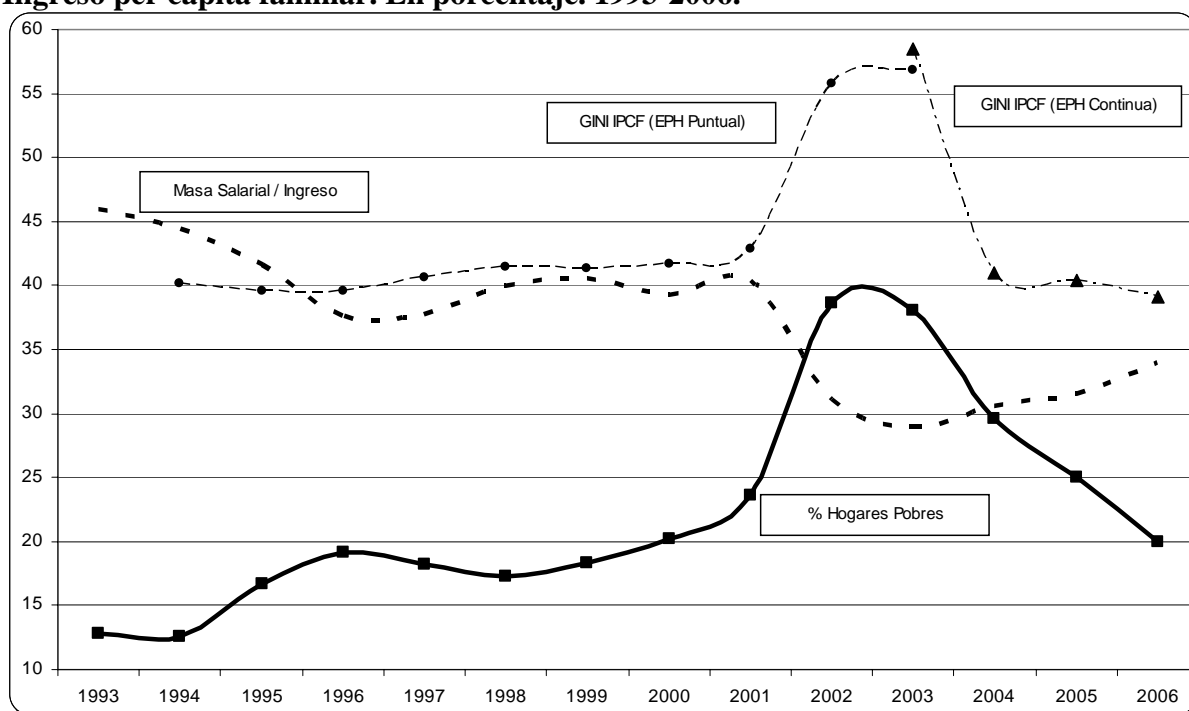
⁶ Sin contar como ocupados a los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogares Desocupados (PJHD).

Gráfico 2. Tasas de Actividad, Empleo y Desocupación. Mayo 1992-2do. Semestre 2006.



Fuente: Graña y Lavopa (2008) en base a EPH.

Gráfico 3. Participación asalarada en el ingreso, Hogares pobres e Índice de Gini del Ingreso per cápita familiar. En porcentaje. 1993-2006.



Fuente: Elaboración propia en base a Lindenboim et al (2005) y EPH-INDEC.

Ahora bien, aún con tal dinámica del empleo, pasados ya cinco años desde la crisis, la permanencia de graves problemáticas sociales (en particular, los altos índices de pobreza y la todavía fuerte desigualdad de ingresos, tal como se observa en el Gráfico 3) potencia las

preguntas respecto a las capacidades y límites del “esquema” macroeconómico para resolverlos. Avancemos en este sentido.

2.2. Me estás atrapando otra vez...

Tal como se observa en el Gráfico 1, la reversión de la crisis se da con el quiebre de la convertibilidad monetaria y su paridad legal, el “uno a uno”. ¿Cuáles son las explicaciones más difundidas sobre este proceso? Sintéticamente, existe un generalizado acuerdo respecto de que, al adoptar un tipo de cambio real más elevado, se ha generado un nuevo modelo (o patrón de crecimiento) sin límites estructurales explícitos que, basado en la producción de bienes primordialmente industriales (y no en la de servicios, como ocurría durante la Convertibilidad), genera una también ilimitada expansión del empleo, habida cuenta del mayor requerimiento de mano de obra de dichas ramas de producción (Amico, 2007; Arceo *et al.*, 2007; Basualdo, 2006; CENDA, 2006a y Frenkel y Rapetti, 2004).

La mayoría de las veces, como complemento de este acuerdo generalizado para explicar el momento actual, se destaca también la vigorosa expansión experimentada por el segmento PyME, empresas definidas -comúnmente- por su mayor absorción de empleo por unidad de producto. En particular, se señala que estas empresas no podían competir en el contexto de sobrevaluación cambiaria de la Convertibilidad, en tanto enfrentaban a otras que gozaban de costos reducidos en mano de obra (como las de países asiáticos). Así, no tuvieron más camino que convertirse en comercializadoras o directamente cerrar sus puertas, proceso que redundó en desindustrialización, concentración económica y, por ende, desocupación. Ahora, establecidas o reconvertidas a la producción de bienes transables, han podido suplir partes significativas del mercado interno (ya sea de insumos o bienes finales) debido a la importante protección efectiva brindada por el TCR alto.

Entonces, con este diagnóstico podríamos precisar más aquella relación entre un nivel de TCR competitivo y el crecimiento económico con generación de empleo: la clave serían las PyMEs.

Ahora bien, ¿cómo se explica desde esas posiciones que no mejoren los indicadores sociales si se está generando una gran cantidad de puestos de trabajo y reduciendo la población desocupada?

Sobre la base de los anteriores diagnósticos, se suele (o, en todo caso, “se puede”) explicar la demora en la mejora de los indicadores sociales acudiendo a algún “tiempo de reacción” diferenciado: primero las mejoras cuantitativas, luego las cualitativas; ó, en otros términos, primero el crecimiento, luego el desarrollo. El elemento clave en esta concepción lo juega la evolución del salario real; si bien no se niega que haya jugado un rol importante en la estimulación del actual ciclo expansivo, por su reducido nivel, se sostiene que seguirá recuperándose –como un proceso natural- a medida que continúe reduciéndose la masa de desocupados.

Sin embargo, en los últimos años hemos sido testigos de la reaparición de un elemento perturbador de esta “tendencia natural”, que ha detenido o desacelerado -usted dirá señor lector- el crecimiento del salario real. Nos estamos refiriendo, claro está, a la inflación. Distintas explicaciones se dan en torno a este proceso: éste sería generado, en parte, por el aumento de los precios de las mercancías exportadas por nuestro país y, también, por comportamientos oligopólicos -debido a la altísima concentración de ciertas ramas que obtienen, y preservan, tasas de ganancia en niveles extraordinarios. A estos dos factores se agrega el hecho de que algunas ramas de producción no han logrado aumentar su producción (de manera similar al crecimiento experimentado por la demanda), generando así los denominados “cuellos de botella” que producen aún más presiones inflacionarias.

De esta manera, la “temperatura” de la economía, expresada en la conducta empresaria no competitiva y los cuellos de botella, sumada al aumento externo de los precios de las mercancías que forman parte de la canasta de consumo –que agrega algunos grados a la sensación térmica- serían los factores que explican por qué los ingresos reales de los trabajadores no han podido crecer lo suficiente como para recuperar los niveles pre-crisis y lograr así reducir, a niveles históricos, la incidencia de la pobreza y la desigualdad. Tanto se ha dejado en manos del incremento del empleo la mejora de las condiciones de vida de la población que, tal como muestra el Gráfico 3, en 2006 encontramos una tasa de desocupación similar a la de 1993, pero en conjunción con un 50% más de hogares bajo la línea de pobreza.

En este marco, creemos que el único camino viable es poner en duda lo que hasta ahora se da por bueno. Para ello, vale la pena plantear algunos interrogantes en torno a cada uno de los elementos que de una manera u otra incorporan tales explicaciones. ¿Es el tipo de cambio real competitivo la llave perdida -hace un siglo- para la panacea del desarrollo? ¿Son las PyMEs el vehículo del progreso social de la Argentina? ¿Es la inflación el producto de factores externos

al planteo “macroeconómico”? Para intentar dar una respuesta debemos empezar el desarrollo desde la esencia misma de la producción capitalista. Veamos.

3. Costumbres argentinas (de comenzar por el principio)

3.1. ¿De qué hablamos cuando hablamos de riqueza?

La teoría económica (tanto la neoclásica, como muchas de las vertientes que se presentan como críticas a la misma) tiene como punto de partida el hecho aparentemente obvio de que su objeto de estudio es -explícita o implícitamente- la asignación de los recursos escasos para la producción de valores de uso que satisfagan necesidades ilimitadas. En otras palabras, para la teoría económica la forma actual bajo la cual se reproduce la sociedad no tiene más contenido y especificidad que el de ser un simple proceso técnico-material de producción de bienes y, por lo tanto, riqueza social no es otra cosa que una masa de valores de uso.

Ahora bien, basta mirar otros procesos físicos que tienen como resultado diversos valores de uso que satisfacen necesidades (el trabajo en la tribu primitiva, en el esclavismo y dentro de la familia) para concluir, sin lugar a dudas, que considerar a la producción como un simple proceso material de asignación de recursos no sólo resulta una completa abstracción, sino también que es a todas luces inconducente. Si no consideramos la forma social bajo la cual aquella se realiza, que en nuestro caso no es otra cosa que el capitalismo, no podremos dar cuenta de absolutamente ninguno de sus movimientos. En este sentido, lo primero que se observa es la forma privada e independiente que toma la división social del trabajo, de modo que la relación social general que -inevitablemente- siempre existe entre los individuos de esta sociedad se realiza de forma indirecta a través de la cambiabilidad de los productos de sus trabajos. Como tales, estos son portadores de la capacidad social de trabajo de cada uno de los miembros de la sociedad, capacidad que no es más que el carácter de valor de los bienes que, al expresarlo todos simultáneamente en otro, es su precio.

De esta forma, el precio no es un atributo *natural* de los bienes que brota -como sostiene la teoría neoclásica- de su escasez relativa (aspecto presente en toda forma social de producción, sin que, por ello, se traduzca en la existencia generalizada de aquél), sino que es la forma bajo la cual se expresa en la producción capitalista el carácter social de los trabajos privados. El precio es, por tanto, un atributo *social* de los bienes, los cuales como unidad de valor de uso o valor (precio) son mercancías. Así, la *riqueza social* no es un simple cúmulo de valores de uso

(que constituye la *riqueza material* de toda sociedad independientemente de la forma bajo la cual organice su producción), sino una masa de mercancías que tienen el doble carácter de valor de uso y valor; por ende, la riqueza social es una masa de valor.

Como suele ocurrir en toda organización social de la producción, también en el capitalismo la masa de riqueza social resultante de un proceso productivo es mayor que la utilizada para su realización. Esta no es sino la forma bajo la cual las sociedades realizan la esencia del ser humano: la apropiación creciente del medio para su reproducción. Claro que, como manifestamos previamente, esta cuestión es una abstracción si no se consideran las relaciones sociales de producción. Si antes afirmamos que, dado el carácter privado del trabajo, en la sociedad capitalista los productos del trabajo eran valores, la forma que toma la producción de una riqueza social mayor a la utilizada es la de “valor que se valoriza”, es decir, de producción de plusvalor.

En contraposición, la generalidad de las personas producen una mercancía bajo la forma “mercancía – dinero – mercancía”: la fuerza de trabajo. Desprovista de todo medio de producción, la mayor parte de la población se ve forzada a convertir en mercancía lo único de lo que dispone, su capacidad de trabajo, contratado por los capitalistas individuales para la producción de mercancías. El valor de la fuerza de trabajo está determinado, como el de cualquier mercancía, por la cantidad de trabajo humano abstracto socialmente necesario para su producción, que en este caso representa los medios de vida requeridos para la reproducción del obrero y su familia.

Ahora bien, ¿de dónde brota ese valor que se valoriza? Una vez dentro del proceso productivo, el trabajador cumple una doble función: mientras que de un lado conserva y transfiere el valor de los medios de producción al valor del producto, del otro crea nuevo valor, cuya magnitud no guarda en sí relación alguna con el valor de la fuerza de trabajo (determinado por el valor de los medios de vida necesarios para la reproducción del trabajador). Esta separación es justamente la base de donde surge la capacidad del dinero para valorizarse: de la utilización de la fuerza de trabajo a lo largo de una jornada laboral mayor a la que equivale su propia producción. De no ser así, no habría producción de plusvalía ni, por tanto, producción capitalista.

Pero ¿cómo se lleva adelante la producción de plusvalor? Por no presentar ningún límite natural o social (como sí lo tienen tanto la extensión indefinida de la jornada de trabajo como su intensificación), la forma más potente es la producción de plusvalía relativa, esto es,

aquella que resulta de la generalización de las mejoras productivas en las ramas que directa o indirectamente producen bienes consumidos por los asalariados tal que, manteniendo constante el salario real, disminuye el valor de la fuerza de trabajo. A su vez, la forma más acabada de producción de plusvalía relativa es el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria, en tanto de esta forma se hace actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto de trabajo para su transformación.

Claramente, para cada capital individual el proceso de producción de plusvalía como tal resulta completamente ajeno. Para éste, el precio de costo de su mercancía nada tiene que ver con el valor, sino que simplemente representa su desembolso de capital (dado que el equivalente al plusvalor le es gratuito), a lo que suma la tasa general de ganancia que resulta de la competencia entre capitales. Así, cada capital individual buscará “maximizar su ganancia” disminuyendo su costo individual tal que, dado el precio de mercado, se apropie de una ganancia extraordinaria, para lo cual no hace más que introducir mejoras productivas que incrementen el rendimiento de la fuerza de trabajo que ponen en funcionamiento. En otros términos, de lo que se trata es de lograr un aumento de la capacidad productiva del trabajo que permita “diluir” los costos laborales, insumos y de maquinaria en una masa mayor de mercancías puestas en circulación. Al generalizarse éstas en la competencia disminuye el valor de la mercancía, desapareciendo la ganancia extraordinaria originalmente lograda. Esta es la forma concreta bajo la cual se realiza para el conjunto la producción de plusvalía relativa.

En resumidas cuentas, la forma bajo la cual en la sociedad capitalista la masa de riqueza social resultante de un proceso productivo es mayor que la empleada para su realización es la utilización de la fuerza de trabajo por más tiempo que lo que cuesta su producción, bajo la apariencia –sobre la que se construye la teoría económica– de un pago en relación al aporte realizado. A tal apariencia contribuye el hecho de que la forma más potente de crear mayor riqueza social es la introducción de maquinaria que posibilite el incremento de la capacidad productiva del trabajo, que se presenta como la “productividad del capital”.

3.2. Para no olvidar

Desarrollado lo anterior, nos interesa ahora poner de manifiesto algunas consideraciones que hasta aquí no se han dicho y hacen al análisis que realizaremos en la próxima sección. Éstas

refieren en primer lugar a las diferencias entre los capitales individuales que realizan tal proceso y, en segundo, a la existencia concreta de fuentes de plusvalía extraordinaria, esto es, aquella que no brota del proceso de producción de plusvalía relativa.

En relación a lo primero, en el desarrollo previo tratamos a cada rama de actividad como un todo homogéneo. Ahora bien, es claro que en cada momento del tiempo, el abastecimiento completo del mercado implica -en términos generales- más de un capital individual por lo que al interior de cada rama habrá diferencias en las formas de producción, sus tiempos y sus tecnologías. En esa desigualdad se determina el promedio, es decir, algunos pondrán en funcionamiento una potencia productiva inferior (por ende tendrán un valor individual por encima del social y obtendrán una tasa de ganancia inferior), mientras que otros tendrán una mayor productividad y lograrán, por tanto, una tasa de ganancia individual superior a la de los primeros. Esta menor tasa de ganancia repercute en la posibilidad de acumulación del capital individual, reduciendo su capacidad de ampliar la escala y/o la adquisición de medios de producción que incorporen una mayor productividad laboral, en contraste con otros capitales que disfrutan de una velocidad de acumulación que no hace más que reproducir en escala ampliada sus procesos de producción y la brecha con aquellos. Esta situación, más allá de cual sea su origen, implica que, de no mediar ninguna fuente extraordinaria de plusvalía, deberíamos observar una tendencia a la eliminación de las empresas menos productivas al enfrentarse a problemas para poder compensar su (creciente) menor productividad.

Respecto a las fuentes de plusvalía extraordinaria en Argentina, podemos señalar tres cuestiones. En primer lugar, resulta evidente que el capital individual cuenta con el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (es decir, la reducción del salario real), como forma de reducir la proporción que el salario representa del total del valor creado. Obviamente, la utilización en escala agregada de esta herramienta constituye una amenaza para la producción capitalista, en tanto pone en riesgo la disponibilidad y/o la calidad de la fuerza de trabajo en el futuro, aunque no es este un problema que se le presente de manera inmediata a cada capitalista individual.

En segundo lugar aparece la renta diferencial de la tierra. En tanto los bienes primarios se producen en condiciones naturales no reproducibles, el valor de los mismos estará determinado no por las condiciones medias sociales de producción, sino por las menos productivas. Así, un país como Argentina, con mejores condiciones productivas del sector primario en relación al resto del mundo y, por tanto, con un costo de producción de esos bienes menor que el que se determina socialmente, la exportación de los bienes en cuestión

implica una entrada de riqueza social extraordinaria, esto es, de renta diferencial de la tierra. Por lo general, los Estados nacionales en cuestión (resultado de las formas concretas que toma la esencia mundial del capitalismo) absorben bajo distintos mecanismos toda o una parte de esta renta, la cual, de no mediar ninguna intervención, queda en manos de los terratenientes (en tanto se escapa de los capitales agrarios en su competencia por producir en las mejores tierras). De estas diversas formas de regulación, nos interesan aquí la aplicación de impuestos a la exportación de mercancías que portan renta⁷. Esa alícuota tiene, a grandes rasgos, dos efectos. Por un lado, redistribuye hacia el Estado la totalidad o una porción (dependiendo de su magnitud) de la renta de las mercancías que se exportan. Por el otro, al reducir el precio al que circulan internamente, reduce el valor de reproducción de la fuerza de trabajo (aunque no el poder adquisitivo del salario), resultando en un crecimiento de la tasa de plusvalía del capital productivo al interior del país.

Finalmente, el endeudamiento externo es la tercera fuente de plusvalía extraordinaria que interesaría a los fines del presente trabajo, pero que, por obvias razones, en la actualidad no es de importancia.

4. Nadie sale vivo de aquí

4.1. Las “oportunidades”

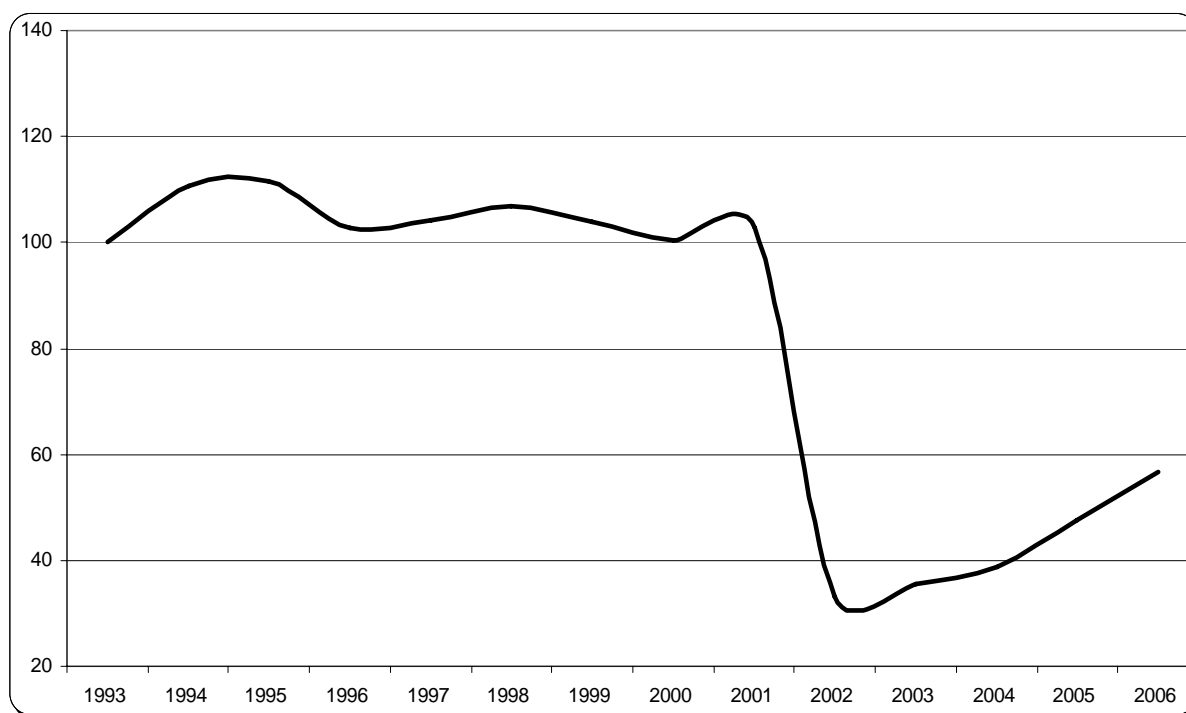
Luego de casi una década con el tipo de cambio sobrevaluado, el denominado tipo de cambio real competitivo aparece hoy por hoy entronizado por la gran mayoría de los economistas heterodoxos. ¿Qué poder secreto encierra? En abstracto: volver competitiva la producción nacional.

Tantos eufemismos logran ocultar de qué se trata y eso, justamente, es lo central: la forma de lograr tal “competitividad”. En general, para tornar competitiva cualquier producción debe reducirse -hasta su nivel internacional- el precio al que se ofrece esa mercancía y lograr que ella sea el vehículo de una ganancia de magnitud tal que permita continuar y ampliar la escala de producción. Es decir, reducir el precio mediante los costos, sin en ese proceso aceptar una

⁷ Es interesante destacar que la sobrevaluación de la moneda imperante, por ejemplo, durante la Convertibilidad, tenía el mismo sentido: debido a ese tipo de cambio, se le liquidaba a los exportadores de tales mercancías menos unidades de moneda nacional que las que corresponderían a un cambio no sobrevaluado, pasando indirectamente esa masa de riqueza social a los importadores, que dada la sobrevaluación importaban bienes abarataados.

tasa de ganancia inferior, ya que resentiría la capacidad de acumulación y, tarde o temprano, resultaría en la exclusión del mercado de tal empresa. ¿De donde brota, pues, el poder del TCR de volver competitiva a la industria nacional? La respuesta la encontramos en el Gráfico 4; allí vemos la reducción del salario en términos internacionales, cercana al 60%⁸, provocada por la devaluación.

Gráfico 4. Evolución del Salario promedio en dólares corrientes. 1993-2006.

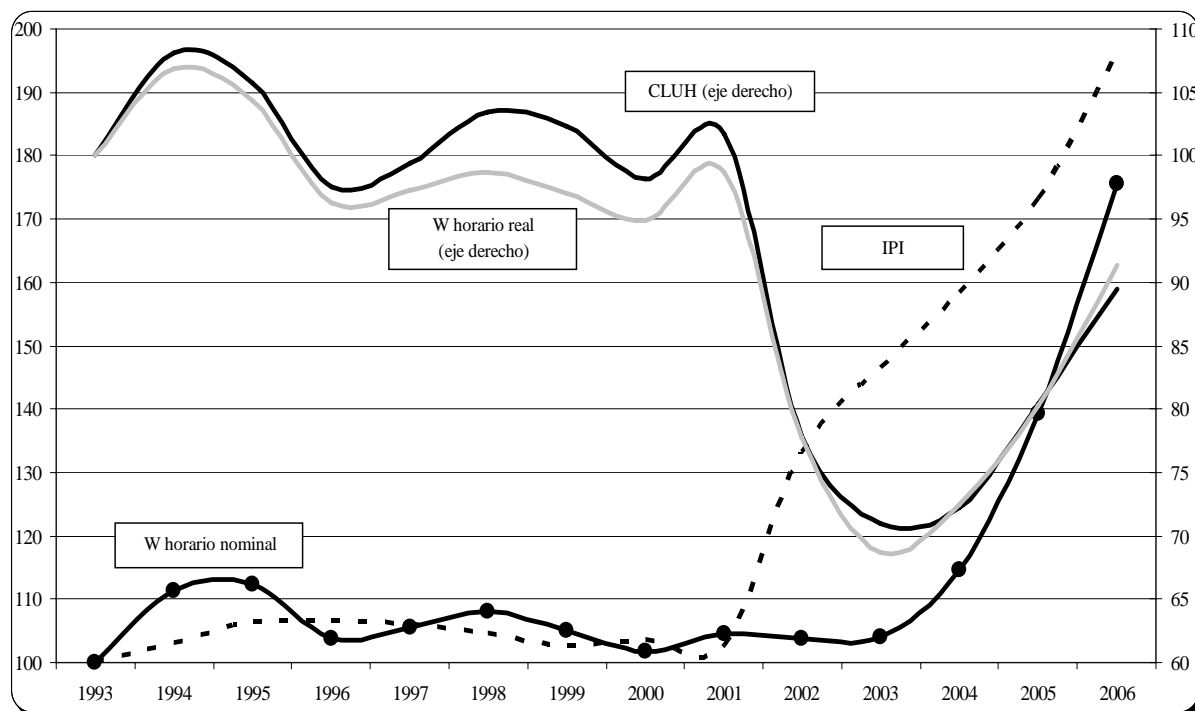


Fuente: Elaboración propia en base a Lindenboim et al (2005) y BCRA.

¿Qué significa, para un país como Argentina, semejante deterioro del salario medido en dólares? Dado que las exportaciones de nuestro país se concentran en valores de uso agrarios que pertenecen a la canasta de consumo de los trabajadores, la devaluación implica, por sí misma, un incremento del precio interno de éstos, reduciendo no sólo la expresión en dólares del salario sino también su poder de compra, es decir, el salario real. En otros términos, si bien algunos señalarían que no es necesario reducir el poder de compra en términos absolutos (sino que alcanzaría con disminuirlo en términos internacionales), decir esto en una economía como la nuestra implica necesariamente lo primero ya que en sí mismo es imposible separar la canasta de consumo de los hogares de los precios de los exportables. En estas condiciones, la devaluación implica una redistribución del salario desde los trabajadores a algún otro sector de la sociedad. Las consecuencias que esto porte dependerán de a quién se dirija.

⁸ No está demás aclarar que la devaluación, por más nefastos que fueran sus resultados, no era una de las opciones existentes (como sostienen algunos, en contraposición a la dolarización), sino el único camino en diciembre de 2001.

Gráfico 5. Evolución del Costo Laboral Horario, Salario horario nominal e Índice de Precios Implícitos. Evolución del Salario horario real. Total de Asalariados. 1993-2006. (1993=100).



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN y EPH-INDEC.

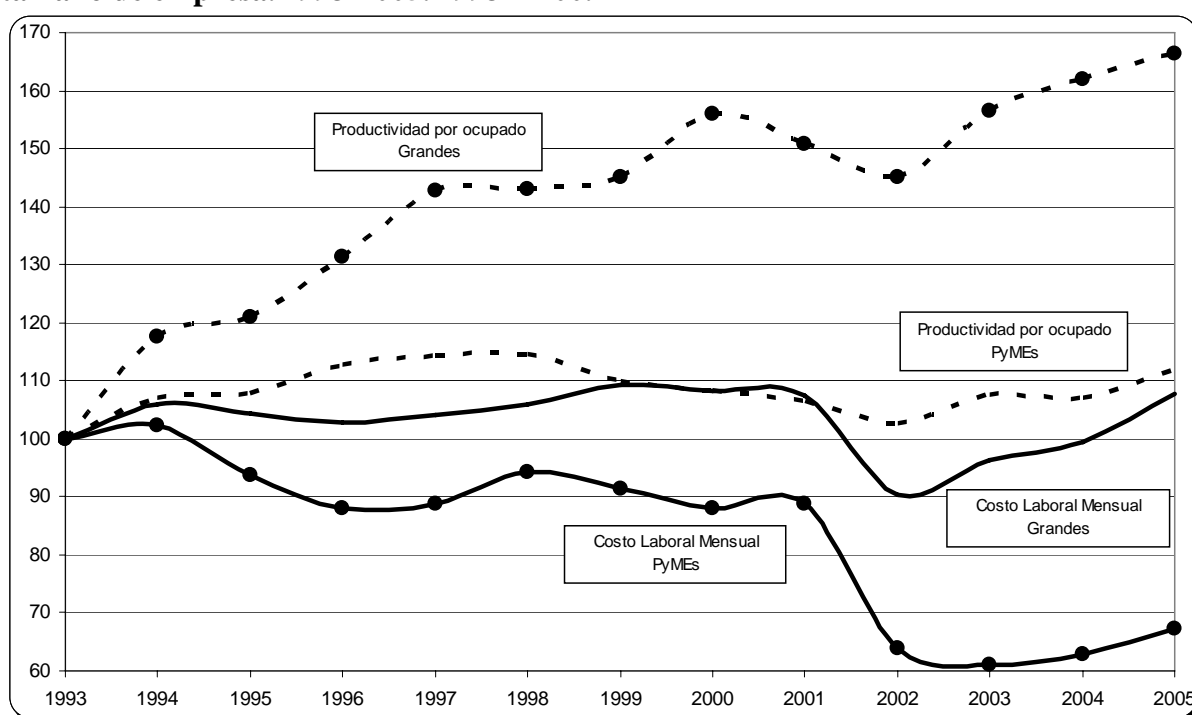
Ahora bien, es obvio que esta caída esperada del salario real como resultado de la devaluación es tal, siempre que no se establezcan retenciones a las exportaciones o que las mismas sean de menor proporción al aumento del tipo de cambio. En este sentido, el establecimiento de retenciones a las exportaciones de bienes primarios en 2002 tuvo el efecto de morigerar muy parcialmente el derrumbe del salario real (frente a una devaluación del 200%, aquellas fueron originalmente del orden del 20%)⁹. Efectivamente, como se observa en el Gráfico 5, la devaluación reduce marcadamente el poder adquisitivo interno del salario, así como también el salario visto desde el empresariado, esto es, el costo laboral general de la economía. A su vez, este “aumento de competitividad” fue mayor para las PyMEs¹⁰ que gozaron de una caída en sus costos cercana al 30%, mientras que para las grandes “sólo” fue de un 20% (Gráfico 6).

⁹ A su vez, dicha implementación implicó una apropiación de renta de la tierra portada en los bienes agrarios por parte del Estado, lo que se constituyó en un elemento central en la conformación del superávit. En este punto, es importante destacar que, aunque la apariencia del cobro de retenciones muestre lo contrario, no es que el Estado se apropia de una porción de renta exclusivamente con la implementación de tal instrumento; como mostramos previamente, con la sobrevaluación de la moneda vigente hasta el día previo a la devaluación estaba haciendo exactamente lo mismo, sólo que en lugar de incrementar las reservas financiaba la compra abarata de importaciones.

¹⁰ Para tratar con esta cuestión, utilizamos la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), que se realiza a las 500 empresas con mayor Valor de la Producción (aproximado mediante el valor total de ventas). A partir de ésta contamos con las variables relevantes a nuestros fines para las Grandes Empresas (GE), obteniendo por

Es decir que en unos meses la “competitividad” argentina se elevó –vía esta abrupta reducción del salario real- a niveles que permitieron comenzar a producir a empresas que, dada su escasa productividad, no habían podido competir durante la Convertibilidad. En este sentido, como varios autores señalan correctamente, el dinamismo del empleo se explica principalmente por la absorción por parte del sector PyME. Es decir que la devaluación no se trata de una abstracta modificación de la relación entre precios internos y externos de manera neutral a la “distribución”, sino que el objetivo es justamente reducir el costo laboral para que estas empresas estén en condiciones de producir.

Gráfico 6. Evolución del Costo Laboral Mensual y la Productividad por ocupado según tamaño de empresa. 1993-2005. 1993 = 100.



Fuente: Elaboración propia en base a DNCN, EPH-INDEC y ENGE-INDEC

En los términos que señalamos más arriba, esta caída del salario real por debajo del valor de la fuerza de trabajo¹¹ es una fuente de plusvalía extraordinaria para las empresas en general; en el caso de las “Grandes” simplemente “cae del cielo”, en el caso de las pequeñas y medianas se transforma en su condición de existencia.

diferencia entre estos valores y los correspondientes al total de la economía los atribuibles al resto de las empresas (que denominamos Pequeñas y Medianas -PyMEs-). Esto implica que en el segundo grupo quedan incluidas empresas de los más variados tamaños. A su vez, cabe destacar que para este caso el período en cuestión llega hasta 2005.

¹¹ Con esto no decimos que hasta 2001 se paga por su valor, todo lo contrario. Podemos señalar, como hemos hecho en otra parte (Graña y Kennedy, 2008), que el salario pagaba alrededor del verdadero valor de la fuerza de trabajo en la primera mitad de los setenta. En el mismo sentido, caída del 40% mediante, lejos estamos de tal capacidad adquisitiva ya sea en 2006, 2001 o 1998, etc.

En resumidas cuentas, la “ventaja” del tipo de cambio “competitivo” de este modelo -por la que le vale la adoración de amplios sectores de la sociedad- es la posibilidad de producir que le brinda a empresas que en otro contexto no pueden hacerlo, gracias a la protección de la competencia extranjera. Ahora bien, como queda claro con la información aquí presentada, el secreto de esta competitividad no es ni más ni menos que una reducción del costo que el salario representa en la producción, esto es, una violenta reducción del salario real.

4.2. Honestidad brutal

Con el panorama de cómo comenzó la “recomposición” del proceso nacional de acumulación, podemos ahora avanzar sobre la dinámica del mismo en relación a sus capacidades para el mejoramiento de los indicadores sociales.

Como vimos previamente, una de las razones que habitualmente se esgrimen para explicar el gran crecimiento del empleo observado en los últimos años es el cambio de la estructura productiva, donde los sectores productores de bienes (y, casi tomado como una definición, más demandantes de fuerza de trabajo) ganaron terreno frente a los de servicios. Sin estar necesariamente en contradicción con esta explicación, también se desataca la expansión de las PyMES como una fuente de gran absorción de mano de obra. En cualquier caso, en ambas argumentaciones el futuro de los indicadores sociales está “cantado”: si bien inicialmente aquellos sólo mejoran en función del crecimiento del empleo (lo que genera ingresos a amplios sectores sociales que antes no contaban con ninguno), a la larga, si se asegura la continuidad del proceso, también mejorarán vía aumento de su poder adquisitivo.

En relación al primer tipo de explicación, la transformación sectorial, en el último tiempo han aparecido algunos trabajos que cuestionan la realidad y profundidad de tal modificación. Por un lado, en el trabajo de Fernández Bugna y Porta (2007) que analiza la situación de la industria manufacturera, se concluye que la misma atraviesa un proceso de “crecimiento sin cambio estructural”. Por el otro, en Lavopa (2007) se compara al proceso actual con el período 1996–1998 -para no sesgar el análisis al incluir fases recesivas- concluyendo que el proceso actual es prácticamente idéntico respecto de las ramas que “motorizan” así como de las que más contribuyen al crecimiento económico, de modo que no es el “cambio estructural” el que explica la mayor absorción de fuerza de trabajo. En la búsqueda de la razón de esta última, se concluye que la mayor parte del empleo se concentró en

microestablecimientos y PyMEs (que en este caso hace referencia a los establecimientos de hasta 40 trabajadores). Es así como el mayor crecimiento del empleo en esta etapa se adjudica a una utilización más intensiva del factor trabajo en las ramas que motorizan este proceso y, por el mismo camino, que son las pequeñas y medias empresas las que explican la mayor cantidad del empleo generado.

La conclusión del referido trabajo nos lleva a la segunda explicación y, por tanto, a preguntarnos: ¿cuál es la capacidad de un proceso de crecimiento económico basado en PyMEs de mejorar las condiciones de vida de la población? Tal como vimos en el apartado anterior, el verdadero contenido del incremento de competitividad de nuestro país -que permitió el reinicio del crecimiento económico- fue el pago de la fuerza de trabajo, un escalón más, por debajo de su valor. De esta forma, la pregunta anterior puede reformularse de la siguiente manera ¿cuál es la potencialidad de las PyMEs de producir una importante mejora del salario real que incluso supere su históricamente deteriorado nivel de 2001?

Parte de la respuesta está a la vista. Como observábamos en el Gráfico 5, hacia 2006 los sueldos en términos reales se recuperaron en la post Convertibilidad un 28%, de modo que aún se encuentran un 10% por debajo del nivel vigente en la Convertibilidad. Aún más, al observar su evolución según tamaño de empresas (Gráfico 6), vemos que hacia 2005 las GE ya habían recuperado su nivel de 2001, mientras que las PyMEs aún se encuentran alrededor de un 30% por debajo de aquél. En la misma línea, es importante aclarar que además de experimentar un escaso mejoramiento cuantitativo, tampoco se observó una mejora en la calidad del empleo. Esto está principalmente explicado por el hecho de que el porcentaje de asalariados precarios en el segmento PyMEs, es mayor al observado en el Estado o en las GE (donde de todas maneras dista de ser pequeño).

¿Qué hay detrás de esta magra mejora del salario real en las PyMEs? Tal como intentamos plantear previamente, la cuestión central radica tanto en su bajo nivel de productividad actual como en su menor dinamismo en el tiempo, de modo tal que se amplía la brecha respecto a los capitales que producen en las condiciones medias. Esto último es lo que puede verse, en el ámbito restringido de nuestro país, en el Gráfico 6: la productividad de las Grandes Empresas crece un 20% entre 2002 y 2006, mientras que la de las PyMEs sólo un 5%. Es decir que el crecimiento de la productividad¹², aunque muy pobre, igualmente actuó como contrapeso a

¹² No existe relación directa y necesaria entre la evolución seguida por la productividad y las remuneraciones reales como podrían sostener los autores neoclásicos. Esto se debe a que ellos no consideran la forma específica de la organización social en el capitalismo pudiendo sólo analizar el proceso de trabajo y no de valorización, ver Graña y Kennedy (2006).

tales aumentos salariales. A su vez, la baja “competitividad” de las pequeñas suele servir de argumento para reducir -con intentos de modificar la legislación- la protección del empleo, que, de todas formas, vendría únicamente a legitimar lo que de hecho ocurre.

Dicho en otros términos, la escasa capacidad de los pequeños capitales de producir plusvalía genuina (esto es, la búsqueda de ganancia extraordinaria que conlleva a la producción de plusvalía relativa) se constituye en causa de que Argentina se vea imposibilitada de lograr mejoras sostenidas en el salario real y, por ende, en los indicadores sociales. Así, los que señalan el papel progresivo en la absorción de empleo por parte de las PyMEs, esperando para un futuro el resto de las mejoras, omiten que tal proceso se da únicamente y a condición de que el salario sea reducido.

En resumidas cuentas, el “contenido PyME” del actual crecimiento no es más que la forma concreta a partir de la cual no sólo continúa, sino que se profundiza un rasgo particular de la acumulación de capital en Argentina vigente desde mediados de la década del 70: la plusvalía extraordinaria basada en la reducción lisa y llana del salario real, es decir, en el retroceso de la “calidad de vida” de la clase obrera (Graña y Kennedy, 2008). Hasta Diamand, autor al que invocan recurrentemente los defensores del TCR alto, reconoce que el nivel de productividad del país, si bien no tiene nada que ver con el nivel del tipo de cambio, determina el nivel de vida a su interior (Diamand, 1972).

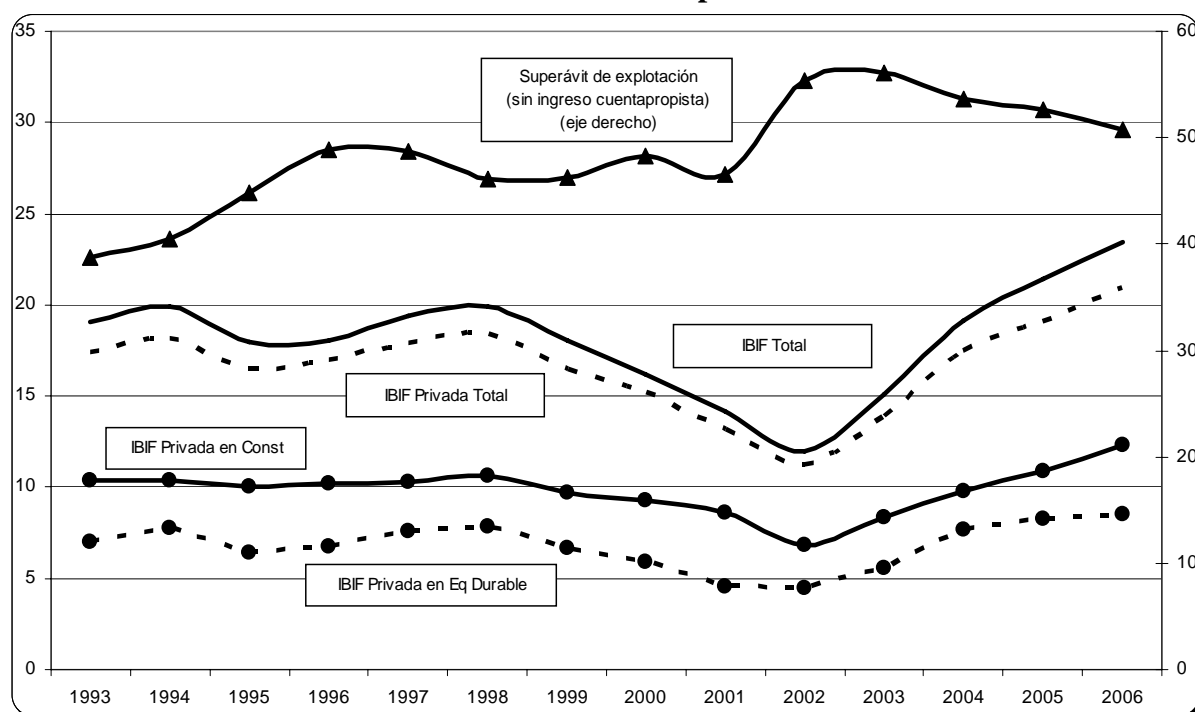
Algún desprevenido podría afirmar que cuatro años de caída del salario real “lo valen” en pos de incrementar la capacidad productiva del país, algo así, como una protección a la industria naciente hasta que “pueda valerse por sí misma”. Sin embargo, hemos intentado mostrar cómo el bajo salario real no tiene tal función sino la de ser condición de supervivencia, permanente, de los pequeños capitales. El comportamiento de la Inversión a lo largo de estos años está íntimamente relacionado con este contenido, a pesar de que muchos han afirmado que la misma se encuentra en su nivel más alto en términos históricos¹³.

Si bien, tal como podemos observar en el Gráfico 7, la participación de la inversión en el producto alcanza en 2006 el 23.4% -superando claramente los máximos de la Convertibilidad, el panorama es diferente si nos detenemos en su composición. En ese caso vemos que, por un lado, la mitad del incremento de la participación se debe a su componente público; y, por el

13 Algunos de éstos se basan en la evolución de la inversión a precios constantes (y, en algunos casos, de sus componentes), es decir, en qué cantidad de bienes de inversión se realizaron en 2006 en relación al máximo de la Convertibilidad (1998). Sin negar la importancia de este análisis, no es lo que a nosotros aquí nos interesa (dado que es esperable que la masa de bienes en general, y entre ellos los de inversión, crezca en el tiempo, más allá de los momentos de crisis)

otro, dentro del componente privado el único que aumentó fue la Construcción (que incluye, claro está, la construcción residencial). La inversión en Equipo durable de producción, por su parte, apenas incrementa su participación en el producto, yendo de 7,8% en 1998 al 8,4% en 2006, con un dinamismo particularmente escaso en los últimos dos años. El panorama se oscurece aún más si consideramos la evolución del superávit de explotación, el cual mantiene con la inversión lo que en otra oportunidad hemos llamado “traumático divorcio” (Lindenboim *et al*, 2005). En resumidas cuentas, el bajo salario real vigente en el período ni siquiera se utilizó sistemáticamente para superar las deficiencias productivas del país.

Gráfico 7. Superávit de explotación (excluyendo ingreso de cuentapropistas), Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) Total y Privada, en Equipo durable de producción y en Construcción Privadas. 1993 – 2006. En % del PBIpm.



Fuente: Lindenboim et al (2005) y DNCN

Pero esto no es todo. Habida cuenta del importante incremento de precios de los bienes exportados por Argentina en los últimos años, vino a expandirse la fuente de plusvalía extraordinaria que históricamente recibió nuestro país: la renta de la tierra. Como ya dijimos, dada de la existencia (y ampliación) de las retenciones a las exportaciones, además de apropiarse el Estado de una masa creciente de dicha renta, se abarata el precio de dichos bienes en el mercado interno, lo que produce un abaratamiento de la fuerza de trabajo sin afectar su salario real (en rigor, si no existieran éstas el poder adquisitivo de las remuneraciones estaría aún más deteriorado). De esta forma, el abaratamiento de los medios

de vida de los trabajadores es una segunda forma a partir de la cual se logra “competitividad” que, en términos generales, aprovecha el conjunto de los capitales, independientemente de su tamaño.

De lo anterior no debe deducirse, ni mucho menos, que la “opción” de los años noventa fue mejor que la actual. El sostenimiento de la Convertibilidad requirió de la tercera fuente de plusvalía extraordinaria mencionada previamente: el creciente endeudamiento externo.

4.3. Mi enfermedad

El proceso inflacionario vivido en los últimos años (que *oficialmente* desconocemos) y el magro comportamiento de la productividad erosionan poco a poco los efectos “positivos” del tipo de cambio competitivo, habida cuenta de la relativa constancia en el tipo de cambio nominal. Tanto es así que, considerando la nueva invasión de artículos importados, se reclama desde las patronales una depreciación creciente del peso.

Ya expusimos nuestras razones que explican esa evolución de la productividad. Ahora bien: ¿cuál es el origen de la inflación? Las respuestas son de las más variadas. No es de sorprender que la primera en la lista sea la “inflación por incrementos salariales”, razón en la que -por más enfrentados que aparezcan en el discurso político- confluyen empresarios y gobierno. No es sino desde despachos oficiales “progresistas” donde comienzan a fijarse techos a las paritarias. ¿Por qué?

Porque la elevación de las remuneraciones, en empresas poco competitivas que sobreviven sobre la base de salarios bajos, impone la necesidad de trasladar a precios esos incrementos que su tasa de ganancia, so pena de desaparecer, no puede absorber. En este sentido, aparece el comportamiento “poco competitivo” de los empresarios¹⁴ pero, en esa línea argumental, se requiere no ya dar cuenta de la voluntad de elevar los precios (cuestión que cualquier empresario -por *schumpeteriano* que sea- quiere hacer), sino de las condiciones objetivas necesarias para llevarlo a cabo. Y estas existen, justamente, por el elevado tipo de cambio que excluye a los importados y, por ende, protege a las PyMEs dándoles cierta capacidad de determinar -a voluntad- el precio interno. Ahora bien, en tanto el tipo de cambio continúe reduciéndose, ese precio estará determinado por los productos importados relativamente más

¹⁴ Claramente, existen empresas que pueden ejercer algún grado de arbitrariedad en su determinación de precios, pero eso deviene, justamente, de la fragilidad de las empresas proveedoras o compradoras frente a un capital relativamente más grande, aunque sólo lo sea para los estándares nacionales.

baratos producidos por empresas que ponen en movimiento una fuerza de trabajo marcadamente más productiva.

Una segunda razón que se esgrime para explicar la inflación es aquella que sostiene que estamos frente a un contexto de exceso de demanda agregada. Este argumento tiene dos interpretaciones. O bien es sostenido por los liberales de siempre que lo utilizan para afirmar hasta el cansancio la necesidad de reducir el gasto público, o bien es una manera de simplificar una cuestión sólo un poco más compleja: no se trata en rigor de un exceso de demanda agregada, sino de una desproporción de ramas: algunas ramas puntuales no pueden satisfacer la demanda, dando lugar a cuellos de botella. Esto no debiera llamar la atención si recordamos la evolución de la inversión a través de su descomposición más general. En ese sentido, parecería ser que estos cuellos de botella son simples resultados necesarios del modelo que no fuerza a la inversión productiva como forma de sobrellevar la competencia¹⁵.

La tercera explicación tiene que ver con el incremento de los precios de las mercancías exportadas por Argentina, a lo que viene a sumarse la depreciación internacional del dólar. En cuanto a lo primero, es justamente lo que dispara el incremento de la renta diferencial de la tierra, esto es, de la masa de riqueza social extraordinaria recibida por nuestro país en el periodo en cuestión. Pedir que estos no crezcan para detener la inflación es pedir que se detenga el crecimiento. En cuanto a lo segundo, no es más que una depreciación indirecta de nuestra moneda, tal como comenzaron a clamar los empresarios del país.

De esta forma, este mismo proceso inflacionario se retroalimenta, ya que reduce aquél margen de maniobra de las empresas nacionales, al hacer caer el TCR y abaratar así los importados que le compiten. Por lo tanto, el efecto más importante de la inflación -en el contexto actual- es su influjo sobre aquella variable y, por ende, la disminución de la competitividad ficticiamente lograda con la devaluación (reducción del salario real mediante). En este contexto, todas esas expresiones apuntan a lo mismo: la imposibilidad de competir ante las consecuencias de las tendencias puestas en movimiento. Exploremos brevemente dos de ellas.

Por un lado, las PyMEs comienzan a enfrentar problemas en su supervivencia, su ritmo de expansión se reduce y cae la absorción de empleo (Cuadro 1).

Cuadro 1. Elasticidades Empleo – Producto anuales. 2002-2006.

¹⁵ En el mismo sentido, los datos referidos a la capacidad instalada no muestran valor elevados ni mucho menos. Es más, los que registran valores elevados están determinados por cuestiones técnicas como las llamadas industrias de proceso, refinación del petróleo, sustancias químicas y papel, mientras que los rubros responsables de la producción de los bienes que más han elevado sus precios exhiben niveles, en los últimos años, inferiores al promedio.

Año	Variación Empleo	Variación Producto	Elasticidad Empleo-Producto
2002-2003	6,51	8,35	0,78
2003-2004	7,22	8,49	0,85
2004-2005	4,65	8,68	0,53
2005-2006	5,22	8,18	0,63

Fuente: Elaboración propia a partir de EPH y DNCN.

Por el otro, mientras tanto se acelera la inflación y el crecimiento de los volúmenes de importación, pero no ya de bienes de producción -“signo del proceso inversor en la Argentina”-, sino de bienes de consumo final. Como vemos en el Cuadro 2, el balance comercial muestra una evolución muy diferente si eliminamos el efecto precio y, a su vez, vemos que la participación de las importaciones en el Consumo Total y la Inversión (utilizando la discriminación por usos de las importaciones), muestra del agotamiento de la competitividad y reemplazo de producción nacional por extranjera, se encuentra en los puntos más elevados de la serie.

Cuadro 2. Exportaciones, Importaciones y Balance Comercial (precios corrientes y constantes). 2002-2006.

Año	Precios Constantes			Precios Corrientes			% Impo. en Consumo	% Impo en Eq, Dur,
	Impo.	Expo.	Balance	Impo.	Expo.	Balance		
2002	14.812	33.123	18.311	41.792	88.718	46.926	2,28	38,3
2003	20.376	35.108	14.732	55.311	97.477	42.166	2,50	45,3
2004	28.551	37.957	9.406	82.233	115.075	32.842	2,77	56,0
2005	34.301	43.083	8.782	102.072	133.346	31.274	2,89	57,2
2006	39.575	46.242	6.666	125.863	162.035	36.173	3,13	57,6

Fuente: Elaboración propia a partir de DNCN.

Tanto es así que, hacia el tercer trimestre de 2008¹⁶, la elasticidad empleo-producto se ubicaría en torno al 0,10, valor similar al de la Convertibilidad donde sólo las GE sobrevivían, y la inflación se desacelera a niveles inferiores a un dígito según estimaciones privadas; mientras que las remuneraciones reales al momento de alcanzar, a fines de 2006, los niveles previos a la crisis de 2001 se han mantenido estables durante el año pasado y caído en el presente, en el mejor de los casos.

5. Buena suerte y hasta luego

¹⁶ Trabajamos -en general- hasta 2006 para estar seguros de la confiabilidad de las estadísticas utilizadas. Se utilizan aquí tales números simplemente para ilustrar la situación hoy.

Como se desprende de lo anterior, la actual configuración del crecimiento -que aquella “compensación” mediante redistribuciones de plusvalía supone- tiene límites muy claros: puede agotarse la renta (tanto por reducción de los precios internacionales, como porque la necesidad de redistribuirla supere la magnitud disponible), o puede deteriorar de tal manera la fuerza de trabajo que en el futuro no encuentre porciones del obrero colectivo con las capacidades requeridas.

Creemos que tanto los efectos positivos -que han existido y son muchos-, como los negativos -que son cada vez más-, son resultado de la forma que tomó la acumulación de capital en Argentina. Ahora bien, en contraposición con quienes señalan un cambio en el “modelo económico”, entendemos que esta reversión del ciclo no es más que otra forma de la especificidad del proceso nacional de acumulación. Esencialmente, Argentina continúa reproduciendo la baja competitividad de su sector transable (debido a la reducida escala de producción) mediante fuentes de plusvalía extraordinaria. Desde la apertura de la economía, a mediados de los setenta, las consecuencias de este esquema han sido hartamente evidentes.

Esta esencia puede tener buenos efectos en términos de empleo como en este quinquenio, o malos como en la Convertibilidad. Esa disparidad de resultados se encuentra portada en qué fuente de compensación se encuentre disponible y se utilice. Si brota únicamente de la renta, su redistribución no tiene más efectos que reducir la riqueza que fluiría, en caso contrario, a los terratenientes. Si se suma la deuda externa, en algún momento deberán ajustarse las cuentas públicas para hacer frente a esos compromisos y, por último, si es a costa del valor de reproducción de la fuerza de trabajo habrá altas consecuencias sociales.

Incluso, en ausencia de fuentes de plusvalía extraordinaria de magnitud importante, como durante los ochenta, el mero crecimiento económico se muestra esquivo.

Al mismo tiempo, si aquella reducida productividad no es revertida se cae en una dinámica perversa: al tener baja escala, las potencias acumulativas de tal capital son reducidas en relación a las de los capitales concentrados a nivel mundial que realizan las innovaciones necesarias para mantener su nivel competitivo. Es decir, la brecha entre ambas irá en aumento, requiriendo a su vez crecientes redistribuciones para mantener así la apariencia de que son empresas “competitivas” y continuar contribuyendo con el crecimiento económico.

De esta manera, el “milagro argentino” se transforma en un resultado necesario de todas las tendencias puestas en movimiento. La escasa reducción de la pobreza, la magra redistribución

del ingreso, la estabilización del salario real en niveles inferiores a los de 2001 aparecen ahora como producto necesario del “modelo elegido”. No es ya el tipo de cambio “competitivo” algo neutral a la calidad de vida de la población trabajadora, ni la inflación culpable de la falta de recuperación de las remuneraciones reales, sino que ambos son expresión de la imposibilidad del sector productivo de afrontar tales incrementos y mantener, a la vez, el crecimiento económico. Y este proceso encuentra en las PyMEs su sujeto más característico.

Hasta tanto los intentos de intervención estatal no reconozcan que las condiciones de producción y vida de la clase obrera argentina son resultado de la relación entre sus formas nacionales y su contenido expresado en el mercado mundial, seguiremos dilapidando las masas de renta de la tierra y plusvalía extraordinaria que deberían ir, en primer lugar, al consumo de los trabajadores ó, en lejano segundo, a la potenciación de la acumulación. Poco podremos hacer, en caso contrario, más que aplicar parches. En este último sentido, vale la pena señalar una cuestión adicional. Evidentemente, lograr competitividad a través de redistribuciones de plusvalía extraordinaria o, en cambio, a través del desarrollo de las potencias productivas del trabajo no es indiferente a la conciencia del capitalista. En tanto, en el primer caso, la suerte de la que goza en la competencia no esta portada en su “esfuerzo” productivo no reconocerá la necesidad de encarar tal proceso a menos que, el capital social, representado en el Estado, le imponga regulaciones y condicionamientos para acceder a tales fuentes.

En este sentido, el panorama actual es sombrío: no se observan intentos serios que tiendan a, por un lado, la recomposición del poder de compra de los salarios, de manera de impedir que las empresas compitan a través de remuneraciones reducidas y se vean obligadas a la innovación y tecnificación, y, por el otro, la ampliación de la escala de producción de las pequeñas para que dejen de serlo y puedan competir a nivel internacional sin necesidad de recurrir a la precarización del empleo y el empobrecimiento de sus trabajadores.

6. Bibliografía

Amico, F. (2007): “La restricción externa y la recuperación argentina después de la crisis y el default”, mimeo.

Arceo, N., A. P. Monsalvo y A. Wainer (2007) “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: Argentina en la post-Convertibilidad”, Realidad Económica N° 226, IADE, Buenos Aires, febrero-marzo.

Beccaria, L. y R. Maurizio (ed.) (2005), “Mercado de trabajo y equidad en Argentina”, Prometeo, Buenos Aires.

CENDA (2006a), “El nuevo patrón de crecimiento y su impacto en el empleo”, en Notas de la Economía Argentina N° 2, septiembre.

CENDA (2006b), “Tipo de cambio: el verdadero dilema del gobierno”, en Notas de la Economía Argentina N° 1, junio.

CENDA (2007), “La demanda de inversión en la actual etapa económica”, en Notas de la Economía Argentina N° 3, junio.

Diamand, M. (1972), “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, Revista Desarrollo Económico Vol. 12 N° 45, IDES, Buenos Aires.

Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008) “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en Kosacoff, B. (ed.) “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007” CEPAL, Buenos Aires.

Frenkel, R y M. Rapetti (2004), “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo” para la OIT para servir de base de discusión de la Conferencia de Empleo MERCOSUR; OIT, Santiago de Chile.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2008) “Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social” en Lindenboim, J. (comp.) “Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI”, EUDEBA, Buenos Aires (en prensa).

Graña J. M. y D. Kennedy (2008), “El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos 30 años”, IV Congreso Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico, Buenos Aires, 22 al 24 de octubre.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2006), “Las apariencias engañan. Diferentes contenidos de la distribución funcional del ingreso”, XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE-UBA, Buenos Aires, septiembre.

INDEC (2007), “Encuesta Nacional a Grandes Empresas”, Buenos Aires.

Katz, C. (2006): “Coyuntura, modelo y distribución. Las tendencias de la economía argentina” en Anuario EDI N° 2, Buenos Aires.

Lavopa, A. (2008) “Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006” en Lindenboim, J. (comp.) “Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI”, EUDEBA, Buenos Aires (en prensa).

Lavopa, A. (2007): “La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?” en Realidad Económica N° 231, IADE, Buenos Aires.

Lindenboim J., D. Kennedy y J.M. Graña (2006), “Distribución, consumo e inversión en la Argentina de comienzos del siglo XXI”, en Realidad Económica N° 218, IADE, Buenos Aires.

Lindenboim J., J.M. Graña y Kennedy D. (2005), “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, en Documentos de Trabajo N° 4, CEPED, FCE-UBA, Buenos Aires.

Lindenboim, J., J. M. Graña y D. Kennedy(2007): “Salarios y productividad: contenido de la distribución funcional. Diferenciales sectoriales y de tamaño en Argentina en el período 1993 - 2006”, publicado en el CD del 8° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 8 al 10 de agosto de 2007, Buenos Aires.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2004): “Dinámica del empleo y rotación de empresas. Nota Metodológica”, disponible en el sitio de Internet del MTEySS.

Perez, P. (2006) “Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingresos en la Argentina post-Convertibilidad” Revista Lavboratorio / on line, Año VII – N° 19, Instituto de Investigaciones Gino Germani-FCS-UBA, otoño – invierno.

Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (2005), “Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina 2003-2004”, en Serie Estudios/2 Trabajo, ocupación y empleo. Trayectorias, negociación colectiva e ingresos, MTESS, Buenos Aires.