



Tipo de documento: Tesis de Doctorado

Título del documento: Un estudio sobre la crisis en un país periférico: la economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002

Autores (en el caso de tesis y directores):

Mariano Félix

Julio César Neffa, dir.

Pierre Salama, dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

fecha de defensa para el caso de tesis): 2008

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



Mariano Félix

Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina
del crecimiento a la crisis, 1991–2002.

(1 volumen)

Tesis para optar al título de
Doctor en Ciencias Sociales
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires

Directores:

Dr. Julio César Neffa

Dr. Pierre Salama

Buenos Aires

2008

Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002.

Resumen

Esta investigación busca estudiar la crisis del proceso de valorización de capital iniciado en Argentina en 1991 y concluido violentamente entre 2001 y 2002.

Para ello partimos de una presentación del abordaje metodológico que nos permite dar cuenta de la crisis reciente de la economía Argentina como un proceso ligado a las características generales de la dinámica de reproducción del capitalismo en un país periférico. Es decir, desarrollamos los fundamentos de la necesidad lógica e histórica de la crisis en Argentina contra su mera contingencia.

En segundo lugar, abordamos una discusión crítica de los distintos enfoques que abordaron el estudio de esta crisis. Presentamos el enfoque neoclásico, el neokeynesiano, el regulacionista y el marxista y analizamos sus fortalezas y debilidades.

Tercero avanzamos en el desarrollo (lógico e histórico) de la tendencia a la acumulación de capital en Argentina a partir de 1991. Mostramos que ese proceso tiene su fundamento en la relación capital y que a partir de él puede comprenderse, en las condiciones concretas de la experiencia argentina, el proceso que condujo a la necesidad de la crisis: la tendencia a la caída en la tasa de ganancia. Esta tendencia que vincula el aumento en la productividad del trabajo y la composición orgánica del capital (desplazamiento del trabajo vivo de los procesos de producción), conduce a la necesaria desvalorización de las mercancías y con ello a la crisis generalizada.

Cuarto, avanzamos en la discusión del principal contra-movimiento a la tendencia principal implícita en el exitoso proceso de acumulación de capital que atravesó la Argentina entre 1991 y 1998: la tendencia al aumento en la tasa de explotación. Discutimos la relación entre la acumulación de capital, la creciente explotación del trabajo y la descomposición y recomposición del principal sujeto antagonista al capital: el trabajo como forma social.

Quinto, realizamos el pasaje necesario a un nivel más concreto de análisis, abordando el desplazamiento de las contradicciones reales de la producción a la esfera de la circulación o de la reproducción del capital a escala social. En esa instancia, se estudia la articulación entre la tendencia al desplazamiento del trabajo vivo y la demanda global de mercancías a escala nacional. Como colofón se analiza la esfera del mercado mundial en tanto espacio concreto de desplazamiento temporal de las contradicciones del capital. Se explica aquí porque la crisis que se presenta como causada en ese ámbito (la circulación exterior, las exportaciones), en realidad se fundamenta en la producción de capital.

Por último, analizamos la articulación entre el proceso de valorización exitosa de capital y la tendencia a la desvalorización de las mercancías, con una de las formas de manifestación de la crisis argentina: la devaluación del peso. Estudiamos la relación existente entre la determinación del tipo de cambio y la valorización del capital. Discutimos las tendencias concretas de la economía argentina en los años noventa y mostramos cómo la devaluación de la moneda entre 2001 y 2002 fue producto necesario del propio proceso de valorización exitosa del período anterior y su crisis.

A study on the crisis in a peripheric country. Argentina's economy from growth to crisis, 1991-2002.

Abstract

This research looks to study the crisis of the process of capital valorization initiated in Argentina in 1991 and violently concluded between 2001 and 2002.

To that aim we begin with a presentation of the methodological framework that will allow us to account for the recent crisis of Argentina as a process tied to the general characteristics of the dynamic reproduction of capitalism in a peripheral country. That is, we develop the fundamentals for the logical and historical need for Argentina's crisis as contrary to its mere contingency.

In second place, we present a critical discussion of the different frameworks that have been used before in the study of this crisis. We present the neoclassical explanation, the neokeynesian explanation, the regulationist explanation and the marxist explanation, analyzing their strengths and weaknesses.

Thirdly we advance in the (logical and historical) development of the tendency of capital accumulation in Argentina from 1991. We show that this process has its fundamentals in the capital relation and that from it we can comprehend, in the concrete conditions of Argentina's experience, the process that led to the need of the crisis: the tendency for the profit rate to fall. This tendency that ties the increase in labor productivity and the organic composition of capital (the displacement of living labor from the processes of production), leads the economy to the need for the desvalorization of all merchandises and with that to generalized crisis.

Fourthly, advance in the discussion of the main counter-tendency to the main tendency implicit in the successful process of capital accumulation that Argentina went through between 1991 and 1998: the tendency to the increase in the ratio of exploitation. We discuss the relationship between capital accumulation, growing labor exploitation and the decomposition and recomposition of the main antagonist subject to capital: labor as a social form.

Fifth, we develop the necessary passage to a more concrete level of analysis, taking on the displacement of real contradiction in production to the sphere of circulation or the reproduction of capital at a social scale. In this instance, we study the articulation between the tendency to the displacement of living labor and the global merchandise demand at a national scale. As a complement we analyze the space of the world market as a concrete space of the temporal displacement of capital's contradictions. Here we explain why the crisis presents itself as caused within this space (external circulation, exports), while in reality it is funded in the production of capital.

At last, we analyze the articulation between the process of successful capital valorization and the tendency to the desvalorization of merchandises, with one of the forms of manifestation of Argentina's crisis: the devaluation of the Peso. We study the relationship that exists between the determination of the exchange rate and capital's valorization. We discuss the concrete tendencies of Argentina's economy in the nineties and show how the devaluation of the currency between 2001 and 2002 was the necessary product of the previous process of successful valorization of capital and its crisis.

Une investigation sur la crise dans un pays de la périphérie. L'économie argentine de la croissance à la crise, 1991-2002.

Résumé

Cette recherche vise l'étude de la crise du processus de valorisation du capital qui a commencé en Argentine à l'année 1991 et a conclu violemment entre 2001 et 2002.

À cet effet on part d'une présentation de l'abordage méthodologique qui nous permet de rendre compte de la crise récente de l'économie argentine en tant que processus lié aux caractéristiques générales de la dynamique de reproduction du capitalisme dans un pays périphérique. Cela dit, nous développons les fondements de la nécessité logique et historique de la crise argentine contre sa simple contingence.

Deuxièmement on discute à travers la critique les différents abordages ayant traité l'étude de cette crise. Nous présentons l'abordage néo-classique, le néo-keynésien, le régulationniste, et le marxiste et nous analysons leurs forces et faiblesses.

Troisièmement on avance sur le développement (logique et historique) de la tendance à l'accumulation de capital en Argentine à partir de 1991.

Nous montrons que ce processus a son fondement dans la relation capitale et qu'à partir de lui on peut comprendre, dans les conditions concrètes de l'expérience argentine, le processus menant à la nécessité de la crise: la tendance à la chute dans le taux de profit.

Cette tendance qui unit l'augmentation dans la productivité du travail et la composition organique du capital, déplacement du travail vivant des processus de production, conduit à la dévalorisation nécessaire des marchandises et avec cela à la crise généralisée.

Quatrièmement, on avance dans la discussion du principal contre-mouvement à la tendance principale implicite dans le processus à succès d'accumulation de capital qu'a traversé l'Argentine entre 1991 et 1998: la tendance à l'augmentation dans le taux d'exploitation.

On discute la relation entre l'accumulation de capital, la exploitation croissante du travail et la décomposition et recomposition du principal sujet antagoniste au capital: le travail en tant que forme sociale.

Cinquièmement, on réalise le passage nécessaire à un niveau plus concret de l'analyse en abordant le déplacement des contradictions réelles de la production à la sphère de la circulation ou de la reproduction du capital à échelle sociale.

À ce point, on étudie l'articulation entre la tendance au déplacement du travail vivant et la demande globale de marchandises à échelle nationale.

Comme notes finales on analyse la sphère du marché mondial en tant qu'espace concret de déplacement temporel des contradictions du capital.

On explique ici pourquoi la crise qui se présente comme ayant origine dans cet espace (la circulation extérieure, les exportations), se fonde en réalité dans la production de capital.

Pour finir, on analyse l'articulation entre le processus de valorisation réussie du capital et la tendance à la dévalorisation des marchandises, avec une des formes de manifestation de la crise argentine: la dévaluation du peso.

On étudie la relation existante entre la détermination du type de change et la valorisation du capital.

On discute les tendances concrètes de l'économie argentine dans les années quatre-vingt-dix et nous montrons comment la dévaluation de la monnaie entre 2001 et 2002 a été le résultat nécessaire du propre processus de valorisation réussie de la période antérieure et de sa crise.

Tabla de contenidos

PROLOGO Y AGRADECIMIENTOS	i
CAPITULO 1. Introducción	1
1. La economía argentina y la crisis. Breve historia de un problema recurrente.	1
2. Argentina, 1991-2002. Del <i>boom</i> a la depresión y crisis.	3
3. Capitalismo y su crisis recurrente.	7
5. El método y la investigación de sobre la crisis. La dialéctica en el estudio de la sociedad.	12
5.1 <i>La economía capitalista y la naturaleza de su crisis</i>	12
5.2 <i>La crisis y las formas sociales</i>	13
5.3 <i>La crisis, unidad y contradicción.</i>	15
5.4 <i>La realidad, unidad de múltiples determinaciones.</i>	16
5.5 <i>Posicionamiento general frente al estudio de la economía política.</i>	17
5.6 <i>Reconstrucción de lo real por medio de la abstracción.</i>	19
5.7 <i>Lógica e historia.</i>	20
5.8 <i>Lineamientos para una reconstrucción de la crisis.</i>	22
CAPITULO 2. Las múltiples lecturas de la crisis argentina. Hacia una interpretación dialéctica.	28
1. Introducción	28
2. La visión ortodoxa (neoclásica)	28
3. Visiones neo-keynesianas o la inflexibilidad de las instituciones sociales.	40
4. Enfoque Regulacionista de la crisis argentina	49
5. El marxismo y la última crisis en la economía capitalista argentina	58
6. Hacia una enfoque dialéctico de la crisis.	67
CAPITULO 3. La acumulación de capital, la tendencia decreciente en la tasa de ganancia y la crisis de la economía argentina.	70
1. La economía argentina: del <i>boom</i> a la crisis.	70
2. Acumulación, competencia y caída en la tasa de ganancia.	71
2.1 <i>La ley tendencial de caída en la tasa de ganancia y la composición del capital</i>	75
2.2 <i>Evolución de la composición orgánica del capital en Argentina en los noventa</i>	80
2.3 <i>Algunas críticas teóricas a la ley y su refutación</i>	84
2.3.1 Tiempo lógico, tiempo histórico y tendencia a la crisis. Crítica de la visión de Sweezy	84
2.3.2 Desequilibrios sectoriales y crisis. Crítica al enfoque de Meek	86
2.3.3 Tiempo, tecnología y crisis. Crítica al enfoque de Okishio	88
3. Tendencia como <i>tendency</i> y como <i>trend</i> .	92
4. Ley, sus “causas contrarrestantes” y el nivel analítico de abstracción.	95
5. Desarrollo desigual, la caída tendencial en la tasa de ganancia y la crisis	98
5.1 <i>La crisis, realización del valor del capital y su desvalorización</i>	99
5.2 <i>La crisis, desvalorización del capital y competencia entre capitales</i>	100
5.3 <i>Ganancias, precios y crisis en Argentina.</i>	103
6. ¿Ley de desarrollo o de derrumbe? La crisis como forma del desarrollo capitalista	107

7.	La ley y su fundamento de clase.	112
7.1	<i>¿Mucho o poco plusvalor? Grossman versus Pannekoek</i>	113
7.2	<i>La imposibilidad de superar al trabajo como fuente de la valorización</i>	117
8.	Acumulación, crisis y espacios nacionales de valor.	118
9.	De la tendencia a las causas contrarrestantes	123
10.	Anexo	124

CAPITULO 4. Tendencia al aumento en la tasa de plusvalor como contrarrestante de la tendencia a la crisis.

129

1.	Introducción.	129
2.	Estrategias para aumentar la tasa de explotación.	130
2.1	<i>Estrategias de plusvalor absoluto y relativo.</i>	130
2.2	<i>Financiarización y flexibilidad laboral</i>	137
2.3	<i>Forma y contenido de la tendencia al aumento en la explotación</i>	138
2.4	<i>Divide y reinarás, o la dialéctica de la composición de clase</i>	149
3.	Reforma laboral y aumento en la tasa de explotación.	156
3.1	<i>Breve reseña histórica de la regulación estatal del conflicto de clase.</i>	157
3.2	<i>Hacia la reestructuración de las relaciones de trabajo</i>	161
4.	Descomposición y recomposición de la clase trabajadora en Argentina. De la dominación a la crisis.	167
4.1	<i>Las nuevas políticas sociales y un nuevo sujeto social.</i>	170
4.2	<i>Desocupados organizados, un nuevo sujeto social que enfrenta la crisis del capital.</i>	173
4.3	<i>La recomposición política de la clase trabajadora y la crisis del capital.</i>	176
5.	La tasa de explotación en Argentina.	180
6.	De la explotación a la esfera de la circulación.	185
7.	Anexo	186

CAPITULO 5. Contradicciones del capital (a escala expandida) en la circulación.

192

1.	Introducción	192
2.	Acumulación de capital y contradicción producción-realización del plusvalor.	192
3.	Circulación, reproducción ampliada del capital y tendencia a la crisis.	195
4.	Reproducción del capital en una economía periférica	201
4.1	<i>Acumulación, precios de mercado y precios de producción</i>	201
4.2	<i>Acumulación de capital y utilización improductiva del valor.</i>	202
4.3	<i>Importaciones, demanda global y plusvalor.</i>	206
5.	La crisis y la salida exportadora	210
6.	Importaciones y desvalorización del capital constante	219
7.	De la crisis en la circulación a la crisis cambiaria.	222
8.	Anexo	224

CAPITULO 6. Acumulación de capital, competencia capitalista y crisis cambiaria en un país periférico.

228

1.	Introducción	228
2.	Convertibilidad y tipo de cambio	229

2.1	<i>Enfoques tradicionales sobre la sobre-valoración del tipo de cambio</i>	229
2.2	<i>Desequilibrio externo y tipo de cambio de 'equilibrio'</i>	232
3.	Tipo de cambio de equilibrio, <i>Fundamentals</i> y paridad de poder de compra	236
4.	Valor, acumulación y tipo de cambio	238
4.1	<i>Ecualización de la tasa de ganancia y capitales reguladores.</i>	239
4.2	<i>Competencia de capitales y precios a escala nacional</i>	241
4.3	<i>Del mercado nacional al mercado mundial</i>	244
4.4	<i>Tipo de cambio real y bienes 'no transables'.</i>	249
5.	El tipo de cambio real en Argentina y la crisis del capital	254
5.1	<i>El tipo de cambio real y las tendencias de la acumulación de capital</i>	254
5.2	<i>De la desvalorización a la devaluación</i>	262
6.	Anexo	272
CAPITULO 7. Síntesis y conclusiones		277
CAPITULO 8. Referencias bibliográficas		285

PROLOGO Y AGRADECIMIENTOS

El texto que presento en las próximas páginas sintetiza varios años de intenso y arduo trabajo. La investigación y, simultáneamente, la exposición de sus resultados, fueron ambos un interesante e importante ejercicio de aprendizaje de las modalidades de trabajo en el campo científico de las ciencias sociales. Con este estudio espero haber logrado hacer, al menos, un mínimo aporte al conocimiento del funcionamiento de nuestra sociedad.

Por supuesto, esta no es mi principal motivación. Mi interés por la ‘carrera científica’ siempre estuvo impulsado por una voluntad de transformación y cambio social. Mi búsqueda mediata es poder contribuir, en lo poco que esté a mi alcance, al mejoramiento de las condiciones de vida de mi pueblo. En tal sentido es que entiendo la producción científica y técnica: la misma debe permitir aportar a la comprensión de los fundamentos reales de la sociedad a los fines de su transformación radical; es decir, precisamente, a cambiarla de raíz, en los fundamentos que son la causa de su irracionalidad y de la reproducción sistemática de condiciones de injusticia y alienación.

Como señalé este fue un trabajo arduo e intenso, tanto desde lo intelectual como desde lo emocional. Por ello, no podría haberlo iniciado y mucho menos concluido sin el apoyo y aporte de innumerables personas, amigos, amigas, compañeras y compañeros.

Primero y principal, Melina, compañera de ruta. Leyó incontables versiones de esta investigación, aportando ideas y correcciones fundamentales y conversó conmigo sobre esta tesis millones de veces. Sobre todo, ella fue mi pilar más importante, pues apoyó en los momentos de más difíciles, aquellos de mayor incertidumbre y desazón, estando a mi lado sin contemplaciones o dudas, incondicionalmente.

También es invaluable el apoyo intelectual de mis dos directores, Julio y Pierre, quienes, cada uno a su manera, aportaron para que este trabajo llegara a buen puerto.

Junto a ellos debo agradecer a algunos compañeros de trabajo y amigos, en particular a Pablo Pérez, quien me alentó a avanzar, sin prisa pero sin pausa, en esta investigación.

A Mariana Relli e Ismael Domian, quienes leyeron borradores preliminares del trabajo y, sobre todo, aportaron reflexiones en incontables conversaciones y charlas, ‘académicas’ y de las otras, las de amigos/as, para que este trabajo pudiera llegar a buen puerto.

A Isidoro Sorokin le agradezco haber leído varios de los borradores de esta investigación y aportado muchas sugerencias importantes. A Patricia Arévalo y Agustina Battistuzzi quienes leyeron borradores preliminares del trabajo y me hicieron útiles comentarios.

A mis compañeros y compañeras de trabajo en el CEIL-PIETTE del CONICET y del IEFE.

A los miembros del CEPN de la Université de Paris 13 que me ayudaron en mis varias visitas a la ciudad de Paris.

A mis compañeras y compañeros de militancia en el Frente Popular Darío Santillán quienes crean día a día poder popular, con esfuerzo, constancia y paciencia incalculable, para lograr hoy el cambio social y la sociedad sin opresiones de ningún tipo en que deseamos vivir. Ese proyecto, ese sueño, alimenta todos los días mi voluntad de comprender mejor la sociedad en que vivimos para así poder aportar un grano de arena a su transformación.

Finalmente, a mis padres y mi hermana, quienes me aconsejaron y apoyaron siempre.

CAPITULO 1. Introducción

1. La economía argentina y la crisis. Breve historia de un problema recurrente.

Nuestra investigación busca dar cuenta de un evento histórico preciso: la más reciente crisis de la economía argentina. Esa crisis, que a nuestro entender comienza a manifestarse abiertamente a mediados de 1998 y concluye en un violento proceso que empieza a fines de 2001 y termina a mediados de 2002, tiene su fundamento en la propia dinámica del capitalismo argentino.

Es en eso en lo que nos interesa indagar, el fundamento de la crisis. Su fundamento precisamente y no tan sólo su causa. En tal sentido buscamos no sólo dar cuenta de los factores inmediatos que condujeron a la crisis sino más exactamente comprender la razón de la misma. Para ello partimos de la definición hegeliana de explicación según la cual “avanzar en la explicación de algo es retroceder hacia su fundamento racional, del cual depende y por el cual ese algo en realidad es producido” (Hegel, *La ciencia de la Lógica*, citado por Astarita, 2004: 295). Esto implica superar la explicación causal que busca explicar un fenómeno encontrando su ‘causa eficiente’, es decir el agente motor que es considerado productor inmediato del efecto (Astarita, 2004: 288). El problema de esa estrategia explicativa es que siempre debe remitir a una infinita cadena de relaciones causales o eventualmente a una causa inicial que no tiene por si misma causa, es decir queda inexplicada. Por lo demás, la sucesión de causas y efectos aparecen como completamente independientes sin conexión interna con la otra (Astarita, 2004: 289).

Nuestro objetivo es mostrar por qué y cómo la propia lógica de producción y reproducción de la sociedad condujeron a la crisis, más allá de los factores específicos que iniciaron la recesión en 1998 o explican la modalidad específica de la crisis en 2001 y 2002 (por lo demás, como veremos, ampliamente analizado en la literatura).

Bajo el aura de la caída del muro de Berlín, la derrota temporal del movimiento obrero organizado y el espectro del Consenso de Washington, el sentir y optimismo de los sectores capitalistas en Argentina expresaban la creencia de haber establecido las condiciones para el dominio definitivo sobre la sociedad.

El crecimiento sin límites era visto como algo sin dudas posible; la utopía de la valorización sin fin aparecía como real. La consolidación de la utopía del capital, la dominación definitiva

de la sociedad, la valorización sin fin del valor, sostenía la imposibilidad de la crisis económica en un futuro cercano.

Esta idea era apoyada por el *establishment* académico que dentro del marco teórico marginalista neoclásico alentaba teóricamente lo improbable sino imposible del fin del Mundo Feliz para el capital, parafraseando a Huxley. El breve pero profundo receso propiciado a comienzos de 1995 por la crisis mexicana, el ‘efecto tequila’, encendió señales de alarma pero no alteró la convicción básica de que el ‘modelo argentino’ poseía una estructura interna capaz de garantizar el crecimiento indefinido.¹

Sin embargo, el proceso de recesión y crisis iniciado en 1998 era una nueva modalidad, forma de manifestación, de la dinámica de expansión y crisis que la economía argentina ha sufrido periódicamente y se ha dado en llamar patrón de ‘*stop-and-go*’ (arranque y parada). Ese patrón de desempeño de la economía argentina habría estado en la base de la mayor parte de las crisis económicas de la segunda mitad del siglo XX. Según se señala, la expansión económica conduce a la economía argentina a enfrentar periódicamente restricciones asociadas a su bajo nivel de desarrollo productivo y su inserción periférica y dependiente en la economía internacional (Diamand, 1988).

Entonces, en ese marco y contrariamente a lo que asumían los promotores de las reformas estructurales durante los años noventa, consideramos que el período de expansión iniciado en 1991 no fue el ‘fin de la historia’ del ciclo económico (del *boom* y la crisis) en la Argentina. Por el contrario, la etapa 1991-2002 representó una nueva forma de aparición de la dinámica de producción y reproducción de la sociedad capitalista en la periferia; manifestación de una modalidad de desarrollo (capitalista) que tiene como mecanismo fundamental a la crisis.

No pretendemos aquí demostrar que lo que fundamenta la crisis 1998-2002 está detrás de los procesos de *stop-and-go* anteriores. Nos contentamos en este momento con mostrar por qué la propia dinámica del proceso de valorización y acumulación de capital en la economía argentina en el período analizado condujo inexorablemente a la crisis. Es decir, buscaremos aquí mostrar que la relación capitalista fundamental (la relación social capital-trabajo) se encuentra detrás (como fundamento o razón) de la crisis y de que manera las formas concretas de manifestación de la misma en esta etapa se vinculan a esa relación.

¹ Ejemplo de ese optimismo eran las elocuentes palabras de Jorge Ávila, economista del CEMA (centro de investigaciones de cuño ultra-ortodoxo), quien en diciembre de 1995 aseguró que la convertibilidad sobreviviría por “diez años más” para luego señalar que “... la Argentina está condenada a crecer por encima de lo que crezcan los países adelantados y en 15 años empezará a crecer como ellos” (Ávila, 1995: 191, 193)

En tal sentido daremos cuenta tanto de las dimensiones cualitativas como cuantitativa de la crisis. Es decir, analizaremos la dinámica general del movimiento y desarrollo de la crisis, pero también estudiaremos el porque de la magnitud extraordinaria de la misma. En este último aspecto, si bien este no es un estudio comparativo, en la medida en que sea necesario estableceremos las comparaciones con otros países de la periferia.

Para poder avanzar en ese sentido primero nos parece importante hacer una breve caracterización de la dinámica macroeconómica de la Argentina en todo el período bajo estudio (antes, durante e inmediatamente después de la crisis). En particular, para ilustrar el comportamiento de la economía argentina en la etapa, mostraremos los rasgos macroeconómicos básicos del período 1991-2002, señalando a su vez los hechos más significativos que permitan caracterizar el proceso.

2. Argentina, 1991-2002. Del *boom* a la depresión y crisis.

Luego de varios años de recesión e inestabilidad macroeconómica, en 1991 la economía argentina recupera su capacidad de expansión. La aprobación de la ley de convertibilidad monetaria en abril de ese año marca un quiebre a partir del cual las tendencias inflacionistas y recesivas que habían prevalecido durante casi veinte años, rápidamente desaparecieron.

La ley de convertibilidad establecía que dos elementos fundamentales. En primer lugar, el Banco Central de la República Argentina (BCRA) se veía impedido a partir de allí de ampliar la base monetaria sin la contrapartida de la compra de dólares u oro como reserva de respaldo (ley 23928/1991). En segundo lugar, prohibía la indexación de precios y salarios (decreto 1334/1991). Ambos elementos apuntaron a contener la inflación y crear las condiciones favorables a la acumulación de capital y consecuentemente el crecimiento económico.

La convertibilidad fue una pieza clave en un conjunto de medidas de reestructuración económica que habían comenzado a implementarse en Argentina en 1989 con la presidencia de Carlos Menem (1989-1999). Esas medidas incluyeron la privatización de las empresas públicas, la apertura de la economía tanto en la cuenta corriente como en la cuenta de capitales del balance de pagos y la desregulación de la compra-venta de mercancías (en particular, la desregulación de la compra-venta y uso de la fuerza de trabajo).² En conjunto,

² También podría hablarse de “re-regulación” pues la desregulación implicó la creación de numerosas nuevas reglas de uso (y abuso) de la fuerza de trabajo. Ver Neffa (2005).

ellas permitieron crear condiciones estructurales adecuadas para que en 1991 la economía retomara el crecimiento económico.

Los primeros tres años de la convertibilidad fueron fuertemente expansivos.³ En ese período se produjo un aumento importante de la producción industrial junto a una sistemática caída de la inflación. A su vez, el comercio exterior creció significativamente, en particular las importaciones. El aumento de la desocupación, la precarización laboral y la desigualdad distributiva se presentaban como los problemas más serios en aquel momento.

A comienzos de 1995, en el marco de la crisis de la economía mexicana iniciada a finales de 1994, el crecimiento económico se detuvo abruptamente. La denominada “crisis del tequila” produjo una caída violenta en la producción agregada, con los consiguientes efectos sobre el empleo y los ingresos. Sin embargo, la recuperación de la economía fue relativamente veloz. El PBI en términos desestacionalizados sólo cayó durante 3 trimestre consecutivos. Hacia el segundo trimestre de 1996 el producto bruto estaba recuperando los niveles previos a la crisis. La economía estaba creciendo nuevamente a tasas superiores al 5% anual.

La crisis de 1995 parecía dar la razón a quienes señalaban que las reformas económicas habían transformado la naturaleza del funcionamiento de la economía inmunizándola frente a potenciales elementos desestabilizadores. La crisis podía provenir del exterior, cierto, pero la economía argentina se encontraba en inmejorables condiciones para mantener la acumulación de capital de manera sostenida.⁴

La apreciación del tipo de cambio, que parecía para muchos un elemento de alarma, se disipaba en tanto el balance externo se ajustó fuertemente en la recesión, dando cuenta de la flexibilidad de la economía.⁵ Si bien hacia 1994 el déficit de cuenta corriente había alcanzado los 4,26% del PBI presentándose, según muchos, como un problema potencial, la recesión de 1995 mostró que el mismo podía ser rápidamente corregido en tiempos difíciles (en 1995 el déficit de cuenta corriente se redujo a menos de 2% del PBI) y que mientras la economía crecía existía abundante financiamiento para el mismo. En efecto, en esa etapa la economía argentina recibió miles de millones de dólares de capital internacional (buena parte de este, unos 30 mil millones entre 1992 y 1998 bajo la forma de inversión extranjera directa).

³ A partir de aquí haremos referencia a la convertibilidad para hablar del conjunto del programa económico, a menos que indiquemos lo contrario.

⁴ Por ejemplo, ver las opiniones de economistas y empresarios compiladas en Naszewski (1996).

⁵ Signo de la apreciación cambiaria era el hecho de que el dólar estuvo durante el período 1991-2001, en promedio, un 20,7% más barato que durante el promedio de los años 1980-1989.

Hacia el segundo trimestre de 1998 la economía llevaba un crecimiento acumulado de alrededor de 49% desde comienzos de 1991 y de 26,5% desde el punto más bajo de la recesión de 1995. El crecimiento del PBI era superior al 6,5% anual y no había visos de que se detuviera. Sin embargo, a mitad de 1998, la inversión comenzó a desacelerarse y el PBI comenzó a detener su marcha ascendente. En el marco de un contexto internacional deteriorado por las devaluaciones en numerosos países de la periferia (China en 1995, el resto del sudeste asiático en 1997, Rusia en 1998, Brasil en 1999), la economía argentina entraba nuevamente en recesión.

Sin embargo, y a diferencia del año 1995, la misma no fue corta y profunda, sino prolongada y persistente. Hasta fines del año 2000, la economía se contraería un 7,7% (en comparación con el segundo trimestre de 1998) en el marco de fuertes presiones deflacionarias. La inflación, que había llegado a niveles muy bajos hacia 1997, se convertía en una deflación sostenida. En diciembre de 2000 los precios minoristas caían un 0,1% en comparación con el año anterior.

El saldo deficitario del comercio exterior, se mantenía elevado y financiable pero la recesión comenzaba a reducirlo lentamente. De un déficit de 3434 millones de dólares anuales acumulados en el tercer trimestre de 1998, se alcanzó un superávit de 483 millones de dólares recién en el segundo trimestre de 2000.⁶ Igualmente la cuenta corriente seguiría en déficit hasta finales de 2001. El tipo de cambio apreciado comenzaba a ser visto, nuevamente, como un problema serio.

La prolongada recesión convirtió en problemático también el nivel de endeudamiento externo y el déficit fiscal primario, que en un contexto expansivo aparecían como moderados. La deuda externa que era equivalente a 49% del PBI en 1998 (algo más que el 42% de 1996), llegaría a 55% en 2000-2001. El déficit fiscal pasó de 0,56% del PBI entre 1991 y 1994 a

⁶ A modo de comparación, en el 'tequila', el déficit de balanza comercial pasó de 4139 millones de dólares en el cuarto trimestre de 1994 a un superávit de 1289 millones de dólares en el tercer trimestre de 1995. Es decir, el pasaje de pico de déficit a superávit se produjo en sólo 3 trimestres. En la crisis iniciada en 1998, ese pasaje requirió 7 trimestres. Los datos surgen de la contabilidad del balance de pagos, por lo que se estima a partir de las exportaciones e importaciones a precios f.o.b.

2,57% entre 1995 y 1997, alcanzado un pico de 3,99% entre 1998 y 2001 (Damill y Frenkel, 2003).⁷

Hasta 2001, la crisis de la economía argentina sólo se manifestaba como una recesión prolongada. Ese año la misma entró en su punto álgido. Mientras hasta el año anterior el saldo externo había sido financiable, en 2001 un débil flujo de capitales se convirtió en una salida acelerada.

Hacia finales de ese año desde el gobierno que había asumido a finales de 1999 (la “Alianza”), se habían intentado diversas medidas con el fin de contrarrestar o al menos postergar la resolución de la crisis. En diciembre de 2001, en el marco de una salida creciente de capitales del sistema financiero y del conjunto de la economía nacional, el gobierno decidió congelar los depósitos bancarios (en una medida que se conoció como “el corralito”). Pocas semanas después, en el marco de una profunda crisis política y frente a tensiones (e intensiones) contrapuestas, se tomaría la decisión de devaluar el peso argentino.

La crisis política se manifestó en la renuncia del ministro de Economía Domingo Cavallo (19 de diciembre) y el presidente de la Nación Fernando De la Rúa (20 de Diciembre) en el marco de una inédita movilización popular, durante la cual la represión policial provocó más de una veintena de muertes.⁸ Entre ese día y el 3 de enero de 2002 se sucedieron 3 presidentes. Ramón Puerta (quien era presidente del Senado de la Nación) se mantuvo por 2 días, hasta que asumió Adolfo Rodríguez Saá (ex - gobernador de la provincia de San Luis) el 23 de diciembre. Se declara la cesación de pagos sobre la deuda externa (*default*) pero se mantiene la convertibilidad de la moneda. El 30 de diciembre de 2001 renuncia Rodríguez Saá. El 1 de enero de 2002 es nombrado Eduardo Duhalde (ex – gobernador de la provincia de Buenos Aires y ex – vicepresidente de Menem) como nuevo presidente.

Se decide la salida de la convertibilidad y se devalúa el peso. La devaluación, que inicialmente sería de 40%, se transformó rápidamente en una de más de 200% y el abandono definitivo de la convertibilidad monetaria.

⁷ La crisis de la economía argentina comenzó a manifestarse también en la multiplicación de las denominadas “cuasi-monedas” (Féiz, 2004a, 2004b). Numerosos Estados subnacionales (provincias y municipios) comenzaron a emitir sus propias unidades monetarias a los fines de hacer frente a sus obligaciones financieras. Simultáneamente, se multiplicaron las “monedas privadas” o “monedas del trueque” que eran utilizadas en mercados informales a los fines de facilitar el intercambio de mercancías. El estallido de la unicidad monetaria fue uno de los signos más evidentes de la magnitud de la crisis que atravesaba la economía.

⁸ De la Rúa había asumido como presidente en diciembre de 1999, encabezando la fórmula presidencial de una alianza política denominada “Alianza”, luego de 10 años de gobierno de Menem.

En el primer trimestre posterior a la devaluación la economía se contrajo un 12,9%, los precios internos se dispararon un 6% (26% luego de seis meses) y el salario real cayó un 5,8% (-23,6% seis meses después de la devaluación). Simultáneamente, el saldo de cuenta corriente pasaba violentamente a una situación de superávit (de 3780 millones de dólares de déficit en 2001 a 8720 millones de dólares en 2002), sobre todo a partir de la contracción en las importaciones de bienes y servicios (se redujeron en un 51,3% entre 2001 y 2002).

Comenzaba una nueva etapa en la historia económica y social del país.

3. Capitalismo y su crisis recurrente.

La crisis de la economía en Argentina se presentó como un violento proceso que se aceleró de manera progresiva y condujo al colapso de las relaciones sociales en el país.

Cinco años antes de iniciada la crisis terminal de la convertibilidad, fueron pocas las voces disonantes que pronosticaban tal desenlace.⁹ El discurso hegemónico sostenía que la liberalización de la economía permitiría alcanzar el crecimiento sostenido solo interrumpido, tal vez, por circunstanciales choques exógenos, ajenos a la dinámica de la propia economía nacional.¹⁰ La crisis fue caracterizada por la ortodoxia como resultante esencialmente de una combinación de inesperados eventos externos rayanos a la mala suerte, nada inherente a la propia lógica de la organización social del país.

La crisis de la economía argentina no aparecía en el horizonte conceptual del discurso hegemónico. La no verosimilitud de la crisis de la economía en el imaginario conceptual dominante era el producto de un hecho sencillo: la teoría económica dominante, la teoría neoclásica, carece de una explicación para este fenómeno tan corriente, tan periódico y tan dañino para los pueblos en todos los países del mundo. Por ejemplo si uno repasa el índice de códigos por temática del *Journal of Economic Literature* (*JEL Codes*) utilizado para identificar la temática de artículos y documentos de investigación en economía en prácticamente todo el mundo encontrará que el concepto de ‘crisis’ no aparece en ningún lado

⁹ Dos de ellos fueron Salama y Valier (1992; 1994) quienes a comienzos de la década de los noventa proyectaban las fragilidades de las salidas latinoamericanas a la “década perdida”. En 1996, Salama señalaba como a comienzos de los años noventa, muchos de estos países era calificados como ‘emergentes’ y a partir de ello se instala la ilusión de la perenidad del sistema (Salama, 1996).

¹⁰ A modo de ejemplo de la ‘ceguera’ de los analistas argentinos, pueden verse el conjunto de entrevistas publicadas en Naszewski (1996). Desde el entonces ministro de Economía (D. Cavallo) hasta otros futuros ministros de corte “heterodoxo” (como José L. Machinea y R. Lavagna) así como otros economistas (G. Calvo, J. Llach, J. Ávila, entre otros) y empresarios elogiaban todas las bondades del proceso de reestructuración de los noventa y las perspectivas generales de continuidad sin crisis luego del “Tequila” de 1995.

entre los cientos de temas sistematizados.¹¹ El concepto más cercano reflejado en los *JEL Codes* es el de ciclo económico que, como veremos, tiene una connotación claramente diferenciada del concepto de crisis.

Sintéticamente, en ese marco conceptual la crisis simplemente no podía ser, no podía ocurrir. Parafraseando a Angenot podemos decir que el discurso hegemónico ubica a la crisis en el lugar de lo no decible, lo in-enunciable (Angenot, 1989). El discurso neoclásico, como discurso dominante en la teoría económica, ha establecido ciertos parámetros que sobre-determinan globalmente lo enunciable y privan de medios de enunciación a lo ‘impensable’ o lo ‘aún no dicho’, aquello que no corresponde más que a lo inexistente o lo quimérico (Angenot, 1989: 20). De esa manera, la crisis y sus fundamentos no son conceptualizables en el espacio teórico del discurso hegemónico.

¿Pero por qué un concepto tan elemental para entender la economía capitalista parece no existir para la corriente dominante de pensamiento en teoría económica? En primer lugar por qué en la tradición neoclásica, ligada al *laissez-faire*, la crisis no es un resultado necesario de la dinámica social. Al asumirse que el sistema dejado a sí mismo “se reproducirá por sí solo, uniforme, eficiente y probablemente para siempre” (Shaikh, 1991: 255) la tendencia dominante es argumentar que las crisis, en principio, no tienen motivos para producirse necesariamente. En efecto, en el esquema conceptual neoclásico el que las crisis igualmente ocurran debe atribuirse en consecuencia a factores externos al funcionamiento típico de la reproducción del sistema capitalista (Shaikh, 1991).

Dado que la crisis no está conceptualmente incorporada como un fenómeno a estudiar, la misma no puede siquiera ser nombrada. De ocurrir no puede ser vista más que como producto de un hecho externo, ajeno a las reglas de la economía (un *shock* o choque al sistema). La crisis puede ser entonces producto tal vez del error o la (mala) suerte, un evento contingente pero jamás un hecho necesario resultante de la propia lógica de funcionamiento del sistema.

Esto conduce a que las explicaciones neoclásicas de la más reciente crisis de la economía argentina la presenten como un hecho fortuito, no directamente ligado a la dinámica de reproducción social.¹²

¹¹ Ver los temas reflejados en los *JEL Codes* en http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html

¹² Veremos más adelante que entendemos específicamente por crisis.

En este esquema teórico el sistema económico puede ser descrito como compuesto por un conjunto de mercados de bienes, servicios y activos financieros, en los cuales individuos racionales llevan adelante sus planes de consumo y producción (Arrow y Debreu, 1954). Así en su estado ‘natural’ la economía contiene mercados para cada uno de los bienes, para cada momento del tiempo y para las diferentes situaciones posibles (‘estados de naturaleza’). En esta economía los agentes buscan maximizar su utilidad eligiendo su canasta de consumo óptima, la cual incluirá la compra de instrumentos financieros (‘seguros’) para afrontar contingencias desfavorables pero imprevisibles. En este modelo de la economía las crisis sólo pueden ser entendidas como el ajuste a un choque (*shock*) externo al sistema. Según ese esquema, en general la economía se encuentra, por definición, dentro de sus carriles ‘normales’ donde los agentes económicos ejecutan sus planes de consumo y producción óptimos.

En segundo lugar, en la teoría económica estándar (neoclásica) cuando se habla de ella, la crisis suele aparecer bajo la idea de ‘ciclo’. Pero la idea de ciclo hace referencia a un movimiento pendular natural en un proceso orientado por fuerzas que por su propia esencia no posee rupturas, quiebres o saltos abruptos o traumáticos. De acuerdo con este concepto, el sistema es visto como autorregulado, si bien presenta un comportamiento cíclico y no uniforme. El ciclo es sencillamente el resultado dinámico del movimiento del equilibrio de corto plazo de la economía a lo largo del tiempo. O es, alternativamente, el resultado del movimiento de corrección hacia el equilibrio de una economía que se ha desviado momentáneamente de él por un choque aleatorio (no previsible).

Es importante aclarar que en este enfoque un ciclo no es equivalente a una crisis. Mientras que entendemos, con Shaikh, que la crisis supone un “conjunto de fallas generalizadas en las relaciones económicas y políticas de reproducción capitalista”, los ciclos deben considerarse fundamentalmente como ‘pequeñas fluctuaciones’, variaciones de segundo orden (Shaikh, 1991). En efecto, en la interpretación hegemónica frente a un choque externo, la economía se ajustará a través de cambios en los precios relativos de los bienes iniciando una transición suave de un equilibrio a otro. Cuando el proceso de ajuste concluye, desaparecido el

desequilibrio, la economía se ubicará en un nuevo equilibrio tan estable como el anterior.¹³ Es más, en ese marco conceptual el ciclo (en rigor, el desequilibrio de los mercados) no puede tener efectos traumáticos sobre los agentes pues en el modelo de equilibrio general los riesgos son perfectamente asegurables (cada ‘estado de naturaleza’ es actuarialmente previsible) por lo que el desplazamiento de un equilibrio a otro no tendría carácter abrupto o traumático.¹⁴

Tercero, en el enfoque neoclásico la dinámica de la economía es pensada en términos del concepto de equilibrio o movimiento hacia él. De acuerdo con este enfoque de no ser por cambios exógenos en determinados parámetros, la economía estaría siempre en reposo en algún punto de equilibrio o sobre un trayecto óptimo predefinido. En efecto, como señala Carcanholo cualquier tipo de abordaje o modelo que parte de una concepción de equilibrio general de los mercados para, a partir de eso, definir las condiciones en las cuales la economía funciona en crisis o en fluctuaciones cae en una paradoja (Carcanholo, 1999). Asumido el equilibrio general de los mercados, cualquier exceso de oferta en algún mercado corresponde a un exceso de demanda en otro, lo que imposibilita lógicamente la concepción de una insuficiencia generalizada de demanda agregada (o sobre-producción generalizada) y por lo tanto de la crisis.¹⁵ Es por ese motivo que los abordajes tradicionales definen a las fluctuaciones de la economía como producto de eventos inesperados (choques aleatorios). Esas fluctuaciones no pasan de ser desviaciones circunstanciales (contingentes y no necesarias) de la economía de la situación de equilibrio e implican un período de tiempo necesario para ajustar a la economía nuevamente en dirección al equilibrio general.

En consecuencia, como sostiene Rosier no sería en realidad apropiado hablar de una teoría neoclásica de la crisis pues la misma es vista simplemente como una turbulencia producida

¹³ El enfoque neoclásico se concentra en el análisis de estados estacionarios (situaciones de ‘largo plazo’) sin estudiar sistemáticamente el proceso de ajuste o movimiento de un punto al otro. La teoría del equilibrio general neoclásico se ha centrado en probar (bajo condiciones extremas) la existencia del equilibrio y su estabilidad en un entorno acotado. En efecto, nada garantiza que el salto de un estado de equilibrio al otro sea realmente posible.

¹⁴ Podemos afirmar, junto a Davidson, que la corriente neoclásica piensa el mundo real como si fuera ergódico (Davison, 1994). Si el mundo fuera ergódico, el conocimiento sobre el futuro involucra simplemente la proyección de las situaciones pasadas o presentes; esto es, en un mundo ergódico el futuro es simplemente el reflejo estadístico del pasado. Sin embargo, en realidad el mundo es no-ergódico, de manera tal que el futuro no puede ser calculado a partir del pasado y por lo tanto es radicalmente impredecible e incierto (Davidson, 1994: 90).

¹⁵ La denominada “Ley de Walras” establece que si todos los mercados existentes menos uno ($n-1$ mercados) están en equilibrio (el exceso de demanda es igual a cero, ‘oferta igual a demanda’), el mercado restante también lo estará. O lo que es lo mismo, si un mercado presenta un exceso de oferta (sobre-producción) es porque el resto de los mercados presenta en conjunto exceso de demanda. En consecuencia, en ese marco es imposible que se produzca la situación de sobre-producción generalizada que caracteriza a la crisis ‘económica’.

por causas externas a las economías nacionales cuyos efectos no son más que amplificados por factores internos (Rosier, 1988). Estos factores internos se revelarán cuando los procesos de ajuste se vean interferidos por la acción de instituciones que introduzcan rigideces que, al interferir con el ajuste de precios relativos y la reasignación de recursos, retrasan el desplazamiento hacia el nuevo estado de equilibrio a la vez que transmiten los desequilibrios a otros mercados.

El análisis neoclásico desplaza de esta manera la explicación de la crisis hacia aquello inexplicable: choques externos, choques políticos, errores y fallas de cálculo. El fenómeno de la crisis es pensado como explicado por su causa eficiente. La ausencia de explicación orgánica de la crisis económica, es decir la inexistencia de un marco que pueda dar cuenta de la misma en términos del propio proceso de reproducción social (que incluye lo ‘económico’) como proceso dinámico, lleva a la ortodoxia a colocarla, paradójicamente, en el lugar de lo indescifrable.

Por eso, para sintetizar, sostenemos que la teoría neoclásica sobre la crisis refleja el optimismo de los sectores capitalistas respecto a que las condiciones de reproducibilidad de la sociedad sobre la base de su dominación no están siendo cuestionadas. Ello porque como señala Marx, los sectores dominantes (la clase capitalista, el capital) de ningún modo tienen conciencia sobre la naturaleza del proceso de valorización (producción y reproducción social) y sólo durante las crisis se interesan por tener esa conciencia (Marx, 1857-1858: 319). De esa forma es que ese enfoque se posiciona como parte de la ideología de la clase dominante y por lo tanto como parte del discurso hegemónico.¹⁶ Sobre esta base, la crisis no puede existir como tal, no puede siquiera ser pensada, pues ella supone no sólo la crisis de la reproducción ‘económica’ sino la de la reproducción social (capitalista) y por lo tanto de las relaciones de dominio sobre las que se sustenta. La crisis como proceso de ruptura generalizado, es llevado allí, a un lugar que impide que la misma sea nombrada. La hegemonía social de la burguesía se expresa en el ámbito del discurso social como hegemonía discursiva, sistema regulador que determina la posibilidad de producir formas discursivas concretas (Angenot, 1989: 20-21).

A pesar de la sofisticación matemática de los modelos de equilibrio general la corriente neoclásica debe refugiarse en la ‘dimensión desconocida’, en el espacio de los eventos

¹⁶ Como bien señala Angenot (1989: 26) la ideología dominante no ‘es’ la ideología de la clase dominante, aunque claramente establece entre las clases la dominación de un orden de lo decible que está ligado a la clase dominante.

estocásticos, impredecibles, indiscernibles. Remitiendo el razonamiento a la lógica de la identidad, la crisis termina siendo explicada no por la propia realidad, compleja, contradictoria y en movimiento, sino por lo superficial, lo no esencial.¹⁷ La crisis explicada por lo aleatorio significa la crisis no explicada o la tautología de la crisis explicada por la manifestación de la crisis.¹⁸

5. El método y la investigación de sobre la crisis. La dialéctica en el estudio de la sociedad.

En el próximo capítulo avanzaremos en la discusión crítica de los trabajos más relevantes que han tratado explicar la crisis más reciente de la economía argentina. Mientras tanto y a los fines de presentar los rasgos fundamentales de nuestra propia interpretación, a continuación delinearemos la propuesta metodológica a partir de la cual desarrollaremos nuestro estudio sobre la crisis en Argentina.

5.1 *La economía capitalista y la naturaleza de su crisis*

La economía argentina como economía capitalista posee una dinámica de cambio progresivo que es inmanente a la naturaleza social de su constitución. Sin embargo, en determinados momentos y circunstancias, la misma enfrenta transformaciones violentas. Es en ese instante que las contradicciones que atraviesan la sociedad estallan y a su vez son, momentáneamente, contenidas, conjuradas.

La crisis es ese momento de amplia reestructuración social, tiempo de reacomodamiento de las bases de la reproducción social, pero que a la vez debe ser interpretado como un tiempo de ruptura, de potencial quiebre de las relaciones sociales dominantes (Holloway, 1992a: 88). Partimos de una visión dinámica de la sociedad lo cual supone entender a la crisis como “un salto cualitativo, una ruptura del proceso normal de cambio” de la misma (Holloway, 1992a: 87).

¹⁷ La lógica formal incluye tres principios fundamentales: el principio de Identidad, el principio de No Contradicción y el principio del Tercero Excluido (Kohan, 2003). Estos principios presuponen una realidad inmóvil, sin contradicciones y sujeta a un devenir mecanicista donde el motor del movimiento proviene siempre desde ‘afuera’ (Kohan, 2003: 143).

¹⁸ Es en parte precisamente por llevar la discusión al ámbito del lenguaje de la lógica formal que la economía neoclásica bloquea el análisis pues como señala Angenot no se puede disociar jamás la forma del contenido, aquello que se dice y la manera adecuada de decirlo (Angenot, 1989: 18).

5.2 *La crisis y las formas sociales*

Asumimos que el conjunto de lo que pueden denominarse formas sociales son, siguiendo a Holloway, formas (relativamente) objetivadas de las relaciones sociales (Holloway, 1992a). En particular, las categorías económicas no son simples medios para describir al capitalismo sino que ellas son ‘formas’, ‘manifestaciones’ y ‘aspectos’ del propio sujeto de análisis (Ollman, 2003: 23). Todas ellas son formas de manifestación de una relación social más profunda y esencial, la relación de capital, y actúan como mediaciones (vínculos) en la relación entre el trabajo y el capital.¹⁹

Por un lado el capital como relación social se materializa como trabajo heterónimo (es decir, controlado por fuerzas externas al propio trabajador) mientras que por otra parte se expresa en formas sociales, esto es formas objetivadas de las relaciones sociales que median la dominación del trabajo por parte del capital (Postone, 1996). Ellas son comúnmente llamadas capital e incluyen al Estado, el dinero, la ley y el proceso de trabajo, entre otras. Hablamos de formas sociales en tanto las mismas aparecen como cosas aunque son la expresión de determinadas relaciones entre personas. Así, por ejemplo, un acto de compra-venta de mercancías aparece como una mera relación entre cosas (un bien y dinero) y no como una interacción entre sujetos (que poseen diferentes posiciones en la sociedad, distintas relaciones de fuerza, etc.). O, por ejemplo, el propio capital que aparece simplemente como una suma de máquinas, insumos y dinero cuando en realidad el capital es valor (es decir, trabajo humano abstracto, trabajo humano en general) que es puesto en movimiento para incrementarse. Esto sólo puede ocurrir a través de la acción del trabajo humano y en consecuencia el capital no hace sino reflejar la relación entre quien posee ese valor (expresado en cosas) como riqueza acumulada y quienes trabajan agregando (creando) más valor. El capital es, en consecuencia, una estructura constituida por formas de práctica social determinadas (Postone, 1996: 77).

A diferencia de las lecturas economicistas que sugieren que esas formas sociales son cosas (instituciones o formas institucionales) consideramos que las relaciones sociales deben pensarse como lo que son, expresión de las confrontaciones y contradicciones entre sujetos históricos. De esta manera es que consideramos que, por ejemplo, el capital debe comprenderse como una relación social, es decir como una relación de fuerza entre dos

¹⁹ Como explica Kohan (2003: 182), para Hegel ‘mediación’ es el paso intermedio o conexión entre un punto y otro, pues en su lógica (dialéctica) nunca hay un pasaje inmediato entre los polos de una unidad contradictoria (relación).

sujetos sociales: el capitalista (colectivo) comprador de la fuerza de trabajo y el trabajador (colectivo) vendedor de esta última (Kohan, 1998: 189).

Al ser el capital una relación de dominación, la misma es siempre conflictiva e inestable y en ella está la fuente elemental de la crisis. Es aquí donde reside la lucha de clase, en esta relación entre un sujeto social dominador y otro sujeto social dominado que puede rebelarse y trastocar la relación social de capital (Kohan, 1998: 190); es allí dónde se encuentra el fundamento último de la crisis (no sólo económica) en el capitalismo. En consecuencia, entendemos al capital como una relación entre quienes trabajan para sobrevivir y quienes viven del dominio del trabajo ajeno.

Por otra parte, dado que el trabajo se encuentra realmente sometido (o subordinado) al capital, la producción y reproducción de esa relación se encuentra subordinada al comando del capital. El capital articula el conjunto de las relaciones sociales, y por ello la crisis de la relación entre trabajo y capital es la crisis del conjunto de la sociedad: la sociedad contemporánea es la sociedad del capital (Negri, 1992).²⁰ Por ello, la crisis (fundada en la inestabilidad de la relación de dominación) es un hecho inmanente, necesario de la sociedad y no simplemente un hecho contingente, casual, o evitable.

Esto implica que en la sociedad capitalista la crisis siempre es mucho más que mera crisis económica. Es siempre (en distintos grados y magnitudes) una crisis de las relaciones esenciales que constituyen la sociedad. Es el punto en el cual las contradicciones constitutivas de la sociedad capitalista (las contradicciones de la relación social de capital) se manifiestan de manera abierta y se conjuran de manera violenta aunque sólo temporalmente.

Es en este marco general que analizaremos la última crisis argentina. En efecto, la misma y sus diferentes formas de manifestación deben ser comprendidas como producto de las dificultades para la reproducción de la relación de capital, o lo que es lo mismo como crisis de la relación de capital.

Si bien en términos estrictamente ‘económicos’ la crisis puede ser entendida como una interrupción o disrupción en el proceso de reproducción social que involucra la incompleta reproducción del proceso de valorización y acumulación de capital, en las sociedades capitalistas nunca es simplemente económica o política. Es siempre la crisis de una totalidad

²⁰ Señaló Marx que “[e]l capital es la potencia económica, que lo domina todo, de la sociedad burguesa [capitalista]. Debe constituir [constituye] el punto de partida y el punto de llegada...” (Marx, 1857-1858: 28, corchetes nuestros).

basada en una relación antagonista (la relación del capital) y producto de las contradicciones inherentes a esa relación. Por ello, la crisis adquiere invariablemente formas económicas y políticas (Holloway, 1992). Ella expresa, en definitiva, la inestabilidad estructural de las relaciones sociales capitalistas, relaciones antagónicas que se desarrollan a través de la lucha de actores sociales concretos.

5.3 *La crisis, unidad y contradicción.*

Nos diferenciaremos de otras propuestas analíticas proponiendo un análisis de la crisis que parta de la comprensión de la economía como una unidad dialéctica. En contraposición a la tradición de lógica formal sostenida en el razonamiento estándar, la unidad nunca implica simplemente que un ‘objeto’ es igual a sí mismo (identidad abstracta). La unidad nunca es identidad cerrada sobre sí misma, sino que siempre remite a un ‘otro’, a una relación (Kohan, 2003: 187). Esta noción de identidad (‘identidad esencial’ diría Hegel) permite entender al mundo como intrínsecamente inestable, en movimiento, pues en sí misma contiene la diferencia (el ‘otro’) y por lo tanto el cambio, el devenir, la crisis.²¹

En efecto, la economía debe ser entendida como la unidad de diversos momentos o elementos mutuamente determinados. La reproducción capitalista es un proceso integrado de producción social y circulación, y su repetición involucra estos dos momentos. Una crisis en este tipo de sociedad se manifiesta así como la desunión o separación de esos dos momentos siendo la posibilidad de esa separación inherente a la unidad misma, dado que es una unidad antagonista (Weeks, 1981: 208). La diferencia, como parte de la unidad, supone la negación, el enfrentamiento de los distintos momentos. Pero el enfrentamiento no es meramente extrínseco (externo), no es mera oposición sino que debe ser entendido como contradicción; aquí el polo opuesto no está ‘afuera’, sino que está dentro mismo de la relación, interiorizado. Un polo sólo puede ser definido e identificado a partir del otro —contradictorio— que lo constituye en el seno mismo de la identidad. Cada uno de ellos ha perdido su autonomía ‘externa’ (Kohan, 2003: 195).

En efecto como señalan Negri:

más allá de las formas fenoménicas, la ley fundamental de la crisis consiste en la necesidad misma de su propia reproducción [la del capital]. Ésta se remite a la

²¹ Dice Hegel que en la identidad esencial, “la identidad no es diferente de modo extrínseco, sino que en ella misma, y en su naturaleza está el ser diferente [...] La verdad está completa sólo en la unidad de la identidad con la diferencia” (citado por Kohan, 2003: 186).

contradicción entre producción y valorización, no como ésta se registra ‘en los momentos particulares del proceso, o en realidad, en la totalidad de procesos recíprocamente opuestos [es decir, contradictorios] (Negri, 1978: 114; corchetes nuestros).

Esto significa que las contradicciones de la sociedad no son meramente formales sino que las mismas son reales. Implican el movimiento enfrentado, desparejo de elementos que constituyen una unidad orgánica. Por ello, la crisis cumple la función de dar cuenta de la unidad entre elementos de la propia sociedad que tienden a moverse como si fueran independientes unos de otros. Señala Marx que “[l]a crisis no es otra cosa que la afirmación, por la fuerza, de la unidad de fases del proceso de producción, que se han independizado entre sí” (Marx, 1862-1863b: 436-437).

Esto significa que es necesario entender la crisis como producto del desdoblamiento del propio proceso de producción y reproducción del capital.

Lo más importante es que esa explicación requiere una concepción lógica del movimiento, el proceso, que no se reduzca a decir que un acontecimiento sucede o antecede a otro, o sea, que no se restrinja a la caracterización de los instantes del tiempo. Esa explicación lógica para el movimiento de un fenómeno, que se transforma en otro, por causa de su propio desdoblamiento, es provista por el método dialéctico que explica la transformación de un fenómeno en otro, a través de la resolución de contradicciones que le son inherentes (Carcanholo, 1996: 3).

5.4 La realidad, unidad de múltiples determinaciones.

Como veremos en el capítulo siguiente, en el fondo el principal problema compartido por los diferentes enfoques en la explicación de la crisis no es tanto el considerar la circulación y no la producción, o considerar los ‘hechos objetivos’, las relaciones reificadas y no las relaciones sociales subjetivadas, manifestaciones concretas de relaciones antagónicas, sino el realizar una mirada unilateral y no dialéctica de la crisis, su proceso y su forma. Las diferentes respuestas a la pregunta por la razón o fundamento de la crisis son presentadas sin considerarse como una determinación particular del proceso de valorización del capital en condiciones históricas particulares y por tanto como una reconstrucción parcial del fenómeno. Cada explicación se presenta en oposición a las otras y no como faceta necesaria y orgánicamente vinculada a la producción de una totalidad: la sociedad capitalista. En efecto implícitamente niegan la pertinencia de entender al fenómeno de la crisis como un concreto (real y pensado) por lo tanto como unidad de múltiples determinaciones. Precisamente las explicaciones se articulan a partir de meras relaciones de causalidad entre fenómenos que no

se encuentran integrados en una totalidad. Es decir cada explicación se presenta separada cuando en realidad cada una expresa procesos reales que integran en articulación dialéctica, contradictoria, la totalidad concreta que es el proceso de producción y reproducción de la economía argentina.

5.5 *Posicionamiento general frente al estudio de la economía política.*

Como punto de partida, en esta investigación trabajaremos desde lo que suele denominarse el paradigma materialista histórico. Según Vasilachis este paradigma como conjunto de creencias básicas se sostiene en la ontología del ‘realismo histórico’ (Vasilachis, 1993: 43). Es decir, asumimos que la realidad como aprehensible, se encuentra moldeada por una serie de factores sociales, políticos y económicos y está cristalizada (reificada) en un conjunto de estructuras que pueden definirse como ‘lo real’; a los fines prácticos, estas estructuras son ‘reales’, una realidad virtual o histórica. Como señala Kohan (2003: 91) ‘lo real concreto’ (digamos la economía argentina y su crisis) tiene existencia real más allá de nosotros, más allá de cómo nosotros lo pensemos y reconstruyamos como ‘real pensado’. Por supuesto esto no significa que tal separación entre el ‘objeto’ de investigación y nosotros (sujetos) sea absoluta, tajante.²²

Por otro lado, al estar posicionados desde este paradigma nos apoyaremos en una epistemología que podría denominarse como transaccional y subjetivista (Guba y Lincoln, 1994). Esto significa que nuestros valores influyen inevitablemente nuestra investigación. La propia construcción del objeto de nuestra investigación es el resultado de un proceso mediado por esos nuestros valores.

De manera que lo que puede conocerse está indisolublemente entrelazado con la interacción entre el nosotros (el investigador) y el objeto. Esto supone que entendemos que el conocimiento es una construcción, una (re)construcción de la realidad por la vía del pensamiento. Por ello, si bien nuestro análisis (como cualquier análisis materialista de la realidad) toma como punto de partida la realidad ‘empírica’ para, a partir de ella, determinar las categorías analíticas más adecuadas para su comprensión, ese procedimiento parte

²² En este punto, seguimos a Kohan en su crítica al dualismo o ‘ruptura epistemológica’ que planteaba Althusser en su lectura de El Capital de Marx (Kohan, 2003: 90). Aun en los momentos en que realicemos un análisis de la crisis en niveles de abstracción (o generalidad) elevados, esto no supondrá que estemos pensando en una realidad inexistente, en un mero concepto, en una idea (el capitalismo *sans phrase*). Nuestros razonamientos y discusiones siempre se tendrán como referencia al capitalismo real, realmente existente: la sociedad (economía) capitalista argentina.

inevitablemente de un conjunto de hipótesis, valores, etc. que organizan la aproximación general al problema de investigación (Kohan, 2003: 103). A través de este proceso de análisis podremos llegar a determinaciones simples y generales, a partir de las cuales definiremos los conceptos o categorías esenciales. La selección de estos elementos e hipótesis tiene como punto de partida una determinada perspectiva política (Kohan, 1998: 90).²³

En tercer lugar, partiendo desde este paradigma de investigación, nos apoyaremos en la dialéctica como metodología (Guba y Lincoln, 1994). Esta requiere partir en un primer momento de una apropiación pormenorizada de la materia que constituye el objeto de estudio a través de la cual se pueden delimitar las condiciones de inteligibilidad del objeto, las que luego presidirán la elección del orden de exposición más adecuado (Kohan, 1998: 100).

Siempre la investigación debe preceder cualquier tipo de demostración, validación o exposición teórica para evitar recaer en la metafísica apriorística. Esa etapa (el proceso de investigación en sí) se sintetizará en el capítulo que sigue, en el cual se presentan las principales interpretaciones sobre nuestro objeto de estudio.

En el resto de los capítulos avanzaremos con la exposición de los hallazgos (resultados) de nuestra propia investigación. El modo de exposición (o método de justificación y validación) consistirá en definitiva en la ordenación de las categorías, desde las más simples y abstractas hasta las más concretas y explicativas (Kohan, 1998: 91). Ese orden no será, por supuesto, para nada independiente de nuestros objetivos políticos como investigadores. En todos los casos, en la investigación y la exposición, en el descubrimiento y la justificación, la selección y ordenamiento metodológico del material responde a un criterio que es esencialmente político e ideológico (Kohan, 1998: 96).²⁴

²³ De alguna manera, siguiendo a Cleaver (1985) nos posicionamos en una lectura ‘política’ de la crisis. En relación a los estudios sobre las obras de Marx, Cleaver señala que suele haber tres lecturas típicas de ellas. Primero, una lectura “filosófica” que las toma como interpretaciones críticas, como una forma de ideología. Una segunda lectura sería como “economía política” que sobre todo incluiría elementos de una lectura estratégica de los intereses del capital; “El Capital”, por ejemplo, como mera “teoría económica”, que provee interpretaciones estratégicas potencialmente útiles para el capital. Por último, una lectura “política” que implica una lectura que en forma consciente y unilateral estructura su enfoque para determinar el significado y la importancia de cada concepto para el desarrollo de la lucha de la clase trabajadora; una lectura que busca evitar interpretaciones frías y teorizaciones abstractas para tomar los conceptos sólo dentro de esa totalidad concreta de la lucha cuyas determinaciones designan (Cleaver, 1985: 71-72).

²⁴ Siguiendo a Kohan sostendremos que “política e ideología son momentos internos de la ciencia. Escindirlos – además de caer en la ingenua y sospechosa separación positivista de hecho y valor – no permite comprender la práctica real y efectiva de los científicos (Kohan, 1998: 97).

5.6 Reconstrucción de lo real por medio de la abstracción.

La exposición de los ‘resultados’ de nuestra investigación deberá comenzar de las determinaciones más generales de la totalidad estudiada, las cuales deben ser captadas en el análisis de las formas sociales y económicas (intrínsecamente históricas) a partir de un profundo trabajo de abstracción (Kohan, 1998: 101). Este proceso implica la actividad intelectual de descomponer la totalidad en unidades mentales a partir de las cuales poder pensarla (Ollman, 2003: 60). Abstraer implica, en este sentido, establecer un foco y un determinado límite que nos permite distinguir lo relevante de aquello que no lo es en cada momento de la investigación.

Este procedimiento de abstracción es lo que permitirá (re)construir el objeto de estudio, analizando sucesivamente los distintos momentos de su estructura interna, aislando y separando analíticamente éstos de las complejas relaciones de las que forman parte (Kohan, 1998). Es a través del uso metodológico de la abstracción que pueden analizarse las relaciones sociales esenciales que subyacen a la realidad directamente observable, relaciones que no sólo subyacen en las relaciones fenoménicas (aparenciales) sino que incluso las determinan (Kohan, 1998: 103).

El método dialéctico implica saber situar la ‘parte’ en el ‘todo’ como acto inverso al efectuado en el momento de la abstracción analítica. Lo ‘abstracto’ en el sentido en que lo entendemos (siguiendo a Marx y Hegel) significa que se encuentra desligado de una totalidad o conjunto de relaciones que lo abarcan, incluyen y dentro de las cuales adquiere su sentido (Kohan, 1998: 90). Mientras la abstracción parte de la representación (el todo pleno, confuso y caótico) y llega a la determinación abstracta (clara pero simple) el acto dialéctico parte de esa determinación abstracta y (re)construye sintéticamente una totalidad (concreta respecto a la determinación pero aun abstracta respecto de la ‘totalidad concreta explicada’) (Dussel, 1998: 52). A partir de las determinaciones más simples se podrá así construir poco a poco la totalidad concreta con múltiples determinaciones. Al llegar a esas múltiples determinaciones articuladas en relaciones ordenadas y con determinada jerarquía lógica, aquello que era abstracto (sin determinación) se convierte en concreto: unidad de lo diverso (Kohan, 1998: 90).

En los distintos capítulos de esta presentación iremos desarrollando las diferentes determinaciones (dimensiones) que nos permitan reconstruir los elementos centrales de una explicación más acabada de la crisis más reciente de la economía argentina. Hacia el cierre de este escrito habremos avanzado así en la reconstrucción de lo real (es decir, esa totalidad

concreta explicada; en nuestro caso, la crisis argentina) a partir del desarrollo de las distintas determinaciones y sus mediaciones. Por supuesto, esa reconstrucción será siempre parcial, en tanto nunca podemos alcanzar una plena comprensión y representación de la totalidad en su complejidad.

Siguiendo a Dussel (1998: 57) en este esquema de trabajo lo real es el punto de partida del proceso de abstracción. Por eso partimos del estudio de los “hechos empíricos” y sus interpretaciones (capítulos 1 y 2). A partir de allí avanzamos en la reconstrucción analítica de lo real a partir del desarrollo conceptual de determinadas categorías y dentro del marco conceptual general que presentamos en este mismo capítulo.

Las determinaciones son momentos de su existencia de lo real; formas de ser de la misma sociedad. En cuanto abstractas ya son fruto de un acto analítico de separación metódica. Las determinaciones abstractas en tanto definidas son ‘conceptos’ y en cuanto ‘instrumentos’ o ‘mediaciones’ interpretativas son categorías. El orden que guardan entre sí las categorías ha de ser el mismo orden real que tienen las determinaciones como momentos de la realidad de la sociedad concreta.

5.7 *Lógica e historia.*

Esta reconstrucción de la realidad tiene como perspectiva implícita una suerte de historicismo radical (Kohan, 1998: 99). Esto no significa que el método de exposición lógico deba corresponderse de manera lineal con el desarrollo histórico. Más bien, siguiendo a Marx, debe hacerse lo contrario pues:

sería impracticable y erróneo alinear las categorías económicas en el orden en que fueron históricamente determinantes. Su orden de sucesión está ... determinado por las relaciones que existen entre ellas en la moderna sociedad burguesa, y que es exactamente el inverso al que parece ser su orden natural o del que correspondería a un orden de sucesión en el curso del desarrollo histórico. (Marx, 1857-1858: 28-29).

El historicismo que buscaremos imponer en nuestra investigación se encuentra en un mayor nivel de determinación lógica. Siguiendo a Gramsci aceptamos que “la crítica de la economía política parte del concepto de historicidad del ‘mercado determinado’ y de su ‘automatismo’, mientras que los economistas puros conciben estos elementos como ‘eternos’, ‘naturales’” (Gramsci, citado por Kohan, 1998: 100). La reconstrucción crítica de la crisis de la economía argentina supone analizar de manera realista las relaciones de las fuerzas que ‘determinan el mercado’, profundizar en sus contracciones, valorar las modificaciones relacionadas con la

aparición de nuevos elementos y con su reforzamiento. Esa reconstrucción da cuenta de la ‘caducidad’ y ‘sustituibilidad’ de la ciencia criticada (Gramsci, en Kohan, 1998).²⁵

Resumiendo, a partir de categorías más simples y abstractas (conceptos contruidos) pueden construirse categorías más complejas o concretas que pueden explicar, por medio de las categorías que la componen, a la totalidad concreta histórica explicada (Dussel, 1998: 59-60). Las categorías son así elementos o mediaciones de construcción (constitución) o explicación. El movimiento de lo abstracto a lo concreto es un proceso continuo que no implica abandonar la esfera de las relaciones esenciales de la realidad sino que supone investigar las formas de aparición de esas relaciones (Mavroudeas, 1999).

En el estudio de la crisis será necesario presentar las diferentes facetas de la misma (es decir, sus diferentes determinaciones) intentando ordenarlas no tanto en referencia a una determinada cronología sino esencialmente teniendo en cuenta su articulación lógica. Hay que avanzar desde las determinaciones más abstractas de la crisis a sus manifestaciones más concretas, tratando de evitar los saltos lógicos no mediados, los desarrollos no dialécticos. Esto significa que hay que evitar simplemente “presentar y probar la existencia de determinados hechos históricos, en que se sustentan los distintos actores y clases sociales como categorías económicas” (Gandarilla Salgado, 2003: 42) sino que de lo que se trata es de

mostrar cómo operan las tendencias fundamentales del capitalismo [la tendencia a la crisis] que nos permiten hablar de leyes esenciales o generales, cuya reconstrucción reclama categorías y totalidades concretas ... que no sólo expongan el proceso, sino que logren ilustrarlo a través de la actuación de los sujetos sociales. (Gandarilla Salgado, 2003).

En síntesis, tomando como referencia nuestra lectura crítica de las distintas interpretaciones de la más reciente crisis del capitalismo argentino y enmarcándonos dentro de la perspectiva presentada, intentaremos en esta investigación articular una explicación, a nuestros ojos, más adecuada de la misma.

²⁵ En este punto no podemos más que acompañar a Kohan en su crítica al anti-historicismo althusseriano: “Althusser ataca lo que él denomina ‘el historicismo radical’ diciendo que la direccionalidad de la obra marxiana no se reduce a ‘historizar las categorías’, pues eso sería equivalente a ‘volver histórico a Ricardo’ conservando su mismo objeto de estudio. Lo que esta explicación no llega a comprender es que un ‘Ricardo historizado’ ya no es Ricardo, así como un Parménides al que se le violenta el principio de identidad y se lo sustituye por el devenir heraclíteo ya no es Parménides...” (Kohan, 1998: 100).

5.8 *Lineamientos para una reconstrucción de la crisis.*

Siguiendo este planteo, luego de la presentación crítica de las distintas lecturas de la crisis, iniciaremos el trayecto analítico para el análisis de la experiencia argentina reciente. En el estudio de la crisis iniciada ‘fenomenológicamente’ en 1998 partiremos desde la producción como primer momento esencial, abstracto, para solo más tarde incorporar la otra determinación elemental, más concreta, la circulación (distribución, intercambio y consumo).

Llevaremos adelante esta estrategia expositiva pues sabemos que “... no es que la producción, la distribución, el intercambio y el consumo sean idénticos, sino que constituyen las articulaciones de una totalidad, diferenciaciones dentro de una unidad” (Marx, 1857-1858: 20). Por otra parte, la producción predomina no sobre esa unidad en su conjunto sino sobre todos sus momentos. “Una producción determinada ... determina un consumo, una distribución, un intercambio determinados y *relaciones recíprocas determinadas de estos diferentes momentos* (Marx, 1857-1858: 20). Sobre la base de relaciones de producción particulares surge un determinado modo de intercambio y distribución. En síntesis, la existencia de relaciones de intercambio y distribución específicamente capitalistas se basa en relaciones de producción capitalistas, las cuales basadas en el antagonismo entre trabajo y capital, aseguran la producción de plusvalor.

Entonces la primera determinación del proceso económico es la esfera de la producción pues es el origen de la categoría esencial para explicar la dinámica de la economía: el capital.²⁶ Deberemos pues partir de la producción del capital. Ese será nuestro punto de partida en el capítulo 3.

El capital es una relación social que tiene su origen en la posibilidad de la extracción de plusvalor a los trabajadores. Es esa posibilidad lo que permite al capital realizar su esencia, es decir conseguir su propia valorización. Sin la explotación del trabajo en el proceso de producción no es posible la producción y reproducción a escala ampliada (valorización) del valor. Sin embargo, el capital no sólo es la unidad dialéctica entre trabajo (vivo) y capital (trabajo objetivado; trabajo muerto). No alcanza con la producción del plusvalor en el proceso de producción para que el capital pueda reproducirse. En efecto, necesita de la esfera de la circulación en la cual realizar las mercancías producidas y así realizar el valor y plus-valor

²⁶ Señala Weeks (1981) que la jerarquía de determinaciones en realidad es concebida como una en la cual la producción es determinante, pero para Marx esto no es sólo la conclusión del análisis sino también su punto de partida (esto es, la relación entre conceptos no es la teoría sino que es también producto de la teoría) (Weeks, 1981: 11).

que ellas representan. Por lo tanto, él debe ser entendido también como la unidad dialéctica entre la producción y la circulación.

En efecto, la crisis en la economía argentina no puede ser comprendida en su fundamento si no se parte de que si bien la misma es la crisis de una unidad dialéctica (la sociedad capitalista y más en particular la economía capitalista en Argentina), es sobre todo la crisis de una unidad fundada.

La relación de capital(-trabajo) es el fundamento de la sociedad y por lo tanto el fundamento de la crisis. De ahí que “la ley fundamental [el fundamento] de la crisis se halla, por consiguiente, en la relación contradictoria entre el trabajo necesario y el plusvalor, radica en el funcionamiento de la ley de plusvalor” (Negri, 1991: 114).

Por ello no olvidaremos nunca que, en el nivel más abstracto y general, la crisis es producto de los límites que el propio capital pone como relación social. Siguiendo a Gandarilla Salgado, considerado en relación al auto-desarrollo del proceso (la valorización del valor como producción de mercancías y producción de plusvalor, y la circulación y el consumo como realización de las mercancías y el plusvalor contenido en ellas) el capital enfrenta límites que él mismo se pone y asimila como barreras a superar (Gandarilla Salgado, 2003: 36).

Desde el punto de vista inmanente, la crisis deriva de

- 1) el trabajo necesario como límite del valor de cambio propio de la capacidad viva de trabajo; 2) el plusvalor como límite del plustrabajo y del desarrollo de las fuerzas productivas; 3) el dinero como límite de la producción; 4) la limitación de la producción de valores de uso por el valor de cambio. (Marx, 1857-1858: 368).

En efecto, “el capital contiene una limitación de la producción [que es] *particular* ... [una] limitación que contradice su tendencia universal a superar toda traba opuesta a aquella [todo límite]” (Marx, 1857-1858: 367). La crisis es la instancia de superación de esos límites que entonces son puestos como barreras, como límites que pueden ser negados (Lebowitz, 2005: 58). La única barrera que el capital no puede superar, su verdadero límite es “el capital

mismo” y por tanto su exterior constituyente: el trabajo, la clase obrera (Lebowitz, 2005: 59).²⁷

Estas son las determinaciones más generales de la crisis, sus fundamentos más abstractos. Para avanzar a las formas más concretas, más próximas a las ‘causas’ de la crisis (entendidas como “la razón por la cual la posibilidad de la crisis se convierte en realidad”; Gandarilla Salgado, 2003: 43) debemos abordar la tendencia a la sobreproducción de capital. Esta implica a) caída relativa de la porción relativa de capital variable (por el aumento en la composición de capital) y b) desarticulación entre la producción de plusvalor y su realización (sobreproducción relativa). Esto conduce eventualmente (tendencialmente) a la caída en la tasa de ganancia, manifestación más típica de la crisis.

En el nivel esencial, el de la producción de capital, un exitoso proceso de valorización podría en principio conducir un desarrollo armónico y continuado (o al menos, eso suponen y esperan los economistas ortodoxos). Sin embargo, el propio proceso de acumulación lleva implícita la necesidad de la crisis. La acumulación de capital supone un proceso de cambio en la composición del capital. En la medida en que la acumulación avanza, la incorporación de capital constante bajo la forma de maquinaria e insumos en sustitución relativa del trabajo vivo como elementos en la producción tiende a reducir relativamente la masa de plusvalor generado. Esta dinámica tiende a reducir la tasa de ganancia y conducir así a la crisis. En síntesis podemos señalar que su origen se encuentra, desde un punto de vista lógico, en la tendencia a la caída en la tasa de ganancia, tendencia que surge de la esfera de la producción (Weeks, 1981: 210).

En este primer nivel de determinación la crisis es producto esencial del éxito del capital en la extracción de plus-trabajo y su apropiación capitalistas. Supone por lo tanto que el capital ha logrado eficazmente controlar la resistencia del trabajo a la explotación. Este es el primer punto a analizar. En los próximos capítulos desarrollaremos esta cuestión de manera conceptual y con una mirada en la experiencia reciente de la Argentina.

Primero analizaremos detalladamente la dialéctica del proceso de caída tendencial en la tasa de ganancia y el principal movimiento que la contrarresta (la tendencia al incremento en la

²⁷ Señala Dussel “El ‘trabajo vivo’, en cuanto trabajo humano, actualidad de la persona y manifestación de su dignidad, se sitúa en cuanto tal fuera, más allá, trascendiendo [...] en la exterioridad del capital... De esta manera, la crítica del capital (como totalidad cósmica) se efectuará desde la exterioridad del ‘trabajo vivo’. ‘Exterioridad’ real más allá, trascendental, del ser del capital, del valor (como cosa efectuada). La ‘realidad’ del ‘no-capital’ ... es el ámbito desde donde se cumple la crítica de la totalidad del valor que se valoriza (cosa): la crítica del capital” (Dussel, 1988: 293).

tasa de explotación y la resistencia del trabajo a la misma). Aquí está el punto de partida del eje argumentativo de nuestra explicación de la crisis argentina (Capítulo 3 y Capítulo 4). Dado que ella se deduce de las contradicciones de la propia forma de organización social de la producción (es decir, de la constitución capitalista de la sociedad) buscaremos mostrar cómo el propio desarrollo de la relación (unidad) contradictoria capital-trabajo condujo tendencialmente a una creciente fragilidad e inestabilidad estructural. Tal fragilidad fue producto no de los errores de política económica sino de la propia dinámica contradictoria de las tendencias de la economía capitalista argentina.

En la exposición de esta investigación partimos desde la esfera de la producción pues desde allí se originan las tendencias esenciales de la sociedad capitalista. No partimos de allí porque históricamente la crisis siempre deba surgir (o ser ‘causada’) en la producción sino porque ella expresa las determinaciones más elementales (más abstractas) del proceso capitalista de producción. La contradicción dialéctica básica del sistema a partir de la cual él mismo funda su movimiento se encuentra en un primer nivel de abstracción en el ámbito de la producción de valor y plusvalor. Este es el punto de partida lógico del capital y por lo tanto de la sociedad y su crisis.

Sin embargo, ese es solo un primer nivel de determinación de la crisis. Como señalamos, el capital es la unidad contradictoria de producción y circulación. En efecto, entonces la crisis tendrá su manifestación tanto en la esfera de la producción como en la circulación. “A través de la circulación se exaltan las contradicciones de la producción: las contradicciones se reproducen continuamente, reviven de una forma nueva, y también se superan, pero sólo son superadas violentamente” (Negri, 1978: 113). O como señala el propio Marx:

El intercambio no modifica las condiciones internas de la valorización, pero las proyecta hacia el exterior; les da su forma recíprocamente autónoma y deja así existir a la unidad interna solamente como necesidad interna que, por tanto, se manifiesta exteriormente y de manera violenta en las crisis. (Marx, 1857-1858: 407).

Las condiciones de circulación y sus contradicciones parecen tener una dinámica autónoma, separada de la producción de valor y plusvalor. Sin embargo, esto es sólo aparentemente así. En las crisis, la unidad real que existe entre producción y circulación, es decir en el proceso de reproducción social, se manifiesta en toda su dimensión.

Las contradicciones que se originan (fundan) en el ámbito de las relaciones directas de explotación (producción) son desplazadas al espacio de la circulación. Su solución es aplazada. Esas contradicciones reaparecen allí bajo nuevas formas. Por ello muchas veces la crisis

parecerá ser producto de la ‘falta de demanda’ o la ‘caída en los precios’, es decir determinaciones del espacio de la circulación aunque no esté allí su fundamento.

Esta última (la esfera de la circulación) será la siguiente determinación a estudiar (Capítulo 5). La mera producción de plusvalía en la esfera de la producción no alcanza para garantizar la valorización del capital. La esfera de la circulación aparece como el complemento necesario. La producción y reproducción económica de la sociedad supone al fin y al cabo la unidad dialéctica entre producción y circulación. Este es el nivel en el que se concentran la mayoría de las explicaciones de la crisis argentina. En esas explicaciones, como veremos en detalle en el capítulo siguiente, la crisis es derivada directamente de las condiciones de realización, de la forma en la que las relaciones de intercambio ocurren. El énfasis es puesto en las determinaciones más concretas del fenómeno (déficit fiscal, movimiento de capital financiero, exportaciones, precios, tipo de cambio, ganancias) sin establecer la articulación necesaria entre éstas y la dinámica subyacente de la producción de valor.

Mostraremos en el capítulo 5 que sólo luego de haber establecido analíticamente las conexiones (mediaciones) necesarias, podremos analizar las contradicciones de la relación capital a escala expandida, en la esfera de la circulación y la reproducción. Recién en este momento podremos incorporar al análisis como determinación concreta al mercado mundial y su dinámica en la explicación de la crisis. Asimismo, sólo aquí podremos dar cuenta adecuadamente del lugar que la dinámica del consumo suntuario e improductivo tuvo como elemento de la crisis.

Eso es lo que buscaremos hacer en esta segunda determinación. Establecer las conexiones internas entre el proceso de producción de valor y el nivel de su realización, entre la producción de valor y el ‘mercado’. Esto nos permitirá dar cuenta de la vinculación profunda, real, entre la fenomenología de la crisis y sus fundamentos: la divergencia entre las condiciones de producción y las de realización (apropiación) del valor; entre el carácter social y el carácter privado de uno y otro (Carcanholo, 1996: 178). Solo estableciendo las conexiones necesarias entre los fenómenos y sus determinaciones subyacentes es que podremos presentar un análisis de la crisis que no autonomicamente idealmente lo que está lógicamente (realmente) unido.

Luego de haber presentado esta discusión podremos pasar al último punto de esta investigación que buscará reconducir la discusión a una de las formas más típicas de expresión de la crisis: la crisis cambiaria (Capítulo 6). En efecto, uno de los fenómenos más violentos de la crisis argentina, o si se quiere, el preludio de su solución temporal, fue la crisis

del régimen cambiario. La fuga de capitales, la deflación de precios, la crisis de balance de pagos, la devaluación, la salida de la convertibilidad fueron todos fenómenos ligados íntimamente a la crisis. Sin embargo, consideramos que su análisis e interpretación certera sólo puede ser hecha luego del camino que hemos recorrido en los capítulos 2 a 5. Recién en la última etapa del estudio estaremos listos para establecer las condiciones subyacentes entre el fundamento de la crisis (la contradicción entre la producción y realización del valor, la relación capital, la relación de clase) y su manifestación necesaria como crisis cambiaria. El último capítulo de nuestra investigación abarcará esta cuestión, planteando la necesaria relación estructural que existe entre la dinámica de la acumulación de capital y la ley de caída tendencial en la tasa de ganancia y la manifestación de la crisis como crisis cambiaria.

CAPITULO 2. Las múltiples lecturas de la crisis argentina. Hacia una interpretación dialéctica.

1. Introducción

Como señalamos, ha habido numerosas interpretaciones de la más reciente crisis de la economía argentina y las causas de la mismas. Nuestra investigación pretende hacer un aporte para comprenderla más cabalmente proponiendo una lectura que asuma las contradicciones del proceso de valorización y acumulación de capital (visto, típicamente, como proceso de “crecimiento económico”) como immanentes al mismo y no como externas. No pretendemos abarcar todos los aspectos de la crisis. No buscamos hacer una fenomenología de la misma ni dar cuenta de todos sus momentos. Sencillamente buscamos dar cuenta de la crisis en un marco amplio que permita descubrirla (y explicarla) en el propio movimiento de la economía (más precisamente, de la sociedad capitalista) argentina.

Antes de avanzar en nuestra propia propuesta interpretativa corresponde presentar las interpretaciones más difundidas a fin de mostrar sus límites en términos de nuestro camino de reflexión y perspectiva analítica. A partir de una reflexión crítica en torno a esas lecturas de la crisis argentina reciente quedará más claro dónde se ubica nuestro horizonte de investigación.

2. La visión ortodoxa (neoclásica)

El paradigma teórico neoclásico es donde se desarrollan la mayoría de las explicaciones sobre la crisis que atravesó a la economía argentina entre 1998 y 2002. Como señalamos, en este marco analítico la crisis económica es, en general y en particular la más reciente de la economía argentina, un evento fortuito ajeno a la dinámica endógena del sistema económico. Este enfoque es el dominante en tanto refleja la confianza de los sectores dominantes de la sociedad en términos de la insuperabilidad histórica del modo de producción y su estabilidad inherente.

A nuestro entender la interpretación paradigmática de lo más avanzado del enfoque dominante es la propuesta por Calvo y sus colaboradores (entre otros trabajos, ver Calvo, Izquierdo y Talvi [CIT], 2003; Calvo y Talvi, 2005).

Estos autores ponen el acento en el rol que tienen los movimientos de capitales especulativos para explicar la dinámica de las economías denominadas ‘emergentes’. Esta es una la lectura más desarrollada y representativa de la posición neoclásica. Ellos destacan el lugar que

tuvieron las crisis financieras internacionales y las caídas violentas en el flujo de capitales externos (*sudden stops*), que conducen a que elevados déficits en la balanza de pagos no puedan ser financiados lo cual lleva modificaciones de magnitud en el denominado ‘tipo de cambio real de equilibrio’.²⁸ Ello conduciría a su vez a problemas de sustentabilidad fiscal en economías relativamente cerradas, con alto endeudamiento y dolarizadas, más allá de las características del régimen de regulación del tipo de cambio.

Según Calvo, Izquierdo y Talvi (2003) la reducción en el flujo de capitales a partir de 1998 (con la crisis de la economía rusa) se habría manifestado en un mayor costo del capital (CIT, 2003: 9). El hecho de que la reducción en el flujo de capitales haya sido grande e inesperado es lo que permitiría definirlo como un *sudden stop* (Calvo y Reinhart, 2000). Esa reducción inesperada en el flujo de capitales por motivos exógenos (a la Argentina), conduciría a efectos drásticos sobre la sustentabilidad fiscal, reduciendo el deseo de tener activos de los países involucrados, quienes podrían sufrir grandes modificaciones en el tipo de cambio real y en presencia de una importante dolarización de sus acreencias (CIT, 2003: 9).

Su análisis parte de asumir que la caída en el flujo de capitales (el *sudden stop*) se traducirá en una reducción en la reservas internacionales y una caída en los precios de las mercancías no transables en relación a las transables o lo que es lo mismo una depreciación real de la moneda local (CIT, 2003: 14). Esa situación se asume debe ocurrir en equilibrio en un cierto estado estacionario de largo plazo. Es decir, partiendo del supuesto de que el tipo de cambio real (tcr) debe alcanzar aquel nivel de equilibra la cuenta corriente del balance de pagos, la caída en el flujo de capitales instantáneamente altera el valor de equilibrio de largo plazo del tcr.²⁹

Para el caso de una economía pequeña, presentan la relación que define el déficit de cuenta corriente del balance de pagos (CAD):

$$CAD = A^* + S^* - Y^* \quad (1)$$

donde A^* es la absorción de bienes transables, S^* los pagos netos no-factoriales a los extranjeros e Y^* la oferta de bienes transables.

²⁸ Nofal (2002) y De la Torre y otros (2002) enfatizan también el papel que el *sudden stop* del flujo de capitales internacionales tuvo como detonante (‘causa’) de la crisis.

²⁹ Ese nuevo nivel del tcr expresará un nuevo estado estacionario, es decir un nuevo punto de equilibrio (de largo plazo) que no se alterará a menos que se produzca un nuevo *shock* (exógeno) que afecte las variables relevantes del sistema.

A partir de allí, señalan que si el financiamiento para el déficit de cuenta corriente se detiene, la totalidad del desbalance deberá recortarse (CIT, 2003: 14). Los autores muestran que, para el caso de Argentina, a partir de lo que denominan el *sudden stop* de 1998, la cuenta corriente del balance de pagos mejora sustancialmente, reflejando según ellos un “abrupto ajuste *hacia* el balance de la cuenta corriente” (CIT, 2003: 15; cursiva nuestra).

La medida de la caída porcentual en la absorción de bienes transables necesaria para reestablecer el equilibrio externo estaría dada por (CIT, 2003: 15):

$$\eta = CAD/A^* = 1 - \omega \quad (2)$$

donde ω sería una medida de la absorción ‘no cubierta’ (*un-leveraged*) de bienes transables, definida como:

$$\omega = (Y^* - S^*)/A^* \quad (3)$$

Esta medida da cuenta del porcentaje de la absorción de bienes transables financiado con la oferta doméstica. Cuanto menor sea este valor, mayor la proporción de la absorción de transables que proviene del exterior; cuanto más cerrada sea la economía (es decir, cuanto menor sea la oferta de bienes transables) menos ‘cubierto’ (más ‘apalancado’, como se dice en la literatura en castellano sobre finanzas de empresas) estará el déficit de cuenta corriente. Según los autores, esto tendrá importantes implicancias para comprender el comportamiento del tipo de cambio real luego del *sudden stop*. Estiman que para Argentina, el ajuste en la cuenta corriente en comparación con las importaciones de 1998 (tomadas como *proxy* de la absorción, A^*) alcanzó el 21,1% entre 1998 y 2001.

Continúan. Partiendo del supuesto de que las preferencias son homotéticas, sostienen que existiría una relación lineal entre el gasto (producción) de transables y no transables frente a variaciones en el ingreso agregado (CIT, 2003: 16). Bajo este supuesto, se concluye que para un tipo de cambio real dado, el consumo de bienes no transables es proporcional al consumo de transables.

Los autores asumen, sin decirlo, que la caída en la oferta internacional de capitales se traduciría directamente en una caída en la demanda global de bienes. Entonces, una caída en la demanda de bienes transables igual a η , se producirá junto a una caída de igual magnitud en la demanda de bienes no transables. La caída en la demanda global se traduciría en una reducción de los precios de los bienes no transables en relación a los precios de los transables.

La demanda de bienes no transables se define como:

$$h = a - \chi \cdot p \quad (4)$$

donde h es (el logaritmo de) la demanda de no transables, p es (el logaritmo de) los precios relativos de no transables a transables (es decir, la inversa del tipo de cambio real), χ es un parámetro, y a captura el efecto ingreso (CIT, 2003: 17). De allí que, para un tipo de cambio real dado, la caída en la demanda luego del *sudden stop*, sería:

$$da = \eta = 1 - \omega \quad (5)$$

Los precios de los primeros se ajustarían al equilibrio interno entre oferta (que como dijimos se supone fija, es decir $dh = 0$) y demanda mientras que en el caso de los bienes transables los precios son fijos en moneda internacional y con un tipo de cambio fijo también lo son en moneda nacional (CIT, 2003: 16).

Suponiendo que la oferta de bienes no transables está fija (CIT, 2003: 17) concluyen que luego del *sudden stop* el tipo de cambio real debe devaluarse (en equilibrio pero también en realidad) para recuperar el equilibrio en el balance de pagos. Diferenciando y reemplazando, se obtiene el cambio porcentual requerido en el tipo de cambio real:

$$-dp = (1 - \omega) / \chi \quad (6)$$

La devaluación de la moneda doméstica ($-dp$ es la tasa de depreciación), que se manifestaría en la mejora relativa en los términos de intercambio internos entre bienes transables y no transables (aumento del tipo de cambio real), permitiría a su vez ajustar el déficit externo para adaptarlo a la menor masa de recursos financieros internacionales productos de un inesperado (e inexplicado, agregaríamos nosotros) *sudden stop*. A menor apertura de la economía (o mayor ‘apalancamiento’), mayor sería la devaluación necesaria para recuperar el equilibrio externo inter-temporal (CIT, 2003: 17). Según los autores, frente a un determinado déficit en cuenta corriente, una menor apertura (menor ω) requerirá un mayor cambio en los precios relativos entre mercancías (bienes) no transables y transables para corregir el desequilibrio. Dado que, en el corto plazo, la capacidad para generar poder de compra en términos de transables es igual a las exportaciones menos el servicio de la deuda externa, a menor apertura mayor será el sacrificio proporcional en la absorción en términos de bienes transables, para absorber el efecto de un *sudden stop*. Calvo y sus coautores estiman (CIT, 2003: 18) que el término de absorción/apertura era en 1998 relativamente bajo en Argentina ($\omega=0,66$) en comparación con Chile y Colombia (0,81 y 0,70, respectivamente) pero superior al de Brasil

($\omega=0,56$). Ello auspiciaba en Argentina una fuerte corrección en el tipo de cambio real luego del *sudden stop*.

Otro elemento clave es el peso de los pagos no factoriales (S^*), típicamente compuestos por pagos de intereses y que, implícitamente, captura el nivel de endeudamiento (CIT, 2003: 17). Un alto nivel de endeudamiento externo reduce la disponibilidad de recursos para financiar la absorción de bienes transables, lo cual requiere un mayor realineamiento en el tipo de cambio real “luego de la eliminación del déficit de cuenta corriente”.

Estimando la tasa de devaluación ‘requerida’, los autores señalan que la misma debería haber sido en Argentina de un 46,2% (mayor que en Chile, 32,4% aunque menor que en Brasil, 52,5%), aunque señalan que la misma no es una estimación precisa pues asume que la oferta de transables y no transables es fija, y que la elasticidad de la demanda de bienes transables es baja e idéntica en los distintos países considerados (CIT, 2003: 19). Si bien relativizan sus estimaciones a luz de los supuestos mencionados, arriesgan que la depreciación efectiva del tipo de cambio real en Argentina entre 1998 y 2001 (según ellos en torno al 14%) fue claramente insuficiente dado el grado de ajuste subyacente en la cuenta corriente (CIT, 2003: 20).

Un primer punto crítico del modelo es que se asume una relación directa y unilateral entre flujo de capitales y el volumen de producción global. En consecuencia, la caída en el flujo de capitales sería la que provoca una caída en la demanda de bienes transables y no transables. Por supuesto esta relación de causalidad está implícita en el análisis de tipo estático que la perspectiva neoclásica tiene del proceso de crecimiento. La acumulación de capital no es vista como endógena sino que la producción global está fija, a menos que cambien las condiciones de demanda o se produzca un salto exógeno en la productividad global de los factores. La relación entre el flujo de capitales y el crecimiento se unilateraliza sin considerar el papel fundamental que tienen las condiciones de valorización del capital en el país ‘receptor’ de los mismos. Esto queda claro en tanto ignoran el lugar de la inversión pensando el problema sólo en términos de ‘absorción/consumo’.³⁰ No se establece ninguna vinculación entre las condiciones internas de valorización del capital (producción) y la demanda global de mercancías, especialmente en el caso de una economía como la Argentina que los autores califican como cerrada. Por lo demás, el caso de Brasil que los autores citan (CIT, 2003: 29-

³⁰ En el fondo, la visión de Calvo, Izquierdo y Talvi (2003) es una lectura refinada del tradicional enfoque de absorción seguido por el Fondo Monetario Internacional. Para una crítica esa interpretación ver Vera (2001).

30) es paradigmático pues allí el flujo de capital a largo plazo (fundamentalmente, inversión extranjera directa) no se detiene a pesar del *sudden stop* precisamente porque las condiciones de valorización del capital productivo se mantuvieron adecuadas.³¹

Por otro lado, los autores asumen que efectivamente se produjo un corte abrupto en el flujo de capitales proporcionalmente igual en todos los países de América Latina, que habría conducido a la necesidad de balancear sus saldos externos. Este es claramente una afirmación que no tiene sustento conceptual ni empírico pues ignora que buena parte del flujo de capitales se vincula con las condiciones internas de valorización del capital y no depende simplemente del ‘humor’ de los *traders*. Es más, señalar que la caída en el flujo de capitales (¿especulativos?) movilizados por el diferencial (*spread*) de tasas de interés conduce a una reducción en la demanda global de bienes es un supuesto fuerte. En realidad la contracara de los movimientos de capital financiero de carácter especulativo es la oferta de activos financieros (capital ficticio) con poco o ningún vínculo con la actividad productiva real.

A la luz de lo señalado, nos parece que la experiencia argentina debe conceptualizarse teniendo en cuenta las condiciones locales en un marco internacional particular pero sin colocar estas últimas en una posición de causa exógena ‘en última instancia’. En efecto, si se supera la idea de que la oferta doméstica de bienes transables y no transables es fija, como asumen Calvo y sus coautores, deberá incorporarse en el análisis el papel que tienen la propia dinámica interna de acumulación y sus contradicciones para entender los efectos que un reducción inesperada en el flujo de capitales (*sudden stop*) pueden tener en un país como la Argentina. Es interesante a este respecto el trabajo de De la Torre, Levy Yeyati y Schmukler [TYS] (2002) quienes si bien mencionan la reversión en el flujo de capitales como factor causal del proceso de crisis, resaltan el carácter endógeno de esa reversión (TYS, 2002: 10). Señalan, junto con Perry y Servén (2002), que durante 1999 la economía argentina no fue tan severamente afectada por el freno al flujo de capitales y que a partir del año 2000 la creciente fuga de capitales se debió principalmente a factores internos. Sin embargo, al profundizar, los TYS caen en otra variedad de la explicación exogenista al ligar la crisis directamente (sin las mediaciones necesarias) a la apreciación del tipo de cambio real por causas externas (TYS, 2002: 19).

³¹ Según el *Estudio económico de América Latina y el Caribe (2005-2006)* de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 2000 el flujo de inversión extranjera directa (IED) fue en Brasil un 64% mayor a 1997 y similar a 1998. En Argentina, según la misma fuente, en 2000 el flujo de IED fue 92% mayor a 1998.

Un segundo punto conflictivo en el enfoque de Calvo y otros (2003) es que traduce el *sudden stop* en una necesaria depreciación cambiaria de equilibrio asumiendo que el tipo de cambio real debe actuar como mecanismo de ajuste del balance de pagos. Esto implica dos fuertes supuestos.

Primero, los autores suponen que el tipo de cambio real se encuentra determinado en el largo plazo por la oferta y demanda de divisas, más allá de que ambos componentes se encuentren determinados por factores estructurales. Esto significa que el mismo se adaptará a la necesidad de equilibrar el balance de pagos. Implícitamente se asume la vigencia de los mecanismos propuestos por Ricardo y Hume de ajuste del balance de pagos por efecto del ajuste en la cantidad de dinero. Esto sólo es factible formalmente en el propio marco neoclásico (más allá de si lo es en la realidad) si se supone la plena utilización de los llamados ‘factores de producción’ y una oferta fija de bienes. Ambos supuestos son claramente falsas abstracciones pues no expresan conceptualmente la realidad (y por tanto son limitados para comprenderla), lo cual invalida la relación precios-dinero y el mecanismo de ajuste que de ellos se deduce. Abstraer un mecanismo de ajuste que asume la inexistencia de los desequilibrios que el propio ajuste pretende corregir (siendo la desocupación de ‘factores’ y la variabilidad de la oferta de mercancías inherentes a la producción capitalista) es una grosera (errónea) simplificación.

El supuesto de que la oferta de bienes no transables es fija implica que necesariamente la caída en el flujo de capitales y por lo tanto la asumida reducción en la demanda agregada (y la cantidad de dinero) se traducen en una reducción del precio de los bienes no transables. En segundo lugar, esto implica que los precios de las mercancías (bienes) se determinan en el mercado y no hay una determinación anterior de los mismos. Esto conduce a la incongruencia de asumir que los precios de los transables en el mercado interno son fijos mientras que los de los no transables son (teóricamente) flexibles, sin ninguna relación estructural entre ellos o con los costos de producción y reproducción de las mercancías. Por eso, la inflexibilidad de precios es siempre pensada como producto de restricciones a la competencia, precios ‘regulados’, etc., y no como producto del funcionamiento normal de la dinámica de formación de precios en el capitalismo. Así, los autores firman que la lentitud en el ajuste del tipo de cambio real en Argentina puede ser explicada por una combinación de tipo de cambio (nominal) fijo y rigidez de precios (*price stickiness*) asociada al “peso de los salarios públicos y las tarifas de los servicios públicos en el comportamiento de los precios” (CIT, 2003: 20).

Como se observa, más allá de los mecanismos específicos incorporados en la explicación de la crisis, la razón de la misma se reduce en realidad a dos elementos exógenos e inexplicados: el choque externo y la inflexibilidad de los mercados. El enfoque neoclásico en que se basan Calvo y sus coautores, les impide construir una explicación que permita integrar la formación de precios (relativamente) rígidos con la acumulación de capital en el marco de una economía (nacional) capitalista.

El supuesto de inflexibilidad de los mercados (precios) es relevante pues la sobre-valoración cambiaria (asumida después del *sudden stop*) sólo es conceptualizable en tanto se razona en términos del equilibrio general. La inflexibilidad de precios impide (o retarda), según el enfoque de Calvo y otros (2003), que la economía se ajuste a los cambios en los precios relativos que son necesarios para corregir el tipo de cambio real luego de que su ‘valor de equilibrio’ fuera alterado por el cambio en el flujo exógeno de capitales. En este enfoque, el tipo de cambio real ‘de equilibrio’ sería aquel que debería equilibrar la balanza de pagos de la economía. En realidad, la propia caracterización de ese tipo de cambio ‘de equilibrio’ supone que la balanza de pagos debería tender a balancearse, pues esa es la pre-condición del equilibrio, su presupuesto. En definitiva el concepto de tipo de cambio de equilibrio asume lo que debe probarse, es decir que exista en la sociedad capitalista una dinámica interna que conduzca al balance mencionado y por lo tanto al equilibrio del sistema.

Sin embargo, para los autores, sin inflexibilidad la crisis habría sido más leve aunque no evitada mientras que sin *shock externo* la misma directamente no se habría producido. El ignorar completamente la centralidad de las condiciones internas en la acumulación de capital y las contradicciones que ella misma contiene, conduce a los autores analizados a la típica conclusión neoclásica: un mundo sin crisis, de transiciones suaves de un equilibrio a otro.

En relación con esto, es importante rescatar algunos elementos que Calvo y sus coautores señalan pero no relacionan directamente con el fundamento de la crisis.

Por un lado, la dinámica de las exportaciones. Señalan como Chile habría ajustado rápidamente su producción de transables y aumentado sus exportaciones frente al *sudden stop*. En Argentina eso no ocurrió. Entre 1998 y 2001 las exportaciones chilenas aumentaron un 13,4% mientras que en Argentina cayeron un 0,5%. Los autores afirman que ello se habría debido, al menos parcialmente, a que el tipo de cambio real estaría fuera del equilibrio en Argentina (“*RER misalignment*”) lo cual proveía un limitado incentivo a aumentar las exportaciones (CIT, 2003: 29). Sin embargo, eso no explica por qué las exportaciones dejaron de crecer en Argentina a partir de 1998 (junto con la producción global de mercancías) pues el

efecto desequilibrio del tipo de cambio real es simplemente un indicador de la distancia que habría entre el valor actual del tipo de cambio y el valor que correspondería al balance de cuenta corriente, todo lo demás constante (*caeteris paribus*).³² El tipo de cambio de equilibrio no informa ni afecta las decisiones de los exportadores. En realidad, el comportamiento de las exportaciones está ligado directamente a las condiciones globales de rentabilidad del capital en el espacio nacional (como para el conjunto de los capitales) y por ello su comportamiento no puede ser sin más explicado sobre la base de un teórico tipo de cambio real de equilibrio.³³

Por otra parte, señalan que Brasil no realizó el esperado (al menos por los autores analizados) ajuste en su balance externo (CIT, 2003: 29). En efecto, luego de 1998 el déficit de cuenta corriente sólo se redujo en un cuarto del valor necesario para eliminarlo (según los autores, el ajuste representó sólo 10,6% de las importaciones en lugar del ‘necesario’ 44,2%). ¿La respuesta de Calvo y sus coautores? El *sudden stop* fue de corta duración y compensado por un importante flujo de IED (ya mencionado).³⁴ No se hace ninguna referencia al hecho de que, precisamente, lo que en Argentina fue una recesión abierta desde el primer momento, en Brasil se manifestó sólo como desaceleración del crecimiento, dando cuenta de que las condiciones estructurales de valorización del capital (rentabilidad) era muy diferentes (mejores) a las de Argentina.³⁵

Un último elemento que también enfatizan en la explicación más corriente de la crisis de la economía argentina es lo abultado del déficit fiscal y, en particular, el endeudamiento público externo. Señalan que en países donde existe un elevado endeudamiento público en moneda extranjera (denominada “en términos de transables”) mientras que los ingresos del gobierno están en su mayoría ligados a actividades no transables, la sustentabilidad fiscal es altamente susceptible a las variaciones del tipo de cambio real (CIT, 2003: 20). A partir de un análisis de sostenibilidad fiscal señalan que la Argentina era altamente vulnerable a la devaluación pues la relación deuda/PBI aumentaría del 36,5% al 49,7% frente al ajuste en precios relativos

³² Esto no quiere decir que la determinación estructural del tipo de cambio sea irrelevante. Veremos en el capítulo 6 cómo puede ligarse el movimiento del tipo de cambio real (como tendencia) al proceso de valorización del capital y explicar así la crisis cambiaria (o devaluación del tipo de cambio).

³³ En el capítulo 5 profundizaremos en el análisis de la relación entre la dinámica de las exportaciones y la crisis argentina.

³⁴ La referencia a que el aumento de la IED en Brasil se debe a los bajos precios de las firmas brasileñas carece de sentido pues lo que interesa a la hora de realizar una inversión (en particular, la IED) no es simplemente el precio del activo real a adquirir sino su rentabilidad actual y potencial.

³⁵ Según datos del CEI (Centro de Economía Internacional, de Argentina), la economía de Brasil creció un 0,1% en 1998, y luego de la devaluación del Real, 0,8% en 1999, 4,4% en 2000 y 1,3% en 2001. Por el contrario, el PBI real en Argentina cayó un 3,9% en 1998 pero cayó 3,4% en 1999 y se redujo 0,8% durante el año 2000 y 4,4% en 2001.

que estiman requerido (46%) para corregir el saldo externo como consecuencia del *sudden stop* (CIT, 2003: 26). Bajo el supuesto de que el efecto del *sudden stop* era permanente, esto habría implicado un aumento necesario en el superávit primario de 0,7% del PIB, no mucho mayor del ya existente en 1998 (0,9%).

Claro está los autores señalan que si bien el ajuste fiscal no aparecía como significativo (en sus palabras “no era evidente que la posición fiscal de la Argentina estuviera fuera de control”, CIT, 2003: 28), ello era efecto de que el análisis de vulnerabilidad se realizó bajo el supuesto que las tasas de interés y el crecimiento se mantenía en sus promedio históricos. Es decir, se asumía la ausencia del mentado *sudden stop*. Teniendo en cuenta la posibilidad de un aumento en la tasa de interés post-*shock* y una caída en el crecimiento, el ajuste fiscal ‘requerido’ habría subido a 13,5% del gasto total del estado federal (CIT, 2003: 27).

La crisis habría puesto de manifiesto la necesidad de un ajuste fiscal.³⁶ El régimen cambiario fijo en condiciones de rigidez de precios podría conducir a ocultar la magnitud del desequilibrio fiscal y por lo tanto a no reconocer adecuadamente el tamaño del ajuste requerido. A la inflexibilidad del tipo de cambio real, se habría sumado el hecho de que las reservas internacionales no actuaron como manifestación de la crisis al no reducirse a partir del *sudden stop*, sino luego de varios años. Este hecho, claramente inconsistente con la hipótesis del *sudden stop*, pretende ser resuelta señalando que las reservas internacionales son una señal ‘ruidosa’, y que podría probarse (Calvo, 1986) que si la crisis es anticipada, el consumo y por lo tanto la demanda de dinero (y reservas) serían mayores antes de la crisis (CIT, 2003: 36).

En el fondo, los autores colocan en la situación fiscal la causa última de la crisis (luego del *sudden stop*) al señalar que aun con una devaluación a tiempo de la moneda argentina (digamos, hacia el año 2000) la crisis de sustentabilidad fiscal con sus consecuencias no podría haber sido evitada (CIT, 2003: 37).

El ‘problema fiscal’ no puede ser la causa de la crisis pues resulta ser consecuencia inmediata del proceso que conduce a ella. Tal como señalan Damill y Frenkel (2003) la mayor parte del déficit fiscal post-1998 es resultado del incremento en la cuenta de intereses de la deuda existente. Ese aumento y, sobre todo, el aumento en relación al PIB, fue consecuencia de la recesión y crisis y no su causa. Hasta 1997, la relación deuda/PIB se encontraba en valores

³⁶ Mussa (2002) y Tejeiro (2001) también cargan las tintas sobre el eje fiscal como explicación a la crisis.

‘razonables’ (en torno al 35%), siendo sólo luego que la crisis se inicia y el PIB empieza a contraerse rápidamente, que el déficit fiscal se dispara.

Los autores buscan también explicar las razones por la cual la crisis se prolongó por varios años en Argentina. Según ellos, el *shock* externo (*sudden stop*) no habría sido percibido como permanente desde el principio algo que, afirman, se corroboró con el tiempo (CIT, 2003: 34). Efectivamente, hacia comienzos de 1999 el *spread* de tasa de las tasas de interés era relativamente bajo en Argentina en comparación con el promedio de los países en desarrollo, señalando que el país no había sido declarado insolvente. Frente a esta situación que se produjo simultáneamente con un freno al ingreso de capitales privados externos, Calvo y sus coautores afirman nuevamente la relación de causalidad entre este último hecho y la recesión económica (CIT, 2003: 35). No se les ocurre, por el contrario, evaluar que en realidad la reducción en el flujo de capitales privados externos, especulativos agregamos, se ligara al deterioro real de las condiciones de valorización del capital en el territorio argentino y de allí la contradicción entre la “falta de capitales” y los bajos *spreads*, que indicarían una abundancia de tales fondos.³⁷ Sólo hacia mediados de 2001, cuando era evidente ya que las contradicciones en el proceso de producción y reproducción del capital doméstico se tornaban insolubles en el marco de la institucionalidad capitalista vigente, comenzó a sentirse la falta o huida de capitales.

Por último, los autores señalan tres elementos que contribuyeron a intensificar los efectos del *sudden stop* en Argentina: extremadamente cerrada al comercio internacional (C), altamente endeudada (D) y alto nivel de dolarización de facto de las obligaciones tanto del sector público como el sector privado y que resultan un gran descalce (*mismatch*, M) financiero (activos en moneda nacional, pasivos en moneda extranjera). Argentina sería el ejemplo de una economía CDM.

Ya explicamos la racionalidad del primer elemento (C). Por otro lado, las economías CDM, será fuertemente afectadas por grandes cambios en el tipo de cambio real (CIT, 2003: 40). Esto podría provocar fuertes problemas tanto en el sector público como en el sector privado, al transformar (en una situación de endeudamiento dolarizado) una situación financieramente

³⁷ Hausmann y Velazco (2002) señalan que por buena parte del período posterior a la crisis rusa de 1998, en el cual la economía argentina se encontraba en plena contracción, los mercados financieros estaban persuadidos de que la situación estaba bajo control. Hasta la devaluación del real brasileño en enero de 1999, los ‘mercados’ percibía que Argentina era simplemente otro México; aun luego de ese evento el riesgo país se mantuvo relativamente bajo. Sólo en el verano de 2001 los precios de los activos comenzaron a reflejar un futuro ‘negro’ (Hausmann y Velazco, 2002).

sostenible en insostenible. Por otra parte, la crisis bancaria sería un corolario inevitable pues los bancos se encontrarán directamente afectados por los cambios en el tipo de cambio real y/o indirectamente a través de sus inversiones en títulos públicos.

Es interesante señalar que CIT no cargan las tintas en la convertibilidad (entendida por ellos esencialmente como un régimen de tipo de cambio fijo) en cuanto a la responsable de la crisis (CIT, 2005). Señalan fundamentalmente el peso que tuvo el elevado endeudamiento y su dolarización como mecanismo propagador fundamental de los efectos de la devaluación real que debía producirse luego del *sudden stop* (CIT, 2005: 25). Cabría decir, sin embargo, que los autores olvidan la directa relación entre la instauración del programa de convertibilidad (que no fue simplemente la fijación del tipo de cambio) y la dolarización sistemática y creciente del sistema financiero (y con él, del conjunto de las obligaciones). Si bien la convertibilidad no fue la causa de la crisis, como ellos mismo reconocen, pero una vez que la economía había comenzado el camino del ajuste recesivo, las consecuencias de la ley de convertibilidad se constituyeron en factores fuertemente amplificadores de los efectos de la crisis.

En definitiva, si bien el énfasis en el elemento detonante de la crisis (retracción del flujo de capitales, crisis financiera en otros países) puede variar al igual que los factores propagadores (problema fiscal, endeudamiento, dolarización del sistema bancario, factores políticos) el elemento común en la apreciación ortodoxa es el carácter exógeno de la misma y su evitabilidad. Bien resume Powell el argumento al señalar que en su opinión “la crisis era evitable y pueden señalarse eventos claves y decisiones en momentos particulares del tiempo. Si alguna combinación de estos eventos hubiera sido diferente, es probable que la crisis hubiera sido evitada” (Powell, 2002: 4).

Como discutimos en el capítulo anterior, el análisis neoclásico desplaza de esta manera la explicación de la crisis hacia aquello que es impredecible: choques externos, choques políticos, errores y fallas de cálculo. El fenómeno de la crisis es pensado como explicado por su causa eficiente. Como señalamos, la dificultad que presenta ese enfoque es que requiere siempre de una causa inicial la cual carece de explicación. La ausencia de explicación orgánica de la crisis económica, es decir la ausencia de un marco que pueda dar cuenta de la misma en términos del propio proceso económico como proceso dinámico, lleva a la

ortodoxia a colocarla, paradójicamente, en el lugar de lo inexplicable.³⁸ A pesar de la sofisticación matemática de los modelos de equilibrio general la corriente neoclásica debe refugiarse en la ‘dimensión desconocida’, en el espacio de los eventos estocásticos, impredecibles, indiscernibles.

El enfoque estándar (neo-clásico) en economía tiene una visión optimista del funcionamiento del sistema capitalista. Por eso la crisis económica es desplazada a una posición secundaria, lateral, a una suerte de espacio inexistente. Sin embargo, la evidencia de la crisis, la evidencia de su recurrencia, la evidencia de sus profundos efectos sobre la sociedad, conduce a la necesidad de explicarla.

Desde diversas posiciones, enfrentadas, no siempre afines pero siempre un paso más arraigadas cerca de la realidad que la posición ortodoxa, encontramos una serie de explicaciones alternativas. Este hecho da cuenta de que la hegemonía discursiva, así como la hegemonía social con la que se corresponde, no supone la existencia de un bloque monolítico sino “una dominación en el juego de las ideologías” (Angenot, 1989: 25), dominación que resulta del movimiento de las relaciones de fuerza e intereses entre los distintos actores (‘interlocutores’) sociales.

3. Visiones neo-keynesianas o la inflexibilidad de las instituciones sociales.

Desde una corriente teórica que podríamos denominar neo-keynesiana se afirma que la crisis argentina fue producto básicamente de la inadecuación de algunas instituciones sociales, en particular de algunas instituciones estatales, frente a la dinámica inestable de la economía contemporánea.³⁹ Estos autores enfatizan la necesidad de construir instituciones adecuadas para contener y regular la inestabilidad inherente a la economía. De esta manera, la crisis de la Argentina no es vista como producida por la intervención estatal y la regulación de los mercados sino por un conjunto equivocado de instituciones y un exceso de confianza en la capacidad de los mercados, en su racionalidad y flexibilidad, para ‘acomodar’ los efectos de la inestabilidad del mercado mundial.

Los trabajos de Roberto Frenkel y su equipo son un paradigma de este enfoque. Ellos parten de una crítica a la visión neoclásica más ortodoxa (por ejemplo, Mussa, 2002) al enfatizar que

³⁸ Recordemos el planteo de Rosier (1988)

³⁹ Denominamos a este enfoque general como (neo)keynesiano porque se sustenta en la creencia keynesiana de que el desarrollo capitalista y por tanto su crisis puede ser regulado y planificado. Desde este punto de vista la crisis no puede ser más que crisis de la planificación, crisis del Estado-Plan (Negri, 1968).

la crisis no fue producto de una dinámica insostenible de la deuda pública, determinada por una política fiscal laxa seguida durante la segunda mitad de los años noventa (Damill, Frenkel y Juvenal [DFJ], 2003: 203). Como señalan los autores “en la fase expansiva [que siguió a la crisis del Tequila], la relación entre la deuda pública total y el PBI parecía tender a estabilizarse nuevamente, y en un nivel bajo en cualquier comparación internacional: próximo a 35%. La deuda externa incluso se reduce, en forma leve, como proporción del producto” (DFJ, 2003: 217). Por el contrario, ellos señalan que la evolución de la deuda pública en una dinámica no sostenible estuvo asociada al efecto acumulativo de la suba de tasas de interés (y aumento del riesgo país) a partir de las crisis del sudeste asiático (1997) y de Rusia (1998).

Mientras que para estos autores (como para los autores neoclásicos, como Calvo y otros ya discutidos) la causa eficiente de la crisis argentina fue el contagio de las crisis en otros lugares del mundo (el *sudden stop*), Damill, Frenkel y Juvenal (2003: 204) constatan que determinados rasgos del contexto institucional y de política económica que caracterizaron a la crisis en los distintos países incluido Argentina: (a) el tipo de cambio nominal era fijo o cuasi-fijo; (b) el tipo de cambio real estaba apreciado; (c) no existían prácticamente barreras a la libre movilidad de capitales; (d) los ingresos de capitales del período de auge previo fueron de gran magnitud en comparación con el tamaño de los mercados nacionales de dinero y capitales preexistentes; y (e) la regulación de los sistemas financieros nacionales en la etapa de auge fue débil y permisiva.

Este conjunto de políticas y marco institucional fueron producto del programa de reformas estructurales encarado por la Argentina desde finales de los años ochenta. Esto trae a colación un segundo elemento resaltado por los autores como causa de la crisis: la inadecuada secuencia de las reformas económicas. Esencialmente, la crisis fue causada por la prematura adopción de la apertura financiera (DFJ, 2003: 206). En efecto, según los autores el marco institucional mencionado fue construido sin tener en cuenta que las recomendaciones de política económica señalan que los mercados de capitales deben abrirse solamente después de que la economía se encuentre estabilizada, abierta al comercio internacional y con un sistema financiero robusto. La apertura al mercado de capitales internacional sólo debía producirse al final de una secuencia de políticas –que se constituirían en el denominado Consenso de Washington (CW)- y sólo luego de que las primeras reformas (estructurales) tuvieran sus efectos esperados.

Para Damill, Frenkel y Juvenal (2003) el proceso de expansión iniciado a comienzos de los noventa fue posibilitado por la abundancia del flujo de capitales hacia los mercados

emergentes (DJF, 2003: 207). Este auge es visto como la condición ex – ante para el desarrollo de los programas de reformas.⁴⁰ El masivo ingreso de capitales que acompaña el lanzamiento del plan de convertibilidad se traduce en una etapa de acumulación de reservas internacionales y elevadas tasas de crecimiento de la moneda y el crédito, un fuerte crecimiento de la demanda interna e inflación en el precio de los activos reales y financieros. El proceso de expansión económica es visto como sobre-determinado (causado) por el movimiento de capitales.

En ese marco, la ausencia de un sistema financiero adecuado y la fijación cambiaria sin efectiva des-indexación de precios, se conjuraron para provocar una serie de desequilibrios que terminarían por ser la causa en última instancia de la crisis de la convertibilidad. De acuerdo con esta posición, la fijación de la relación del peso con el dólar estadounidense (1 peso = 1 dólar) a comienzos de 1991 provocó una seria distorsión en los precios relativos de la economía que condujo a una fuerte sobre-valoración de la moneda local (Damill y Frenkel, 2003; DFJ, 2003: 207).⁴¹ El tipo de cambio real tiende a apreciarse esencialmente por la fuerte presión que ejercería la rápida expansión de la demanda global sobre los sectores productores de bienes no comercializables [internacionalmente] (DFJ, 2003: 208). De acuerdo con esta posición, la fijación del tipo de cambio sin des-indexación efectiva de la economía llevó a una sobre-valoración cambiaria (por el fuerte aumento en el nivel general de precios en relación al tipo de cambio nominal y el incremento del precio relativo de los bienes no comercializables en relación a los internacionalmente comercializables), la cual junto al incremento en la demanda interna y la apertura comercial condujo a un creciente déficit comercial.

Por otra parte, señalan que tiende a incrementarse paralelamente el déficit de cuenta corriente del balance de pagos a medida que aumentan el endeudamiento externo y la inversión extranjera directa. Según los autores, la distorsión de precios relativos sesga la inversión real hacia los sectores ‘no comerciables’. De manera tal que las cuentas de rentas dentro de la cuenta corriente crecen en moneda internacional sin la contrapartida de un incremento paralelo de las exportaciones.

⁴⁰ Este planteo es llamativamente contradictorio con el argumento anterior que señala la necesidad de bloquear (o frenar) la apertura de los mercados de capitales para el éxito de las reformas. La paradoja es que si esto se hace las reformas no podrían ser llevadas adelante, como proponen los autores, pues las condiciones ex - ante para su realización (“la abundancia de financiamiento a bajo precio”, DFJ, 2003: 207) no estarían disponibles.

⁴¹ Salama (2002), Lucángeli (2001) y Perry y Servén (2002) también enfatizan este elemento.

Este desequilibrio y la rigidez implícita en el régimen cambiario convertible conduciría a la crisis de la economía cuando la misma enfrentara algún choque externo (Nofal, 2002). DFJ (2003) resumen bien su argumento: la apreciación cambiaria resultante de la fijación del tipo de cambio nominal y la lenta desindexación de la economía lleva a un persistente incremento en el déficit de cuenta corriente. Sin embargo, los flujos de capital necesarios para la financiación del déficit pueden sufrir cambios abruptos (DFJ, 2003: 208). En cierto punto el déficit de la cuenta corriente supera el ingreso de capitales, de manera tal que habiendo alcanzado un máximo las reservas internacionales dejan de crecer. En ese momento el déficit externo no puede ser financiado y las reservas internacionales comienzan a reducirse, lo cual comienza a disminuir la credibilidad de la regla cambiaria (DFJ, 2003: 209). En el marco de la convertibilidad monetaria, comienza la contracción en la cantidad de dinero y crédito, las tasas de interés se disparan y la actividad económica se contrae.

Sin embargo, para DFJ (2003) el ciclo [la crisis] no está determinado exclusivamente, como podría parecer, de manera mecánica. A diferencia de la lectura de Calvo y otros, para Frenkel y sus coautores el flujo de capitales no es exógeno sino que las decisiones de portafolio de los agentes locales y externos en relación a su posición de activos locales se relacionan con la evolución del balance de pagos y las finanzas locales (DFJ, 2003: 208). En la etapa inicial del ciclo la tasa de interés se reduce por efecto de la credibilidad de la política de tipo de cambio. Las tasas bajas contribuyen a la expansión real y financiera.⁴² Sin embargo, el incremento en el déficit externo reduce la credibilidad del régimen cambiario a la vez que aumenta la probabilidad de que la deuda no pueda ser honrada en tiempo y forma. La necesidad de crecientes ingresos de capital para sostener la regla cambiaria y el pago del endeudamiento externo se constituye en el motor del aumento en el riesgo y la tasa de interés. La suba esta

⁴² El optimismo que, como señalamos, tenían los sectores dominantes durante la primera etapa de la década de los noventa, condujo a un ingreso de capitales que contribuyó a la apreciación del tipo de cambio en los primeros años de los noventa, en particular a partir de sus efectos sobre los activos financieros e inmobiliarios. Ese optimismo se reflejó en tasas de interés nominales elevadas (en pesos y dólares) junto a tasa de interés reales bajas en los primeros años de la convertibilidad. Entre 1991 y 1994 las tasas nominales de interés para depósitos en pesos a 30 días promediaron el 12,6% nominal anual, mientras las tasas de interés reales fueron negativas en 1991 y 1992, llegando al 4,3% a finales de 1994.

última contrae la actividad económica y se acentúa la iliquidez e insolvencia, lo que conduce de manera explosiva al colapso del régimen.⁴³

La diferencia esencial con el enfoque neoclásico ortodoxo es que DFJ (2003) sostenían la expectativa de los choques aleatorios y cuestionan la rigidez institucional construida en torno al sistema de convertibilidad monetaria. El principal problema fue que la sustentabilidad del régimen cambiario (e implícitamente, del crecimiento económico) se vio resentida por la apreciación cambiaria y sus consecuencias sobre la vulnerabilidad externa de la economía (DFJ, 2003: 210). Mientras que esta visión interpreta fragilidad financiera como producto de una falla institucional, la visión neoclásica tiende a verla como producto de las decisiones voluntarias de los agentes económicos racionales.

En esa misma línea de análisis, Galiani, Heymann y Tommasi [GHT] (2003) sugieren que la regla de la convertibilidad se convirtió en un corsé demasiado inflexible cuando las expectativas, a posteriori, excesivamente positivas de los agentes económicos no fueron validadas. En consecuencia, cuando las previsiones hechas sobre los ingresos futuros se vieron alteradas, la economía fue fuertemente golpeada pues no estaba preparada para hacer ajustes significativos en el valor en dólares de ingresos y gastos sin poner en juego el conjunto del marco institucional vigente (GHT, 2003: 5). En este enfoque la crisis es vista como causada por un problema de restricción externa. Evitarla era posible sólo si el tipo de cambio de ‘equilibrio’ no estaba demasiado lejos de sus valores corrientes (GHT, 2003: 34). La tendencia de crecimiento de las exportaciones tenía que ser lo suficientemente alta y, sobre todo, percibida como tal para sostener la demanda agregada sin caer en una restricción de financiamiento externo. En última instancia, la sostenibilidad requería que las condiciones internacionales y la fuerza real de los efectos de la productividad e inversión en la capacidad productiva de bienes transables fuera compatible con la evolución de la economía implícita en las expectativas sostenidas por los agentes.

⁴³ La dolarización de las obligaciones financieras en la Argentina introduce un elemento que es señalado por algunos autores como el principal problema que enfrentó la Argentina y condujo a la crisis (Hausmann y Velasco, 2002). Esta situación fue promovida por el marco legal de la Convertibilidad que habilitaba indistintamente el ahorro y endeudamiento en moneda nacional y moneda extranjera. En consecuencia, en ausencia de esta restricción institucional el ajuste de la economía frente al cambio en las condiciones de crédito internacional se hubiera podido producir sin conducir a la recesión y la crisis. La crisis se constituyó en el resultado esperable de un erróneo esquema institucional. La dolarización de las obligaciones condujo a una situación en la cual el valor de las deudas aumentaba en términos del valor de producto local precisamente en los malos tiempos cuando se requería que el tipo de cambio tendiera a depreciarse.

De acuerdo con estos autores, el crecimiento de la economía no se podía basar en persistentes déficits de cuenta corriente si la solvencia externa de la economía no quería ser puesta en cuestión (GHT, 2003: 24). Los choques (*shocks*) a las exportaciones en 1998-1999 (bajos precios, baja demanda de Brasil y apreciación del tipo de cambio) golpearon a la economía en un punto vulnerable. La pregunta que queda sin responder es, nuevamente, de qué manera el deterioro en la rentabilidad de las exportaciones afectó al conjunto de la economía por un período tan prolongado.⁴⁴ La hipótesis que proponen los autores apunta a un necesario ajuste en el gasto público y privado inducido por la incapacidad de la economía de hacer frente al pago de la deuda externa, y sus efectos sobre las expectativas. No nos parece para nada evidente que los ‘agentes económicos’ pudieran ‘ver’ la restricción externa del conjunto de la economía como un problema frente al cual debían actuar en consecuencia, máxime cuando ni siquiera los agentes financieros internacionales parecieron percibir los supuestos riesgos de incobrabilidad de la deuda hasta bien entrado el año 2000.⁴⁵ Recién entonces el riesgo-país comenzó a dispararse (cuadro 2.1), por razones fundamentalmente endógenas.⁴⁶

⁴⁴ Por otro lado, Perry y Servén (2002) señalan que empíricamente la caída en los términos de intercambio y la caída en el crecimiento del comercio mundial tuvieron efectos poco relevantes para la explicar el desempeño de la economía argentina.

⁴⁵ Esto no quiere decir que no haya habido voces que plateaban los riesgos o vulnerabilidades existentes (por ejemplo, entre otros, el trabajo ya mencionado de Salama, 1996). Solamente señalamos que las señales de alerta a nivel macroeconómico no inducen, necesariamente, un comportamiento económico acorde por parte de los actores individuales, pues estos pueden no enfrentar los ‘incentivos’ adecuados.

⁴⁶ Según un estudio de significatividad estadística (con las limitaciones que este tipo de análisis tiene), la reversión en los flujos de capitales (una de cuyas manifestaciones es la suba del riesgo-país) entre 2000 y 2001 fue principalmente impulsada por factores específicos (internos) al país (Perry y Servén, 2002: 337).

Cuadro 2.1. *Spread* de tasa de interés (riesgo país) y diferencial con Brasil, en puntos básicos. Promedio del período. Argentina, diciembre 1995 – 1er semestre 2002.

Período	Riesgo país	Diferencial de riesgo país con Brasil
Diciembre 1995	875,0	-58,0
I 1996	763,8	-13,0
II 1996	615,2	34,0
I 1997	381,5	-48,2
II 1997	400,5	-81,5
I 1998	444,0	-85,2
II 1998	750,9	-304,4
I 1999	727,1	-410,7
II 1999	713,9	-220,5
I 2000	599,7	-120,5
II 2000	738,3	6,7
I 2001	862,4	84,6
II 2001	2223,3	1223,3
I 2002	4955,4	4055,8

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de Indicadores J. P. Morgan provistos por el CEI.

El cuadro 2.1 muestra que hasta comienzos de 1999, ya iniciada la crisis, el riesgo país de la Argentina caía en relación al de Brasil, su principal vecino y uno de los más importantes socios comerciales.

Perry y Servén (2002) sostienen esta misma línea de interpretación al señalar que hubiera sido conveniente haber abandonado el régimen de convertibilidad en los años expansivos de 1996-1998 a fin de ganar en flexibilidad. Estos autores enfatizan que si bien la evolución económica de la economía argentina desde 1998 fue significativamente peor a la del resto de los países de la región, ello no se debió a la fuerza de los efectos externos (*sudden stop* en el flujo de capitales, caída en términos de intercambio, u otros), sino que “debe atribuirse a vulnerabilidades, políticas más deficientes, o ambas a la vez” (Perry y Servén, 2002: 338). En particular, señalan a la convertibilidad como un factor que amplificó innecesariamente los efectos de la apreciación del dólar en el mundo y la depreciación de las monedas de los socios comerciales de Argentina a partir de mediados de los noventa.⁴⁷

El enfoque nekeynesiano significa un avance en relación a la visión ortodoxa de la crisis pues busca superar en la explicación la idea de que la crisis es simplemente producto de factores externos. Al incorporar como elemento clave en la explicación de la crisis a ciertas

⁴⁷ La interpretación de Perry y Servén (2002) respecto a la sobre-valoración cambiaria y su papel en la crisis es similar en muchos aspectos a la propuesta de Calvo y otros, ya analizada. Debemos esperar hasta el último capítulo de nuestro trabajo para discutir más en detalle esta importante cuestión.

instituciones y políticas económicas amplía su capacidad explicativa. Sin embargo, a nuestro parecer esta línea de investigaciones, ejemplificadas en los trabajos de Frenkel y sus colaboradores, no llegan a dar cuenta del fundamento de la crisis, es decir de su razón.⁴⁸ La misma continúa siendo ubicada en una cierta posición de exterioridad respecto a la dinámica de la economía y la sociedad.

En primer lugar estas explicaciones reflejan fenómenos parciales de la crisis. En lugar de dar cuenta de la economía como la unidad contradictoria, dialéctica, de procesos articulados, se presentan como explicaciones unilaterales de un fenómeno complejo, de una totalidad. Al igual que en la perspectiva ortodoxa ‘la crisis es como aparece’, es decir la apariencia del fenómeno se confunde con la esencia del mismo. Pero como señala Marx (1868) si la apariencia fuera el mero reflejo de la esencia, no sería necesaria la ciencia.⁴⁹ En consecuencia la crisis puede aparecer bajo la forma de ‘crisis de balance de pagos’, ‘crisis monetario-financiera’ o ‘crisis cambiaria’. La crisis se manifiesta en la esfera de la circulación, como la dificultad para hacer frente a los intercambios (reales, como la compra-venta de mercancías, o financieros, como el pago de deudas), pero no se indaga en la fuente de esa imposibilidad en el proceso de reproducción social.

Si bien estas pueden ser facetas fenoménicas de la crisis, formas de manifestación, no son por sí mismas su fundamento o razón. Ella se manifiesta siempre simultáneamente de diferentes maneras y aun cuando algunas expresiones sean más visibles que otras todas ellas constituyen parte de la verdad de la crisis. Al igual que la lectura neoclásica, estas explicaciones tienden a unilateralizar la explicación dejando de lado los elementos esenciales, aquellas conexiones internas que permiten entender la crisis como producto de la imposibilidad de reproducir determinadas relaciones sociales no siempre aparentes pero que la determinan junto a sus formas de manifestación. A modo de ejemplo, se sostiene que la crisis es provocada por la crisis de balance de pagos. DFJ (2003) señalan que “en algún momento el déficit no puede ser financiado” (DFJ, 2003: 209). Consideramos que ese evento (es decir, que la ‘restricción externa’ se torne operativa) es precisamente la manifestación de la crisis, o sea la imposibilidad de continuar reproduciendo a escala expandida la producción de valor. Lo que

⁴⁸ Cuando un problema se analiza en términos de razón y consecuencia, en lugar de causa-efecto, el enfoque cambia de manera radical: “a contrario de lo que sucede con el vínculo causa-efecto, en la razón-consecuencia es la misma razón la que nos da la razón del porque de la consecuencia. Esto es, cuando hacemos un razonamiento lógico la consecuencia se desprende como una necesidad y entendemos esa necesidad” (Stace, 1955: 53, citado por Astarita, 2004: 295).

⁴⁹ Marx, Carlos (1868), “Carta a Kugelman. 11 de Julio de 1868”, citado en Kohan (2003: 87).

queda sin explicar es por qué un exitoso proceso de reproducción ampliada del capital se bloquea, máxime cuando es evidente que ello no ocurre por la falta de financiamiento. Al contrario, en el caso del proceso iniciado en 1998 el financiamiento internacional se agota hacia el año 2000 cuando se torna evidente que dada la correlación de fuerzas vigente, la valorización del capital es inviable.

En segundo lugar presentan a la crisis como un fenómeno que podría haber sido evitado si se hubieran seleccionado las instituciones adecuadas o flexibilizado a tiempo el régimen de convertibilidad. A pesar del esfuerzo por comprender sus factores institucionales la interpretación neo-keynesiana continúa conceptualizándola como un producto de factores externos, ajenos a la dinámica de la propia sociedad. Si la expansión económica fue producto del contexto internacional favorable que permitió financiar el déficit comercial o sostener la demanda agregada, la crisis fue producto del ‘contagio’ de otras en otros países (DFJ, 2003: 209), de la formación errónea de expectativas (GHT, 2003) o de un régimen cambiario que requería un ajuste “políticamente difícil o imposible de alcanzar” (Perry y Servén, 2002: 348); es decir aparecía mediada (en palabras de estos autores, causada) por una estructura institucional inadecuada a los efectos de absorber los cambios y no por ellos mismos.

El enfoque mencionado asume que en un adecuado marco institucional los efectos negativos de los choques exógenos habrían sido evitados o al menos fuertemente amortiguados. Las instituciones aparecen como causa de la crisis por no absorber adecuadamente la incertidumbre sistémica. En esta visión, las instituciones deben actuar como *buffer* o amortiguadores, absorbiendo los choques esperables aunque no previsibles. La crisis no es comprendida como inherente a la constitución social del capitalismo y por lo tanto necesaria. La crisis iniciada en 1998 en Argentina es vista como el producto de políticas económicas erróneas antes que como el resultado necesario de las relaciones capitalistas de producción y sus manifestaciones en condiciones histórica, espacial y políticamente determinadas. No se analizan las articulaciones del propio proceso de producción y reproducción del capital en la economía Argentina que podrían, por ejemplo, explicar en un marco integrado por qué hasta 1997 la apreciación del tipo de cambio permitió a la economía crecer velozmente, mientras niveles de apreciación similares podrían haber inducido una crisis prolongada y profunda.

En lugar de enfatizar la ligazón entre la dinámica del proceso económico en un espacio territorial determinado y la crisis, esta última es colocada como el resultado de un hecho fortuito. Sin embargo, tal cual demuestra la experiencia histórica del capitalismo, ella es un hecho sistemático en la economía capitalista que debe ser explicado a partir de la lógica

antagonista y contradictoria que subyace al sistema. Que la iniciada en 1998 en Argentina haya asumido finalmente la forma de crisis cambiaria no implica que con las ‘instituciones y políticas adecuadas’ hubiera podido ser evitada sino que, en principio, si las instituciones y políticas económicas hubieran sido diferentes la manifestación de la misma también lo hubiera sido.

Por lo demás, el conjunto de políticas económicas e instituciones que conduciría en efecto a la crisis queda en sí mismo parcialmente inexplicado. Las mismas serían básicamente el resultado de ‘una decisión política’ y su fracaso el producto de una equivocada interpretación de la realidad o una errónea caracterización de las vulnerabilidades que enfrenta la economía. Una correcta aproximación a la realidad permitiría diseñar las instituciones sociales óptimas (que incluyen pero exceden a ‘los mercados’) a los fines de buscar eliminar o reducir a un máximo la inestabilidad macroeconómica (la crisis) y sus efectos sociales.

En síntesis, el principal límite del enfoque analizado es que la crisis aparece siempre como producto contingente, no necesario. En principio, políticas económicas e instituciones adecuadas, idealmente concebidas, permitirían siempre conjurarla.

4. Enfoque Regulacionista de la crisis argentina

Más allá de los enfoques más generalizados (neoclásico y el neokeynesiano) hay un conjunto de interpretaciones de la crisis argentina que pueden enmarcarse en el amplio abanico del “institucionalismo”. En este marco analítico, los principales teóricos de la denominada Escuela de la Regulación han provisto una serie de explicaciones a la crisis argentina de 1998-2002 que a nuestro entender pueden sintetizarse en el planteo de Miotti y Quenan (Miotti y Quenan [MQ], 2004).⁵⁰

Cabe recordar que la corriente de la Regulación ha construido una suerte de tipología de las crisis que, “clasificadas por orden creciente de gravedad” (Boyer, 2007: 88) pueden resumirse en 5 tipos. Primero, la crisis como perturbación externa, en la cual la reproducción económica de una entidad geográfica es bloqueada por factores originados en un espacio exterior (en particular, internacional. Segundo, la crisis endógena o cíclica, que expresa un modo de regulación; esta sería la fase de reabsorción de las tensiones y desequilibrios acumulados

⁵⁰ Si bien Miotti y Quenan nos son las ‘máximas autoridades’ en la corriente regulacionista (como podría ser Robert Boyer y Benjamín Coriat, por ejemplo), a nuestro entender su análisis de la crisis argentina sintetiza adecuadamente los principales argumentos de una explicación en el marco conceptual regulacionista. Como veremos, tanto Boyer como Coriat comparten en lo esencial su argumentación.

dentro de un particular modo de regulación que no sería cuestionado. Tercero, la crisis del modo de regulación, donde los mecanismos que lo constituyen son incapaces de canalizar encadenamientos coyunturales desfavorables, dentro de un régimen de acumulación aún viable. Cuarto, la crisis del régimen de acumulación supone que llegan al límite las formas institucionales más esenciales y conduce a la crisis de la regulación y el modo de desarrollo. Por último, la crisis del modo de producción supone el derrumbe del conjunto de las relaciones sociales y por lo tanto auspicia la transición a uno nuevo.

La más reciente crisis de la economía argentina fue, según Miotti y Quenan, “resultante de la inadaptación del modo de regulación, que devino incompatible con las reglas de ajuste inducidas por la configuración internacional vigente” (MQ, 2004: 99). De aquí se deduce que la misma sería, en la tipología regulacionista, una de tipo estructural, una del modo de regulación. Por su parte, Boyer, una de las máximas autoridades en la corriente regulacionista, sostiene de manera concurrente que la crisis habría sido producto de “la incoherencia *de facto* del régimen de crecimiento emergente que la adhesión al consenso de Washington incitaba a considerar viable y prometedor” y de “la crisis del régimen de regulación” (Boyer, 2004: 693); es decir, “afecta su mismo modelo de desarrollo, es decir la conjunción del régimen de acumulación y del modo de regulación”.⁵¹

En las siguientes páginas desarrollaremos de manera crítica el planteo de MQ.

Miotti y Quenan (2004) afirman, sintéticamente, que el carácter inacabado y parcial de las reformas estructurales de los noventa no permitieron alcanzar los niveles de productividad requeridos para que el ajuste de la economía frente a los *shocks* desfavorables pudiera ser realizado en el marco del modo de regulación implícito en el programa de la convertibilidad (Miotti y Quenan, 2004: 100).⁵² En tal sentido, Boyer (2004) propone una explicación similar al señalar que “la estrategia que se había impulsado mediante la adopción de la convertibilidad fracasa y no logra [derivar] en un régimen coherente” (Boyer, 2004: 699; corchete nuestro).

⁵¹ Recordemos que un modo de regulación es “todo conjunto de procedimientos y de conductas, individuales y colectivas; que tenga la triple propiedad de: *reproducir las relaciones sociales fundamentales...*, *sostener y ‘conducir’ el régimen de acumulación...*, asegurar la compatibilidad dinámica de un conjunto de *decisiones descentralizadas...*” (Boyer, 1989: 68). Ver también Boyer (2007).

⁵² Paradójicamente este es el mismo discurso que sostienen los organismos internacionales de crédito (en particular, el Banco Mundial) cuando hablan de la necesidad de profundizar las reformas estructurales avanzando en aquellas de “segunda generación”. Ver referencia al debate en Félix (2005).

Entonces, el fracaso de la convertibilidad habría sido producto de la inviabilidad de un particular modo de regulación frente a las limitantes que establecía una nueva configuración internacional (una particular ‘forma institucional’).⁵³ Según Miotti y Quenan, las transformaciones que se produjeron en la economía internacional desde mediados de los años setenta condujeron, entre otras transformaciones importantes, desde una regulación monopolista hacia formas más competitivas que asociadas a una creciente apertura internacional establecía restricciones muy precisas: “la imposibilidad de mejorar la competitividad de la economía por medio de la política cambiaria” (MQ, 2004: 92). Esto implicaría condiciones particularmente rígidas para el régimen de acumulación, en particular fuertes ganancias de productividad y el desarrollo de una acumulación intensiva centrada en la competitividad.

En ese marco, los autores sostienen que el aumento de la productividad industrial en los años noventa en Argentina se convirtió en signo de la ‘credibilidad’ del nuevo régimen de acumulación (MQ, 2004: 93). El ‘salto de productividad’ aparecía como signo incontestable de la modernización de la economía lo que hacía prever un aceptable porvenir para el régimen cambiario (y por lo tanto, agregamos, para el modo de regulación): junto a la desaceleración de la inflación, la ‘reabsorción’ progresiva de la apreciación del tipo de cambio real causada por la implementación del *currency board* (la convertibilidad monetaria).⁵⁴ Por otra parte, la creciente productividad en la industria se asoció a un pobre aumento en los salarios reales, de manera tal que la dinámica de esa relación auspiciaba, según los autores, una mejora sostenida en la rentabilidad.

Sin embargo, Miotti y Quenan constatan que en este marco auspicioso se presentan importantes fragilidades. En primer lugar, señalan la debilidad del crecimiento de la producción industrial en relación al crecimiento del resto de los sectores de la economía, en particular de un subsector dentro de los ‘servicios’ (empresas privatizadas en transportes, comunicaciones y electricidad, la intermediación financiera y los servicios inmobiliarios) (MQ, 2004: 94). Se señala que son estos últimos (junto al sector minero) quienes explican la mayor parte del crecimiento en el valor agregado entre 1993 y 1998. Este “retroceso” de la

⁵³ La forma institucional (o estructural) refiere a “toda codificación de una o varias relaciones sociales” (Boyer, 1989: 61).

⁵⁴ Boyer matiza esta afirmación al señalar que “resultaría tentador atribuir a una mejor duradera e inclusive acumulativa de la competitividad del sector exportador” el boom de las ventas externas entre 1992 y 1997 Boyer (2004: 694). Sin embargo, señala que eso implicaría olvidar la particular especialización de la Argentina en productos primarios, cuya demanda internacional no está directamente condicionada por la competitividad-precio.

industria frente a los “sectores protegidos” obligaría a “matizar la importancia de las ganancias de productividad” registradas en el sector industrial (MQ, 2004: 95).

Antes de continuar, cabe reflexionar sobre la pertinencia de esta tajante afirmación. Dado que el proceso de valorización del capital social (es decir, del conjunto del capital de la sociedad) es un proceso que involucra múltiples procesos de producción íntimamente relacionados no es correcto afirmar que el ‘retroceso’ de la industria fuera en el contexto de los años noventa un elemento negativo desde el punto de vista de la reproducción del sistema. Las ganancias de productividad en los sectores no industriales tienen fuertes efectos indirectos sobre el sector industrial y su ‘competitividad’. Por otra parte, en muchos casos hay una relación directa entre los sectores industriales y las actividades de ‘servicios’ que no son más que actividades descentralizadas que antes se realizaban en el sector ‘industrial’ (tales como las actividades de limpieza, financieras, reparaciones, etc.). Por lo tanto el crecimiento de los ‘servicios’ no puede ser visto por definición como negativo *vis-a-vis* la industria. Este tipo de razonamiento supone asignar a la industria una posición estructural que si bien la tuvo en un período histórico no tiene porque mantenerse.⁵⁵ Por otra parte, la pérdida de peso de la industria no es *per se* negativo y menos aun desde el punto de vista de la problemática que nos convoca, es decir como fundamento de la crisis.

Continuemos. En una mirada complementaria, ahora desde el lado de la demanda global, Miotti y Quenan señalan como problemático que haya sido el consumo global de los hogares (sostenido en el crédito doméstico) el principal factor en el crecimiento de la demanda agregada (MQ, 2004: 96). El consumo global (público y privado) representó más del 52% del crecimiento global de la demanda entre 1990 y 1998 mientras la inversión no superó el 32% y las exportaciones el 16% (MQ, 2004: 97). El limitado rol que ocuparon la inversión y en particular las exportaciones como dinamizadores de la demanda agregada es puesta como elemento clave para entender la crisis. En síntesis, el régimen de acumulación de los años noventa habría sido “fuertemente dependiente del crédito –y por lo tanto del financiamiento externo en ausencia de un incremento suficiente en las exportaciones netas- y muy poco generadora de empleo”.

⁵⁵ La corriente regulacionista denomina al período que va entre los años cuarenta y setenta del siglo XX el período fordista. Esta etapa estuvo dominada por el dinamismo del sector industrial. En los países periféricos la etapa fue la de la ‘industrialización sustitutiva de importaciones’, lo que dio a la industria también un lugar principal. Sin embargo, no queda claro porque aun si, según los regulacionistas, nos dirigimos hacia un régimen ‘posfordista’, la industria debería continuar teniendo preeminencia. Ver al respecto la crítica de Clarke (1992).

Partiendo de esas apreciaciones, Miotti y Quenan avanzan marcando las restricciones ‘estrictas’ del régimen de acumulación intensivo (MQ, 2004: 97), es decir basado en el crecimiento de la productividad laboral.⁵⁶ La limitante mayor para el mismo había sido la necesidad de asegurar una afluencia de divisas suficiente para la expansión de la oferta (primaria y secundaria) de dinero. Tal restricción (cuantitativa, agregamos nosotros) hacía de las ganancias de productividad en la producción de ‘bienes comercializables [internacionalmente]’ una necesidad permanente.

Aquí encontramos dos nuevos límites al análisis regulacionista de la crisis argentina. En primer lugar, parte de la distinción neoclásica entre dinero exógeno y dinero endógeno (en convertibilidad). Contra lo que este enfoque propone, consideramos que el dinero es siempre endógeno, siempre la dinámica real (demanda de crédito) domina la oferta de dinero (Moore, 1988). Esto fue claro en el caso argentino durante los años noventa cuando aun con déficit en la cuenta corriente del balance de pagos (que presupondría, en el enfoque de dinero endógeno regulacionista, la contracción monetaria) la actividad real y el crédito se expandieron fuertemente (aun luego de que comenzara la recesión/crisis en 1998 la masa de ‘dinero’ y el crédito bancario continuó expandiéndose por varios meses más). En este punto, los autores regulacionistas, caen en la ‘trampa neoclásica’ al ligar la dinámica de la actividad real a un flujo externo de ‘capitales’ (o dinero).

Por otro lado, nuevamente se afirma que es la productividad en la producción de ‘transables’ lo único importante algo que ya mostramos no es necesariamente así. En realidad, no interesa tanto la productividad de la economía (es decir, los costos reales o comparados) como fundamentalmente la rentabilidad del capital (social) que es lo único que garantiza la reproducción ampliada de la economía. La ‘restricción externa’ no se torna operativa en tanto se sostengan las condiciones de rentabilidad global del capital en el territorio nacional. Si la productividad fuera por sí relevante, más allá de las condiciones de rentabilidad, los países de la periferia (con bajos niveles de productividad real y/o relativa en la mayor parte de las ramas productivas) nunca tendrían oportunidad de valorizar sus capitales domésticos pues son en términos generales ‘no competitivos’.

⁵⁶ Recordemos que por régimen de acumulación los autores entienden, siguiendo a Boyer (1989), “al conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso” (Boyer, 1989: 59-60).

En relación con su argumento referido a la evolución de la productividad, los autores señalan que (a) la inversión permaneció baja en relación a los elevados niveles del ‘anterior régimen de regulación monopolista’ y (b) las exportaciones crecieron de manera “insuficiente, vista la evolución de las importaciones” (MQ, 2004: 97).

Eso implicaba, según los autores, que el modo de desarrollo sólo sobreviviría si contaba con financiamiento externo que podía no estar disponible. Boyer, por su parte, comparte esta visión al señalar que la coyuntura favorable de la economía argentina dependía totalmente del volumen del flujo de capital externo (Boyer, 2004: 692).

A esto Miotti y Quenan agregaron algunos elementos que habrían hecho inviable un incremento suficiente en las exportaciones (a) la baja densidad industrial, (b) el deterioro del ‘Sistema Nacional de Innovación’ y (c) la volatilidad de la economía, que acentuaría el carácter rentista de la economía argentina evitando que los excedentes resultantes de la creciente productividad fueran reinvertidos internamente (MQ, 2004: 98-99).⁵⁷

Estas apreciaciones merecen algunas consideraciones críticas. En primer lugar, la inversión real medida a precios constantes sub-valora la inversión real pues los precios de los medios de producción (‘bienes de capital’) han tendido a descender fuertemente en los ochenta y sobre todo en los noventa. Según Damill, Fanelli y Frenkel (1996: 75) entre 1985 y 1993 los precios relativos de los bienes de capital en Argentina se redujeron en 19,2%. La inversión real es un índice de cantidades que se calcula a partir de un índice de precios (de medios de producción) y un índice de valor (gasto nominal en medios producción). Dado que los precios de los medios de producción cayeron de manera importante en términos relativos el índice de inversión sub-representa la evolución de la inversión real pues un mismo gasto nominal de inversión representa una masa de valores de uso (medios de producción) mayor que a precios históricos (constantes). Las importaciones de medios de producción (equipamiento e piezas) aumentaron fuertemente en los primeros años de los noventa. La apreciación relativa de la moneda local hace caer el precio de los medios de producción en relación al precio de los medios de consumo, lo cual implica una subpreciación del valor de las inversiones. De manera que la comparación con las décadas previas es al menos difícil a partir de la información disponible y en consecuencia es probable que la inversión no haya sido tan baja

⁵⁷ Otros autores como Basualdo, Notcheff y Salama, sin pertenecer a la corriente Regulacionista, también han enfatizado el carácter adaptativo y rentista de la gran burguesía nacional (Notcheff, 1994; Salama, 2006; Basualdo, 2006).

en los noventa como asumen Miotti y Quenan (2004).⁵⁸ En cualquier caso, lo relevante no es tanto sencillamente el volumen de inversión en sí sino los efectos que ella tienen en la productividad laboral y en la apropiación capitalista de las ganancias de productividad. Por otra parte, la inversión real sub-valora el papel que tuvo la reestructuración organizacional y de los procesos de trabajo a escala técnica y social en los ochenta y noventa. Esos cambios condujeron en los hechos a aumentar de manera significativa la productividad del trabajo más allá de los cambios físicos en los procesos productivos. Es decir, que la forma de la inversión cambia (Salama, 1999)⁵⁹.

En segundo lugar, en relación al punto (b), como ya señalamos la ‘sostenibilidad’ del régimen de acumulación no depende tanto de la cuenta corriente del balance de pagos (del crecimiento de las exportaciones en relación a las importaciones) como de la rentabilidad potencial del capital. Kalantzis propone en clave regulacionista que el cambio en la tendencia de las exportaciones fue un elemento central como causa de la crisis (Kalantzis, 2004: 648). Si el crecimiento de las exportaciones no se hubieran frenado desde 1998, la relación deuda / exportaciones y por tanto la capacidad de pago no se hubiera deteriorado conduciendo a los desarrollos de 2001-2 (Kalantzis, 2004: 647). Por supuesto, nuevamente se obvia el paso previo: ¿por qué se detuvieron las exportaciones *simultáneamente* con el conjunto de la producción doméstica? Es incoherente plantear que el freno de las exportaciones tiene motivos externos (como el deterioro de los términos de intercambio) cuando hasta 1998 mostraron un desempeño fuertemente expansivo ligado al proceso de valorización del capital exitoso (aumento del PBI y de la productividad del trabajo), a menos que se pretenda explicar el proceso de expansión acelerada de la economía argentina sobre la base del desempeño exportador. Kalantzis señala que “...la reversión de los flujos de capitales [la crisis] podría haber sido evitada, y el modo de regulación preservar sus propiedades, *si las exportaciones hubieran crecido lo suficiente como para mantener el cociente entre deuda externa y exportaciones debajo de cierto umbral crítico*” (Kalantzis, 2004: 627; corchetes nuestros). La crisis es vista meramente como un problema de relación cuantitativa entre exportaciones y

⁵⁸ Por otra parte, al presentar los datos como una serie suavizada con un filtro Hodrick-Prescott (ver gráfico 2 en Miotti y Quenan, 2004: 98) se oculta la fuerte suba en la inversión real en los primeros años de la década de los noventa que se encontró muy por encima de la tendencia estadística. Entre el primer trimestre de 1993 y el tercer trimestre de 1998 la inversión bruta interna fija creció en Argentina casi un 69% mientras que la inversión en equipo durable de producción aumentó un 98%, mientras el PIB había aumentado sólo 36%.

⁵⁹ Los nuevos medios de producción importados acrecientan la ‘eficacia del capital’ y la productividad del trabajo suscitando modos de organización del trabajo diferentes. Como bien señala Salama el uso de nuevas tecnologías puede complementarse con formas específicas de dominación en el mercado de trabajo que permiten compensar bajos niveles de inversión (y productividad) con altos niveles de explotación (Salama, 1999).

deuda externa, sin profundizar en los procesos cualitativos y contradicciones reales que atravesaron la crisis del proceso de valorización del capital (e indagaremos en los próximos capítulos).

Por último, una aclaración referida a la ‘psicología del capital nacional’ en Argentina que sería aparentemente muy significativa según los autores analizados para explicar la crisis. En el marco del capitalismo el mecanismo dominante que orienta la acción (del capital) es la rentabilidad. Esto significa que es posible explicar el comportamiento de los capitalistas sobre la base de la compulsión estructuralmente determinada a expandirse. El comportamiento global del capital en la Argentina durante el período 1991-1998 fue esencialmente expansivo ligado de manera determinante a una renovada capacidad de valorización. La pérdida de centralidad del denominado capital nacional se comprende en este marco no tanto sobre la base de su supuesta propensión rentista sino básicamente debido a su debilidad estructural frente al capital transnacional que inundó el territorio argentino en los años noventa.⁶⁰ Si se acuerda en que el capital buscará maximizar sus posibilidades expansivas, la preponderancia creciente del capital trasnacional tiene que ver más con las ventajas que posee en términos de financiamiento, control de la tecnología de punta, etc. que en una supuesta tendencia rentista del capital nacional.

En el marco planteado, Miotti y Quenan concluyen que la economía argentina era vulnerable a una variedad de choques exógenos que podía por sí “desestabilizar la acumulación y repercutir sobre la regulación del sistema” (MQ, 2004: 99).

La crisis fue engendrada según los autores por la sucesión de *shocks* exógenos desfavorables que enfrentó la Argentina en torno a 1998 (MQ, 2004). Si bien este planteo los acerca mucho a la perspectiva de Calvo ya analizada, los autores marcan sus diferencias con el enfoque ortodoxo. En lugar de que los *shocks* aparezcan como accidentes que bloquearon el funcionamiento de una economía “a priori más o menos sana”, ellos insisten en que los mismos se tornaron difíciles de absorber (al menos “parcialmente”, relativizan) por un modo de regulación demasiado rígido (MQ, 2004: 99). Así, “la pérdida de instrumentos de ajuste y

⁶⁰ Entre las grandes empresas, las empresas con alguna participación de capital extranjero tuvieron en promedio entre 1993 y 1998 una tasa de rentabilidad estimada de 11,2% en comparación con el 7,4% de las grandes empresas de capital nacional (con menos de 10% de participación del capital extranjero). Fuente: la tasa de ganancia se aproximó como la utilidad neta sobre el valor bruto de producción sin la utilidad neta, sobre la base de datos de la Encuesta a Grandes Empresas (INDEC).

corrección tales como la política monetaria y la política cambiaria se convertirá en un *handicap* muy difícil de superar cuando la configuración internacional cambia”.

El origen de la crisis se encontraría en las dificultades que enfrentaron los actores económicos locales para acomodarse al cambiante contexto internacional en el marco de la convertibilidad. Boyer acompaña el análisis de Miotti y Quenan al sostener que habría sido la rigidez de tres variables claves (el tipo de cambio, la tasa de interés y los salarios reales) frente a una modificación del contexto mundial lo que habría conducido a la crisis (Boyer, 2004: 697). Estos “encadenamientos perversos se conjugan para desencadenar una crisis del régimen de acumulación, en otras palabras, *una crisis estructural* que obstaculiza e inhibe la posibilidad misma del crecimiento y pesa sobre la viabilidad de una estrategia de política económica [el plan de convertibilidad]” (Boyer, 2004; corchetes nuestros).

Coriat sugiere acompañar el análisis con una hipótesis similar (Coriat, 2004). Señala que la condición necesaria para el sostenimiento del esquema de convertibilidad era el superávit en la cuenta corriente del balance de pagos a fin de sostener la acumulación (Coriat, 2004: 679). La incapacidad de la economía de generar un *shock* de productividad suficiente a esos fines en el marco de una inserción internacional altamente riesgosa colocó a la Argentina en riesgo inminente frente a potenciales *shocks* externos (Coriat, 2004: 678).

Es interesante remarcar que en relación a la dinámica y mecanismo de ajuste de la economía frente a cambios en el contexto internacional y en el marco de una serie de desequilibrios (en particular, déficit de cuenta corriente del balance de pagos) los autores regulacionistas se ubican en un difícil (e incómodo) equilibrio entre una posición neoclásica y una posición neokeynesiana.

Por un lado, sostienen (implícita o explícitamente) como parámetro de referencia la posición de equilibrio de la cuenta corriente del balance de pagos. Asumen *a la neoclásica* la necesidad de sostener un superávit externo. Sin embargo, lo que puede ser presentado como una restricción de ‘largo plazo’ en un marco analítico formal, no es en los hechos un elemento operativo en la dinámica real de la economía capitalista. La pregunta es sin embargo por qué sostener que la cuenta corriente debe equilibrarse o, es más, ser positiva a largo plazo y por qué tal situación debe ser puesta como tendencia o punto nodal hacia el cual es conducida la economía. Para poder afirmar esa tendencia la corriente regulacionista debería mostrar cómo las tendencias estructurales del capitalismo (la tendencia a la acumulación, a la reproducción

ampliada y a la ecualización de las tasas de ganancia) deberían conducir a esa ‘posición de equilibrio’.⁶¹ De otra manera, plantear eso es razonar en términos neoclásicos sobre la base de restricciones lógicas abstractas y no abstracciones reales basadas en las normas de producción y reproducción de la sociedad capitalista. Este es un punto sustantivo que intentaremos desarrollar más adelante en esta investigación. El déficit externo es una restricción secundaria dominada por la lógica de valorización del capital y por lo tanto por las condiciones concretas de (re)producción del capital.

Por otra parte, *a la neokeynesiana* afirman la relevancia de las rigideces institucionales (del modo de regulación) que habrían estado en el substrato de la crisis. La lógica de la rigidez institucional como origen de la crisis parte de una peculiar comprensión de la dinámica de la economía capitalista que pone a la explicación regulacionista muy cerca de la neokeynesiana. Según este planteo las ‘formas institucionales’ imponen rigideces que inducen tendencias deflacionarias que de otra manera serían evitadas. La convertibilidad impondría un ajuste por caída de precios frente a choques inesperados y tal mecanismo de ajuste conduce a la crisis del modo de regulación y el régimen de acumulación. Como contracara un régimen más flexible hubiera podido evadir la crisis (intuimos que esto debería haber ocurrido por medio de la devaluación ‘controlada’ pues los regulacionistas no son explícitos al respecto). Sin embargo, a nuestro entender este planteo confunde tanto las causas eficientes de la crisis y sus formas con su origen o fundamento. Una forma institucional particular, en este caso el régimen monetario convertible, no determina por sí la crisis sino su expresión bajo la forma de una tendencia a la caída nominal de los precios y una salida devaluatoria explosiva. Sin embargo, las tendencias deflacionarias son, y lo intentaremos demostrar en otra parte, producto de las tendencias propias del proceso de valorización de capital que se produjo en los noventa en la Argentina y no resultado del régimen institucional.

5. El marxismo y la última crisis en la economía capitalista argentina

Tal cual hemos mostrado en este capítulo, a nuestro entender la ortodoxia neoclásica y las distintas versiones dentro de la heterodoxia no han podido dar cuenta adecuadamente de la génesis, desarrollo y resolución de la más reciente crisis argentina. El instrumental conceptual sobre el cual se sostiene tiende a colocarla por fuera del proceso de reproducción material de

⁶¹ Hay numerosos ejemplos históricos de situaciones de déficits crónicos en la cuenta corriente que por sí mismos no conducen a la crisis en la reproducción ampliada de la sociedad (EE.UU. en los últimos treinta años, entre otros).

la sociedad. La crisis es inevitablemente señalada como un hecho fortuito, como producto de la imprevisión, resultado de la inconsistencia macroeconómica, o lo inacabado del proceso de reformas. Esas lecturas no enfatizan que ella es un fenómeno necesario de la forma de articulación social de la producción, es decir que es una modalidad de su desarrollo o la forma que asume la dinámica capitalista cuando sus contradicciones internas deben ser resueltas aunque más no sea temporalmente. Ella es presentada como un hecho contingente causado por factores superficiales y no ligado a los procesos fundamentales de reproducción social.

Frente a esta visión optimista de la dinámica social hay un paradigma que consideramos permite construir una lectura de la crisis como algo necesario e inevitable dentro del modo de vida capitalista. El marxismo provee elementos para esa reconstrucción de la crisis como un fenómeno asociado a las contradicciones immanentes a la constitución capitalista de la sociedad. Es decir permite explicar por qué ella ocurre de manera recurrente y bajo formas diversas. Es en ese marco que podremos presentar una interpretación de la más reciente crisis de la economía argentina que no sea un producto meramente contingente o casual sino que permita anclarla en la propia dinámica de producción y reproducción de la sociedad y por ello permita explicarla como algo necesario.

A diferencia de la lectura estándar, para la tradición marxista la crisis es parte immanente, necesaria del desarrollo de la sociedad. Es la forma que asume el desarrollo en el capitalismo cuando la dinámica contradictoria de sus instituciones y estructuras inducen un bloqueo en la capacidad expansiva de la dinámica de su reproducción. En el capítulo 1 presentamos una serie de elementos metodológicos claves para el desarrollo de un estudio de la crisis argentina desde esta perspectiva.

Por supuesto, no somos los primeros en proponer un enfoque desde el marxismo de la más reciente crisis argentina.⁶² Sin embargo, consideramos que las explicaciones presentadas no dan cuenta de una serie de elementos conceptuales importantes para la comprensión de la misma.

A los efectos de poder demarcar adecuadamente nuestro enfoque y aporte desde la perspectiva propuesta, antes de terminar este capítulo discutiremos entre los autores marxistas el desarrollo de quien más ha avanzado, a nuestro parecer, en proponer una explicación abarcativa de la crisis más reciente de la economía. Según Astarita la más reciente crisis

⁶² Entre otros, Katz (2000), Iñigo Carrera (2002), y Duménil y Lévy (2006).

argentina se enmarca en un proceso que ha profundizado la forma en que el capital ha respondido a la caída de la rentabilidad desde los años setenta en los diversos países de la periferia (Astarita, 2001b). En ese marco caracteriza los dos “ciclos de expansión y crisis/recesión” de la economía argentina en los noventa, el primero (1990-1995) corto y del cual se sale rápidamente y el segundo (1995-2002) prolongado y con salida incierta al momento en que él escribía.

Astarita avanza en su propia explicación de la crisis señalando la importancia del ciclo de inversiones en equipos y construcción de estructuras no residenciales como base de los ciclos capitalistas más sólidos (Astarita, 2001b). Estas inversiones son claves para potenciar la capacidad global de una economía para expandirse de manera sostenida.

El primer ciclo se habría caracterizado por una debilidad en la inversión. Si bien la misma se habría recuperado en comparación con los años ochenta, aun hacia 1994 (antes de la crisis del ‘tequila’) la utilización de la capacidad instalada en los sectores productores de máquinas y herramientas (‘bienes de capital’) era cercano al 60% (Astarita, 2001b). Según el autor la distorsión que se produjo en el tipo de cambio real (apreciación) puso presión sobre las empresas industriales ligadas a la exportación. La segunda mitad de los noventa y hasta al menos la crisis iniciada en 1998 estuvo caracterizada por una mayor inversión en equipos y plantas, lo cual empujó el crecimiento de la productividad general, que “amenazaba estancarse luego de los primeros años de fáciles ganancias de comienzos de los noventa” (Astarita, 2001b). De cualquier manera, no está claro cual era la amenaza si la productividad laboral creció, según el propio autor, a una tasa media trimestral de 1,4% entre 1995 y el comienzo de la recesión/ crisis, mientras que para el período 1990-1998 el crecimiento fue de 1,7% trimestral promedio.

La crisis se habría producido, sin embargo, no tanto por el bajo crecimiento de la productividad laboral sino porque la inversión no alcanzó los niveles suficientes para lograr un ciclo de crecimiento sostenido ni tampoco logró ubicar a la economía en una sólida posición competitiva internacional. Esto a pesar de que un estudio del Centro de Estudios para la Producción citado por Astarita, señala que la industria argentina pasó de 30 a 50 en 6 años en una escala de Frontera Tecnológica (que va de cero a 100).

En síntesis, la debilidad de “fondo” de la economía argentina se evidenciaría, según Astarita, en la escasa participación de sus exportaciones en el total mundial y en la relativamente débil dinámica de las exportaciones en relación a las importaciones. Mientras las primeras se aumentaron un 114% entre 1990 y 1997, las segundas crecieron un 645%. En definitiva, lo

que Astarita caracteriza como “la manifestación más palpable” de la debilidad de la acumulación es el déficit en cuenta corriente.

De cualquier manera, si se analiza el desempeño de las mayores empresas de la Argentina (las 500 empresas más grandes, que representaban el 53% de las exportaciones promedio entre 1993 y 1998), las mismas mostraron un desempeño externo mucho más sólido: la exportaciones crecieron un 137% entre 1993 y 1998 mientras que sus importaciones aumentaron un 109%. Es decir, la crisis que experimentó el conjunto de la economía golpeó también al núcleo capitalista aun cuando su desempeño fue muy superior al promedio. Es decir, no es tan claro, nos parece, que el fundamento de la crisis haya sido la debilidad de la dinámica exportadora versus el desempeño importador.

El autor señala que debido a la debilidad del consumo masivo, debían ser las exportaciones y el consumo de plusvalía por parte de la burguesía (y de las capas de asalariados con salarios relativamente altos) las que podrían constituirse en el motor del ciclo económico, aparte de la inversión. Según Astarita, debido al pobre desempeño de las exportaciones, las mismas no pudieron convertirse en el factor “único y determinante” en el ciclo, aunque no niega su incidencia en el financiamiento externo. En este contexto, sería el consumo improductivo de la plusvalía (el ‘consumo suntuario’) el factor decisivo para evolución del primer ciclo económico.

El segundo ciclo, el que nos interesa centralmente a nosotros, no habría sido causado por presiones recesivas provenientes de la vía directa de la crisis financiera, caída del consumo de bienes durables y caída en la inversión. En este caso, la reversión del ciclo habría comenzado a partir de tensiones deflacionarias mundiales, dando lugar a una baja en la rentabilidad del capital. La menor incidencia directa de la crisis financiera internacional se evidenció en la relativa estabilidad de los depósitos y reservas durante los primeros meses de la recesión iniciada a comienzos de 1998 (Astarita, 2001b). En efecto, el crédito doméstico continuó creciendo hasta finales de 1998 ya iniciado el proceso de crisis (Duménil y Levy, 2006: 57).

Es interesante señalar que el planteo de Astarita se vincula directamente con un enfoque de la crisis tradicional en ciertos sectores del marxismo: la crisis por desequilibrio del sistema o de desproporciones. Desde este enfoque la contradicción principal del sistema capitalista sería aquella entre la producción en el ámbito de la fábrica capitalista y la anarquía de la producción en el conjunto de la sociedad (Tugán-Baranovski, 1983). De esta forma, la crisis provendría de la falta de planificación, inherente a una sociedad organizada bajo la mediación de las relaciones mercantiles y monetarias. En particular, esta explicación se traduce en que la

crisis es causada por el crecimiento desproporcionado de los sectores productores de bienes de consumo y de bienes de capital.

Esto ha sido ampliamente cuestionado pues si bien los desequilibrios entre la apropiación privada y la producción socializada pueden conducir a la desarticulación de oferta y demanda en determinados sectores y ramas de la economía, ciertamente no pueden explicar la aparición de crisis generales ligadas al desequilibrio generalizado entre oferta y demanda a escala de toda la sociedad (Emmanuel, 1978).⁶³ Por otra parte, como señala Marx esta explicación de la crisis no puede conciliarse con el hecho de que la sobre-producción de mercancías se presente súbitamente de manera generalizada. La crisis capitalista no se presenta simplemente como la imposibilidad de realizar determinadas mercancías sino que masivamente el conjunto de las mercancías no encuentran compradores. En el caso de la Argentina, las “tensiones deflacionarias mundiales”, que Astarita plantea pero no muestra, no podrían por sí mismas provocarla. Aún de existir, por ejemplo bajo la forma de la caída en los términos de intercambio que señalamos antes, la reducción en los precios de las mercancías producidas por determinados sectores de la economía no explican por sí mismos la caída generalizada de la producción doméstica.

La interpretación regulacionista abona parcialmente esta misma interpretación de la crisis argentina de 1998. El planteo de Miotti y Quenan (2004) sugiere que ella resulta de la limitada capacidad competitiva de la economía argentina lo cual habría impedido absorber el golpe provocado por la caída en los precios internacionales. Esta es, de algún modo, una lectura ‘desequilibrista’ de la misma. Los desequilibrios en un sector de la economía (las exportaciones) conducen a uno generalizado en el conjunto de la misma. Paradójicamente esta explicación conduce a ‘causas neoclásicas’ de la crisis. Ella sería producida por la rigideces frente a factores exógenos. Estos últimos conducen a una desproporción en el sistema que llevaría a la crisis general.

Una posición similar aunque más cercana a la ortodoxia marxista en cuanto al uso de las categorías, adopta como vimos Astarita (2001b, 2005). En efecto, él propone una explicación de la crisis que retoma argumentos de las corrientes del desequilibrio pues enfatiza como dos

⁶³ Dumenil y Levy enfatizan como un punto fuerte del capitalismo su manejo de las proporciones, su habilidad para asignar el capital, ajustar la producción en las distintas ramas y fijar los precios relativos; es decir, su estabilidad en proporciones. (Dumenil y Levy, 1993).

contradicciones esenciales ligadas al desarrollo de las determinaciones de la articulación intersectorial de la producción.

Este autor caracteriza el crecimiento en la década de los noventa en Argentina como “distorsionado”, dominado por la forma en que se inserta la economía dependiente en el mercado mundial y las tasas ganancia diferenciales que afectan a los “sectores de bienes transables y no transables” (Astarita, 2005). Mientras que la tradición marxista enfatiza la distinción entre sectores productores de medios de vida (sector II) y productores de medios de producción (sector I), Astarita enfatiza la dicotomía entre los sectores productores de bienes transables y bienes no transables. Lo importante sería como se insertan en el espacio mundial las empresas en ambos sectores y como tasas de ganancia diferentes entre ellos “dan lugar a desarrollos desarticulados y desproporcionados” de los mismos.

En ningún lado, sin embargo, Astarita explica adecuadamente qué significa esa desproporción y desarticulación, y cuál es su relevancia efectiva en el proceso de valorización del capital. En realidad, si se analizan, por ejemplo, las tasas de crecimiento del valor agregado en términos reales entre sectores productores de bienes (básicamente transables) y sectores productores de servicios (básicamente no transables) las diferencias no son significativas (20,9% y 24,1% entre 1993 y 1998, respectivamente). Es difícil sostener el argumento de que hubo una tasa de acumulación significativamente sesgada hacia la producción de bienes no transables en la etapa de auge.

Señala que la crisis habría sido producto esencialmente de la debilidad del proceso de inversiones que no pudo revertir la baja competitividad de la economía argentina y del papel jugado por las decisiones de consumo de los sectores de mayores ingresos (Astarita, 2001b). Es decir, el desarrollo desequilibrado (limitado) del sector productor de medios de producción junto al sobre-dimensionamiento del producción de medios de consumo suntuarios habrían generado las precondiciones para la misma. Por un lado, la insuficiente capacidad competitiva producto de lo escaso de la inversión habría conducido (frente a un deterioro en las condiciones externas) a la caída en la tasa de ganancia y por ello a la recesión (Astarita, 2001b). Por su parte, en el marco de una importante concentración de los ingresos, la retracción del consumo de bienes durables de los sectores más acomodados de la sociedad (medios de consumo suntuarios) habría contribuido significativamente a la recesión.

Primero, nos parece que corresponde relativizar la supuesta debilidad del proceso inversor. Por un lado, el propio Astarita sostiene que la productividad del trabajo en la economía argentina aumentó fuertemente en un brevísimo lapso (entre 1990 y 1998 la productividad en

la industria manufacturera aumentó un 71,5%). Por otra parte, la tasa de inversión en relación al PBI alcanzó el 21,1% en 1998 (bastante más elevada que en 1993 cuando a pesar de que la economía crecía por encima del 7% anual, la tasa de inversión sobre el PBI era de sólo 19%). Por el contrario, podría afirmarse que no era tanto que el proceso inversor era débil hacia 1998 sino que lo que podríamos denominar la eficacia de la inversión (tasa de crecimiento del PBI / tasa de inversión) había comenzado a caer significativa desde finales de 1996 (cuadro 2.2).

Cuadro 2.2. Eficacia de la inversión (tasa de crecimiento del PBI / tasa de inversión), 1er trimestre 1996 – 4to trimestre 1998, Argentina.

Período	Eficacia de la inversión
I 1996	-0,03
II 1996	0,28
III 1996	0,42
IV 1996	0,46
I 1997	0,44
II 1997	0,40
III 1997	0,39
IV 1997	0,35
I 1998	0,28
II 1998	0,33
III 1998	0,15
IV 1998	-0,02

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Economía de Argentina.

El segundo problema de ese planteo es que si bien es lógico que la caída en los términos de intercambio, la reducción de la demanda internacional o la retracción del consumo suntuario produzcan una reducción en la tasa de ganancia, eso no explica por qué se produce la crisis. La “maximización” de la rentabilidad del capital es, en efecto, el motivo central de su acumulación. Sin embargo, ello no alcanza para comprender, por ejemplo, por qué la caída en la tasa de ganancia provoca en Argentina a partir de 1998 el derrumbe en la acumulación de capital y no simplemente reduce su ritmo de crecimiento. El problema es precisamente, y deberemos indagar más en los siguientes capítulos, que la producción del excedente que fundamenta la ganancia es un proceso conceptualmente anterior a su manifestación bajo la forma de precios, ingresos, etc. y por tanto, consideramos que para entender la relación entre la acumulación de capital y la dinámica de esas formas es necesario indagar antes en el proceso de producción (valorización).

Un punto importante en el planteo de Astarita (2005) es el papel del tipo de cambio real. De acuerdo con el autor, el tipo de cambio ejerce una influencia dominante en la dinámica de las exportaciones pues expresa las condiciones de inserción de la economía subdesarrollada (es decir, con bajo nivel de desarrollo tecnológico) en la economía mundial. En este sentido, sostiene que el tipo de cambio real se acomodará, a largo plazo, a las necesidades estructurales de la economía, de equilibrar la cuenta corriente del balance de pagos. Según él, debido a que el tipo de cambio conecta el espacio nacional de valor con el espacio mundial y dada la menor productividad general de la economía periférica, se deriva un tipo de cambio real competitivo (depreciado), a fin de que los sectores productores de bienes transables puedan competir con empresas y sectores más desarrollados (Astarita, 2004; 2005). En este punto, Astarita desarrolla el enfoque sobre el tipo de cambio propuesto por Carchedi (1991). Según este desarrollo existe una presión estructural para que en los países subdesarrollados el mismo se ubique, tendencialmente, en un nivel superior (más depreciado) al que indicaría la paridad de poder adquisitivo en relación a las monedas de los países desarrollados. Es decir, la depreciación monetaria entre 2001 y 2002 sería producto de la posición atrasada de la economía Argentina en relación al resto del mundo.

El problema, sintetiza el autor, no es sólo ni principalmente de demanda global, sino de (bajas) tasas de inversión productiva por parte del capital del país atrasado y un desarrollo “desigual y combinado” diferente al “desarrollo proporcionado” que se deduce de los esquemas marxianos de reproducción; este tipo de desarrollo “distorsionado” afecta la productividad de conjunto de la economía (Astarita, 2005). En estas condiciones, continúa Astarita, “la economía es pasible de sufrir profundamente cualquier *shock* externo”. Este *shock* no actuaría sobre una economía con equilibrios múltiples como proponen Calvo y Talvi (2005) sino que golpean a una economía profundamente desequilibrada y atravesada por contradicciones sociales (Astarita, 2005).

En esta interpretación, el déficit externo se transforma en una “restricción insalvable” provocada por el fundamental atraso productivo del capital en el territorio argentino (Astarita, 2005). La productividad crece, pero a costa de crecientes desequilibrios en el sector externo. En efecto, la importación de medios de producción (bienes de capital) alcanzó el 50% de la inversión total en equipo (Duménil y Lévy, 2006: 19) convirtiéndose en una fuerte de vulnerabilidad. Dada la debilidad de amplios sectores y las distorsiones en el crecimiento inducidas por la apreciación cambiaria, la inversión no es suficiente para cambiar cualitativamente el nivel de desarrollo tecnológico que podría poner a la Argentina en el

sendero de alcanzar niveles de productividad de países desarrollados (Astarita, 2005). En este punto, la explicación de Salama es similar pues él enfatiza la baja tasa de inversión como fuente estructural de la crisis (Salama, 1999b).

Este planteo desde el marxismo a propósito de la crisis argentina (caracterizado particularmente por los trabajos de Astarita) nos lleva a presentar tres críticas fundamentales.

En primer lugar, es llamativo como la discusión se mantiene siempre a nivel de categorías de la esfera de la circulación y prácticamente no se hace referencia al vínculo estructural que existe entre el proceso de valorización y la distribución del valor. La discusión de la crisis y sus causas en términos esencialmente de “la demanda de bienes durables”, “el consumo de los sectores más acomodados”, “los precios relativos”, etc., conducen a una explicación de la crisis ligada centralmente al movimiento de los precios y el gasto (demanda) agregada, con pocas articulaciones conceptuales entre estos momentos del proceso de reproducción social y el nivel determinante de la producción. El problema no es que los factores que Astarita señala como relevantes en la explicación de la crisis puedan serlo; el problema es la unilateralidad del planteo y su falta de articulación con el proceso de producción de valor. Sin esa articulación necesaria, la dinámica de la economía parece reducirse a los movimientos de los mercados, los precios y la subjetividad de los consumidores, sin dar cuenta del hecho que funda la sociedad tal cual es, es decir la producción de valores de uso bajo la forma de valores ‘preñados’, parafraseando a Marx, de plustrabajo.

El olvido del espacio de la producción de valor conduce a explicar la crisis por una condición estática como es la falta de competitividad de la economía (“atraso productivo del capital”) y el desarrollo “distorsionado”. Si bien lógicamente estos son elementos claves para entender la dinámica de la economía, dado que son factores estáticos no pueden en sí mismos explicar la crisis. A partir de 2002, después de la salida de la convertibilidad, la economía argentina continua padeciendo de ambas características estructurales (nadie ha sugerido que la crisis ha resuelto las limitantes estructurales) pero parece haber conjurado la crisis, de manera tal que por sí mismos esos elementos no pueden ser la causa fundante de la misma. La causa originaria debemos buscarla en las características dinámicas del proceso de producción y apropiación de valor, en su esencia, y no simplemente en las “condiciones estructurales” que pueden predisponerla pero no la explican.

Tercero, el análisis mencionado cancela prácticamente el vínculo que hay entre el conflicto de clase que funda la sociedad capitalista y las categorías analíticas utilizadas. Si bien la crisis tiene objetivamente factores de tipo estructural implícitos en la reificación de las relaciones

sociales en el capitalismo no puede sin más obviarse que por detrás de esos ‘objetos sociales’ se manifiestan conflictos abiertamente subjetivos entre actores sociales múltiples. Astarita no puede salvar esa ausencia simplemente señalando que la economía está “atravesada por contradicciones sociales”. La crisis de la economía es la crisis de la relación capital y por lo tanto en la producción y reproducción de determinadas relaciones sociales. A nuestro entender, ella debe ser vista como una ruptura de las bases de la reproducción de las relaciones sociales que fundan la sociedad y por lo tanto la misma involucra y requiere analizar también el lugar que ocupa la lucha de clases como determinación de la misma a nivel de la totalidad del proceso de reproducción social.

6. Hacia una enfoque dialéctico de la crisis.

De la revisión crítica de los principales enfoques conceptuales utilizados para analizar la crisis más reciente de la economía argentina podemos obtener algunas conclusiones y reflexiones de carácter general.

Primero, sobre la naturaleza del programa de convertibilidad y su crisis. En general, se presenta a la convertibilidad monetaria y las reformas que la acompañaron como un programa anti-inflacionario y de reformas ‘modernizadoras’ de la economía. En tal sentido los diferentes autores tienden a asumir como válidos sus presupuestos y objetivos declarados (mejorar el bienestar general). Por ello los autores que más apoyan el proceso en general (neoclásicos) tienden a ver su crisis como un producto de lo inacabado de las reformas. Rescatan los avances en el terreno de la reestructuración productiva y la liberalización pero remarcan las ‘asignaturas pendientes’ que habrían causado la crisis (déficit fiscal, falta de apertura, inflexibilidades). De manera simétrica, sus críticos simplemente ven el fracaso del programa de convertibilidad en cuanto a sus ‘objetivos’ pues condujo a una crisis social y política sin precedentes, y denuncian las insuficiencias en las propias políticas económicas impulsadas. En el fondo la crisis es un problema de políticas económicas inadecuadas y/o insuficientemente desarrolladas.

Ese análisis parte, nos parece, de una incorrecta interpretación del rol de Estado y las políticas públicas. Mathias y Salama (1983) explican que el Estado en las naciones de la periferia del mundo (entre las que se encuentra Argentina) opera en el marco de la “economía mundial constituida”. Esto significa que el Estado en la periferia no actúa simplemente para reproducir la dominación de clase a nivel local, sino que éste será el lugar en donde se cristalizará la necesidad de reproducir el capital a escala internacional (Mathias y Salama, 1983: 39). El Estado no se sitúa por encima de la ley del valor (es decir, de la ley del plusvalor) sino que

forma parte de ella (Mathias y Salama, 1983: 47). Si poder colocarse “por encima” de la relación capital y sus contradicciones, si puede actuar a fin de alterar su evolución ‘natural’.⁶⁴

En síntesis, nos parece que para poder comprender la naturaleza de la convertibilidad y su crisis, debe analizarse al Estado y sus políticas como forma de la relación capital, el Estado como una abstracción real, que representa los intereses generales del capital, “capitalista colectivo ideal”, que se realiza –bajo la forma de régimen político- en el curso de la lucha de clases. (Mathias y Salama, 1983: 23).

Nos parece que es necesario señalar que la convertibilidad no fue simplemente una política monetaria, o un programa de ‘modernización’ de la economía, sino una táctica (un programa) de los sectores dominantes de la sociedad argentina para imponer definitivamente una nueva modalidad de gestión del capitalismo argentino en la era de la globalización. El programa del gran capital en proceso de tras-nacionalización encontró su forma en la convertibilidad durante la década de los años noventa. En tal sentido es posible entender porque la crisis del programa de convertibilidad puede analizarse más como el desgaste de un instrumento que como su fracaso. Precisamente por ello, la crisis puede prefigurarse como producto del éxito de la estrategia que ese instrumento o programa vino a completar.

Segundo, con excepción parcial de la interpretación marxista, las explicaciones de la crisis no reconocen el carácter periférico y dependiente de la economía argentina. Esa falta lleva a los distintos autores a sobre-valorar las influencias externas sobre la dinámica de acumulación de capital y su crisis.

La dependencia supone una situación de desventaja estructural del país periférico (en nuestro caso Argentina) en relación al resto del mundo (en particular, frente a los países centrales). Esto implica reconocer la existencia de una barrera fundamental que es la frontera nacional (Dussel, 1988: 346). El mercado nacional, como parte del mercado mundial pero a la vez distinto de él. Esto lleva a que dentro del marco de la competencia entre empresas (capitales) a escala internacional, el conjunto de la economía periférica (su capital social global) se encuentre socialmente dominado y se vea forzado de transferir parte del valor en él producido

⁶⁴ En esto nos diferenciamos en particular de las visiones regulacionistas y neokeynesianas que piensan que el Estado puede superar las contradicciones del capital. Al confundir al Estado (contenido) con el régimen político (forma), estas visiones se concentran en el análisis de la forma más adecuada del Estado (en particular, sus políticas) ignorando en los hechos su naturaleza de clase y por lo tanto las restricciones que esa naturaleza impone.

a los espacios económicos más desarrollados, quienes podrán realizar ganancias extraordinarias.

Esto significa que si bien la economía de Argentina tendrá una dinámica propia, dominada la ley de la ganancia, ese movimiento será siempre mediado por su articulación dependiente con el mercado mundial. No encontraremos el fundamento de la crisis en los elementos exteriores ni en factores internos, sino en una articulación de ambos.

En los capítulos que siguen abordaremos el estudio de la crisis de la economía que comenzó a manifestarse abiertamente en 1998 y concluyó en 2002. Nuestro abordaje buscará partir de la relación fundante de la reproducción social capitalista, el capital. A partir de ella, en un desarrollo progresivo, iremos incorporando las diferentes determinaciones que nos permitirán dar cuenta de diversas dimensiones de la crisis. Buscaremos incluir nuevos elementos conceptuales (mediaciones) en la medida en que sean necesarios. Su ordenamiento, como propusimos, se vincula con la necesidad de evitar los saltos lógicos no mediados.

Al concluir la presentación de los resultados de esta investigación, esperamos haber podido dar una interpretación de la crisis de la economía argentina en los años de la convertibilidad que de cuenta de su necesidad, sus características fundamentales y su especificidad (cuali y cuantitativa).

CAPITULO 3. La acumulación de capital, la tendencia decreciente en la tasa de ganancia y la crisis de la economía argentina.

1. La economía argentina: del *boom* a la crisis.

Como señalamos, consideramos que la crisis económica, es decir la crisis del proceso de producción y valorización, no es un fenómeno externo sino que es parte inherente al mismo. El fundamento de la crisis se encuentra en la propia dinámica de la acumulación conduce a crear las condiciones para la misma. En la medida en que se desarrolla el proceso de acumulación, las tensiones y contradicciones de la producción y circulación capitalista se tornan más intensas. La crisis es el resultado necesario de tal proceso, el mecanismo que permite procesar esas tensiones, superándolas parcial y temporalmente. La propia lógica expansiva del capital, la lógica de la búsqueda desesperada de creación y realización del plus-valor (bajo la forma de ganancia) conduce a la crisis, que puede definirse sintéticamente como la disrupción en el proceso de reproducción social que involucra la incompleta reproducción del circuito del capital.

Para comprender la razón de la crisis como esencial al capitalismo es necesario entenderla en el marco del proceso de acumulación exitosa de capital y no, como es vista por lo general, como el producto de su fracaso. Es inherente al propio capital y se produce por lo tanto porque el mismo ha sido exitoso en garantizar sus objetivos de expansión. Este planteo simplemente expresa que su fundamento está en el propio capital, y que para entenderla hay que partir de él. Por ello, Marx dice que el capital es “una contradicción viva”; pues pone él mismo las barreras que bloquean su desarrollo pero que él mismo puede (al menos idealmente, en principio) superar. Por supuesto, nada garantiza la superación real de esas barreras por parte del capital. La crisis es la forma que asume el desarrollo en el capitalismo cuando las contradicciones que él mismo ha puesto tienen que ser superadas realmente.

Ese es el marco en que debe interpretarse la crisis que la economía argentina comienza a atravesar manifiestamente a mediados de 1998. La pregunta que debemos poder responder es por qué un proceso de valorización del capital que aparecía como globalmente exitoso, con elevadas tasas de crecimiento económico, inversión y tasas de rentabilidad en alza, se transforma en un proceso de desaceleración violenta, luego contracción y finalmente depresión profunda.

Esa pregunta sólo puede ser respondida adecuadamente partiendo de la evaluación del desarrollo del propio proceso de acumulación de capital, a los fines de poder primero analíticamente desarrollar las contradicciones que el mismo estaba acumulando. Contradicciones que en Argentina se manifestaron ('estallaron') claramente a partir de un hecho fortuito (imprevisto) como la desaceleración de la economía mundial a partir de mediados de la década, pero que se estuvieron acumulando a lo largo del proceso de valorización exitosa.

Precisamente por ello, debemos indagar en una primera instancia en cuáles son esas contradicciones esenciales, cuál es su fundamento y cómo se manifestaron concretamente en la experiencia histórica de Argentina en la etapa que nos convoca.

2. Acumulación, competencia y caída en la tasa de ganancia.

Como acumulación de valor, la acumulación en el capitalismo se presenta como un fenómeno meramente cuantitativo, es decir como si fuera un mero fenómeno de reproducción ampliada (Weeks, 1981: 190). Precisamente porque así aparece, esa es la manera en la cual el problema es tratado en la literatura más difundida, de trasfondo positivista, que presenta de manera unilateral los hechos tal cual se expresan en la superficie de la sociedad. Esta forma de aparición del proceso se ve expresado sin dudas en la categoría usualmente utilizada para el análisis de la dinámica económica, el producto interno bruto (PIB). La acumulación es vista simplemente como la creciente capacidad de producir valores de uso, condensados bajo la forma de algún índice de cantidades (en general, el PBI en términos reales).⁶⁵

La Argentina fue entre 1993 y 1998 un proceso claramente exitoso de acumulación de capital. La tasa de crecimiento media del PBI real alcanzó el 4%, mientras que la inversión bruta interna fija real aumentó un 6,2% anual promedio; la inversión en construcciones privadas creció un 5,3% anual, mientras la inversión privada en equipo durable de producción lo hizo a una tasa del 7% anual. Es más, hacia fines de 1997 la tasa de inversión alcanzaba niveles relativamente elevados de 20,5% del PBI, lo cual daba cuenta de un proceso relativamente robusto de acumulación. Desde el punto de vista del stock de capital, el mismo creció en términos reales entre 1991 y 1998 un 3% anual. Si bien las tasas de inversión no se acercaron

⁶⁵ Claro está, la acumulación de capital en un sentido estricto es analizada a partir de la evolución la masa y la tasa de inversión. Pero el crecimiento del PIB es el fetiche predilecto de los economistas.

en ningún momento a los “niveles asiáticos”, si fueron altamente eficaces en promover niveles de valorización acelerados.⁶⁶

Lo que en la superficie de la sociedad se manifiesta como la mera producción de valores de uso tiene, en la sociedad capitalista, otro fundamento. La acumulación es más que mero producción y acumulación de valores de uso; ese no es el motivo fundante, el objetivo dinamizador. La dinámica de la sociedad capitalista supone la producción y acumulación de valor, la valorización del mismo como objetivo de todo el proceso de reproducción social.

La acumulación es el proceso continuo de reproducción y auto-expansión del capital (valor en proceso); es la reproducción del capital en una escala progresivamente ampliada. Pero más que eso, ella no es sólo un proceso de expansión del valor sino que es simultáneamente uno de formación del valor. Mientras que el primero puede ser analizado desde el punto de vista del capital (de la sociedad) como un todo, el segundo involucra la interacción de muchos capitales (Weeks, 1981: 191). La expansión del valor supone la explotación de la fuerza de trabajo, la sujeción del trabajo al capital. Por su parte, la formación del valor supone un proceso social que permita determinar el valor de las mercancías producidas.

Esto no implica afirmar que el valor se crea después de producidas las mercancías, es decir, en el mercado. Siguiendo a Marx, sostenemos que el valor de “las mercancías se evaluá[n] en oro antes que éste las haga circular” (Marx, 1862-1863b: 170⁶⁷), es decir las mercancías expresan su valor en dinero, tienen un precio, antes de pasar al espacio de la circulación. Como bien lo señala Salama (1975), la forma-valor de las mercancías supone que la expresión del valor de las mismas requiere del dinero, es más lo constituye, y por tanto aquel (el valor) se expresa necesariamente en dinero y no, por ejemplo, en tiempo de trabajo. El valor se crea en la producción (en el proceso de transformación de la ‘naturaleza’ por medio del trabajo) pero hay un paso lógico posterior y necesario que involucra la interacción en el mercado que permite determinar que trabajo es socialmente necesario y por tanto creador de valor (Salama, 1975).

Mientras que por detrás del proceso de expansión cuantitativa del capital aparece de manera central el conflicto capital – trabajo, es la competencia entre capitales (entre diferentes

⁶⁶ Si bien las tasas de inversión y crecimiento económico durante los años analizados no estuvieron cerca de los valores medios de los países asiáticos que son tenidos como “milagros económicos”, si son valores muy importantes en el contexto de América Latina y de la historia reciente del país.

⁶⁷ Marx, Carlos (1862-1863b), *Teorías sobre la plusvalía (Libro IV de El Capital)*, segunda parte, tomo 2, Editorial Cartago, 1975, Buenos Aires.

capitales productivos y entre el capital productivo y el capital dinero) lo que subyace a los desarrollos cualitativos de formación del valor. Esta relación involucra fundamentalmente (aunque no únicamente) la lucha competitiva por el abaratamiento de las mercancías, el cual es buscado sobre todo por medio del cambio técnico y el aumento en la productividad laboral.⁶⁸

En la medida en que la acumulación es exitosa (es decir, en tanto el capital puede reproducirse de manera ampliada), la misma se expresa en la introducción de nuevas técnicas de producción que permiten a los capitales obtener reducciones en los costos unitarios de producción.⁶⁹ Este proceso de reducción en los costos por unidad producida expresa el aumento en la productividad social del trabajo y la disminución en el valor de las mercancías. En consecuencia, el cambio técnico inducirá una desvalorización general de las ellas en el mismo proceso de acumulación. De esa manera, la competencia entre capitales, se aprecia, es lo que “[P]or definición, la *competencia* no es otra cosa que la *naturaleza interna* del *capital*, su determinación esencial, que se presenta y realiza como acción recíproca de los diversos capitales entre sí; la tendencia interna como necesidad exterior” (Marx, 1857-1858a: 366, cursiva en el original).

Sin embargo, la incorporación del cambio tecnológico a través de la inversión no es un proceso homogéneo. La introducción desigual del cambio tecnológico al interior de las industrias es un proceso en el cual algunos capitalistas (aquellos que introdujeron mejoras tecnológicas menos eficaces) se encontrarán con que parte del trabajo concreto consumido bajo su dominio no era socialmente necesario, no siendo parte del trabajo creador de valor. Esto da cuenta de que el valor de las mercancías no está determinado por el trabajo consumido en su producción (como asumen los neoricardianos, por ejemplo Hodgson, 1974) sino sólo por aquel trabajo concreto gastado en todos los procesos sociales de producción de cada mercancías que han sido convertido en trabajo abstracto (objetivado) a través de la interacción de muchos capitales en el proceso de intercambio.

⁶⁸ De todas maneras, no hay que olvidar nunca que la competencia es resultado y expresa las contradicciones inherentes al antagonismo esencial que se encuentra por detrás de la sociedad capitalista, el antagonismo capital-trabajo.

⁶⁹ Si bien la introducción de nuevas técnicas de producción involucra de manera sistemática la acumulación de capital en sentido estricto (incorporación de nuevas maquinarias, procesos de producción, etc.) en general también involucran cambios profundos en las modalidades de gestión de la fuerza de trabajo, el uso de tecnologías de información y comunicación (TICs) que permiten mejorar el manejo de la información relevante y el control de las actividades, etc. En el capítulo siguiente veremos con algo más de detalle el rol que los cambios organizativos tienen en el proceso de valorización de capital.

El hecho de que el trabajo de ciertos capitales no se constituya en trabajo socialmente necesario implicará para ellos un castigo, pues sólo verán reconocido parte de los gastos de producción y por tanto obtendrán una ganancia menor que la media (Salama, 1975: 237).⁷⁰ El valor de las mercancías que se expresa, en el nivel más abstracto, en el valor de cambio y, en un nivel menor de abstracción, en el precio de producción será determinado por el valor de las mercancías en las condiciones promedio de la industria (Salama, 1975: 236). Esos capitales tenderán a obtener la ganancia media para toda la economía.

Vale la pena resaltar aquí que el pasaje del valor de mercado a precios de producción es un pasaje lógico, de una mayor de abstracción (capital en general) a uno menor (muchos capitales). Los precios de producción expresan la sanción social derivada del nivel general alcanzado por las fuerzas productivas en el conjunto de las ramas (Salama, 1975: 243). Los capitales más avanzados tenderán a ser premiados a costa de los menos avanzados, que deberán gastar más trabajo para luchar por alcanzar, tendencialmente, la misma tasa de ganancia media.

La fuerza motriz de este proceso es el desarrollo de las fuerzas productivas ligado al cambio técnico. Este desarrollo, en sí un proceso material de producción de valores de uso, es simultáneamente un proceso de producción de valor. La fuente de la crisis económica en el capitalismo, que a un nivel más abstracto de determinación se funda en la contradicción capital-trabajo, yace precisamente en la oposición entre la producción de valor de uso y de valor (Weeks, 1981: 195).

La expresión más completa de esta contradicción que es la clave a partir de la cual se podría comprender el funcionamiento concreto de la economía capitalista es la que el propio Marx denominara la más importante ley de la economía política (Marx, 1857-1858b: 281): la ley tendencial de caída en la tasa de ganancia (LTCTG).⁷¹

A nuestro entender, es en el desarrollo concreto de esta ley que se encuentra el fundamento del desarrollo y la crisis de la economía argentina durante el período 1991-2002. A lo largo del capítulo iremos mostrando cómo el desarrollo de las tendencias de la economía de Argentina en los años noventa (ligadas directamente a esta ley inmanente) pudieron

⁷⁰ “El valor de mercado se impone a las empresas. Él corresponde a una sanción – del lado de la producción. Más precisamente, él no hace sino traducir la idea según la cual la magnitud de valor corresponde a la cantidad de trabajo socialmente necesaria...La diferencia entre el valor individual y el valor de mercado significa que el trabajo gastado no era socialmente necesario” (Salama, 1975: 237, traducción propia).

⁷¹ “Es ésta, en todo respecto, la ley más importante de la moderna economía política” (Marx, 1857-1858b: 281).

conducirla del “éxito” al “fracaso”, del desarrollo a la crisis. Pero para ello, para poder avanzar sobre la experiencia argentina, debemos primero presentar más detalladamente la LTCTG en tanto tal, abstrayendo de aquellos elementos que pueden retrasar su desarrollo.

2.1 La ley tendencial de caída en la tasa de ganancia y la composición del capital

Siguiendo fundamentalmente a Weeks (1981) y Saad-Filho (1993) para explicar la lógica de la LTCTG debemos analizar la articulación entre tres conceptos esenciales: la composición técnica del capital, la composición en valor del capital y la composición orgánica del capital.

Partimos primero de la relación entre la proporción material entre medios de producción (M) y fuerza de trabajo (L). Esta relación denominada composición técnica del capital (ctc) expresa una relación entre valores de uso (M/L).

Según Marx la productividad del trabajo está técnicamente determinada, estando definida por la relación entre la masa de medios de producción que pueden ser procesados en mercancías finales en un tiempo dado de trabajo (Marx, 1872c: 772). Saad-Filho explica que esta noción es registrada por el concepto de composición técnica del capital, es decir el ratio entre la masa de insumo materiales (trabajo muerto) y el monto de trabajo vivo necesario para su transformación en un producto definido (Saad-Filho, 1993: 130).

La ctc es una relación técnica en un sentido restringido pues las técnicas de producción utilizadas en una sociedad reflejan siempre el proceso de lucha de clases (Weeks, 1981: 197). El cambio técnico permite incrementar la productividad física del trabajo a través de la división del trabajo dentro del proceso de producción. La división del trabajo se produce a partir del uso de más maquinaria, en lo que Marx denominaba la expulsión de trabajo vivo del proceso de producción o la ley general de acumulación capitalista (Weeks, 1982: 75). La mayor productividad, resultado del aumento en la masa de maquinarias e insumos manipulados por cada trabajador, necesariamente involucra un incremento en la composición técnica del capital (Weeks, 1981 : 198).

La expresión de esa relación técnica en magnitudes de valor se denomina composición en valor del capital (cvc). A diferencia de la ctc que es un concepto estrictamente ligado a la esfera de la producción, la composición en valor del capital es, siguiendo a Saad-Filho, un concepto basado en la circulación (Saad-Filho, 1993: 133). El mismo se define como el ratio entre el valor del capital constante (circulante) y el capital variable requerido para producir una unidad final de mercancía; en otras palabras, es el ratio entre los dos componentes del precio de costo de la mercancía (Saad-Filho, op.cit.). El valor de los medios de producción o

capital constante (CC), fijo (maquinarias) y circulante (insumos), y el valor de la fuerza de trabajo utilizada pueden expresarse como sigue (Weeks, 1981: 197):

$$CC = M.V_m$$

$$CV = L.V_l$$

Siendo M las unidades de medios de producción, L el número de trabajadores empleados, V_m el valor unitario de esos medios de producción y V_l el valor unitario de la fuerza de trabajo. La cvc es igual a la relación CC/CV.

Como señalamos antes, el proceso de acumulación de capital se sostiene en el incremento en la relación M/L o aumento en la composición técnica del capital. El aumento en la ctc provoca un incremento en la productividad laboral y por lo tanto en una caída en el valor unitario tanto de los medios de producción (V_m) como de la fuerza de trabajo (V_l). Es decir, el mismo proceso que incrementa M/L reduce V_m y V_l . Esto parecería producir una ambigüedad en la composición en valor del capital pues mientras que el impacto inmediato del cambio técnico es incrementar M/L, el ajuste a los nuevos valores (más bajos) debe esperar al proceso de circulación (Weeks, 1981: 198).

La ambigüedad en la relación entre la cvc y ctc es mediada por la categoría de composición orgánica del capital (coc). Siguiendo a Saad-Filho, la evaluación de la composición técnica del capital en términos de valor define la composición orgánica del capital, o si se quiere el valor de los medios de producción requeridos para absorber una hora de trabajo vivo (Saad-Filho, 1993: 131).

Por ello para Marx en realidad no había ambigüedad alguna en el análisis. La composición orgánica es, para Marx, un reflejo inmediato en valor de la composición técnica y por lo tanto ambas son determinadas en la esfera de la producción. La coc no debe cambiar si la ctc se mantiene constante, más allá de los cambios que pudieran producirse en el valor de los elementos del capital y a pesar de que la composición orgánica es un concepto de valor (Saad-Filho, 1993: 132). Por ello, la coc es definida como una ‘composición tecnológica’ que sintetiza, en términos de valor, las relaciones técnicas de los procesos productivos. En otras palabras, la coc relaciona el valor total del capital constante (más allá de la distinción entre

sus partes constantes y circulantes) con el total de tiempo de trabajo requerido (pago e impago) para transformar los insumos (Saad-Filho, 1993: 131).⁷²

La coc es definida como la cvc calculada a los valores originales, previos al establecimiento de los nuevos valores implícitos en el cambio técnico. Esta distinción refleja un proceso real y no es un mero problema de medición pues si bien el incremento en la productividad del trabajo conduce a la caída en el valor de las mercancías, la sanción social del nuevo valor de las mercancías producidas deberá esperar al intercambio en el mercado (Weeks, 1981: 199). La reducción en el valor de las mercancías se expresa primero en una caída en los precios de producción, caída que refleja tanto la reducción en los costos unitarios de producción como la reducción en la tasa de ganancia media.

Como señala Saad-Filho en cada ciclo de producción las etc y la coc aumentan, tanto para los capitales individuales como para el capital social en su conjunto (o para el conjunto de la economía), y por lo tanto el valor de todas las mercancías (incluyendo la fuerza de trabajo) tiende a reducirse (Saad-Filho, 1993: 137). Es decir que tanto la composición técnica como orgánica del capital en general se incrementa con el tiempo con la acumulación exitosa de capital y esto causa la caída en el valor de todas las mercancías.

Es importante distinguir el nivel de análisis (abstracción). Al nivel de análisis de muchos capitales (más concreto), la introducción del cambio técnico conduce a un cambio idéntico en la etc, coc y la cvc pues a medida que pasa el tiempo y las nuevas técnicas se difunden, la composición en valor tiende a caer por la reducción en los precios de los insumos. Sin embargo, a nivel del capital en general la cuestión es diferente (Saad-Filho, 1993: 137). Allí el cambio técnico es sinónimo de un aumento en la composición técnica y orgánica del capital lo cual conduce inmediatamente a la reducción del valor de la producción.

Dado que el cambio técnico modifica el valor de todas las mercancías en el comienzo de la subsiguiente fase de circulación, puede afirmarse que la determinación de la coc y la cvc es contingente del ambiente dinámico en el cual los cambios en la producción afectan la circulación de mercancías. Es necesario realizar el análisis del capital en general allí donde los valores que existen al comienzo del ciclo (a los cuales se compran los insumos) son mayores que los valores que corresponden a la venta del producto (Saad-Filho, 1993: 138).

⁷² Según el propio Marx la composición tecnológica es “la *relación* entre el trabajo vivo ... representada por el capital variable y la *cantidad de instrumentos de trabajo* necesarios” (Marx, 1862-1863b: 392; cursivas en el original).

Como señala Weeks, si bien la nueva tecnología implica un nuevo conjunto de valores para la economía y un nuevo conjunto de valores de cambio, al momento en que ella es introducida esos nuevos valores y relaciones de intercambio sólo están latentes, debiendo esperar a la interacción de los capitales (la competencia) para que se realicen (Weeks, 1982: 75).

De aquí se deduce que, siguiendo a Marx, la coc refleja la ctc a los valores iniciales (más altos) de las partes componentes del capital, antes de que las nuevas tecnologías afectan el valor del producto, mientras que la cvc refleja la ctc a los valores finales (más bajos) de los elementos del capital constante y variable (Saad-Filho, 1993: 138). Entonces, la coc y la cvc divergirán pues la primera es la evaluación ex ante del valor del capital constante (fijo y circulante) técnicamente requerido por hora (paga e impaga) de trabajo, mientras que la segunda es el ratio (ex post) entre el nuevo valor del capital constante (circulante) y el capital variable gastado en la última fase de la producción (Saad-Filho, 1993: 140).

De ahí se desprende que el aumento en la composición técnica del capital implica necesariamente un incremento inmediato en la composición orgánica, pues esta es la primera valorizada a los viejos valores previos al incremento en la fuerza productiva del trabajo. Dado que los valores prevalecientes también determinan la tasa de plusvalor, el incremento en la ctc ocurre pero aquella no cambia (Weeks, 1982: 75). Es decir que sobre la base de los viejos valores la tasa de explotación (Pl/CV) se mantiene constante pero la relación CC/CV debe aumentar. Esto conduce necesariamente a una caída en la tasa media de ganancia (π). Expresado matemáticamente:

$$\pi = \frac{Pl}{CC + CV} = \frac{\frac{Pl}{CV}}{\frac{CC}{CV} + 1} = \frac{Pl'}{k + 1} \quad (1)$$

Donde Pl' es la tasa de explotación y k es la composición orgánica del capital (coc). Según este razonamiento, el aumento en k conduce a la caída en π .

En consecuencia, si la relación CC/CV aumenta, la tasa media de ganancia deberá necesariamente caer (en tanto se mantenga constante la tasa de plusvalor y la rotación del capital).

Como señalamos el aumento en la coc conduce a una reducción en los precios de producción. Esa caída invalida los precios de mercado que ya no reflejan las condiciones globales de producción y reproducción del capital. Esos precios ya no oscilan en torno a los precios de producción (que han bajado). Se produce una brecha global (para todas las mercancías) entre

el valor ‘ideal’ de la producción según sus (viejos) precios de mercado y el valor real que tienen según es expresado en los (nuevos) precios de producción.⁷³ Esta brecha se manifiesta como un exceso de oferta de mercancías generalizada o falta de demanda efectiva. Eso conduce a una caída generalizada en la ganancia realizable pues el plusvalor implícito en los nuevos precios de producción es menor que el que sería ‘necesario’ para el capital dado el volumen de producción alcanzado. La producción de mercancías es excesiva a los fines de poder realizarla (venderla) con un beneficio.

Se producen ‘demasiadas’ mercancías en relación al valor creado y cuya expresión monetaria (precios de mercado) refleja aún los ‘viejos’ valores (o precios de producción). Es decir, en la crisis se manifiesta la necesidad social de depreciar las mercancías en función de la caída general en los valores unitarios.

Quien mejor que el propio Marx para hacer la síntesis:

Como el proceso de circulación del capital no se completa en un día, sino que se extiende a lo largo de un período bastante prolongado, hasta que el capital vuelve a su forma primitiva, y como este período con aquel en el cual los precios de mercado se nivelan con los de costo y ocurren grandes conmociones y cambios *en el mercado* durante ese período; y como surgen grandes modificaciones en la productividad del trabajo, y por lo tanto también en el *valor real* de las mercancías, resulta claro que entre el punto de partida, el capital previo, y el momento de llegada al final de uno de esos períodos, tienen que ocurrir grandes catástrofes y desarrollarse elementos de crisis, que en modo alguno pueden desecharse con la lastimosa proposición de que los productos se intercambian por productos. La *comparación* del valor en un período con el valor de las mismas mercancías en una etapa posterior no es una ilusión escolástica, [...], sino que más bien constituye el principio fundamental del proceso de circulación del capital. (Marx, 1862-1863b: 425; cursivas en el original).

Esta es, como la denomina Marx, ‘la ley en cuanto tal’, en abstracción de determinaciones que pudieran alterarla (las llamadas ‘contratendencias’, ‘tendencias contrarrestantes’ o ‘fuerzas que contrarrestan la tendencia’).

⁷³ Como ya lo señalamos no hay ambigüedad en Marx respecto a esto. La composición orgánica del capital (coc) refleja la composición técnica (ctc) a los valores (más altos) iniciales de los componentes del capital, antes que las nuevas tecnologías afecten el valor de la producción. La composición en valor del capital (cvc), por su parte, refleja la ctc a los valores finales (más bajos) de los elementos del capital constante y variable (Saad-Filho, 1993: 138).

En síntesis, una caída en la producción (relativa) de (plus)valor y por lo tanto una crisis general del capital está fundada en el incremento en la productividad del trabajo (y el aumento en la coc) por parte de, al menos, algunos capitales. Esto se manifestará como una crisis de realización (es decir, dificultades para vender toda la producción a los viejos precios) y, a través de esto, como una crisis de rentabilidad en términos de dinero para algunos, o aun todos, los capitales con la excepción tal vez de los más innovadores (Carchedi, 1991: 163). La crisis aparecerá ante sus ojos bajo la forma de ‘desproporción’ o ‘subconsumo’, es decir como falta de demanda. Sin embargo, esa forma de manifestación, si bien necesaria, no es su fundamento.

Los capitales más avanzados podrán contener la caída en la tasa de ganancia si logran aumentar la productividad tanto por encima de la media que pueden apropiarse de una porción del valor creado por el resto de los productores de la rama. La acumulación y su consecuencia, el aumento de la productividad del trabajo, lleva implícita la devaluación de parte de los capitales en operación y por ello la crisis. Es la propia acumulación a escala ampliada del capital, su propia valorización y por tanto su éxito, lo que conduce de manera necesaria e inexorable a su desvalorización y por ello a su crisis.

2.2 Evolución de la composición orgánica del capital en Argentina en los noventa

De lo antedicho, un primer elemento a analizar en la experiencia Argentina de los años noventa es qué ocurrió con la composición orgánica del capital. Si como sugerimos el fundamento de la más reciente crisis de la economía argentina esta ligado al éxito del proceso de acumulación, la tendencia dominante ha debido ser un significativo incremento de la coc. Mostraremos que, en efecto, la Argentina atravesó en los años noventa un proceso acelerado de aumento en la composición orgánica del capital.

La medición de esa composición está sujeta a debate. Moseley argumenta que la forma de medición supone tener en cuenta que el capital es definido en términos de dinero y por lo tanto los conceptos relevantes en la medición de la composición del capital deberían tomarse en unidades monetarias corrientes (Moseley, 1991: 29-30). Sin embargo, a nuestro parecer Moseley confunde las relaciones superficiales que pueden ser conceptualizadas a partir de la composición del capital (tasa de ganancia, precios, etc.) con los conceptos mismos que se presentan en un nivel de abstracción más alto (composición orgánica del capital, capital variable, capital constante, valor, etc.). Que el valor se manifieste siempre bajo la forma de precio no implica que analíticamente no podamos trabajar con categorías que no sean

monetarias y que no sea posible buscar aproximaciones empíricas a los conceptos utilizados, más allá de su manifestación bajo la forma dineraria.

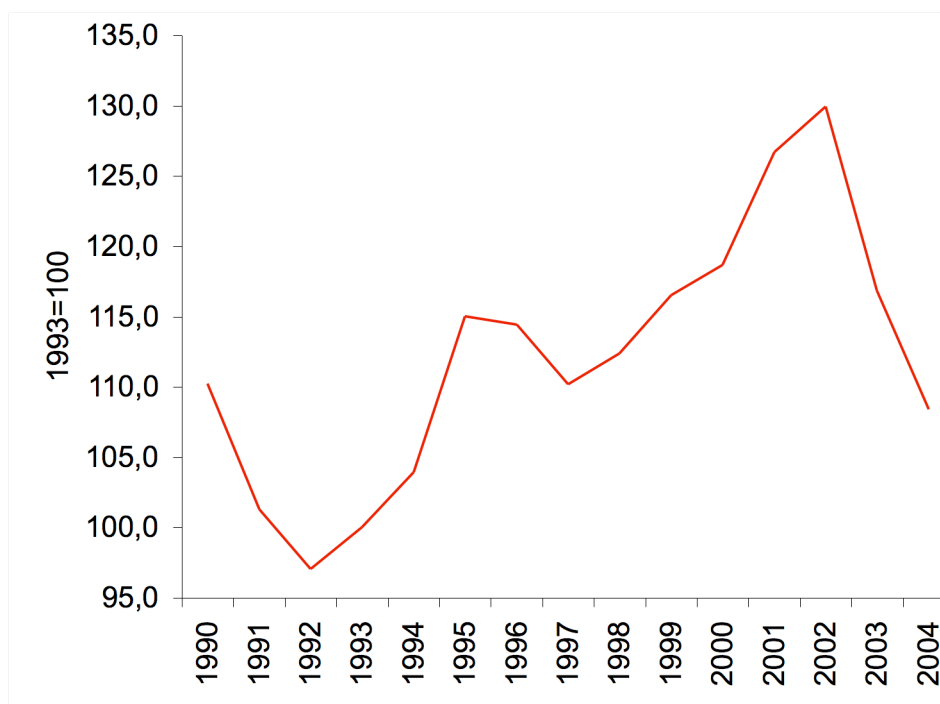
De la discusión de la sección anterior, consideramos que empíricamente podemos estimar la coc, ese concepto mediador entre la composición técnica y la composición en valor, como la relación entre el valor monetario a precios constantes del capital constante y la masa de trabajo (tiempo de trabajo) aplicada a la producción de valor. De esa manera, se podrá mostrar la relación entre el capital constante, sin tener en cuenta los efectos que sobre el valor del mismo tendrán los cambios en la productividad del trabajo, y la masa de trabajo vivo (única fuente del plusvalor) aplicada a la producción.⁷⁴

En consecuencia, consideramos que la composición orgánica del capital puede ser analizada empíricamente a partir de la evolución del stock de capital medido a precios constantes (es decir, como un índice de cantidades de medios de producción) en relación a la cantidad de horas trabajadas (en concreto, al número de trabajadores equivalentes a tiempo completo).

En la Figura 3.1 presentamos una aproximación al concepto de composición orgánica.

⁷⁴ Recordemos que la medición a ‘precios constantes’ significa medir en ‘cantidades’ físicas. Esa forma de medición del capital constante es una manera aproximada pero operativa y, a nuestro entender adecuada al concepto, para cuantificar la evolución del mismo.

Figura 3.1. Composición orgánica del capital. Argentina, 1990-2004.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de Iñigo Carrera (2007) y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el anexo del capítulo (cuadro 3.3).

Se presenta la coc tomando como operativización del concepto de capital constante al stock de capital denominado “Equipo Durable de Producción más Construcciones no residenciales” estimado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de la Argentina. Como aproximación operativa al concepto de trabajo vivo utilizamos el empleo equivalente a tiempo completo calculado a partir de la estimación de empleo total de Iñigo Carrera (2007) y los datos de duración de la jornada laboral del trabajador industrial (como aproximación de la intensidad horaria para el conjunto) provistos por el INDEC.

Se aprecia una evolución fuertemente positiva de la composición orgánica del capital a lo largo de la década solo frenada levemente en los años posteriores a la breve crisis del “tequila” (1995). Tomado entre su punto más bajo en la década (1992) y su punto más elevado en el periodo de la convertibilidad (2001), la composición orgánica del capital aumentó un 23,4%.

Como señalamos, este proceso no es importante de por sí como fundamento de la crisis, sino que es importante en tanto expresa un proceso de cambio técnico y por lo tanto conduce a un

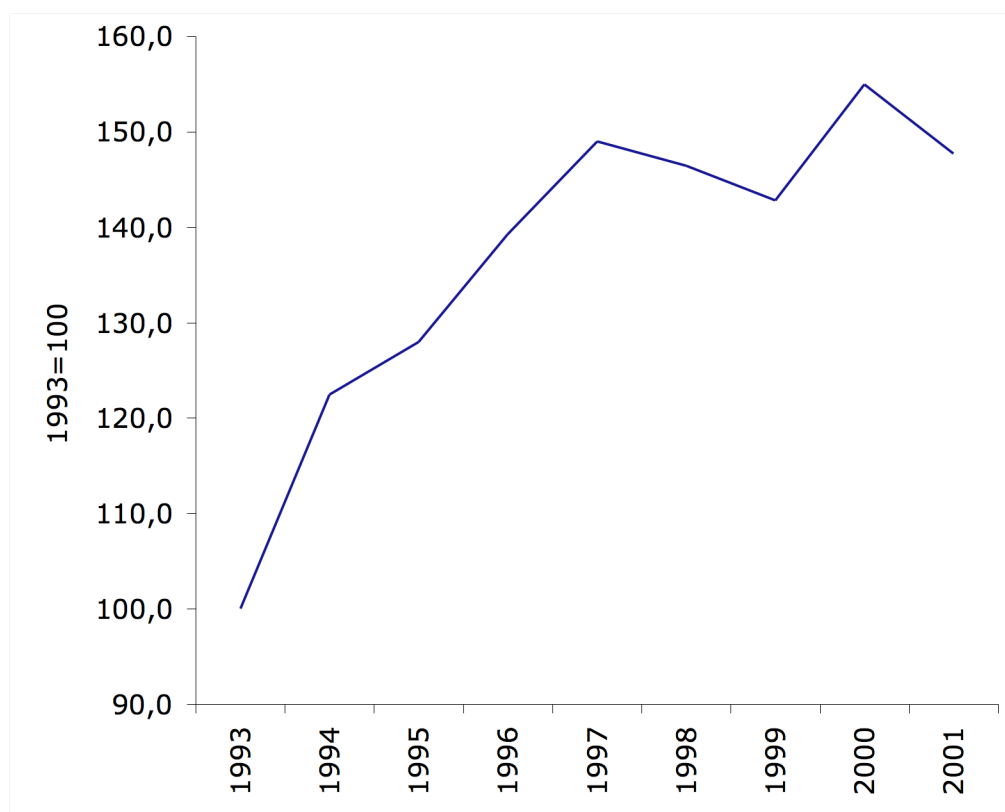
incremento en la productividad del trabajo y por ello a la depreciación tendencial de las mercancías.

Como proponemos, la contracara del fuerte aumento en la composición orgánica del capital en Argentina fue un salto en la productividad media del trabajo, es decir el volumen físico de producción por unidad de tiempo de trabajo.

Erróneamente, Miotti y Quenan (2004), como señalamos en el capítulo 2, analizan la evolución de la productividad a partir del valor agregado por unidad de tiempo de trabajo (trabajadores ocupados). Dado que la productividad del trabajo está conceptualmente asociada al valor de las mercancías, no puede medirse sólo por lo que suceda a la parte “nueva” del valor de las mercancías (o si se quiere, la producción de bienes y servicios de utilización final) sino que debe incluir al conjunto de la producción de mercancías. Utilizar el producto bruto real (o el valor agregado) puede ser una aproximación, pero cuando se producen acelerados aumentos en la composición de capital, la relación entre (el valor bruto de) la producción de las mercancías y el valor agregado se altera mucho por lo que ambas medidas no se mueven de manera similar. En general, el valor agregado (VA) se reducirá fuertemente en relación al valor bruto de producción, por lo que la medición de la productividad laboral a partir del VA tenderá a sub-representar el aumento en la productividad global.

La medición de la productividad del trabajo implicaría utilizar alguna medida del valor de producción bruta en términos reales. Sin embargo, debido a la imposibilidad de conseguir datos sobre producción bruta real para el conjunto de la economía que nos permitan reconstruir la evolución de la productividad del trabajo, en la Figura 3.2 presentamos la información referida a las 500 empresas no financieras con mayor volumen de ventas. Dado que carecemos de datos que nos permitan reconstruir el empleo en jornadas equivalentes para las empresas más grandes optamos por utilizar simplemente el volumen de empleo en ese conjunto de capitales.

Figura 3.2. Productividad media real del trabajo. 500 empresas no financieras más grandes. Argentina, 1993-2001.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC. Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el anexo del capítulo.

Como se observa, en la década, la productividad laboral en el conjunto de las grandes empresas subió un 47,7% entre 1993 y 2001. Ese aumento formidable en la capacidad productiva del trabajo tuvo a su contracara en la reducción en el valor unitario de producción y por lo tanto fue alimentando las tensiones que condujeron a la crisis.

2.3 Algunas críticas teóricas a la ley y su refutación

Antes de seguir con la discusión debemos dispensar de algunos argumentos que son utilizados para intentar refutar la lógica detrás del proceso de expansión en la composición orgánica del capital analizado. Nos parece importante dar cuenta de los que a nuestros parecer son los más importantes argumentos para negar lógicamente el planteo realizado.

2.3.1 Tiempo lógico, tiempo histórico y tendencia a la crisis. Crítica de la visión de Sweezy

Como señalamos, este es un proceso real que supone una separación lógica pero también histórica. El tiempo debe considerado como algo con existencia real y no pura existencia

lógica. No sirven para analizar la realidad histórica a partir de razonamientos simplistas del tipo “si sube la coc, debe caer inmediatamente (lógicamente) la tasa de ganancia”.

Por ello cuestionamos a quienes, como por ejemplo Hodgson (1974) y Sweezy (1942), transforman este fenómeno, de una tendencia dinámica, en una relación entre estados estacionarios de forma tal de hacer colapsar el tiempo en un solo punto. El uso del análisis de equilibrio conduce a excluir el tiempo del modelo, que aparece de manera puramente formal (Weeks, 1982: 66). Siguiendo a Weeks (1982), entendemos que el tratamiento del mismo en esos enfoques es formal en tanto el pasado, el presente y el futuro son en el planteo teórico perfectamente inter-cambiables. No se analiza el lugar que tiene el tiempo cronológico sino los pasos lógicos de un equilibrio a otro. Esta manera de ver el problema efectivamente evade la cuestión central que es que la LTCTG y sus causas contrarrestantes expresan las tendencias esenciales de una ley de acumulación (que opera todo el tiempo, en la coyuntura) y no de una ley de desarrollo a largo plazo o algo semejante (Weeks, 1981: 204; Fine y Harris, 1979: 71). La acumulación es un proceso, complejo y desigual, no un salto lógico desde un punto a otro en la escala del desarrollo de las fuerzas productivas (productividad del trabajo). El análisis de la crisis no es un problema de estática comparativa (o comparación de puntos de equilibrio).

En tal sentido, por ejemplo, Sweezy señala que si la tasa de ganancia es, como mostramos, una función de la composición orgánica del capital y de la tasa de plusvalor, podría ocurrir que una tasa de plusvalor en alza compense y aun más supere los efectos negativos de una composición orgánica en alza, de manera que la tendencia a la caída en la tasa de ganancia se torne indeterminada (Cogoy, 1974: 1238). Sweezy, junto a Gillman (1957) y Robinson (1942), completa esta idea con la propuesta según la cual Marx sólo habría demostrado la caída tendencial en la tasa de ganancia bajo el supuesto de tasa de plusvalor constante.⁷⁵ De allí la afamada frase de Robinson según la cual la relación entre la tasa de ganancia y la composición orgánica del capital sería bajo ese supuestos una “mera tautología”.⁷⁶ Sin embargo, con Cogoy, señalamos que tales precisiones surgen de un mal entendido en relación al concepto de composición orgánica (Cogoy, 1974: 1238-1239). Es necesario insistir en que

⁷⁵ Como bien señala Lebowitz, sorprende que a la luz de todo el volumen I de El Capital y numerosos comentarios en el volumen 3 y en otros lugares, hubiera quienes asumieron que Marx sostenía que la tasa de plusvalor era constante; es decir, no se incrementaba (Lebowitz, 1976: 240).

⁷⁶ Dice Robinson “La ley de Marx de la tendencia decreciente de [la tasa de] ganancia consiste simplemente en una tautología: cuando la tasa de explotación es constante, la tasa de ganancia cae a medida que el capital por hombre aumenta” (Robinson, 1942: 58). Por supuesto, Robinson no puede dejar de plantear que esta proposición es completamente contradictoria con el resto de la argumentación de Marx, lo cual no la hace sospechar de su propia interpretación sino del contenido del planteo marxiano.

la composición orgánica del capital no es idéntica a la composición en valor, y que poner ambas en el mismo plano es una de las principales dificultades que encuentran los autores criticados (Cogoy, 1974: 1239). Recordemos que, en el plano analítico en el que estamos trabajando, la composición orgánica del capital es la composición en valor sólo en la medida en que esta refleja los cambios en la composición técnica del capital, es decir en tanto refleja el proceso inmediato de desarrollo de las fuerzas productivas y acumulación de capital. Esto significa que una transformación en la composición en valor del capital que no se deduzca de un cambio en la composición técnica no debe ser considerada como una transformación en la composición orgánica (Cogoy, 1974: 1239). Esto implica que un aumento en la composición orgánica del capital implica siempre, para una cantidad dada de trabajo (vivo) absorbido por el capital constante, un aumento en este último (Cogoy, 1974: 1239-1240).

Sweezy y otros autores mencionados afirman que el planteo original de Marx supone la tasa de plusvalía constante. Eso es así en un primer análisis y por ello Marx utiliza para expresar la composición orgánica la relación $\frac{CC}{CV}$ que sólo expresa el concepto en tanto la tasa de plusvalor sea constante (Cogoy, 1974: 1240). Si la tasa de plusvalor se asume creciente, la composición orgánica del capital deberá expresarse como $\frac{CC}{CV + PI}$ de manera tal que el aumento en esta relación no es influida, por ejemplo, por cambios en el valor de la fuerza de trabajo, sino solamente por un aumento del capital constante en relación con la cantidad de trabajo vivo.⁷⁷ Solo esa forma de expresión refleja los cambios en la composición en valor en la medida en que la misma refleja los cambios en la composición técnica, es decir sólo así refleja la composición orgánica del capital.

2.3.2 Desequilibrios sectoriales y crisis. Crítica al enfoque de Meek

Un planteo vinculado al anterior es propuesto por quienes entienden que la ambigüedad que se presenta entre la composición orgánica y la composición en valor del capital hace necesario asumir un determinado patrón de desarrollo de la productividad del trabajo para garantizar una postulada caída en la tasa de ganancia. En tal esquema, Meek a través de un ejercicio numérico muestra que sería posible que la tasa de ganancia bajara (a largo plazo) aunque

⁷⁷ Dado que el capital variable (CV) más el plusvalor (PI) es igual al total de trabajo social aplicado a la producción de valor, la presentación de la composición orgánica del capital a partir de la formulación $CC / (CV+PI)$ no resulta influida por los cambios en la tasa de plusvalor (PI/CV).

solamente luego de una suba inicial (Meek, 1967, citado por Salama y Tran, 1992: 87). Este autor propone que los aumentos en la productividad del trabajo (vinculados a incrementos en la coc y la ctc) se traducen inmediatamente (en un sentido analítico), en el “equilibrio” de largo plazo, en una caída en la cvc. Al asumir que la tasa de productividad del trabajo sube más en la producción de medios de producción que en la de medios de consumo, puede “demostrar” que la tasa de ganancia caerá eventualmente. Es decir, la disminución en la tasa de ganancia se produciría por el encarecimiento relativo de los medios de consumo de los trabajadores o un aumento en el salario real.⁷⁸

Por su parte, Lebowitz analiza críticamente este planteo pero arriba a conclusiones similares (Lebowitz, 1976). Bajo un cambio tecnológico ‘neutral’ (idéntico aumento en la productividad del trabajo en la producción de medios de consumo y medios de producción) si bien la relación del valor medio de los medios de producción y el valor de los medios de consumo permanecería constante, el capital por trabajador caería con un incremento en la composición técnica del capital (Lebowitz, 1976: 244). Esto conduciría a un aumento y no un descenso en la tasa de ganancia. Por lo tanto, a menos que se asumiera que el valor promedio de los medios de producción se incrementa relativamente al valor medio de los medios de consumo (es decir, que la productividad creciera más velozmente en la producción de estos últimos que en la producción de los primeros) la tasa de ganancia tendería a subir.

Sin embargo, el argumento de Lebowitz supone, nuevamente, subsumir a la composición orgánica en la composición en valor del capital. Es decir, implica ignorar que la tendencia a la caída en la tasa de ganancia si bien surge de la producción de capital supone su circulación y por lo tanto supone el pasaje lógico (pero no meramente lógico) de la composición orgánica del capital en la composición en valor. Como veremos más adelante ese pasaje no es un problema menor en la discusión sobre la relación entre la tendencial caída en la tasa de ganancias, la crisis (el problema que nos interesa centralmente aquí) y el vínculo entre las distintas determinaciones de la composición del capital.

Es decir, que los planteos de Meek y Lebowitz dispensan de la diferencia conceptual que existe entre la esfera de la producción y la de la circulación.

⁷⁸ Salama y Tran señalan que según Meek la razón de que el valor del capital constante baje más rápidamente que el valor de la fuerza de trabajo (capital variable) podría provenir de gastos sociales que conduzcan a una mejora en el poder de compra (Salama y Tran, 1992: 87).

2.3.3 Tiempo, tecnología y crisis. Crítica al enfoque de Okishio

Una tercera crítica a la ley de caída tendencial de la tasa de ganancia es el conocido teorema de Okishio (Okishio, 1961) ampliado por Roemer (1979; 1981). A partir de un análisis de estática comparativa, se supone que en el estado final todos los capitales son iguales y por ello todas las mercancías circulan a los valores implícitos en la técnica más avanzada de producción. En tal situación no existirá ningún capital que no utilice la técnica más avanzada y por tanto tal técnica debe incrementar la tasa de ganancia pues de otra manera no sería adoptada.

En el marco del modelo ‘okishiano’, todas las nuevas tecnologías de menores costos son adoptadas por todos los capitales. Mientras que este procedimiento puede ser intuitivamente adecuado en el caso de que todo el capital sea concebido simplemente como capital circulante (Okishio, 1961; Himmelweit, 1974), no es así cuando se toma en cuenta la existencia de capital constante fijo (Reuten, 1991: 85). En este caso, los capitales no adoptarán en general una nueva técnica cuando se espera que el aumento en el ingreso y la tasa de ganancia no compense la aceleración de la obsolescencia del capital fijo disponible con la vieja tecnología. Si bien, Roemer (1981) intenta considerar este caso, evade el problema dinámico implícito en la LTCTG (Reuten, 1991) pues asume que todo el capital fijo es eterno y concluye que el resultado de la innovación técnica será un incremento en la tasa de ganancia (Roemer, 1979: 385). Esa concepción de la dinámica es extraña e inadecuada pues asume que el capital fijo no debe ser reemplazado. Por otro lado, dado que todos los capitales dentro de un sector de producción se asumen homogéneos, el problema de una eventual devaluación del capital fijo (cuando los precios desciendan hacia los ‘nuevos’ valores) que afecte de manera despareja a los capitales según sus patrones de amortización es descartado de entrada (Reuten, 1991: 85-86).

Weeks señala otro importante problema en el enfoque *okishiano* al considerar el papel del capital constante fijo (Weeks, 1982: 73). En ese esquema éste es considerado en su totalidad como capital circulante. Al realizar un análisis de estados de equilibrio, la diferencia entre como se transmite el valor del capital fijo y como ese valor es realizado es eliminada del análisis. En el estado de equilibrio es un momento en el cual la transmisión del valor del capital constante fijo y su realización han ocurrido. Lo que tal esquema hace es definir el período de rotación del capital fijo entre estados de equilibrio como igual al período necesario para realizar todo el valor objetivado en los medios fijos de producción (Weeks, 1982: 73). Sin embargo, en realidad, fuera del equilibrio la diferencia entre la transmisión y la

realización del valor del capital fijo tienen un carácter contradictorio. Las condiciones de transmisión del valor pueden no coincidir cuantitativamente con la realización de ese valor (Weeks, 1982: 74). A medida que se produce el cambio técnico, el valor de las mercancías cae como hemos argumentado; los viejos medios de producción progresivamente se tornan menos eficientes en comparación con los nuevos. Así, parte del valor de los viejos medios de producción se torna irrealizable. De hecho, una parte de los viejos medios de producción se torna socialmente innecesario y esa pérdida de valor social debe ser absorbida por los capitales individuales como pérdidas monetarias (Weeks, 1982: 74). El capital monetario que retorna luego de la realización de las mercancías será menos que el capital dinero adelantado para la adquisición de los medios fijos de producción.

Por otra parte, el enfoque de los modelo de tipo Okishio suponen una concepción de la dinámica de los valores, precios y ganancias que es inadecuada (Kliman, 2007: 117). Supongamos que partiendo de una situación en la cual las tasas de ganancia se encuentran igualadas a lo ancho de la economía, una nueva tecnología aparece en alguna industria. Las firmas en la industria adoptan esa nueva tecnología porque, dados los precios y los salarios reales (salarios en términos físicos) corrientes, ello les permitirá incrementar sus propias tasas de ganancia. Como consecuencia, la tasa de ganancia en la economía no estará más ecualizada entre ramas. Luego, una nueva tasa de ganancia de ‘equilibrio’ será establecida. A menos que por algún motivo los salarios reales suban, el teorema establece que la nueva tasa de ganancia de ‘equilibrio’ será siempre más alta que la original.⁷⁹

Siguiendo a Kliman (2007), consideramos que la clave detrás del teorema es que Okishio y Roemer asumen no solamente que las tasas de ganancia tienden a igualarse luego de la innovación en nueva tecnología (tal cual también asume Marx) sino que ellos suponen que los precios de los insumos y los productos se igualan en ‘equilibrio’. De tal manera, la tasa de ganancia de ‘equilibrio estático’ implica la determinación simultanea de todos los precios, lo cual hace desaparecer el tiempo y por tanto borra los efectos deflacionarios (desvalorizantes) del cambio tecnológico resultante del proceso de valorización del capital.

Claro está, la tasa media de ganancia (que tiende a reducirse en el planteo que sostenemos junto con Marx) y la de equilibrio no son la misma cosa. Entendemos que para Marx los precios de mercado en el marco de la competencia capitalista tienden a fluctuar en torno a los precios de producción y las tasas de ganancia tienden a hacerlo en torno a la tasa general de

⁷⁹ O será igual, si la innovación se produce en una industria productora de bienes de lujo (Kliman, 2007: 117).

ganancia. Por lo tanto los precios de producción son precios promedios y la tasa general de ganancia es la promedio (Kliman, 2007: 91). Sin embargo, autores diversos entre los que podemos ubicar al conjunto de la corriente sraffiana incluido Okishio, entienden además que los precios de producción y la tasa general de ganancia son magnitudes de equilibrio, es decir precios y tasa de ganancia que prevalecerían en una situación en la cual no hay tendencia al cambio en la economía. Pero si los precios no están cambiando, entonces lógicamente los precios de los insumos y los productos son iguales. De allí, la interpretación según la cual en Marx los precios de producción se determinarían de manera simultánea (Kliman, 2007: 92). Sin embargo, Freeman (1984) señaló que claramente Marx no proponía eso y nosotros adherimos. El concepto de promedio de largo plazo es precisamente eso: el promedio de una cantidad variable. De ninguna manera es esto idéntico o comparable al concepto de precios de precio de equilibrio.

En consecuencia, si distinguimos conceptualmente la idea de precio y tasa de ganancia promedio tendencialmente alcanzado (de 'largo plazo') de la de precio y tasa de ganancia de equilibrio, no hay motivos para suponer que la tasa media de ganancia coincidirá con la tasa de ganancia de equilibrio, por lo cual no es posible suponer la igualdad de los precios de insumos y productos a partir del planteo marxiano de tendencial igualación de la tasa de ganancia en la economía. Lo cual conduce a afirmar que el teorema de Okishio no puede mostrar la invalidez lógica de la ley de caída tendencial de la tasa de ganancia, pues el mismo es inconsistente con las premisas de la ley tendencial tal cual Marx la propuso (Kliman, 2007: 118). En otras palabras, los defensores del teorema de Okishio simplemente han mostrado como se comportaría la tasa de ganancia en el imaginario caso especial en el cual los precios de los insumos y los productos fueran por alguna razón iguales (Kliman, 2007: 135). Sin embargo, la ley según fue expresada por Marx no se basa en ese caso imaginario. Por el contrario, él analiza la caída tendencial en los precios que resulta del crecimiento de la productividad, asumiendo un continuo progreso tecnológico algo que tiende a contrarrestar cualquier tendencia de los precios de los insumos y los productos a igualarse (Kliman, 2007: 135).

Por otro lado, cabe aclarar que más allá de esto, el resultado de Okishio ignora dos elementos importantes (Rasselet, 2001). Por un lado, el hecho de que los capitalistas pueden priorizar como criterio de decisión la maximización de la tasa de margen mediante la reducción de costos unitarios (criterio de competitividad) antes que la maximización de la tasa de ganancia transitoria (criterio de optimalidad) (Shaikh, 1980: 76-78). Esta divergencia, ignorada por

Okishio, aparece cuando se incorpora el capital constante fijo dentro del análisis. En ese caso, los capitalistas innovadores reducirán los precios de sus productos para obtener un margen mayor que antes de la innovación (y consecuente, que antes del aumento en la composición orgánica del capital). Los competidores cuyos costos unitarios no se hayan reducido sufrirán pérdidas, lo cual los llevará a adoptar las técnicas más modernas y la tasa de ganancia transitoriamente más reducida que la acompaña.

Esto podrá ocurrir solamente si no se respeta, por otro lado, el supuesto de competencia “pura y perfecta” (Van Parijs, 1993: 59). Es decir que si se asume un funcionamiento real de la competencia inter-capitalista las conclusiones de Okishio pierden validez, aun dentro de su restringido marco analítico (concepción de la dinámica como tendencia al equilibrio de largo plazo).

Respecto a esto último, es importante el cuestionamiento que hace Weeks (1982) de la forma en que el planteo de los modelos *a la* Okishio presentan la dinámica de competencia entre capitales. Según él, en el modelo de Okishio la competencia es presentada como la fuerza homogeneizante que conduce a que todos los capitales al interior de una industria adopten necesariamente las técnicas más avanzadas de producción (Weeks, 1982: 67). Este procedimiento hace que todos los capitales en cada industria sean iguales, de manera tal que el equilibrio de largo plazo puede efectivamente existir. Si, por el contrario, dentro de cada industria o sector de la economía existen capitales con diferentes niveles de eficiencia, los mismos obtendrán distintas tasas de beneficios al vender al mismo precio pero con diferentes costos. Tal circunstancia no es consistente con la idea de equilibrio dado que esas condiciones permitirían la expansión de algunos capitales en relación a otros. En consecuencia, no podrán definirse unívocamente los precios, *market-shares*, producción total y condiciones promedio de producción (Weeks, 1982: 67). Dado que dentro de cada sector las empresas utilizan diferentes tecnologías de producción, entonces las condiciones medias de producción no son independientes de la distribución de la oferta dentro del sector. Es más, no puede justificarse asumir que la distribución de la producción entre capitales está dada, pues la heterogeneidad de técnicas implica heterogeneidad de relaciones de precios y costos, y los capitales con menores costos tenderán a crecer más rápidamente en comparación con aquellos con costos más altos.

En consecuencia, compartimos la crítica de Weeks, al señalar que para que exista un equilibrio estable la competencia debe ser definida como homogeneizante, negando la realidad del desarrollo desigual. En efecto, los capitales entran en competencia armados con

nuevas técnicas de producción, que implican menores costos (Weeks, 1982: 69). Entre sectores, esto tiende a igualar las tasas de beneficios, pero dentro de ellos genera un desarrollo desigual bajo la forma de estratificación de capitales según sus niveles de eficiencia. La tendencia igualadora de la competencia entre ellos es continuamente contradicha por los efectos de la competencia al interior de los mismos. Lo que en los modelos tipo Okishio parece una fuerza equilibrante es en realidad un proceso desarrollo acumulativo y desigual (Weeks, 1982: 69-70).

En síntesis, para comprender la ley de caída tendencial en la tasa de ganancias, es necesario por un lado comprender al movimiento de capitales entre industrias como un mecanismo que tiende a igualar la tasa de ganancia. Por otra parte, es un proceso de desarrollo desigual en el que la lucha entre capitales tiene un efecto contradictorio pues que mientras tiende a igualar la tasa de ganancia inter-sectorial, induce la generación de retornos desiguales al interior de las distintas ramas (Weeks, 1982: 70).

3. Tendencia como *tendency* y como *trend*.

Los análisis sobre la importancia de esta ley del capitalismo están atravesados por una discusión sobre la manera en que debe entenderse el concepto de ‘ley tendencial’. La ley de caída en la tasa de ganancia no es una ley *sans phrase*, ‘absoluta’, es una ley que opera como ‘tendencia’.

¿Pero qué quiere decir esto en el contexto de nuestro argumento? ¿En qué sentido debe entenderse la ley tendencial de caída en la tasa de ganancia para poder comprender su relevancia en el proceso de (re)producción capitalista en Argentina y su crisis durante los años noventa?

Siguiendo a Dussel entendemos que en relación al proceso capitalista y sus dinámica, ley

significa que el capital en cuanto tal cumple sus exigencias; es un momento de su estructura necesaria y parte de ‘la esencia (*Wesen*) del modo de producción capitalista y como una necesidad inherente... En tanto esencial, esta ‘ley’ tiene condición ontológica de ser ‘posibilidad’, como capacidad permanente de ‘aparición’, ‘necesidad’, como barrera o límite de todo límite, y por ello crisis y derrumbe, no en un nivel fenoménico o empírico, sino del capital como tal. (Dussel, 1990: 83-84).

Es decir que la ley opera en tanto el capital en cuanto tal (en tanto valor que se valoriza) es producido y reproducido. La existencia del capital supone, como fundamento de su propia constitución, la expansión del valor la cual, como explicamos antes, implica el aumento en la

composición orgánica del capital y por lo tanto fundamenta la caída tendencial en la tasa de ganancia. Entendemos que esta ley opera como una fuerza que se impone, manifestándose abiertamente de manera periódica. Así

La ‘crisis’... es la aparición periódica del efecto de la ley esencial. Su superación no elimina, en absoluto, su permanente ‘posibilidad’. Las crisis son erupciones volcánicas fenoménicas de la contradicción esencial del capital. El colapso, el derrumbe, está en su estructura fundamental. (Dussel, 1990: 85).

La necesidad de este movimiento, como parte del propio concepto de capital, de su propia lógica es lo que hace de él una ‘ley’. Esto significa que en tanto el capital pueda cumplir con su concepto, es decir pueda reproducirse como valor que se valoriza, el mencionado fenómeno operará como ley social.

Por otro lado, el debate sobre el carácter tendencial de la ley de caída en la tasa de ganancia incluye a quienes sostienen que la misma sería un proceso que operaría en el ‘largo plazo’, pasando por quienes afirman que sólo tiene realidad como una suerte de ‘promedio’ o ‘tendencia estadística’ y llegando a una posición (con la cual coincidimos) que propone que la misma opera de manera necesaria siempre que se produce y reproduce el capital, y el concepto de ley tendencial expresa esa necesidad.

La LTCTG junto con las causas contrarrestantes son leyes del proceso de acumulación que operan en cada circuito del capital. Pensadas en términos temporales, ambas operan en lo que podría denominarse el corto plazo, siendo leyes de formación de valor (Weeks, 1981: 202). Como señalamos antes esta ley expresa un proceso dinámico y no un conjunto de estados estáticos, aislados, lógicamente separados y temporalmente indistinguibles.

Consideramos que esta ley no opera en una suerte de largo plazo como sugieren algunos autores ya mencionados. Las tendencias que impulsan el desarrollo del capital operan todo el tiempo pues son producto de su propia lógica. En consecuencia, siempre actúan por detrás del movimiento aparente. En el caso de la tendencia a la caída en la tasa de ganancia el pasaje de la mera posibilidad a la actualidad de la crisis (donde la caída en la tasa de ganancia es una de sus expresiones) es un salto lógico y necesario. El aumento en la composición orgánica del capital y la consecuente reducción tendencial en la tasa de ganancia es un proceso lógico esencial al capital. De esta manera siguiendo a Dussel,

en el ‘mundo fenoménico’, real, de la competencia concreta, la ley [de caída en la tasa de ganancia] aparece sólo como una ‘tendencia’: ‘el aumento de la tasa de plusvalor... no

deroga la ley general, pero hace que actúe más como una tendencia, es decir, como una ley cuyo cumplimiento absoluto resulta contenido, desacelerado y debilitado por circunstancias contrarrestantes” (Dussel, 1990: 83-84; corchetes nuestros).

Debilitar, desacelerar, contener pero no detener.

La ley tendencial no es una ley empírica, suerte de tendencia o línea de regresión que debería ser detectada como una caída evidente en la tasa de ganancia (Fine y Harris, 1979: 64). Aquí el idioma inglés provee de dos términos distintos que pueden ser aplicados a ambas concepciones de la ley. Por un lado el concepto de “trend” como promedio, media histórica, tendencia estadística (Carchedi, 1991: 302); contrapuesto, la idea de “tendency” movimiento más profundo, subyacente. Como proponen Fine y Harris (1979) es necesario interpretar la ley como tendencia abstracta, es decir “una proposición desarrollada a un cierto nivel de abstracción que no permite deducir un movimiento general, actual sobre la tasa de ganancia”. Una ley tendencial aporta elementos claves para comprender un fenómeno cuya expresión fenoménica supone la contraposición simultánea con otros movimientos del mismo u otro grado de abstracción más bajo (como las causas contrarrestantes de la ley). Esto no significa que una ley tendencial no tenga conexión con los fenómenos observables. Por el contrario, las contradicciones entre la LTCTG y sus movimientos contrarrestantes operan realmente en el capitalismo y conducen a las crisis y las expansiones típicas del sistema (Fine y Harris, 1979: 71). Estas son las predicciones observables, empíricas de las tendencias abstractas.

En síntesis y para evitar confusiones, es necesario recordar que de lo que estamos hablando es de una ley tendencial (necesaria, inmanente, en determinado nivel de abstracción conceptual) que refiere a un proceso que induce a la caída en la tasa de ganancia y no a una ley que refiere a la caída secular, como tendencia, *trend*, empírica, en la tasa de ganancia.

En el análisis que estamos realizando sobre la experiencia argentina en los años noventa, hemos mostrado que el proceso de valorización del capital se manifestó en un aumento sostenido en la composición orgánica del capital y en la productividad laboral. Esto debería conducir lógicamente, de manera tendencial, a la caída en el valor de la producción y por tanto a la crisis en el proceso de valorización. Esta crisis podrá manifestarse bajo la forma de una caída en la tasa de ganancia pero sobre todo conducirá a la desvalorización masiva del capital existente, como mediación para permitir la superación de las contradicciones que el propio proceso de valorización pone.

4. Ley, sus “causas contrarrestantes” y el nivel analítico de abstracción.

Por lo dicho, es importante remarcar que por sí misma la ley no implica la caída actual y sostenida en la tasa de ganancia media. Los efectos de esta ley serán resultado de las complejas contradicciones entre la tendencia a la caída en la tasa de ganancia y sus influencias contrarrestantes (Fine y Harris, 1979: 64). Marx señaló las que, a su entender, eran las principales fuerzas que contrarrestan los efectos de esta ley tendencial: el aumento en la tasa de explotación, la reducción del salario por debajo de su valor, el abaratamiento de los elementos del capital constante, la sobrepoblación relativa, el comercio exterior y el aumento del capital accionario (Marx, 1894: 297-307). Estos movimientos no derogan la ley general sino que hacen que actúe, precisamente, como una tendencia. Esto es, hace que opere como una ley cuyo cumplimiento absoluto resulta contenido, enlentecido y debilitado por esas circunstancias contrarrestantes (Marx, 1894: 300).

Ahora bien, a nuestro entender no todas las causas contrarrestantes operan en el mismo nivel de abstracción. Si bien todas actúan como resultado de la propia dialéctica del capital mientras algunas de ellas pueden ser analizadas al nivel más abstracto de la producción de capital, otras deben ser introducidas analíticamente a un nivel más concreto de determinación. En particular, nos parece importante sostener que mientras el aumento en la tasa de explotación es una tendencia que puede ser analizada a nivel del capital en general (como sugieren Salama y Tran, 1992: 101), al igual que la ley en cuanto tal, el resto de las causas contrarrestantes operan en niveles de abstracción más bajos. Mientras los dos primeros elementos expresan el conflicto de clases en su nivel más esencial (la esfera de la producción) el resto de esas causas no pueden entenderse haciendo abstracción de la circulación y la distribución del plusvalor.

Estas últimas actúan en menores niveles de abstracción: la caída en el valor del capital constante implica analizar el papel que juega la competencia en la determinación de los precios de las mercancías, el comercio exterior requiere incorporar el lugar de los otros espacios capitalistas y no capitalistas, el tipo de cambio, etc. Si bien no es este el lugar para discutir sus efectos, en cualquier caso es central tenerlas en cuenta en el análisis concreto de la LTCTG sobre la tasa de ganancia. Es precisamente luego de haber analizado como juegan las tendencias de la producción y reproducción del capital como fundamento y causa de la crisis que podemos, recién ahí, incorporar los factores que operan en niveles más concretos (de la esfera de la circulación). Sólo en ese nivel es que encuentran su lugar lógico, sin saltar pasos analíticos, las categorías como términos del intercambio, tasas de interés, deuda, déficit,

etc., algo que los enfoques tradicionales de la crisis hacen de entrada sin las mediaciones necesarias. Precisamente por ello, los factores contrarrestantes que consideramos más importantes (los relacionados con las tendencias en la explotación del trabajo y las derivadas del mercado mundial y el tipo de cambio) serán analizados más adelante en esta investigación.

Como señalamos, entonces, tanto la ley en cuanto tal como la tendencia al aumento en la tasa de explotación pueden ser analizadas en un mayor nivel de abstracción (el de las relaciones directas de explotación). Y sin embargo, a nuestro entender no se encuentran en el mismo nivel de determinación. Como bien señalan Salama y Tran, para Marx las fuerzas que impulsa la baja en la tasa de ganancia (la ley en cuanto tal) son primarias mientras que las que la contrarrestan son secundarias (Salama y Tran, 1992: 98).

Nuestra interpretación es que la ley en cuanto tal no propone en esencia que la tasa de ganancia caerá sino que la caída en la tasa de ganancia será una expresión particular de la caída en el valor de las mercancías producto del aumento en la productividad del trabajo en el proceso de valorización ampliada (exitoso) del valor. Ese proceso es immanente al desarrollo de la relación social de explotación, es decir del capital como un todo. El mismo proceso conduce a una tendencial ampliación de la tasa de explotación. Dado que el incremento en la composición orgánica del capital representa un incremento en la productividad del trabajo, la tasa de plusvalor no se mantendrá constante sino que tenderá a incrementarse. En palabras de Marx

[L]a baja tendencial de la tasa de ganancia se halla ligada a un aumento tendencial en la tasa de plusvalor, es decir en el [aumento del] grado de explotación del trabajo. ... Ambas cosas, tanto el aumento en la tasa de plusvalor como la baja en la tasa de ganancia, sólo son formas particulares mediante las cuales se expresa en el modo capitalista de producción la creciente productividad del trabajo. (Marx, 1894: 306-307, corchetes nuestros).

Sin embargo, esta segunda tendencia no puede invalidar la primera que no se refleja simplemente en la caída en la tasa de ganancia, sino fundamentalmente en la disminución en el valor de las mercancías y su realización a través de la crisis.

El proceso de expansión de las fuerzas productivas es un resultado necesario de la voluntad del capital de ampliar el plusvalor.⁸⁰ Esa voluntad se expresa tanto en el aumento en la composición orgánica del capital cuanto en el incremento en la productividad del trabajo. Este último se traduce en el aumento en la tasa de explotación aun antes de que el mismo ‘transmute’ bajo la forma de una reducción en la expresión mercantil del mismo (es decir, en precios más bajos para las mercancías, incluyendo la fuerza de trabajo). Sin embargo, este aumento en la plusvalía de manera relativa no bloquea la ley denominada de caída tendencial en la tasa de ganancia. Ocurre que los fenómenos de caída efectiva de la tasa de ganancia y reducción de los precios de las mercancías (incluida la fuerza de trabajo) a sus “nuevos” valores, se harán efectivos (manifiestos) en la crisis y por medio de ella. Las otras causas contrarrestantes actuarán si para morigerar o atenuar la caída en la tasa de ganancia (de manera particularmente fuerte en la crisis pero no exclusivamente en ella) pero no invalidarán el proceso por medio del cual las contradicciones que el propio capital como valor en valorización se pone a sí mismo.

La ley en cuanto tal y la tendencia al aumento de la tasa de explotación parte del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, operando a nivel del capital como un todo. Ambas actúan en la producción mientras que las llamadas fuerzas contrarrestantes operan al nivel de la interacción de muchos capitales, dando cuenta de la acción de las relaciones de producción (Weeks, 1981: 201). El conflicto entre ambos conjuntos de movimientos expresa el conflicto entre relaciones de producción y fuerzas productivas en el marco del capitalismo:

...el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo genera, en el caso de la baja de la tasa de ganancia, una ley que en cierto punto se opone con la mayor hostilidad al propio desarrollo de esa fuerza productiva, por lo cual hay que superarla constantemente por medio de crisis” (Marx, 1894: 331).

La ley de caída tendencial en la tasa de ganancia puede manifestarse como caída efectiva en la tasa general de ganancia sólo como resultado del proceso de formación de valor. La tendencia a la caída en la tasa de ganancia se convierte en actualidad como resultado de la diferencia cuantitativa entre los valores que prevalecen cuando el capital es adelantado y aquellos vigentes al realizarse las mercancías. Es decir, que el propio proceso de acumulación lleva implícita la devaluación del capital existente (Weeks, 1981: 205) y por lo tanto la crisis.

⁸⁰ Esa “voluntad del capital” se manifiesta, por supuesto, bajo la forma de la competencia entre los capitales por la reducción de costos de producción y precios. Como tantas otras veces, en el capitalismo las cosas no aparecen como lo que son sino invertidas.

La desvalorización periódica del capital ya existente, que es un medio inmanente al modo capitalista de producción para contener la baja en la tasa de ganancia y para acelerar la acumulación de valor de capital mediante la formación de capital nuevo, perturba las condiciones dadas dentro de las cuales se lleva a cabo el proceso de circulación y reproducción del capital, por lo cual está acompañada por paralizaciones súbitas y crisis del proceso de producción. (Marx, 1894: 320).

Es decir, a través de la crisis las dos tendencias centrales (la de caída en la tasa de ganancias y la de aumento en la tasa de plusvalor) se manifiestan abiertamente a la vez que la contradicción entre ambas es conjurada temporalmente.

5. Desarrollo desigual, la caída tendencial en la tasa de ganancia y la crisis

El proceso de acumulación supone el aumento en la composición técnica del capital y la composición orgánica, el aumento en la productividad laboral y la consecuente caída en el valor de las mercancías. Como señalamos, el cambio técnico no ocurre de manera pareja sino que diferentes capitales llevan sus mercancías al mercado habiendo utilizado diferentes tecnologías de producción y por tanto habiendo utilizado diferentes cantidades de trabajo concreto (Weeks, 1981: 205). En el proceso de realización, esas mercancías objetivarán valores menores que en el período anterior.

De esta manera mientras el proceso de acumulación es uno de transformación estructural y reestructuración pues supone la transformación de todo el proceso social de producción, la crisis, devaluación del capital de por medio, también será un proceso de reorganización pero más violento y doloroso.

Los capitales más atrasados tecnológicamente, no involucrados en los procesos directos de cambio tecnológico, deberán enfrentar la competencia con mayores costos en comparación con los más avanzados. Frente a un precio de venta igual, ellos realizarán un menor nivel de ganancia que estos últimos. Luego de la innovación tecnológica, los capitales menos eficientes verán caer su tasa de ganancia pues habrán iniciado el circuito del capital a valores más elevados que los valores finales a los cuales realizaron sus mercancías. Esto ocurrirá, sin embargo, también para los capitales más avanzados. Cuanto mayor sea el incremento en la productividad del trabajo, mayor será la diferencia cuantitativa entre ambos conjuntos de valores y mayor será entonces la presión para devaluarlos.

Cuanto mayor sea la velocidad y la profundidad de la reestructuración del capital (es decir, la acumulación de capital, el crecimiento de la coc y de la productividad del trabajo) mayor y

más rápida debería ser la corrección necesaria para ajustar el valor del capital a los nuevos valores vigentes. Esa corrección se manifestará como una ralentización de la acumulación producto de las dificultades para la valorización del valor y en los casos más extremos, como el Argentino, en un derrumbe abierto en la misma.

Para ejemplificar, de los tres países más grandes de América Latina, Argentina fue el que más rápidamente creció entre 1990 y 1998, siendo también el que más cayó en los años posteriores (cuadro 3.1).

Cuadro 3.1. Variación del PBI real. Argentina, Brasil y México, 1990-2002.

Período	Argentina	Brasil	México
1990-1998	57,9%	23,5%	27,2%
1998-2002	-18,4%	8,6%	11,5%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del CEI (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Argentina). Nota: Los datos originales aparecen en el cuadro 3.5 en el anexo del capítulo.

5.1 La crisis, realización del valor del capital y su desvalorización

En el proceso bi-facético de acumulación/valorización, los capitales enfrentan el problema de cómo realizar el valor de los medios de producción, en particular del capital constante fijo, en el contexto de una progresiva desvalorización de esos medios de producción (Weeks, 1981: 206).

El problema de la desvalorización del capital constante afecta al conjunto de los capitales, aunque los capitales con medios de producción nuevos podrán compensar parcialmente la depreciación de su capital constante mediante la reducción del precio de costo de sus mercancías (Weeks, 1981: 206-7). La tendencia a la caída en la tasa de ganancia afectará a un mayor número de capitales en tanto mayor sea la lucha competitiva, es decir cuanto mayor sea el aumento en la productividad del trabajo de los capitales avanzados en comparación con los más retrasados (Weeks, 1981: 207).⁸¹

Reuten (1991) agrega que cuanto más rápido y sostenido sea el incremento en la productividad, más fuerte será el efecto de ‘barrido’ de la masa de ganancia de los capitales no amortizados, que se expresará en la reducción en la tasa de ganancia junto a la

⁸¹ En un análisis a un nivel de determinación más concreto estos elementos nos permitirían elaborar una explicación que incorpore el lugar que pueden tener la participación de los capitales del resto del mundo (sobre todo, aquellos países más desarrollados) en la forma que asume la crisis. Si bien no es tema de este capítulo, allí es donde deberían incorporarse, en particular, el papel de la variación en los términos de intercambio como parte del mecanismo que desate (“cause”) la crisis, aunque no sea su fundamento (su causa última).

desvalorización y desarmado de las plantas, así como en la devaluación de los capitales (Reuten, 1991: 89). La velocidad de los incrementos de productividad será contingente, pero si la misma se acelera la tasa de liquidación de las plantas (capitales) menos eficientes aumentará. La aceleración de las fuerzas que dan lugar a la tendencia a la caída en la tasa de ganancia se expresará en la reestructuración más veloz del capital.

En los procesos de transformación estructural expansiva, como el que se produjo en Argentina desde 1991, donde la innovación forzada de los procesos productivos es muy rápida pero concentrada en un subconjunto de empresas (el núcleo más dinámico, la cúpula capitalista), la crisis producto del aumento acelerado en la productividad laboral será a la vez más probable, más cercana y más violenta. Frente a la evidencia de lo ocurrido en Argentina entre 1998 y 2002, podríamos decir que las palabras huelgan.

5.2 *La crisis, desvalorización del capital y competencia entre capitales*

La crisis económica se encuentra fundada, entonces, en la tendencia a la caída en la tasa de ganancia, una tendencia que surge de la producción (Weeks, 1981: 210) pero que requiere de la esfera de la circulación como momento fundado en la misma. Esta tendencia encuentra su expresión a través de la formación de nuevos valores y de la mayor competencia entre capitales que ese proceso suscita.⁸²

Dado que la tendencia a la caída en la tasa de ganancia es expresión de una relativamente decreciente masa de plusvalor en relación a una creciente masa de capital constante (es decir, de un aumento en la composición orgánica del capital), la competencia por esa masa (relativamente) declinante se torna un elemento vital para el proceso de acumulación (Yaffé, 1972).

Siguiendo a Marx

la baja de la tasa de ganancia, vinculada con la acumulación, provoca necesariamente una lucha competitiva. La compensación de la mengua en la tasa de ganancia mediante el incremento de la masa de la ganancia sólo tiene validez para el capital global de la sociedad y para los grandes capitales, sólidamente instalados. El nuevo capital adicional, que funciona en forma autónoma, no se encuentra con ninguna de esta clase de condiciones supletorias, debe luchar por conquistarlas, y de este modo la baja en la tasa

⁸² “La competencia ejecuta las leyes internas del capital, las impone como leyes obligatorias a cada capital, pero no las crea. Las pone en práctica” (Marx, 1857-1858b: 285).

de ganancia suscita la lucha de competencia entre los capitales, y no a la inversa. (Marx, 1894: 329).

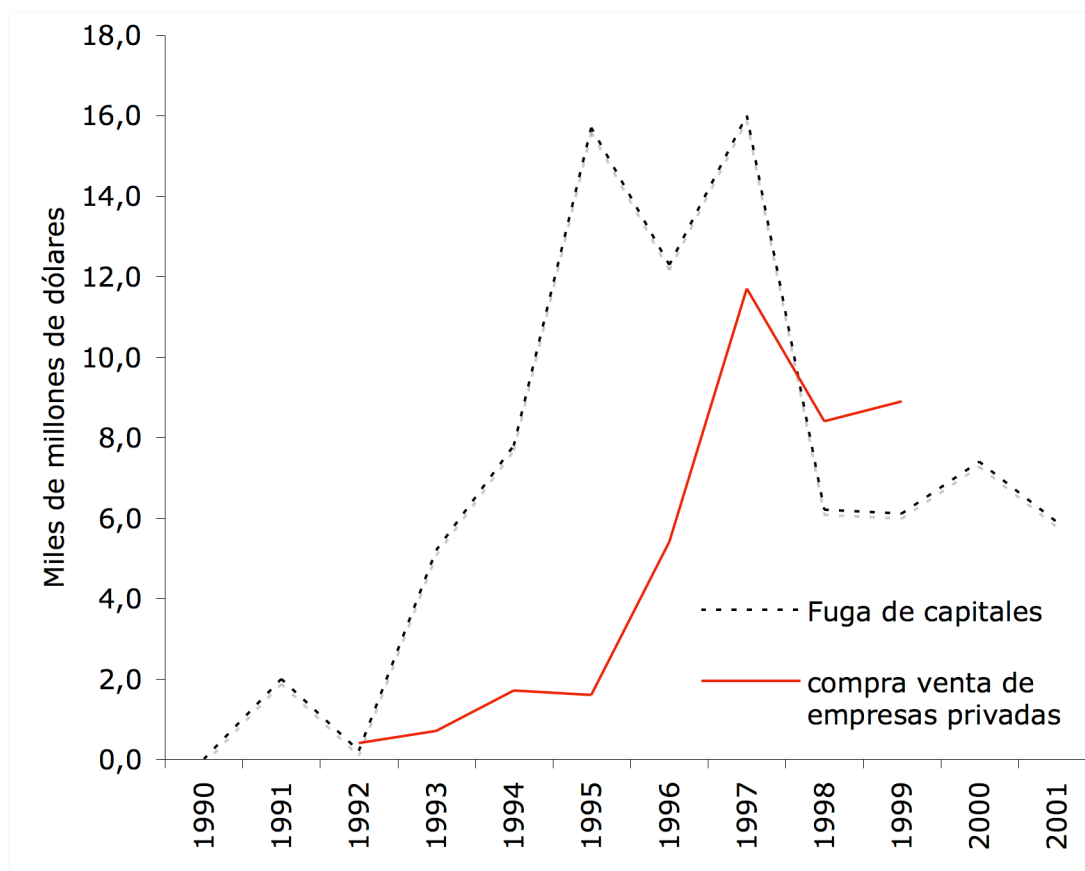
En consecuencia, la competencia se convierte en la crisis en una lucha de vida o muerte (Yaffé, 1972).

El proceso de reestructuración del capital a los fines de contener el proceso de caída tendencial de la tasa de ganancia, no sólo ha de manifestarse bajo la forma del cierre, devaluación y desaparición de los capitales menos competitivos. También lo hará bajo la forma de la concentración y centralización del capital. En la Argentina esta última forma de aparición de las tendencias a la crisis fue clave en la etapa posterior a 1995.

En este sentido, podemos proponer una interpretación diversa a la dinámica de transferencia de activos en los capitales más grandes de la Argentina, proceso que fuera enmarcado en el llamado proceso de “valorización financiera” (Basualdo, 2006). Entre 1995 y 1997 se produjo un proceso de transferencias de empresas de magnitud inusitada para la historia económica argentina (Basualdo, 2006: 338). En particular, a diferencia de otras etapas de la historia, esas transferencias supusieron una reestructuración del conjunto del capital que no fue producto de situación de evidente precariedad económico-financiera o función de alternativas productivas más rentables, pues por el contrario las ventas y transferencias de activos involucraron a las empresas oligopólicas de más alta rentabilidad en la economía y/o su rama de actividad.

De acuerdo con Basualdo, las transferencias de propiedad de los capitales se produjeron por la necesidad de sus propietarios de realizar importantes ganancias patrimoniales (Basualdo, 2006: 339). Asimismo, la voluntad de proteger esas ganancias, involucró la permanencia del producto de esas ventas de activos bajo la forma de capital líquido en moneda internacional (en la modalidad de “fuga de capitales”) (Figura 3.3).

**Figura 3.3. Compraventa de empresas privadas y fuga de capitales locales al exterior.
Argentina, 1990-2001.**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Basualdo (2006: 337). Nota: Los datos utilizados en la construcción de la figura se presentan en el cuadro 3.6 en el anexo del capítulo.

Ese proceso de disolución de las asociaciones entre capitales “nacionales” y “extranjeros”, con la venta de activos a estos últimos por parte de los primeros, contribuyó a consolidar la concentración y centralización del capital, amén de la “extranjerización de la economía”.

Basualdo explica este proceso por la voluntad de los grandes capitales ligados a la “oligarquía diversificada” (es decir, en particular los grupos económicos locales, GEL) de realizar esas ganancias patrimoniales; esa voluntad se produce aun cuando las inversiones son altamente rentables. El problema de esta explicación es que implica que los GEL tienen una propensión a la “valorización financiera” y una visión del futuro en aquel momento que los conducía a hacer más líquido su capital (transformándolo en activos financieros dolarizados), propensión muy diferente a la de los compradores de esos activos. Esos compradores eran en general sus socios en esos negocios de alta rentabilidad.

¿Por qué los compradores de los activos valorizados, socios de los GEL, permanecían en el negocio, aun ampliando su participación, mientras los GEL salían?

Sin entrar en profundidad en el tema (que excede largamente el objeto de esta investigación) nos gustaría señalar que precisamente el propio proceso de acumulación y sus contradicciones permite dar cuenta de esa dinámica. Los GEL salían de un negocio en el cual no podían ya competir con otros capitales que los enfrentaban en mejores condiciones (capitales transnacionales). Las ventajas de estos últimos en términos de acceso a la tecnología, el acceso a costos de financiamiento más bajos, etc., los ubicaban en una posición inmejorable para concentrar, centralizar y racionalizar esos negocios en un contexto de creciente competencia y dificultades generales para la valorización del capital.

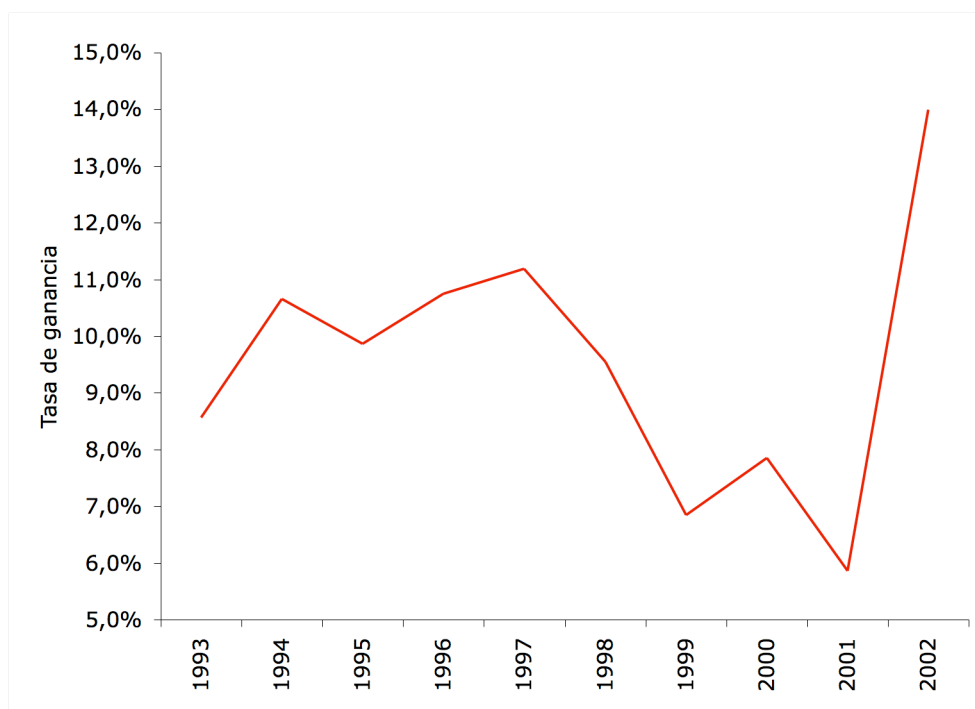
De allí que sea el propio proceso de valorización exitosa del capital el que permite comprender el fenómeno de transferencias de activos productivos sin necesidad de remitir a una improbable condición “rentista” de los grandes capitales locales ni a una actitud “visionaria” respecto a la futura crisis del proceso de acumulación.

5.3 Ganancias, precios y crisis en Argentina.

La figura 3.4 muestra la evolución de la tasa de ganancia para las 500 empresas de mayores ventas. La tasa de ganancia la estimamos como la relación entre las utilidades antes de impuestos directos y el valor bruto de producción neto de las utilidades antes de impuestos directos. De esta manera, buscamos reflejar la relación entre las ganancias y el capital invertido (circulante).⁸³

⁸³ Si bien la tasa de ganancia debe calcularse sobre la base del capital invertido, y no solamente sobre el capital constante consumido (circulante) como bien señala Mage en su crítica a Gillman (Mage, 1963: 70), utilizamos esa media como una operacionalización empírica que consideramos adecuada.

Figura 3.4. Tasa de ganancia. 500 empresas no financieras con más ventas. Argentina, 1993-2002.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) del INDEC. Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 3.7 en el anexo del capítulo.

Se aprecia como desde 1997 se presenta una creciente presión sobre la rentabilidad global del gran capital que se manifiesta bajo la forma de una violenta caída en la tasa de ganancia de los grandes capitales. Entre 1997 y 2001 la de las grandes corporaciones cae un 47,6%.⁸⁴

La crisis tiende a expresarse en la caída en la tasa de ganancia que es producto de la devaluación implícita de los medios de producción causada por la acumulación de capital y el consecuente cambio en las fuerzas productivas del trabajo. Los viejos medios de producción son forzados a circular aceleradamente debido a las dificultades financieras, es decir que son liquidados (Weeks, 1981: 212).

⁸⁴ Cabe señalar que para el conjunto de las 500 empresas más grandes, las ganancias por intereses y rentas ganadas mantuvieron un peso estable en relación a la masa de ganancias. Mientras en 1993 esa relación era de 23%, entre 1994 y 1998 esa proporción bajó y se mantuvo entre 17 y 20%, subiendo levemente entre 1998 y 2001. Es decir, se aprecia que iniciada la crisis una porción mayor de una rentabilidad decreciente era producida por las actividades financieras de las empresas. Sin embargo, no se observa que las ganancias financieras tengan un peso creciente en las ganancias de los capitales productivos.

La tendencia a la disminución en el valor de las mercancías induce la apariencia de una saturación de los mercados, la sobreproducción generalizada y la caída de los precios. La imposibilidad de realizar el valor del capital fijo a su valor original que permanecía latente en el proceso de acumulación se convierte en un hecho abiertamente explícito en la crisis, cuando ellos deben ser liquidados para hacer frente a las obligaciones de crédito.

En este sentido juega un papel importante como manifestación de la crisis el peso que comienza a adquirir el endeudamiento en las empresas. Duménil y Lévy (2006) señalan el peso creciente del endeudamiento en las empresas más grandes a partir de 1998 (Duménil y Lévy, 2006: 26). A partir de que la recesión, que se convertirá en breve en crisis abierta, las empresas se ven forzadas buscar sostener la reproducción de su capital sobre la base de crecientes niveles de endeudamiento. Lo que en la etapa expansiva reflejaba la necesidad de reestructurarse y expandirse aceleradamente, cuando la crisis se inicia transforma en un ‘salvavidas de plomo’. En tanto la crisis se prolonga en el tiempo, los capitales más pequeños primero (‘nacionales’), y luego todos los capitales, comienzan a enfrentarse a serios problemas financieros.⁸⁵ En consonancia con nuestro comentario crítico a Basualdo (2006), Duménil y Lévy (2007) dan cuenta de las crecientes dificultades que los capitales ‘nacionales’ (más pequeños) enfrentaban para sostener la competencia con los más grandes capitales (‘extranjeros’). Mientras estos últimos incrementaron sólo levemente sus niveles de endeudamiento (de 90% a 95% en relación a sus fondos propios, entre 1995 y 1998), los primeros requerían cada vez más ayuda externa (préstamos) para sostener su actividad: su endeudamiento pasó de representar el 75% de sus propios fondos en 1995 a alcanzar el 125% de esos fondos en 1998.

El cuadro 3.2 muestra la evolución del número de quiebras y concursos preventivos. El mismo refleja de manera aproximada la creciente liquidación de capitales a medida que la tendencia a la caída en la tasa de ganancia se impone. Desde el punto más bajo alcanzado en 1994, el número de quiebras y concursos preventivos aumentó exponencialmente multiplicándose por 3 hacia los años 2000 y 2001.

⁸⁵ En Duménil y Lévy (2006), entre las empresas más grandes (no financieras ni agroindustriales) las empresas ‘nacionales’ son aquellas con menos del 10% del capital en manos de no residentes, mientras que son ‘extranjeras’ aquellas que tiene más del 50% de su capital bajo propiedad de no residentes. La categoría residual es según los autores marginal.

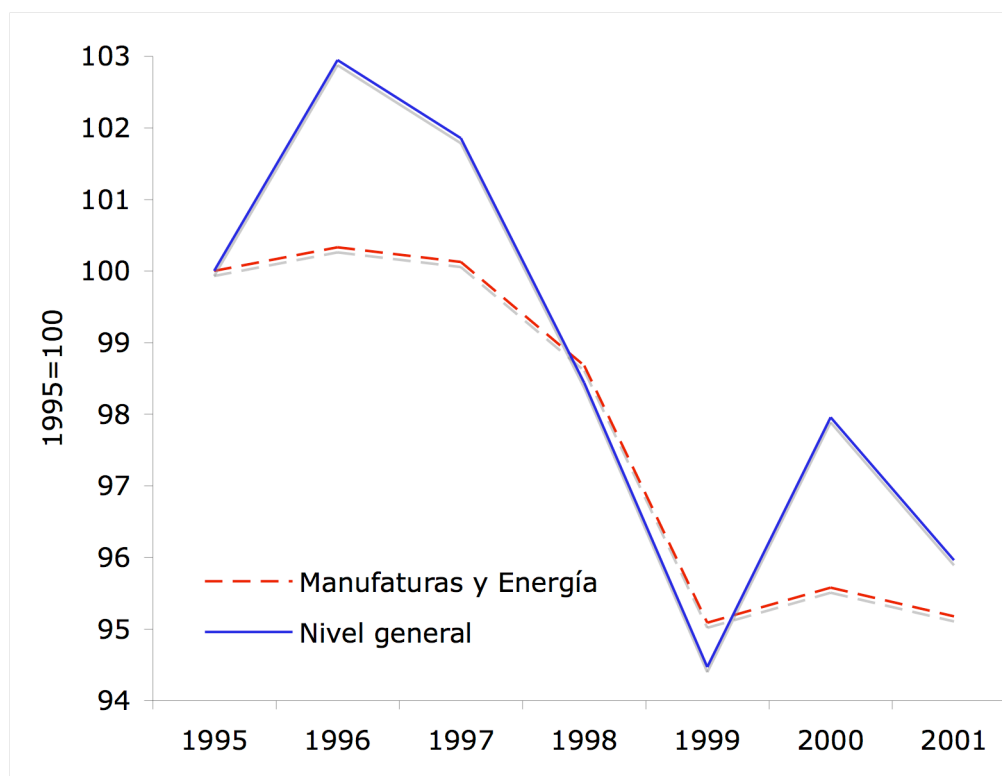
Cuadro 3.2. Concursos preventivos y quiebras. Argentina, 1991-2003.

Año	Quiebras
1991	1304
1992	1026
1993	762
1994	694
1995	772
1996	840
1997	1252
1998	1400
1999	2279
2000	2469
2001	2232
2002	2468
2003	2438

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del periódico El Cronista Comercial sobre la base del Ministerio de Justicia.

Por otra parte, como se aprecia en la figura 3.5 a continuación, los precios mayoristas (básicos al productor) comenzaron a mostrar una tendencia claramente descendente desde 1997. En la medida en que la contradicción entre la creciente producción de valores de uso y la caída en el valor medio de las mercancías se hacía más pronunciada, comenzaban a manifestarse las tendencias que conducirían a la desvalorización generalizada del capital bajo sus diferentes formas.

Figura 3.5. Índice de precios básicos al productor. Argentina, 1995-2001.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC. Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 3.8 en el anexo del capítulo.

Para completar la imagen, podemos agregar que el índice de precios implícitos del PBI, cayó un 4,2% desde 1995 (cuando alcanzó su máximo en la década) y hasta 2001. Las tensiones deflacionarias estaban presentes desde mediados de la década, aun antes de que hicieran crisis otras economías de la periferia latinoamericana.

6. ¿Ley de desarrollo o de derrumbe? La crisis como forma del desarrollo capitalista

Tratar de explicar la crisis del capitalismo argentino en la segunda mitad de los años noventa tomando como punto de partida analítico la llamada “ley de caída tendencial en la tasa de ganancia” implica que consideramos a la misma como una ley que expresa la forma del desarrollo capitalista, a través de la crisis como mecanismo inmanente, y por ello que no consideramos que la misma sea simplemente una ley de “derrumbe” (al menos no en el sentido corriente del término).⁸⁶

⁸⁶ Para ver una discusión sobre la historia de la teoría del derrumbe capitalista ver Gandarilla Salgado (2006). También ver Marramao (1982) y Andreu (2000).

Esta ley es la consecuencia directa del desarrollo de las fuerzas productivas, expresadas en el incremento en la productividad social del trabajo, y por lo tanto resulta del dinamismo del capitalismo. Es una ley de acumulación, no de estancamiento, pues emerge del proceso de auto-expansión del capital. De allí que permite explicar la crisis (dar cuenta de su fundamento) a partir del éxito del proceso de valorización y no de su fracaso.

Por esto mismo no puede ser tomada, como lo ha sido en buena parte de la tradición marxista, como una teoría del progresivo estancamiento de la acumulación, como tendencia a la depresión estructural (por ejemplo, ver Moszkowska, 1943). Más recientemente, Boccara presentó una interpretación estancacionista de la ley (Boccara, 1974). Según Magaline, Boccara atribuye a la baja tendencial en la tasa de ganancia una sobre-acumulación durable de capital que conduciría al bloqueo del desarrollo de las fuerzas productivas (Magaline, 1975: 104). Esta interpretación olvida que la desvalorización del capital constante opera como causa contrarrestante de la caída tendencial en la tasa de ganancia (a través de la crisis), invalidando cualquier interpretación de esa ley como una con efectos de “largo plazo” que conduzcan al estancamiento económico a través del agravamiento progresivo de las depresiones cíclicas (Magaline, 1975: 99). Por otra parte, en el esquema original de Marx (en el cual dice basarse Boccara) el concepto de sobre-acumulación sirve para comprender las rupturas periódicas del proceso de reproducción (es decir, las crisis) mientras que Boccara le asigna una función enteramente diferente: explicar la evolución histórica de las formaciones sociales capitalistas, su pasaje por un cierto número de etapas y su reemplazo por un nuevo modo de producción (Magaline, 1975: 108).

A nuestro entender esta ley sólo puede pensarse como una tendencia al derrumbe en el sentido de ser una fuerza que conduce sistemáticamente a la crisis, a la interrupción general de las condiciones de reproducción del capital. En tal sentido adherimos a la crítica sagaz de Rosa Luxemburgo a los partidarios de la teoría del derrumbe al señalar que al parecer lo que se estaba proponiendo era que, o la clase capitalista en cierto punto cometerá suicidio angustiada por la baja tasa de ganancia, o de alguna manera declarará que los negocios son tan malos que simplemente no valen la pena preocuparse, en cualquier caso dejando todo en manos del proletariado (Luxemburgo, 1951[1913], citada por Howard y King, 1992: 130).⁸⁷ De acuerdo a ella, estas ideas fueron rápidamente dispensadas:

⁸⁷ Veremos más sobre esto en nuestra crítica al planteo de Grossmann.

por una sola sentencia de Marx, quien dijo que ‘los grandes capitales compensarán la caída en la tasa de ganancia con la producción en masa’. Por lo tanto todavía deberá pasar bastante tiempo antes de que el capitalismo colapse por la caída en la tasa de ganancia, digamos hasta que el sol se apague. (Luxemburgo, 1951[1913], traducción propia).

En efecto, la ley tendencial de caída en la tasa de ganancia es un fenómeno que se explica sobre la base de la asombrosa capacidad expansiva del capital y no sobre una supuesta naturaleza estancacionista. En palabras del propio Marx: “La baja de la tasa de ganancia y la acumulación acelerada sólo son diferentes expresiones del mismo proceso en la medida en que ambas expresan el desarrollo de la fuerza productiva” (Marx, 1894: 309).

Como ya explicamos, en la crisis el proceso de devaluación de los capitales convierte la composición orgánica del capital en la composición en valor (Weeks, 1981: 213). El proceso que se produce de manera incremental durante el proceso de acumulación se ve acelerado en la crisis cuando los valores son forzados a converger rápidamente hacia los niveles implícitos en la evolución de las fuerzas productivas. Esto explica por qué el aumento en la composición orgánica del capital (coc) no puede ser entendida como una “tendencia secular” como piensan, por ejemplo, Wright (1978: 137) y Gillman (1957: 19). La composición orgánica del capital se incrementa *pari passu* con la composición técnica durante los períodos de expansión. Esto implica la devaluación tendencial del conjunto de las mercancías.

Sin embargo, en la crisis la unidad entre el valor social de las mercancías (determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo) y su expresión monetaria (sus precios) se reafirma violentamente. La desvalorización del capital conduce a una caída en el valor de las mercancías producidas que acerca nuevamente el valor histórico (más alto) al nuevo valor social (más bajo). Esto significa que la composición orgánica del capital no puede confundirse ni asimilarse a la composición en valor del capital, pues precisamente la crisis es el medio a través del cual ambos tienden a converger.

Nuestro planteo colisiona con ciertas interpretaciones que asumen que la cuestión a analizar sería si se verifica o no una tendencia a largo plazo al aumento en la composición orgánica y por lo tanto a una caída de largo plazo en la tasa de ganancia. Esa interpretación desarticula la relación decisiva entre la caída tendencial en la tasa de ganancia y la teoría de la crisis. Por ejemplo, Gillman, quien según Cogoy, interpreta la ley como una ‘tendencia secular’ (estadística) a largo plazo independiente del ciclo [la crisis] (Cogoy, 1974: 1247). En efecto, Gillman afirma que “en aquello que concierne a la teoría de las crisis consideradas desde el ángulo de la ganancia, ...la baja cíclica en la tasa de ganancia no es una causa primaria de las

crisis cíclicas” (Gillman, 1957: 20, traducción propia) y que [según Marx] la tasa de ganancia y la tasa de acumulación de capital bajaran de manera continua hasta cero y señalarán así el fin del sistema” (Gillman, 1957: 19, traducción propia).

Sin embargo, como explica Cogoy, para Marx no puede pretenderse que debiera haber una tendencia ininterrumpida a largo plazo al aumento en la composición orgánica (Cogoy, 1974: 1245). Por el contrario, dado que la caída en la tasa de ganancia es incompatible a la larga con la supervivencia del capitalismo, la crisis es necesariamente el medio más importante por el cual, a través de la desvalorización del capital, se puede reconducir el proceso de acumulación. Esto no significa que el sistema capitalista sea eterno sino que su fin no llegará por motivos esencialmente económicos. La tendencia al aumento en la composición orgánica del capital explica la crisis como momento de potencial ruptura.

En este sentido consideramos que los estudios que proponen un análisis de la LTCTG de tipo secular o de largo plazo (como, por ejemplo, el ya citado Guillman, 1957 pero también Mandel, 1968; Moseley, 1991; Mariña Flores y Moseley, 2001; Shaikh, 1992; Husson, 1999; Katz, 2000) subsumen ambos conceptos uno en el otro. La ley no permite dar cuenta de una caída en el tiempo en la tasa de ganancia como ellos efectivamente comprueban.⁸⁸ Mandel por ejemplo, afirma que “a largo plazo, es inevitable el descenso de la tasa media de ganancia” (Mandel, 1968: 100). Según Katz, Mandel propone que el incremento en el tiempo de la coc conduce de manera acumulativa a la erosión de la tasa de ganancia, desencadenando extensos períodos de estancamiento (Katz, 2000: 160-161). Estos facilitarían la recomposición de la rentabilidad, lo cual conduce al inicio de una nueva fase de prosperidad. De tal manera mientras que el pasaje de la prosperidad a la crisis sería endógeno (determinado por la dinámica de la ley), el nuevo salto a la prosperidad es exógeno, requiriendo de acontecimientos políticos y sociales favorables a los sectores capitalistas (Mandel, 1986); por su propia naturaleza, esos desarrollos son de carácter puramente contingentes y no necesarios.

A nuestro entender, la LTCTG y las relaciones que se pueden deducir de ella apuntan a señalar la crisis como mediación del desarrollo capitalista y señalar el límite estructural de la sociedad basada en el capital. La distinción conceptual entre la coc y la cvc es precisamente lo que permite dar cuenta de la crisis como producto del éxito del capital en su reproducción. Es

⁸⁸ Lebowitz (1976) muestra que, desde esa perspectiva, lo único que puede demostrarse es una caída en el tiempo en la tasa de ganancia máxima. Por otro lado, Husson (1999) se mofa de que una de las curiosidades del análisis económico marxista “es su tendencia a discutir la caída en la tasa de ganancia cuando esta última ha estado creciendo por más de 15 años”.

a partir de aquí que podemos entender en que sentido el planteo de Marx es catastrofista en relación a la ley más importante de la economía política. Esta ley permite deducir la tendencia a la crisis como immanente al propio capital. No permite dar una explicación científica del ‘fin del sistema’ (¿cuándo se acabará el trabajo explotable?) sino que demuestra su enorme capacidad destructiva.⁸⁹

La destrucción de capital, la desvalorización del trabajo vivo, la reconstrucción de términos ‘más justos’ (para el capital) de explotación: esto es para el capital la crisis, éste es el precio que está dispuesto a pagar para renovar su dominio, su potencia subjetiva. (Negri, 1978: 115).

Esta ley no permite dar cuenta por sí del límite del sistema. Esta ley expresa una barrera que el capital se pone a sí mismo. La contradicción que constituye al capital no implica su imposibilidad lógica (Lebowitz, 1976: 237); más bien identifica una barrera que no es un límite absoluto. Una barrera es un límite que puede ser negado, que puede ser superado. La caída tendencial en la tasa de ganancia expresa entonces una barrera inseparable del capital (Lebowitz, 1976: 249). Es su propia negación, la que asegura su crecimiento, movimiento y desarrollo como capital. La crisis es, en este sentido, el medio a través del cual la barrera, como límite relativo, puede ser superada realmente.

La devaluación del capital, producto del efecto de la LTCTG, da lugar a una depreciación efectiva del mismo. Sin embargo, como bien plantean Fine y Harris, la crisis no es simplemente una caída en el ritmo de acumulación sino un cambio en su estructura interna (Fine y Harris, 1979: 80). La crisis debe resolver las contradicciones que se producen entre las esferas de la producción, el intercambio y la distribución, las tensiones y desplazamientos entre ellas (Fine y Harris, 1979: 81). A su vez, la crisis debe saldar las contradicciones entre la ley tendencial de caída en la tasa de ganancia y las causas contrarrestantes. Esas desproporciones y contradicciones se fundamentan en última instancia siempre en “*la proporción entre el trabajo necesario y el plus trabajo* o, if you please, entre los diversos elementos del trabajo objetivado y el trabajo vivo” (Marx, 1857-1858: 403-403).

En consecuencia crisis no es simplemente el efecto de la caída en la tasa de ganancia, que es una mera manifestación de la LTCTG (Fine y Harris, 1979: 84; Carcanholo, 1996). La crisis

⁸⁹ Es posible sí señalar que en los Grundrisse Marx refiere al final de la misión civilizatoria del capital al indicar el hecho de que finalmente el trabajo (el valor, el dinero) se convierte en una medida miserable de la riqueza. Será allí que finalmente el capital podrá ser superado (¿por qué medios?) Evidentemente no mediante una suave transición, sino un “*violent overthrow*” (recordemos la cita anterior de Rosa Luxemburgo).

resulta de la imposibilidad de resolver las contradicciones entre esas tendencias de manera de garantizar un proceso de acumulación continuo y progresivo. La ley no es simplemente “un análisis de las *causas* de la baja en la tasa de ganancia, sino la expresión del *conjunto* de manifestaciones contradictorias del desarrollo de las fuerzas productivas capitalista a nivel de la reproducción del capital” (Magaline, 1975: 103, *itálicas en el original, traducción propia*). La reestructuración del capital resuelve temporalmente esas contradicciones más allá de sus manifestaciones específicas. Si la tasa de ganancia efectivamente cae, la reestructuración será necesaria para recuperarla; si por el contrario la depreciación del capital comienza antes de que la caída en la tasa de ganancia se manifieste, la reestructuración será en sí misma parte del proceso de depreciación del capital.

7. La ley y su fundamento de clase.

Esta ley expresa de otra manera el desplazamiento de trabajo vivo por trabajo muerto en el proceso de producción. El aumento en la composición técnica del capital es acompañado, lógicamente, del incremento en la composición orgánica del capital. Este incremento supone un desplazamiento relativo, no absoluto, de fuerza de trabajo del proceso de producción del capital. “La disminución relativa del capital variable y el aumento del capital constante, a pesar de que ambas partes crecen en términos absolutos, sólo es ... otra expresión de una mayor productividad del trabajo” (Marx, 1894: 275). Esto tiende a reducir la formación de plusvalor por unidad de capital invertido, pues la fuerza de trabajo viva (única capaz de crear valor) pierde importancia relativa. La caída en el valor de las mercancías producidas expresa ese desplazamiento y conduce a la devaluación del capital ya invertido.

Esto implica que en el capitalismo el desarrollo de las fuerzas productivas es producto de la lucha del capital contra el trabajo en la producción de valor. Esta lucha de clases, que se desarrolla sobre la base de relaciones de producción determinadas (que contribuye a reproducir) no es simplemente un enfrentamiento inter-subjetivo sino un proceso objetivo, aun cuando involucre necesariamente momentos ideológicos. Su objetivo determinante es la creación de plus-valor (relativo) y su forma la desvalorización de la fuerza de trabajo (Magaline, 1975: 70); eso es, la reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario.

Desde el punto de vista del capital en su conjunto, la reducción en el tiempo de trabajo necesario sólo es posible si el valor de la fuerza de trabajo sufre una disminución, es decir si se desvaloriza. En el nivel más esencial esto se produce en tanto aumenta la productividad del trabajo. Por ello, puede afirmarse que el plusvalor relativo se encuentra en relación directa con la productividad del trabajo y “[p]or tanto, el impulso inmanente y la tendencia constante

del capital son los de aumentar la fuerza productiva del trabajo para abaratar la mercancía y, mediante el abaratamiento de la mercancía, abaratar al obrero mismo” (Marx, 1872b: 388).

Claro está, esta tendencia no aparece para nada necesariamente en la conciencia del capitalista individual. Éste no tendrá por “objetivo” desvalorizar la fuerza de trabajo de “sus” obreros (Magaline, 1975: 73). Esta desvalorización será, por el contrario, producto de un proceso social que lo supera completamente. Para el capitalista, el aumento en la fuerza productiva del trabajo de “sus” obreros es simplemente un medio para luchar contra los otros capitalistas competidores bajando sus costos unitarios de producción por debajo de la media de la rama (Magaline, 1975: 74), bajando el valor “individual” por debajo del valor “social”.

Dado que el mismo proceso que expande el plusvalor relativo reduce el valor de las mercancías, queda resuelto “el enigma consistente en que el capitalista, a quien sólo le interesa la producción de valor de cambio, pugne constantemente por reducir el valor de cambio de sus mercancías” (Marx, 1872b: 388-389). La tendencia que conduce a la desvalorización del capital, la tendencia al aumento en la composición orgánica del capital, se funda en la necesidad de expansión del plustrabajo relativo.⁹⁰ He allí el fundamento de clase de la crisis.⁹¹

El proceso de desvalorización del capital constante es un proceso social. La crisis expresa la contradicción entre ese proceso y las exigencias de valorización —es decir, de reproducción— de los capitales individuales, en la medida en que esa valorización implica no solamente la extracción de plusvalor relativo sino asimismo la conservación del valor-capital adelantado (Magaline, 1975: 111).

7.1 ¿Mucho o poco plusvalor? Grossman versus Pannekoek

El capital que falla en alcanzar su función de valorización cesa de ser capital y por ello se ve devaluado. Es Grossman quien expresa muy bien este elemento fundamental del análisis, cuando señala que la devaluación del capital es una consecuencia necesaria, lógica de la

⁹⁰ Los ya clásicos estudios de Braverman (1974), Marglin (1974, 1984) y el propio Marx en *El Capital* dan cuenta de la tecnología como función política del capital. Las innovaciones tecnológicas y organizacionales establecidas para disciplinar a los trabajadores o intensificar la supervisión simplemente resultan en una redistribución de los resultados del proceso productivo desde los trabajadores a los capitalistas, sin una mejora en la eficiencia.

⁹¹ No hay que olvidar nunca que la competencia es resultado y expresa las contradicciones inherentes al antagonismo esencial que se encuentra por detrás de la sociedad capitalista, el antagonismo capital-trabajo. Siguiendo a Cleaver debemos des-fetichizar el significado de la competencia inter-capitalista, mostrando que la misma es esencialmente una particular manera de organizar el conflicto de clases (Cleaver, 1992).

insuficiente valorización (Grossmann, 1929: 100). Grossmann explica que la crisis es producto de la caída relativa en la masa de ganancias. Según él, la caída en la tasa de ganancia debería ser vista en realidad como un índice que revela la caída relativa en la masa de ganancia (Grossmann, 1929: 131). Solamente en este sentido es que puede entenderse, señala Grossmann y lo seguimos, a la tendencia a la disminución de la tasa de ganancia como el fundamento del derrumbe del sistema. Es la caída relativa en la masa de ganancia (o de plusvalor) concebida como una magnitud real lo que expresa el conflicto entre la expansión de la producción y la producción de plusvalor (Grossmann, 1929: 131).

El planteo de Grossmann es que el continuo incremento en la composición orgánica del capital resulta (mediada por otras determinaciones, agregaríamos) en una caída en la tasa de ganancia, y que con una tasa de plusvalor constante la economía se encuentra limitada por una masa insuficiente de plusvalor total (Trigg, 2004: 192). “A partir de determinado límite de acumulación el plusvalor no basta para asegurar una normal valorización del capital siempre creciente” (Grossmann, 1929: 131). La tendencia del capital constante a sustituir al trabajo vivo implica para Grossmann que el trabajo es más productivo, pero también que hay menos trabajo disponible, relativo al capital social total, para la producción de plusvalor (Trigg, 2004: 193). Dado que, relativo al capital constante, hay menos trabajo vivo para producir plusvalor, se produce una presión creciente sobre el sistema económico.

Por otro lado, y aquí encontramos un problema en la argumentación de Grossmann, el autor afirma que la demanda creciente sobre la masa de plusvalor disponible “se engulle la parte del plusvalor destinada al consumo de los capitalistas” (Grossmann, 1929: 89). De esa manera, llegaría un punto en que la clase capitalista no tiene nada más para su propio consumo personal pues los medios de subsistencia existentes han sido destinados por completo a la acumulación [como capital variable] (Grossmann, 1929: 91). Dado que solo la clase trabajadora puede subsistir, no hay incentivo para que los capitalistas continúen con la acumulación (Trigg, 2004: 188).

Por supuesto, el planteo de Grossmann presenta desde nuestra interpretación varios errores. En primer lugar, sostiene el supuesto de “neutralidad de clase”, como lo denomina Trigg (2004: 189) al supuesto de tasa de explotación constante. Si bien Grossmann sostenía que el mismo era un supuesto provisional, es esencial en el desarrollo de su teoría de la crisis como ‘derrumbe’. En el esquema de Grossmann el plusvalor se ‘agota’ precisamente porque la tasa de explotación no varía. A nuestro entender es claro que no se puede construir una explicación de la crisis en el capitalismo sobre la base de ignorar la tendencia al aumento en

la tasa de explotación que como explicamos antes es parte integral del proceso de acumulación en que se funda la crisis. En segundo lugar, es insostenible el argumento de que en el capitalismo, la crisis (el ‘derrumbe’) se produce porque se agota la masa de plusvalor disponible para el consumo capitalista. Dice Grossmann que “la parte [del plusvalor destinado al consumo capitalista] constituye una condición esencial y característica de la acumulación capitalista” (Grossmann, 1929: 91). Por el contrario, la acumulación de capital no se sustenta en el deseo de consumo de los capitalistas, sino en el impulso por valorizar el capital. Marx lo plantea clara y sintéticamente:

...el proceso capitalista de producción consiste esencialmente en la producción de plusvalor [...] Nunca hay que olvidar que la producción de plusvalor –y la reconversión de una parte del mismo en capital, o sea la acumulación, constituye una parte integrante de esta producción del plusvalor- es el objetivo directo y el motivo determinante de la producción capitalista. Por eso jamás hay que presentarla como lo que no es, es decir como producción que tiene por objetivo directo el disfrute o la creación de medios de disfrute para los capitalistas. (Marx, 1894: 313).

En esta cuestión no podemos compartir el planteo de Trigg quien sostiene, en clave kaleckiana, que la continuidad del proceso de valorización debe depender del financiamiento de los gastos monetarios de la clase capitalista (consumo e inversión) (Trigg, 2004: 203).

Por otra parte, no podemos más que estar de acuerdo con la crítica que hace Pannekoek al planteo de Grossmann (Pannekoek, 1934). Mientras que Grossmann (en su crítica a Rosa Luxemburgo, exponente de las interpretaciones subconsumistas de la crisis) señala que “el mecanismo capitalista no sufre por tener [mucho] plusvalor, sino por tener demasiado poco” (Grossmann, 1929: 184), Pannekoek señala que es la sobre-acumulación [de capital] la que precipita la crisis, la existencia de demasiado plusvalor que no es invertido y que deprime las ganancias (Pannekoek, 1934). Demasiado plusvalor, demasiado capital, demasiadas mercancías, para las posibilidades de valorización.

El error de Grossmann es el asumir que el ‘colapso’ del sistema provendrá del agotamiento del plusvalor en relación a la necesidad de sostener una determinada tasa de acumulación de capital ligada a un patrón prefijado de progreso tecnológico. Pannekoek señala que, en primer lugar, el progreso técnico no actúa como una fuerza externa, a través de los hombres y para ellos la necesidad no es válida más allá de la posibilidad (Pannekoek, 1934). Es decir, no hay

una tendencia predeterminada en el desarrollo tecnológico más allá de a la dinámica del propio proceso de valorización.⁹²

En segundo lugar, y más relevante, Grossmann se equivoca en su análisis al plantear que los capitalistas acumularán capital constante a una tasa fija pero capital variable a una tasa que resulta ser residual. En efecto, para Grossmann la masa de plusvalor resulta eventualmente insuficiente para poner en movimiento tanto la masa requerida de capital constante como de capital variable. Recién en esta etapa se produciría, según Grossmann, el surgimiento del ejército de reserva y así el colapso por la imposibilidad de continuar con la acumulación al ritmo requerido (Pannekoek, 1934). Pannekoek señala que, por el contrario, dada la limitación del plusvalor, el mismo será aplicado (dada la restricción tecnológica supuesta) de manera proporcional entre los elementos del capital, de manera tal que la acumulación no colapsará ‘catastróficamente’ sino que continuará de manera lenta (Pannekoek, 1934). Según Pannekoek, Grossmann falla en conectar la esencia del movimiento de la sociedad capitalista (el capital como valor que busca valorizarse) con su crisis recurrente.

La crítica de Pannekoek busca enfatizar, sobre todo, el aspecto ‘subjetivo’ de la crisis. Grossmann coloca al derrumbe como una necesidad ‘objetiva’ producto de razones ‘económicas’. El derrumbe como fin del capitalismo se produce por motivos puramente económicos; la máquina no trabaja más, se atasca, la producción se torna imposible (Pannekoek, 1934: 68). Dice Grossmann que con el progreso de la acumulación de capital el mecanismo entero, a pesar de las interrupciones periódicas, necesariamente se aproxima cada vez más cerca de su final (Grossmann, 1929: 95). En cualquier caso, Grossmann aclara que el necesario colapso del capitalismo por razones objetivas no es contradictorio con el conflicto de clases, pues el mismo puede ser “influido” por las fuerzas vivas de las clases en conflicto (Pannekoek, 1934: 68). Sin embargo, Pannekoek critica precisamente el reduccionismo de Grossmann quien cierra el conflicto de clases en torno a los salarios y las horas de trabajo, sin poner en debate el papel activo del proletariado como agente de la revolución (Pannekoek, 1934: 68).

⁹² Marx expresa vivamente el contenido material que asume esa contradicción entre trabajo vivo y trabajo muerto al referirse al uso capitalista de la tecnología: “La maquinaria no sólo opera como competidor poderoso, irresistible, siempre dispuesto a convertir al asalariado en obrero ‘superfluo’ ... La misma se convierte en el arma más poderosa para reprimir las periódicas revueltas obreras, las huelgas, etc., dirigidas contra la autocracia del capital” (Marx, 1872b: 430). Estas son las determinaciones esenciales que condicionan la incorporación de la tecnología.

En otro lado, Lebowitz plantea claramente este punto (Lebowitz, 1976: 250). En Marx el verdadero límite (absoluto) al capital es el proletariado. Son los propios seres humanos quienes al reconocer que el capital es su propia barrera, se convierten en el límite del capital. Es así que el capital produce “sus propios sepultureros” (Marx y Engels, 1848: 55).

7.2 *La imposibilidad de superar al trabajo como fuente de la valorización*

Volviendo al argumento, correcto en esencia, de Grossmann. ¿Qué significa que la crisis se encuentre fundada en la insuficiente valorización del capital? Tal cual señala Yaffé (1972) la sobre-producción de capital y por lo tanto la crisis, se debe a que dado un determinado grado de explotación del trabajo cualquier valor de capital adicional invertido no recibirá suficientes beneficios. Con el desarrollo del capitalismo (bajo la forma de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo) se torna crecientemente difícil reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario mediante un incremento en la productividad (Yaffé, 1972).

Wright plantea esta cuestión bajo una formulación que permite deducir que a medida que se incrementa la composición orgánica del capital, la tasa de ganancia es crecientemente insensible a los cambios en la tasa de explotación (Wright, 1978: 130-131). Partiendo de la definición de la tasa de ganancia como:

$$r = \frac{Pl}{CC + CV} = \frac{Pl/(CV + Pl)}{\frac{CC}{CV + Pl} + \frac{CV}{CV + Pl}} = \frac{pl'/(1 + pl')}{k + 1/(1 + pl')} = \frac{pl'}{k(1 + pl') + 1} \quad (2)$$

siendo k la composición orgánica del capital y pl' la tasa de explotación.

La derivada parcial de la ecuación de la tasa de ganancia es igual a:

$$\frac{\partial r}{\partial pl'} = \frac{[k(pl' + 1) + 1] - k \cdot pl'}{[k(pl' + 1) + 1]^2} = \frac{k + 1}{[k(pl' + 1) + 1]^2} \quad (3)$$

De aquí resulta que, siguiendo a Wright, el aumento en la composición orgánica del capital no sólo conducirá a una menor tasa de ganancia sino que también hará que los posibles cambios en la tasa de explotación (la otra tendencia central inmanente del proceso de valorización) sean menos útiles como estrategia para contener la reducción en la rentabilidad (Wright, 1978: 131). Además, cuanto más grande sea la tasa de explotación menor será el efecto positivo de una mayor explotación sobre la tasa de ganancia. Es decir, se torna crecientemente difícil “poner a la gente a trabajar” para la producción de (plus)valor, dificultad que expresa la

necesidad de invertir una masa creciente de medios de producción (en particular, capital fijo) para imponer una determinada cantidad de trabajo sobre la sociedad (Cleaver, 1992).

Señalaba Marx que

[l]a máquina deviene, en las manos del capital, un medio objetivo y empleado de manera sistemática para arrancar más trabajo en el mismo tiempo. Ocurre esto de dos modos: mediante el aumento en la velocidad de las máquinas y por medio de la ampliación en la escala de la maquinaria que debe vigilar el mismo obrero, o del campo de trabajo de este último. (Marx, 1872b: 502).

Si bien Cleaver, al igual que Yaffé, Grossmann y Wright, tiene en mente a la ley de caída tendencial en la tasa de ganancia como una ‘tendencia secular’, interpretación que no compartimos, enfatiza adecuadamente que la dinámica sistémica de imposición del valor (trabajo) sin fin (valorización del valor, plusvalor) se hace tendencialmente dificultosa.

En síntesis mientras que la contradicción existente en la relación de explotación induce a los capitalistas a reducir el contenido de trabajo vivo en el proceso de producción (lo cual lo lleva a aumentar la composición técnica del capital a través de la inversión), los conduce inevitablemente a la crisis del capital que no puede superar al trabajo como fuente de valorización (Holloway, 1995). En este sentido, seguimos a Negri cuando dice que “el ciclo [la crisis periódica] debe ser visto en términos de un ciclo de explotación, dominado por la necesidad de explotación” (Negri, 1968: 55).

8. Acumulación, crisis y espacios nacionales de valor.

Debería quedar claro a esta altura de nuestro desarrollo que entendemos a la tendencia a la crisis como un fenómeno que tiene su fundamento en la valorización del capital en espacios nacionales de valor.

Por ello, nuestra interpretación de esta ley tendencial entra en conflicto con las interpretaciones que algunos marxistas contemporáneos argentinos tienen sobre la misma y su relevancia en la explicación de la crisis reciente (Katz, 2000; Astarita, 2001b). En esas lecturas la ley tendencial a la caída en la tasa de ganancia aparece como un fenómeno que tiene su epicentro en los países centrales mientras que en la periferia sólo se manifestarían sus efectos colaterales. En efecto, Katz, por ejemplo, señala que esta ley tendencial emana de los grandes centros de la economía mundial. Sólo allí aparecerá el exceso de capitalización que caracteriza a la sobre-acumulación (Katz, 2000: 162). En síntesis, según Katz la crisis de valorización constituye un proceso que se gesta en las economías avanzadas y se expande a

las naciones periféricas. Por su parte y en el mismo sentido, Astarita (2001) sugiere en el mismo sentido que “la ley se hace sentir a partir de efectos derivados; esto es, cuando sobreviene la crisis [en los países centrales] y se intensifican las presiones deflacionarias [...] las economías menos productivas sufren de lleno el impacto”. Es decir, la ley sólo actuaría en las naciones capitalistas altamente desarrolladas y en el capitalismo periférico (es decir, de menor desarrollo de sus fuerzas productivas) sólo lo haría como efecto ‘derivado’.

En otro lado, Astarita continúa señalando que

este fenómeno, que se produce de manera ‘pura’ en los países adelantados, repercute agudamente en los países dependientes. Dado el carácter tecnológicamente atrasado de sus economías, la caída de la tasa de ganancia y de las inversiones que se produce en los centros del capital pone una extrema presión sobre el conjunto de los capitales de estos países. Desatada la crisis en el centro, las leyes de la competencia se hacen sentir con todo su rigor en todos los mercados. Imposibilitadas de sostener la guerra competitiva, las empresas más atrasadas cierran, generalizándose la desocupación y acentuándose la crisis de sobreproducción. (Astarita, 2001b).

Además, afirma que sólo opera allí donde existen elevadas composiciones orgánicas del capital.

A nuestro entender, por el contrario, esta ley tendencial, sus efectos y manifestaciones es consecuencia de los procesos nacionales de acumulación de capital. Siguiendo a Harvey entendemos que de la misma manera que la plusvalía debe producirse y realizarse dentro de cierto tiempo, si se necesita tiempo para superar el espacio, la plusvalía deberá producirse y realizarse dentro de cierto territorio geográfico (Harvey, 1991: 419). La valorización del capital es un proceso aún realizado a escala nacional, más allá de la creciente internacionalización de una parte de las empresas capitalistas. Si bien el capital fluye globalmente, en cualquier momento del tiempo tiene una localización territorial, pues su reproducción depende de su (transitoria) inmovilización en la forma de capital productivo (Holloway, 1992b). Los territorios nacionales son, en efecto, espacios nacionales de valor (espacios geopolíticos) donde en principio es validado el trabajo socialmente necesario invertido en la producción de mercancías (Astarita, 2004: 321). Por supuesto, cuando las mercancías son para el mercado mundial, allí el tiempo de trabajo nacional es reducido al

tiempo de trabajo socialmente necesario mundial (Astarita, 2004: 322). El tipo de cambio tiene un papel elemental como mediación entre el mercado nacional y el mercado mundial.⁹³

Como venimos sosteniendo, la ley de caída tendencial en la tasa de ganancia supone la acumulación sostenida de capital y una creciente composición orgánica del capital asociada. La mayor coc se traduce en un aumento de la productividad del trabajo, una baja en el valor de las mercancías producidas y en una decreciente masa de plusvalor en relación al capital adelantado y ello es lo que fundamenta la crisis.

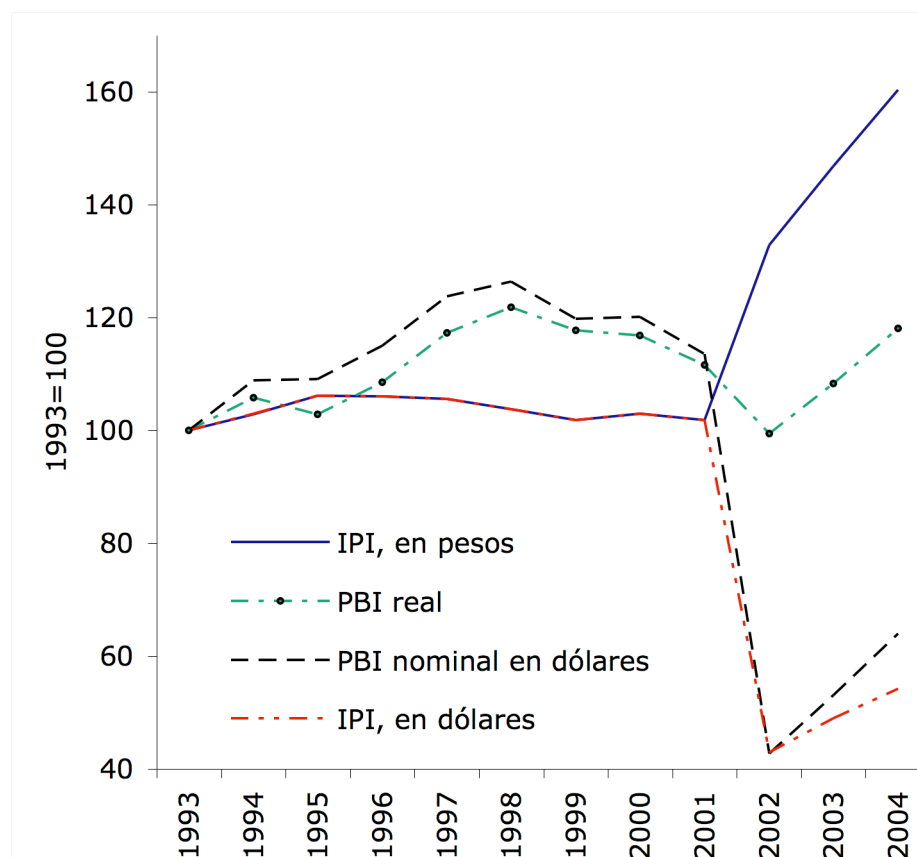
Esta ley tendencial opera siempre en el marco de los procesos exitosos de valorización del capital, aun en una economía periférica y dependiente. Los límites nacionales existen, los Estados-nación tienen efectos reales y la existencia de monedas diferentes (como formas particulares de expresión del valor) tiene efectos reales sobre la dinámica de la reproducción. Si bien Estado nacional es un momento de la sociedad global y por tanto forma solidificada de la relación capital a escala global, la fractura del mundo en sociedades nacionales significa que ellas son momentos distintos, no idénticos, de esa relación (Holloway, 1992b). Como señalan Mathías y Salama en el Estado se cristaliza la necesidad de reproducir el capital a escala internacional (Mathias y Salama, 1983). Esto significa que si bien la tendencial caída en la tasa de ganancia es el producto, en su determinación más esencial, de la reducción en la relación entre la masa de valor excedente en los procesos de producción locales y la masa de capital invertido para garantizar tal producción de plusvalor, la desvalorización del capital en sus diversas formas se manifestará al interior de un determinado Estado nacional también como una depreciación en términos de moneda mundial.

La figura 3.6 refleja esta cuestión. Allí se presenta la evolución de la producción real de mercancías de utilización final (el producto bruto interno) junto a la evolución del valor nominal de esa producción (expresado en moneda mundial, que aproximamos empíricamente a través del dólar norteamericano, a la paridad del mercado libre de cambios de la

⁹³ El tipo de cambio real tenderá a reflejar las diferentes evoluciones del valor de las mercancías expresado bajo su forma de dinero mundial y bajo su forma de dinero nacional. Las contradicciones entre ambas expresiones de valor (mundial y nacional) se expresarán en variadas formas de crisis cambiarias. Sin embargo, el tratamiento de estas cuestiones en detalle involucra nuevas determinaciones y un nivel de abstracción menor que el que tenemos en cuenta en este capítulo, por lo que no podemos dar cuenta aquí de sus efectos particulares. Abordaremos esta discusión en mayor profundidad más adelante en esta investigación.

Argentina).⁹⁴ A su vez, presentamos la relación entre ambos conceptos, es decir el índice de precios implícitos del PBI (IPI) pero calculados también en dólares norteamericanos.

Figura 3.6. PBI real, PBI nominal (en dólares), IPI (en pesos y en dólares). Número índice, 1993=100. Argentina, 1993-2004.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y el Ministerio de Economía de Argentina. Nota: Los datos utilizados en la construcción de esta figura se presentan en el cuadro 3.9 en el anexo del capítulo.

Se aprecia que, como señalamos, la crisis estaba forzando una desvalorización tendencial de las mercancías producidas localmente. El desenlace de la crisis conduce a la depreciación del conjunto de esa producción (aquí aproximada por el índice de PBI) cuyo valor expresado en moneda mundial cae violentamente en 2002.

Por supuesto, señalar que esta ley tendencial opera a escala nacional no supone negar el peso que tienen los efectos ‘derivados’ de la operación de esta ley en los capitales de las naciones

⁹⁴ Según el Banco Mundial y el FMI, el 80% de las transacciones internacionales, 70% de las importaciones mundiales, casi la totalidad del comercio petrolero y el 70% de las reservas internacionales, son en dólares de los Estados Unidos. Es decir, que si bien la posición hegemónica del dólar en la economía mundial (como moneda mundial) es discutible, hay fuertes argumentos para sostener aun hoy su relevancia.

más desarrolladas. Es cierto que las naciones capitalistas centrales y sus capitales afectan profundamente a los capitalismo de la periferia del mundo.⁹⁵ La tendencia a la caída en el valor de las mercancías en los países centrales (y la consecuente tendencia a la caída en la tasa de ganancia) fuerza a los capitales de esos espacios nacionales a buscar nuevos mercados para la producción y realización del plusvalor.⁹⁶ Esta tendencia a la ampliación y conformación definitiva del mercado mundial, inmanente en el propio concepto de capital, afecta fuertemente a los capitales en los países no centrales, con menor desarrollo de sus fuerzas productivas y por tanto con menores niveles de productividad. En estos países, los sucesos del centro actuarán entonces acentuando la actuación de la ley de caída tendencial en la tasa de ganancia.⁹⁷ El éxito de la acumulación en un país, en consecuencia, tendrá como resultado la caída tendencial en la tasa de ganancia, dinámica que será potenciada (agravada) si el contexto internacional está dominado por un proceso similar en los países centrales.

Sin embargo, reconocer esta influencia no puede llevarnos a negar la relevancia de los desarrollos nacionales en los procesos de acumulación de capital. Katz plantea que existe una diferencia cualitativa entre los países centrales y periféricos en que en los primeros las fuerzas motrices de la expansión y la crisis son internas mientras que en la periferia son externas (Katz, 2000: 163). Esto lo lleva a señalar que serían los factores ‘exógenos’ como el precio y demanda de sus exportaciones, el nivel de ingreso o salida de capitales extranjeros o el grado de endeudamiento y capacidad de repago los factores primordiales para analizar el ciclo y la crisis. Así la tasa de ganancia en los países atrasados dependería, según Katz, más del papel complementario que cumplen en relación con los países centrales que de su propio proceso de acumulación.

Ahora bien, ya que la acumulación de capital en un país supone la posibilidad de producir y reproducir la relación social capitalista y por lo tanto las condiciones de producción de plusvalor, no puede de ningún modo darse prelación analítica a las condiciones ‘externas’ por sobre las condiciones llamadas ‘internas’. Ambas dimensiones son momentos necesarios del

⁹⁵ La modalidad de inserción internacional de las economías con menor desarrollo de sus fuerzas productivas es decisiva para comprender a un nivel más concreto las formas que asume la dinámica de reproducción del capital y su crisis. Sin embargo, este no es el lugar para analizarlo.

⁹⁶ Esto no sugiere que la crisis se produzca por la falta de demanda efectiva (crisis de realización) sino que en parte puede expresarse como tal.

⁹⁷ Por supuesto, habrá otras tendencias operando en los capitalismo de centrales que podrían tener efectos dinamizadores sobre los capitalismo de la periferia (por ejemplo, la reducción en el precio de componentes del capital constante importados). De esa manera, esos elementos actuarán como causas contra-restantes de los efectos de la ley como tal.

capital como relación social. Pero las relaciones con el mercado mundial enfatizadas por Katz son lógicamente fundadas en las condiciones de producción del capital en el territorio nacional.

Esto no quiere decir que todas las crisis concretas (nacionales) sean ‘causadas’ en un sentido inmediato por factores locales sino que comprender cada crisis, requiere analizar el vínculo con los distintos momentos de la relación capital en el territorio en el cual se reproduce primariamente para luego indagar las vinculaciones que tiene con el capitalismo a escala global. De otra manera, enviamos el fundamento de la crisis a un abstracto “capitalismo global” y dejamos en segundo plano las contradicciones que produce la reproducción del capitalismo en concreto a escala nacional (aunque sobre la base de las leyes abstractas que expresan la relación de capital).

9. De la tendencia a las causas contrarrestantes

Hemos analizado en este capítulo el desarrollo conceptual de lo que a nuestro parecer es el fundamento de la crisis de la economía argentina en el período 1991-2002. Este desarrollo lógico se sintetiza en la denominada ley tendencial de caída en la tasa de ganancia.

La discusión presentada junto al desarrollo del proceso histórico concreto, nos permite dar cuenta de algunos de los elementos clave detrás del proceso de desarrollo y crisis del capitalismo argentino en la etapa analizada.

Sin embargo, por sí sola la tendencia a la crisis, implícita en el LTCTG, no permite dar cuenta de los sucesos históricos en su total magnitud. Para avanzar la comprensión de las determinaciones más concretas de la crisis, en el sentido de poder interpretar en su realidad empírica, debemos poder avanzar desde las determinaciones más generales, abstractas, hacia nuevas mediaciones que nos acerquen a descubrir algunos de los principales elementos determinantes del desarrollo real, concreto y de múltiples determinaciones que está detrás de la crisis argentina.

En tal sentido, en los próximos capítulos avanzaremos en el análisis de algunas de las fuerzas contrarrestantes de la tendencia a la crisis. Primero, en el capítulo siguiente, estudiaremos la tendencia al incremento en la tasa de explotación, contramovimiento central, inmanente al proceso de desarrollo capitalista. Luego, en el capítulo 5 avanzaremos en la discusión de la articulación de la esfera de la producción de valor y plusvalor, con el ámbito de la circulación. En ese nivel de análisis más concreto, podremos dar cuenta del lugar que tuvo en la crisis

reciente de la economía argentina la distribución sectorial del valor y, en particular, el rol de la articulación de la economía nacional con el mercado mundial.

10. Anexo

Cuadro 3.3. Composición orgánica del capital. Argentina, 1990-2004.

Año	A	B	C	D	E
1990	319533939,2	11585	1,000	11585	110,2
1991	319439030,7	12204	1,033	12603	101,3
1992	323193213,8	12469	1,067	13309	97,1
1993	336173777,2	12634	1,064	13437	100,0
1994	349637139,7	12453	1,080	13448	103,9
1995	357803910,2	12051	1,032	12434	115,0
1996	367167779,7	12072	1,062	12825	114,4
1997	381469731,9	12782	1,082	13835	110,2
1998	396770466,3	13262	1,064	14115	112,4
1999	406951670,4	13298	1,050	13956	116,5
2000	412953858,3	13316	1,045	13910	118,7
2001	414054955,5	13060	1,000	13064	126,7
2002	405491137,6	12774	0,976	12472	130,0
2003	406851528,3	13368	1,041	13916	116,9
2004	414375571,5	14383	1,062	15278	108,4

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC e Iñigo Carrera (2007).

A: Equipo Durable más Construcción No Residencial (Privada y Pública). Stock de capital a precios constantes. Año base 1993. (en miles de pesos de 1993). Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC.

B: Empleo total (miles). Fuente: Iñigo Carrera (2007: 210; cuadro B8).

C: Índice de horas trabajadas en la industria (1990=1). Fuente: INDEC.

D: $B * C$. Empleo en equivalentes de tiempo completo. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y Iñigo Carrera (2007).

E: A / D . Composición orgánica del capital. Número índice: 1993=100. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y Iñigo Carrera (2007).

Cuadro 3.4. Empleo, valor bruto de producción y productividad laboral. 500 empresas no financieras más grandes. Argentina, 1993-2001.

Año	A	B	C
1993	610258	74337,1	100,0
1994	563998	84115,8	122,4
1995	545925	85085,9	127,9
1996	540843	91717,0	139,2
1997	547581	99383,2	149,0
1998	570576	101756,2	146,4
1999	561354	97645,7	142,8
2000	551398	104085,8	155,0
2001	537530	96693,5	147,7

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

A: Puestos de trabajo asalariados. Grandes empresas en la Argentina. Fuente: INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

B: Valor de la producción (valor bruto de producción). Grandes empresas en la Argentina. Millones de pesos en moneda de poder adquisitivo constante promedio 2002. Monto ajustado por un índice de precios combinado de IPIM, índice de precios internos al por mayor de "bienes" y de IPC, índice de precios al consumidor en lo referente a "servicios". Fuente: INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

C: Productividad laboral = Valor bruto de producción (en términos reales) / empleo = B / A. Base 1993=100

Cuadro 3.5. Tasa anual de crecimiento del PIB real. En porcentaje. Argentina, Brasil y México, 1990-2002.

Período	Argentina	Brasil	México
1990	-1,3	-4,3	5,1
1991	10,5	1,0	4,2
1992	10,3	-0,5	3,6
1993	6,3	4,9	2,0
1994	5,8	5,9	4,4
1995	-2,8	4,2	-6,2
1996	5,5	2,7	5,2
1997	8,1	3,3	6,8
1998	3,9	0,1	5,0
1999	-3,4	0,8	3,8
2000	-0,8	4,4	6,6
2001	-4,4	1,3	0,0
2002	-10,9	1,9	0,8

Fuente: CEI (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Argentina).

**Cuadro 3.6. Compraventa de empresas privadas y fuga de capitales locales al exterior.
Argentina, 1990-2001.**

Año	A	B
1990	0,0	-
1991	2,0	-
1992	0,2	0,4
1993	5,2	0,7
1994	7,8	1,7
1995	15,7	1,6
1996	12,3	5,4
1997	16,0	11,7
1998	6,2	8,4
1999	6,1	8,9
2000	7,4	-
2001	5,9	-

Fuente: Basualdo (2004). Nota: - sin datos.

A: Fuga de capitales. Fuente: Basualdo (2004: 337).

B: Compra venta de empresas privadas. Fuente: Basualdo (2004: 337).

**Cuadro 3.7. Valor bruto de producción, utilidad y tasa de ganancia. 500 empresas no
financieras con más ventas. Argentina, 1993-2002.**

Año	A	B	C
1993	74337,1	5860,5	8,56%
1994	84115,8	8097,7	10,65%
1995	85085,9	7638,1	9,86%
1996	91717	8896,3	10,74%
1997	99383,2	10000,5	11,19%
1998	101756,2	8867,6	9,55%
1999	97645,7	6254,1	6,84%
2000	104085,8	7581,6	7,86%
2001	96693,5	5356,3	5,86%
2002	165749,9	20342,7	13,99%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

A: Valor de la producción (valor bruto de producción). Grandes empresas en la Argentina. Millones de pesos en moneda de poder adquisitivo constante promedio 2002. Monto ajustado por un índice de precios combinado de IPIM, índice de precios internos al por mayor de "bienes" y de IPC, índice de precios al consumidor en lo referente a "servicios". Fuente: INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

B: Utilidad. Grandes empresas en la Argentina. Millones de pesos en moneda de poder adquisitivo constante promedio 2002. Monto ajustado por un índice de precios combinado de IPIM, índice de precios internos al por mayor de "bienes" y de IPC, índice de precios al consumidor en lo referente a "servicios". Fuente: INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

C: Tasa de ganancia = Utilidad / (valor bruto de producción – Utilidad) = B / (A - B).

Cuadro 3.8. Índice de precios básicos al productor. Argentina, 1995-2001.

Año	A	B
1995	100,00	100,00
1996	100,33	102,95
1997	100,13	101,85
1998	98,68	98,44
1999	95,09	94,47
2000	95,58	97,96
2001	95,18	95,96

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

A: Índice de precios básicos del productor (IPBP). Productos Nacionales. Manufacturados y Energía Eléctrica. Base 1993=100. Fuente: Secretaría de Política Económica con información del INDEC.

B: Índice de precios básicos del productor (IPBP). Productos Nacionales. Nivel General. Base 1993=100. Fuente: Secretaría de Política Económica con información del INDEC.

Cuadro 3.9. PBI real, PBI nominal (en dólares), IPI (en pesos y en dólares). Número índice, 1993=100. Argentina, 1993-2004.

Año	A	B	C	D	E	F	G	H
1993	236505,0	236505,0	100,0	100,0	100,0	1,0	100,0	100,0
1994	250307,9	257440,0	102,8	105,8	108,9	1,0	102,9	108,9
1995	243186,1	258031,9	106,1	102,8	109,1	1,0	106,1	109,1
1996	256626,2	272149,8	106,0	108,5	115,1	1,0	106,0	115,0
1997	277441,3	292858,9	105,6	117,3	123,8	1,0	105,6	123,8
1998	288123,3	298948,4	103,8	121,8	126,4	1,0	103,8	126,3
1999	278369,0	283523,0	101,9	117,7	119,9	1,0	101,9	119,8
2000	276172,7	284203,7	102,9	116,8	120,2	1,0	102,9	120,1
2001	263996,7	268696,7	101,8	111,6	113,6	1,0	101,8	113,6
2002	235235,6	312580,1	132,9	99,5	132,2	3,1	42,9	42,7
2003	256023,5	375909,4	146,8	108,3	158,9	3,0	49,0	53,0
2004	279141,3	447643,4	160,4	118,0	189,3	3,0	54,2	64,0

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y el Ministerio de Economía de Argentina.

A: PIB a precios de mercado. Millones de pesos, a precios de 1993. Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

B: PIB a precios de mercado. Millones de pesos, a precios corrientes. Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

C: Índice de Precios Implícitos del PIB = A / B , base 1993=100

D: Idem A, 1993=100

E: Idem B, 1993=100

F: Tipo de cambio nominal, pesos por dólar

G: Índice de Precios Implícitos del PIB. Expresado en dólares = C / F , base 1993=100

H: PBI a precios de mercado, a precios corrientes. Expresado en dólares = E / F , base 1993=100

CAPITULO 4. Tendencia al aumento en la tasa de plusvalor como contrarrestante de la tendencia a la crisis.

1. Introducción.

El proceso analizado en el capítulo anterior puso en pie de manera renovada a la valorización de capital en el territorio argentino. Este mismo proceso de producción y reproducción ampliada del capital tuvo como tendencia central la caída en la tasa de ganancia y la crisis. Sin embargo, el mismo proceso que funda esa tendencia invoca otros movimientos que interfieren con la acción de aquella ley tendencial (Marx, 1894: 300).

Como señalamos en el capítulo previo, a nuestro entender la principal causa contrarrestante a la desvalorización del capital y por lo tanto a la crisis, es la tendencia al incremento en la tasa de plus-valor. Este movimiento es el principal pues opera como consecuencia directa y en el mismo proceso material que constituye la valorización del capital.

Explicamos que la tendencia a la caída de la tasa de ganancia puede conceptualizarse primero al nivel de abstracción del capital en general pero para comprenderse cabalmente en sus manifestaciones concretas debe avanzarse en el análisis del mismo a niveles más concretos de análisis (competencia de capitales). De la misma manera, la tendencia al aumento en la tasa de explotación que es un resultado directo del proceso de acumulación de capital y por lo tanto puede estudiarse a un alto nivel de abstracción (algo que ya hemos hecho), debe ser asimismo estudiado a un menor nivel de abstracción para ser entendido adecuadamente. A un nivel más concreto, el propio proceso de acumulación supone la transformación de los procesos de trabajo en el sentido de un aumento sistemático en la explotación del trabajo. Este proceso involucra tanto acciones específicas por parte del conjunto (y cada uno) de los capitales a la vez que demanda el accionar del Estado capitalista.

La tendencia al aumento en la tasa de explotación no sólo tendrá reflejo en transformaciones concretas y específicas a nivel de los procesos de producción, sino que tendrá manifestaciones muy particulares en el ámbito privilegiado de análisis para este tipo de problemas por parte de la economía estándar: el mercado de trabajo. Los efectos del proceso de acumulación de capital, como proceso de producción y reproducción del valor, se manifestarán en ese espacio de manera muy marcada. La economía estándar, siempre atenta a la apariencias, pondrá allí el énfasis a la hora de estudiar las transformaciones de la economía capitalista. Centrará el

análisis allí sin reconocer que ese espacio social es un momento fundado en la dinámica de la esfera de la producción capitalista.

2. Estrategias para aumentar la tasa de explotación.

La tendencia a la expansión de la tasa de plusvalor tiene una relación directa con la crisis como forma de manifestación y solución transitoria de las contradicciones del capitalismo. Este movimiento contrarrestante supone el incremento en la relación entre la masa de plusvalor y la masa de capital variable. Por ese motivo, el aumento en la tasa de explotación puede frenar el desarrollo del proceso de devaluación del capital implícito en el propio proceso de acumulación. Puede hacerlo más lento, decimos, pues no puede evitar la necesaria depreciación de las mercancías producto del aumento en la fuerza productiva social del trabajo y por lo tanto no puede evitar la crisis.

2.1 Estrategias de plusvalor absoluto y relativo.

En un sentido más general, la tendencia al aumento en la tasa de explotación es un movimiento central en la dinámica del capitalismo pues actúa directamente sobre la relación antagónica sobre la que se funda el capital: la relación entre capital y trabajo, entre trabajo necesario (capital variable) y trabajo excedente (plus-valor), entre salario y beneficio.

Como todas las leyes del capitalismo, la tendencia al aumento en la tasa de explotación es el resultado de la acción conjunta, no coordinada, de los distintos capitales que buscando ampliar su rentabilidad. A un alto nivel de abstracción puede señalarse que el aumento en la tasa de explotación es la contracara del aumento de la composición orgánica del capital y su efecto consecuente sobre la productividad del trabajo y la desvalorización tendencialmente necesaria de la fuerza de trabajo. Ahora bien, a un nivel más concreto de análisis, es necesario ver las acciones de los capitales individuales como medios para aumentar la tasa de explotación, cuyo efecto inmediato es el aumento en la productividad y su efecto mediato es, efectivamente, la desvalorización de la fuerza de trabajo.⁹⁸

Siguiendo a Marx podemos identificar dos grandes conjuntos de estrategias que los capitales utilizan individualmente para modificar (aumentar) la relación valor excedente (plus-valor) / valor necesario (capital variable). Por un lado, se encuentra el mecanismo de aumentar la

⁹⁸ Siguiendo la estrategia metodológica que propusimos al comienzo, dejamos de lado por ahora la cuestión analítica del rechazo del trabajo a esa tendencia y la necesidad de incorporar luego la tendencia de los trabajadores a demandar mejores condiciones (absolutas y relativas) de vida.

fuerza productiva del trabajo (que promueve, tendencialmente, lo que Marx denominaba el plusvalor relativo, Marx, 1872b: 380) y por otro, aumentar la explotación absoluta del trabajo (Marx, 1872a: 282).

El primer camino permite al conjunto de las empresas capitalistas reducir el costo de reproducción de la fuerza de trabajo de manera indirecta a través de la (tendencial) caída en el valor de esa fuerza laboral. El aumento en la productividad para el conjunto del capital (a partir de que los capitales individualmente actúan para aumentar su productividad y reducir los costos unitarios de producción) supone necesariamente una mayor productividad en los sectores productores de mercancías de consumo obrero.⁹⁹ La consiguiente reducción en el valor de esas mercancías permitiría reducir el valor de la fuerza de trabajo ampliando la relación global entre plus-valor y capital variable.

Esta tendencia a la devaluación progresiva de la fuerza de trabajo se rige bajo las leyes de movimiento de la sociedad capitalista y por ello será a través de las crisis que tenderán a operar sus efectos. La crisis como medio para la devaluación de las mercancías, para cerrar la brecha entre los nuevos valores (luego de la aplicación de tecnología y el aumento en la productividad) y los viejos, será la que tendencialmente realizará los efectos de esta estrategia.

Frente a la estrategia de expansión del plus-valor relativo, la segunda alternativa (de aumento en la explotación absoluta) supone al menos tres formas particulares: (1) el aumento en la jornada de trabajo (sin contrapartida en mayores niveles salariales), (2) la intensificación de la actividad laboral (con un tiempo de trabajo constante) y (3) una reducción del salario por debajo del costo de reproducción de la fuerza de trabajo.¹⁰⁰

Los dos primeros mecanismos son denominados de expansión absoluta del plus-valor (Marx, 1872a: 282). La extensión de la jornada laboral y/o la expansión de la intensidad de la misma no suponen por sí mismos incrementos en la productividad del trabajo. En efecto, simplemente suponen la creación de más valor poniendo más trabajo en acción. La

⁹⁹ Decimos necesariamente, porque los sectores capitalistas productores de mercancías de consumo obrero enfrentan las mismas determinaciones generales que el capital en su conjunto y por tanto las mismas presiones para innovar y expandirse.

¹⁰⁰ Las dos últimas pueden calificarse, siguiendo a Salama (2001), como formas ‘modernas’ de extracción de plusvalía absoluta, pues suponen cierta modalidad de intensificación del trabajo vinculada al desarrollo del progreso técnico. Por el contrario, la primera modalidad de generación de plusvalor absoluto (extensión de la jornada laboral) podría calificarse como una forma ‘antigua’ o ‘arcaica’ de extracción de plusvalor, típica de los inicios del capitalismo.

intensificación de la jornada de trabajo implica la reducción en su ‘porosidad’. Las empresas buscaran reducir cada momento de tiempo libre de los trabajadores con el objetivo de dedicarlo a la producción de (plus)valor. Cada segundo de tiempo tenderá a ser convertido en ‘átomos’ de valor.

Ambos mecanismos aparecen como incrementos en la productividad laboral cuando la misma es medida en términos *per cápita* (es decir, por trabajador): si la jornada laboral se amplía, un mismo trabajador producirá más; si la intensidad laboral aumenta, en el mismo tiempo un obrero podrá producir mayor cantidad de valores de uso. Sin embargo, esta estrategia de incremento en la explotación no se asocia a la simultánea reducción en el valor de las mercancías producidas pues implican la producción de más mercancías mediante la aplicación de un mayor tiempo de trabajo (o un tiempo de trabajo más intenso).

De acuerdo a Marini, ambas estrategias de intensificación del trabajo han sido históricamente vinculadas a los procesos de acumulación capitalista periféricos, como la Argentina. En esos países, la intensificación del trabajo se convierte en uno de los principales mecanismos para enfrentar la competencia internacional en condiciones de atraso tecnológico (Marini, 1973). Según él, el aumento en la intensidad laboral (tanto en cuanto a la ‘porosidad’ de la jornada como en cuanto a su duración) permite a los capitales individuales aumentar la producción de valor sin alterar las condiciones de producción (composición orgánica de capital) y por lo tanto compensar el efecto negativo que sobre la rentabilidad tiene la expansión de la producción sobre la base de la innovación tecnológica (es decir, el efecto de la tendencia a la caída en la tasa de ganancia).

Marini explica que el aumento de la productividad laboral tiende a aumentar la tasa de explotación del trabajo y, en tanto los incrementos en la productividad tardan en difundirse al conjunto de la economía, tienden a generar plusvalía extraordinaria (y por lo tanto, ganancias extraordinarias en los capitales innovadores) (Marini, 1979b). Por el contrario, el aumento en la intensidad laboral tiende a incrementar la producción de valor (y plusvalor), aunque no modifica el valor ni el valor de uso de las mercancías individuales. Sin embargo, al incrementar el desgaste de la fuerza de trabajo, aumenta el costo de reproducción social (valor) de la fuerza de trabajo. De aquí Marini deduce que para que la mayor intensidad laboral se traduzca en una mayor tasa de plusvalía (y que, por lo tanto permita actuar como fuerza contrarrestante de la tendencial caída en la tasa de ganancia), la misma deberá

traducirse en una remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Es decir, deberá ser acompañada de superexplotación del trabajo.¹⁰¹

Esta es, siguiendo a Marini, la última estrategia de aumento de la explotación del trabajo: super-explotación del trabajo (Marini, 1973: 92; 1979b). Es decir, la reducción del precio de la fuerza de trabajo (salario) por debajo de su valor (costo de reproducción). Marini explica que este procedimiento es un mecanismo típico de las naciones capitalistas periféricas precisamente porque la competencia internacional en condiciones de amplias desigualdades en el acceso y uso de la tecnología fuerza a los capitales en esos países a buscar medios alternativos para garantizar su valorización. Señala que

...en condiciones de intercambio [internacional] marcadas por una neta superioridad tecnológica de los países avanzados, las economías dependientes debieron echar mano de un mecanismo de compensación que, permitiendo el aumento de la masa de valor y plusvalía realizada, así como su [tasa], contrarresta al menos parcialmente las pérdidas de plusvalía a que tenían que sujetarse; ese mecanismo fue la superexplotación del trabajo. (Marini, 1973: 40-41; corchetes nuestros).

Este fenómeno, acicateado por el intercambio desigual entre espacios nacionales de valor no se deriva de él, sino “de la fiebre de ganancia que crea el mercado mundial, y se basa fundamentalmente en la formación de una sobrepoblación relativa (Marini, 1978).

En esta situación, Marini sostiene que se produce una presión permanente sobre los salarios hacia la baja, mientras el valor de la fuerza de trabajo aumenta producto de la necesidad de los capitales en el país periférico de enfrentar la competencia de capitales más desarrollados a través de la intensificación de su uso.

En segundo lugar, en los espacios capitalistas periféricos el creciente dominio de grandes capitales con niveles tecnológicos cercanos a los que se verifican en las naciones centrales tienen como efecto colateral una tendencia a la precarización de las condiciones de trabajo y, por lo tanto, una reducción en el precio de la fuerza de trabajo por debajo de sus condiciones de reproducción (Marini, 1979b). En el espacio nacional de valor son las condiciones de producción de los grandes capitales locales (domésticos o transnacionales, según las ramas) los

¹⁰¹ Por supuesto, esta estrategia tiene un límite en la duración absoluta de la jornada de trabajo y la intensidad máxima que un trabajador puede desarrollar. Cada trabajador puede sólo realizar una determinada cantidad de horas de trabajo consecutivas sin antes agotarse, reduciendo su rendimiento. Por otra parte, la intensificación de la actividad laboral implicará en algún punto la necesidad de innovar en procesos, lo cual tenderá a incrementar la composición orgánica del capital.

que tienden a determinar el valor de las mercancías. En consecuencia, los capitales más atrasados que operan en las distintas ramas son impulsados por la competencia desigual a la super-explotación del trabajo a los fines de alcanzar al menos la tasa de ganancia implícita en los precios de producción.

Naturalmente la super-explotación del trabajo beneficia también a los capitales más avanzados en la periferia. Dado que operan en el mismo mercado de trabajo, ellos pueden contratar a su fuerza de trabajo en condiciones de precariedad. Esto les permite en general obtener rentabilidad extraordinaria a costa del resto de los capitales de la rama y les permite remitir utilidades a sus casas matrices manteniendo su posición dominante.

En síntesis, la superexplotación del trabajo resulta del efecto de la introducción en espacios de valorización periféricos y dependientes de capitales productivos provenientes de regiones más avanzadas. La introducción al espacio de circulación de un país periférico de los resultados del progreso técnicos logrado por empresas más avanzadas, o desde regiones más ‘desarrollados’, introduce una presión adicional a la desvalorización de las mercancías en el país ‘atrasado’. De allí que, siguiendo a Martins (1999), cuando la mayor parte del crecimiento de la productividad en un espacio de valorización periférica es resultado de las innovaciones tecnológicas producidas (e introducidas) por empresas y sectores avanzados o provenientes de regiones desarrolladas, las empresas, sectores y regiones periféricas y dependientes no podrán compensar esa desventaja a través de la generación endógena de progreso técnico. De allí que la presión consecuente sobre su capacidad de expansión (valorización) se traduzca en una tendencia a la super-explotación del trabajo. Es decir, siguiendo la distinción de Salama (2001), resulta en el uso de una de las modalidades ‘modernas’ de extracción de plusvalor absoluto.

El corolario que podemos obtener es que se debe esperar que en períodos de fuerte reestructuración productiva y social, donde se acentúan las tendencias a la centralización y concentración del capital y por lo tanto una tendencia a la dispersión de las condiciones de producción al interior de las ramas productivas, se observe una creciente vigencia de la

precarización y super-explotación laboral. Los años noventa en Argentina ejemplifican este proceso, algo que mostraremos un poco más adelante.¹⁰²

Si bien Marini sostiene que la super-explotación es un proceso permanente ligado a inserción periférica de un espacio nacional de valor, no debe entenderse como una situación estática. En tanto el precio de la fuerza de trabajo tiende a determinar su valor, como discutiremos en breve, la existencia de super-explotación de la fuerza de trabajo parecería no poder ser algo permanente. Un salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, si todo lo demás permanece constante, tenderá a reducir este último para acomodarlo al primero. Sin embargo, dado que la tendencia a la intensificación del trabajo es un proceso dinámico (algo progresivo y permanente ligado al aumento en la intensidad laboral) es comprensible que en determinados momentos predomine la tendencia a la super-explotación laboral. En efecto, en las etapas de reestructuración acelerada, con aceleración en las tendencias a la centralización y concentración del capital y creciente internacionalización de la economía, la presión al aumento en la intensidad laboral (y por tanto, al crecimiento en el valor de la fuerza de trabajo) podrá ser más intensa que la tendencia a la reducción del valor de la fuerza laboral a su precio. Esto será particularmente cierto dado que el peso de la reestructuración productiva (ligado a crecientes niveles de desempleo de la fuerza de trabajo) tenderá a presionar hacia abajo el nivel del salario.

Antes de continuar, es necesario aclarar bien la distinción entre el papel del aumento en la productividad del trabajo y el aumento de la explotación (Carchedi, 1991: 142-143). El aumento en la productividad del trabajo de por sí es expresión del aumento en la composición orgánica del capital.¹⁰³ Por el contrario, la composición orgánica puede aumentar sencillamente porque los capitalistas logran forzar a los trabajadores a incrementar la duración de la jornada laboral (y/o su intensidad) sin pago adicional, pues la extensión de la jornada deja constante la masa de capital variable mientras incrementa el consumo de capital constante.¹⁰⁴ Esta diferencia es sustancial pues si bien ambas estrategias reducen los costos

¹⁰² Estas estrategias hacia la explotación creciente de la fuerza de trabajo se materializan en general la implementación de novedosas estrategias organizacionales que se complementan con los cambios en tecnología 'dura'. Esas estrategias organizativas incluyen la utilización de nuevas tecnologías para aumentar la eficiencia y el control de los procesos de producción y trabajo, estrategias de tercerización, subcontratación o externalización de actividades, etc. Al respecto pueden verse, entre otros, los trabajos de Neffa (1988, 2000), Neffa y Chesnais (2003) y (Salama, 2005).

¹⁰³ Aumento que, como ya hemos señalado, involucra cambios profundos en la organización del trabajo.

¹⁰⁴ Dado que aumenta la intensidad y/o tiempo de trabajo, la mayor explotación supone una reducción en el salario por unidad de tiempo de trabajo de intensidad constante.

unitarios de producción, mientras que el incremento de la productividad reduce el valor unitario de las mercancías, la estrategia de aumento en la explotación absoluta del trabajo no lo hace (Carchedi, 1991: 143).¹⁰⁵ En efecto, una situación que empíricamente es aparentemente similar (aumento en la productividad del trabajo, suba en la composición orgánica del capital) no lo es desde el punto de vista conceptual y de sus consecuencias. La mayor explotación del trabajo opera como causa contrarrestante a la tendencial caída en la tasa de ganancia pues aumenta los beneficios por unidad de capital sin devaluarlo, mientras que la mayor productividad, cuando es un proceso difundido, es precisamente el mecanismo a través del cual la rentabilidad cae (como tendencia) para el capital.

El incremento en la explotación de la fuerza de trabajo es el principal contra movimiento a la tendencial caída en la tasa de ganancia. Las distintas formas de la misma estrategia operan siempre de manera conjunta, superpuesta. Si bien hay etapas históricas en que alguna adquiere preeminencia, todas ellas están siempre en movimiento.

Tienden a darse de manera simultánea y más intensamente en el marco de grandes transformaciones en la organización de los procesos sociales de producción como el que se acentuó en la Argentina a comienzos de los noventa. La aceleración de la reorganización del trabajo social, el impulso a la racionalización de los procesos productivos y la concentración y centralización del capital, siendo procesos immanentes a la dinámica del capitalismo, se acentúan en las etapas de reestructuración y consolidación hegemónica del poder del capital sobre la sociedad.

Estos procesos se expresan en su conjunto y solapadamente bajo la forma de un profundo deterioro de las condiciones del mercado laboral. En efecto, el aumento de la explotación del trabajo por parte del capital tiene sus efectos visibles en el mercado de trabajo lo cual tiende a ocultar su verdadera naturaleza. La creciente explotación del trabajo, el aumento en la intensidad laboral, la precarización y la superexplotación que son procesos impuestos en los procesos de producción a través de la reestructuración tienen sus efectos más visibles en un deterioro de los indicadores del ‘mercado de trabajo’. Por ello allí suelen tornar las miradas y las explicaciones sobre sus causas. Claro está, la apariencia (real) de una crisis en el mercado

¹⁰⁵ Dados los niveles de productividad laboral, la mayor explotación reduce los costos unitarios porque el capital variable y el constante (en particular, el capital constante fijo) se diluyen entre más valores de uso.

laboral, expresa una reestructuración profunda, pero más oculta, en las empresas y en el conjunto de la sociedad.¹⁰⁶

2.2 *Financiarización y flexibilidad laboral*

La financiarización, como modalidad de reproducción ampliada del capital, puede convertirse en un elemento fundamental del corcet macroeconómico que conduce a las nuevas modalidades de explotación de la fuerza laboral (Salama, 2001). En particular, la financiarización de la economía induce modalidades diversas de producción absoluta de plusvalor.

La financiarización es un proceso a través del cual las empresas industriales tienden a dedicar una parte creciente de sus recursos a actividades estrictamente financieras, y que se llevan a cabo de manera preponderante en detrimento de la actividad principal (Salama, 2001: 238).

En el contexto de una economía hiperinflacionaria (como la Argentina durante los años previos a la convertibilidad) las actividades financieras conducen a las empresas a la utilización de mecanismos ‘arcaicos’ de apropiación (y producción) de plusvalía absoluta. Por el contrario, el retorno de la estabilidad de precios en el marco de políticas de tasas de interés real elevadas inducen indirectamente el auge de mecanismos ‘modernos’ de producción de plusvalía absoluta, en particular aquellos centrados en la intensificación de la jornada laboral (Salama, 2001: 239).

En general, puede sostenerse que la financiarización enfrenta a las empresas a una restricción adicional en el proceso de valorización (Salama, 2001: 256). Ante la necesidad de hacer frente a los requisitos de rentabilidad exigidos por el capital bajo la forma de capital financiero, la acumulación de capital en el sector productivo tiende a enfrentar más dificultades a la hora de generar niveles suficientes de rentabilidad.

Por ello cambian las condiciones en las cuales debe producirse el hecho de la explotación. En un marco de reestructuración productiva de carácter ‘regresivo’ y recesivo, como los años setenta y ochenta en Argentina, la tendencia dominante es hacia la disminución del salario real y la proliferación de modalidades de empleo ‘informal’. Sin embargo, en cuanto comienza la etapa de re-estructuración expansiva (los años noventa en Argentina), junto a la

¹⁰⁶ Recordemos a Marx quien señala la necesidad de abandonar “esa ruidosa esfera instalada en la superficie y accesible a todos los ojos, para dirigirnos, junto al poseedor de dinero y al poseedor de fuerza de trabajo, siguiéndoles los pasos, hacia la oculta sede de la producción, en cuyo dintel se lee: *No admittance except on business*” (Marx, 1872a: 213-214).

presión para la degradación de las condiciones absolutas de reproducción de los hogares, se materializa una presión creciente para la introducción de nuevas tecnologías que incitan a modificar la organización del trabajo hacia una mayor flexibilidad. De este modo, el comportamiento de las empresas tiene importantes consecuencias sobre la gestión de la fuerza de trabajo, induciendo (o potenciando) un ‘desenganche’ entre la evolución de los salarios reales y la productividad laboral (Salama, 2006: 120).

La financiarización induce este proceso en tanto las finanzas dejan de ser ‘virtuosas’ para pasar a ser ‘viciosas’ (Salama, 2001: 260). Es claro que el desarrollo de las finanzas (el capital financiero) acompaña de manera necesaria el desarrollo del capital productivo. Si bien implican un costo para el capital (que reduce la plusvalía acumulable productivamente), son fundamentales para obtener mayores niveles de plusvalía. Por ello puede afirmarse que las finanzas no son simplemente ‘improductivas’ sino más bien ‘indirectamente productivas’, y en ese carácter tienen efectos ‘virtuosos’.

Si bien la industria puede encontrar en los mercados financieros los recursos que necesita para llevar adelante la inversión, paralelamente ese proceso implica un aumento en el pago de intereses y/o pago de dividendos a partir de la plusvalía creada (Salama, 2001: 268). Cuando los activos financieros adquieren una magnitud muy importante, su utilización a los fines especulativos puede adquirir preponderancia por sobre su utilización en la actividad central de la empresa.

En la década de los años noventa la financiarización no se reproduce en la misma modalidad e intensidad de las décadas anteriores. Sin embargo, la restricción construida por las finanzas se mantiene vigente e induce ajustes brutales en momentos de crisis, cuando la producción de plusvalía se hace más dificultosa. Así, sobre todo en la crisis, las finanzas se convierten en un mecanismo que forzando la reestructuración del capital productivo expresan la esencia de la relación de capital como relación de dominación y explotación.

2.3 Forma y contenido de la tendencia al aumento en la explotación

De la misma manera que la tendencia a la caída en la tasa de ganancia es un proceso que surge de manera orgánica dentro del propio proceso de acumulación en el capitalismo, las fuerzas contrarrestantes operan como movimientos contrapuestos pero también necesarios del mismo. En particular, el aumento tendencial en la explotación del trabajo surge como la otra cara del proceso de transformación estructural del capital que se ve reflejado en su reproducción ampliada. En tal sentido, el propio proceso de acumulación de capital supone

una transformación no sólo en las dimensiones cuantitativas en que se sostienen los procesos de producción de mercancías (aumento de la productividad del trabajo, valorización y reproducción ampliada) sino que simultáneamente implican una modificación cualitativa en la forma de organización del trabajo. Estas transformaciones tendrán como objetivo principal la reducción en la capacidad de los obreros de disputar su participación en la apropiación primaria de la riqueza y por lo tanto en la tendencia a la reducción (absoluta y/o relativa) en el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Este movimiento tiene varias formas de expresión. Algunas de ellas operan directamente como ‘fuerza objetivas del mercado’, otras se encuentran mediadas por la acción del Estado mientras que otras suponen la acción concreta, ‘subjetiva’, de los capitales individuales. Todas ellas surgen, sin embargo, como resultado de un mismo contenido: la fuerza antagonista que sostiene el proceso de valorización de capital, la relación capital-trabajo.¹⁰⁷

Comencemos por el que es el elemento más comúnmente citado y que parece tener un carácter más estructural u objetivo. La dinámica que presenta el mercado de trabajo condicionará de manera determinante la relación que pueda establecerse entre plusvalor y capital variable. Como señalamos antes, el proceso de valorización del valor implica el desplazamiento relativo de la fuerza del trabajo viva del proceso de producción. De esta manera, la dinámica del capital está siempre recreando a la fuerza de trabajo desocupada y subocupada disponible para ser explotada por el capital. Señala Marx que “[e]sta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en *condición de existencia del modo capitalista de producción*. Constituye un *ejército industrial de reserva a disposición del capital*” (Marx, 1872c: 786, cursivas en el original).

El desempleo y el subempleo no sólo ocupan un lugar esencial en la determinación del valor de la fuerza de trabajo sino que, sobre todo, tienen un papel central en la articulación de la relación entre este valor y el precio de mercado de la misma (salario). Si la fuerza de trabajo tiene un valor cuya expresión dineraria necesaria es su valor de cambio, como cualquier mercancía, será la dinámica del proceso de expansión del capital la que tenderá a definir en primera instancia el movimiento del precio de mercado de esa mercancía en torno a ese

¹⁰⁷ Como de costumbre “...todo se presenta invertido en la competencia, y por ende en la conciencia de los agentes de la competencia” (Marx, 1894a: 286).

valor.¹⁰⁸ En condiciones normales, la expansión de la acumulación reducirá la magnitud del desempleo, tendiendo a aumentar el precio de la fuerza de trabajo. “Bajo estas condiciones de la acumulación... su relación de dependencia [la de los trabajadores] respecto al capital reviste formas tolerables” (Marx, 1872: 765). La dependencia del trabajo respecto del capital no aumenta en intensidad sino que aumenta en extensión (un mayor número de trabajadores asalariados serán explotados por el capital). Es decir, crece la esfera de dominación y explotación del capital al incrementarse el número de trabajadores bajo su égida.

Sin embargo, en condiciones históricas particulares, donde opera una profunda reestructuración productiva, aún en el marco de elevado crecimiento económico, la tendencia a la expulsión de trabajo vivo podrá convertirse de una tendencia relativa a una tendencia a la expulsión absoluta de trabajo del proceso de producción social. El caso de la Argentina a comienzos de los noventa es un ejemplo de un proceso de esas características. La expansión económica fue acompañada de la acelerada expulsión relativa de trabajadores en el conjunto de los procesos de producción, y expulsión absoluta en determinadas ramas como la industria manufacturera.¹⁰⁹ Este proceso fue acompañado de un aumento en el desempleo abierto y el subempleo.

La reestructuración productiva condujo a una gran transformación en los parámetros estructurales del mercado de trabajo en Argentina a partir de 1991. Profundizando las tendencias de los años ochenta, el empleo asalariado en el sector privado se estancó relativamente. El empleo total aumentó entre 1991 y 2000 sólo 10%, mientras que la población urbana lo hizo en un 13% (Lindenboim, 2003: 78).¹¹⁰ En particular, en las empresas industriales el proceso de aumento de la productividad laboral se expresó en una violenta reducción en el número de trabajadores ocupados (Lindenboim, 2003: 79). Entre 1990 y 1995, la industria manufacturera perdió 270 mil puestos de trabajo (Bekerman, 1998: 131).

El resultado más directo de este fenómeno fue la expansión de las diversas formas de aparición del ejército industrial de reserva. En efecto, en todo momento, más allá de la situación de la coyuntura económica, la sobrepoblación relativa se presenta en tres formas

¹⁰⁸ Acá opera también la distinción entre valor de cambio (que en el resto de las mercancías aparece como precio de producción) y precio de mercado. Carece de sentido, sin embargo, distinguir entre valor de cambio y precio de producción en el caso de la fuerza de trabajo pues no es una mercancía producida en forma capitalista, aunque sí dentro del capitalismo. Su valor no tiende a garantizar una tasa media de ganancia en la producción de fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo no es ‘capital humano’.

¹⁰⁹ Contracara del aumento tendencial en la composición orgánica del capital.

¹¹⁰ Entre 1981 y 1990 el empleo total había aumentado un 15%, según datos del Ministerio de Trabajo de Argentina.

diferentes: fluctuante, latente y estancada (Marx, 1872c). Para Marx “...esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en condición de existencia del modo capitalista de producción. Constituye un ejército industrial de reserva a disposición del capital” (Marx, 1872c: 786). El concepto relevante para el análisis de la dinámica del mercado de trabajo es un concepto amplio de desempleo, no el concepto más restringido típicamente utilizado por los institutos de estadísticas estatales (Féiz y Neffa, 2006).¹¹¹ Es decir que el ejército de reserva es más amplio que el mero desempleo abierto.

El desempleo abierto saltó rápidamente, entre 1991 y 1998, de un promedio para todo el país de 6,5% a 12,9% (con picos de más de 20% en 1995) de la población económicamente activa (PEA).¹¹² De estos, en mayo de 1998 el 49,6% eran varones que habían tenido un empleo (miembros típicos de la porción fluctuante de la sobrepoblación relativa).¹¹³ Por otro lado, una creciente porción de la sobrepoblación en estado latente pasó activamente a la búsqueda de empleo, presionando sobre las condiciones generales del mercado laboral.¹¹⁴ En el Gran Buenos Aires, la tasa de actividad femenina (para mujeres entre 15 y 64 años de edad) aumentó del 44,5% al 53,3% entre mayo de 1991 y mayo de 1998, disparando el desempleo para ese sector de la clase trabajadora hasta 15,4%.¹¹⁵ Entre los jóvenes (15 a 19 años), el desempleo aumentó hasta el 35,9% de la PEA. Por otra parte, la tasa de desocupación de los jefes de hogar de las familias en los dos quintiles de menores ingresos pasó de 4% y 1,7% en

¹¹¹ “Todo obrero la integra [a la masa de sobrepoblación relativa] durante el período en que está semiocupado o desocupado por completo” (Marx, 1872c: 797; corchetes nuestros).

¹¹² La desocupación se transformó en un problema estructural en muchas regiones de la Argentina. A modo de ejemplo, en 1998 mientras la desocupación promedio era de 12,9% en el Conurbano Bonaerense (espacio urbano que circunda a la ciudad de Buenos Aires) era de 15,6%.

¹¹³ “Las nuevas técnicas de producción requieren reemplazar una determinada cantidad de trabajadores por otros cada vez menores, es decir, son crecientemente intensivas en la utilización de maquinarias e insumos. En particular, frente a estos cambios los capitalistas aprovechan la situación y optarán por reemplazar la fuerza de trabajo de varios trabajadores adultos por la fuerza de trabajo de un sólo trabajador joven. Esta masa de trabajadores continuamente desplazados determina la sobre-población relativa bajo la forma fluctuante.” (Féiz y Neffa, 2006: 57).

¹¹⁴ “...hay un constante flujo de sobrepoblación relativa que proviene de las esferas no capitalistas de la producción. Marx hace referencia a la producción en el sector agrícola tradicional, en el cual, a partir de la introducción de las formas de producción capitalistas se expulsa fuerza de trabajo, que fluye hacia las ciudades y las manufacturas... Esta sobrepoblación latente también podría incluir a la fuerza de trabajo disponible en el interior de los hogares en las ciudades, en particular las mujeres y los niños. Esta fuerza de trabajo no se encuentra directamente utilizada desde el punto de vista del capital... En la medida en que el capital se incorpora en nuevas actividades, como una manera de mercantilizar actividades antes desarrolladas en la esfera doméstica por los miembros del hogar, nuevos brazos se encuentran disponibles para incorporarse a la fuerza de trabajo activa.” (Féiz y Neffa, 2006: 58)

¹¹⁵ La información estadística disponible no permite distinguir el origen de clase de los participantes del mercado laboral. Sin embargo, dado que en la estructura del empleo (según su definición estadística) los empresarios (capitalistas) y los asalariados en tareas gerenciales son una porción mínima de los ocupados, puede asumirse que la mayor parte de la población económicamente activa forma parte de la clase trabajadora.

octubre de 1991, respectivamente, a 19,7% y 12,2% en octubre de 1997, respectivamente (Félic, Deledicque, Sergio y Storti, 2001).¹¹⁶ Los ocupados en condiciones de sub-ocupación horaria involuntaria (una forma típica de la población estancada) alcanzaron el 13,2% de la PEA en mayo de 1998 (desde 7,7% en mayo de 1991).¹¹⁷

La presión del desempleo actuará como una determinación fundamental de la tendencia al incremento en la explotación del trabajo. Se convertirá en una presión ‘objetiva’ que permitirá a los capitales individuales a llevar adelante la tendencia al aumento en la explotación.

La competencia entre los trabajadores, acicateada por el desempleo, contendrá el valor de la fuerza de trabajo dentro de los parámetros aceptables para la reproducción del capital. Si bien normalmente los niveles salariales tenderán a oscilar en torno a los valores necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo, en condiciones de reestructuración generalizada de la economía (como la que se consolidó en los noventa en Argentina) el precio de la fuerza de trabajo podrá ser forzado a ubicarse de manera sostenida por debajo de ese valor (conduciendo a la super-explotación de la fuerza de trabajo). En condiciones de desempleo masivo y correlación de fuerzas más favorables para los sectores del capital se pone en marcha una corrección (hacia la baja) en el valor de la fuerza de trabajo. Ese ajuste que se manifiesta en la difusión de estándares de vida sostenidamente inferiores a los históricos e insuficientes para alcanzar los patrones de consumo necesarios.

Es decir que, sobre-impuesto a la reducción tendencial en el valor de la (mercancía) fuerza de trabajo (como expresión de la tendencia a la reducción en el valor de las mercancías contenidas en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo bajo la forma de generación de plus-valía relativa), en el contexto analizado existirá una presión para la caída del precio de mercado de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, lo que se reflejará en salarios sistemáticamente por debajo de los necesarios para la adquisición de la canasta básica de consumo, al menos para una porción significativa de la fuerza de trabajo ocupada.

¹¹⁶ El sesgo clasista de la reestructuración se evidencia en este punto en que para los jefes de hogar del quintil superior de ingresos la tasa de desocupación sólo subió de 1,1% al 3,1% entre octubre de 1991 e igual mes de 1997 (Félic, Deledicque, Sergio y Storti, 2001).

¹¹⁷ “...la sobrepoblación estancada es parte de la población ocupada, pero se encuentra empleada de manera altamente irregular. Las condiciones de vida de estos trabajadores tienden a encontrarse por debajo del nivel promedio para la clase obrera, y por ello es precisamente que el capital encuentra aquí una fuente importante de fuerza de trabajo disponible para ciertas ramas de explotación del capital. Esta categoría se asocia a la categoría contemporánea de trabajadores subocupados y/o ocupados como cuentapropistas o en la informalidad. Señala Marx que esta porción de la clase obrera se nutre permanentemente de los trabajadores desplazados de las otras esferas dominadas por el capital.” (Félic y Neffa, 2006: 58).

Esta dinámica es consecuencia de que la fuerza de trabajo es una mercancía peculiar. Mientras que para el conjunto de las mercancías el precio oscila en torno al valor de las mismas, al contrario el valor de la fuerza de trabajo tiende a oscilar en torno a su precio (salario). En la medida en que el volumen de necesidades de los trabajadores es un producto histórico, el valor de la fuerza de trabajo tiende a ajustarse a su precio y no al revés (Lebowitz, 2005: 160).

En general, la caída relativa en el precio de los medios de reproducción obrera (que está detrás de los procesos de generación de plus-valía bajo su forma relativa) es forzada en los períodos de crisis. Como señalamos, la crisis suele ser el medio a partir del cual los precios de mercado son forzados a converger en torno de los precios de producción reducidos por el desarrollo en las fuerzas productivas del trabajo. De manera tal que los trabajadores tenderán a enfrentar precios más bajos (en moneda mundial) para las mercancías que consumen, pero simultáneamente tenderán a enfrentar presiones a una devaluación mayor de su fuerza de trabajo.

De este modo, el movimiento del precio de la fuerza de trabajo en relación a su valor no es automático. Mientras que el capital presionará para que cualquier aumento en los salarios sea temporal, los trabajadores lucharán para que ese incremento en la participación en el producto social sea permanente (Lebowitz, 2005: 160).

En consecuencia, lo dicho no implica que siempre se observe una tendencia lineal, ‘empírica’ a la pauperización (empobrecimiento) absoluta o relativa creciente de la fuerza de trabajo. Señalamos solamente que en particular en etapas de acelerada reestructuración de las relaciones capitalistas de producción, la tendencia al empobrecimiento tenderá a sobreponerse a la resistencia de los obreros al deterioro de sus condiciones de vida.

En efecto, durante el período de reproducción exitosa del capital en la Argentina entre 1991 y 1998 (expansión sólo interrumpida por la crisis financiera de comienzos de 1995), el capital consiguió aumentar su capacidad de control sobre el trabajo y así su apropiación del valor creado a través de una multiplicidad de estrategias. Todas ellas condujeron no sólo a garantizar las condiciones de valorización del capital sino a su vez a abatir parcialmente y desplazar temporalmente la desvalorización del capital implícita en el mismo proceso. Mientras que como vimos en el capítulo anterior el fuerte proceso de acumulación de capital se tradujo en una tendencia expansiva de la composición orgánica y por tanto las contradicciones implícitas en la producción de plusvalor se acrecentaban, el mismo proceso dio lugar a un exitoso proceso de explotación ampliada del trabajo.

Primero, durante el período se produjo una fuerte expansión del trabajo excedente a partir del aumento en la jornada laboral sin incremento en el salario mensual (es decir, mediante estrategias de ampliación del plusvalor absoluto).¹¹⁸ A lo largo de la década de los noventa (y con más intensidad desde 1997) la proporción de ocupados en jornadas extendidas (de más de 45 horas semanales) creció sistemáticamente, pasando de 36% de los ocupados en 1991 a más de 50% en 1999 (Montes Cató y Picchetti, 2001). Según el INDEC, la cantidad de horas trabajadas por trabajador en la industria aumentó un 8,3% entre 1990 y 1997, año en que alcanzó su punto más alto. Por otro lado, entre 1991 y 1997 la proporción de trabajadores sobreocupados (con jornadas laborales superiores a 61 horas semanales) aumentó un 21%, alcanzando el 14,1% de los ocupados (Pérez, 2002). Simultáneamente, según datos del INDEC y el Ministerio de Trabajo, los salarios reales promedio se redujeron un 7,4% entre 1993 y 1997 (es decir, antes del comienzo de la crisis).¹¹⁹

Segundo, junto con la mencionada expansión de la sobrepoblación relativa (el desempleo y subempleo, abierto y encubierto), el capital aceleró durante la década del noventa la ofensiva para reestructurar las relaciones de trabajo. Las transformaciones en la organización de los procesos de trabajo promovieron una creciente intensificación de la actividad laboral. Como señalamos la expansión e intensificación de la jornada de trabajo puede aparecer como un crecimiento de la productividad del trabajo (y por lo tanto, caída en el valor de las mercancías y tendencia a la crisis) pero en realidad resultan en un aumento de la producción de plusvalor sin modificación en el valor de las mercancías, por lo que contrarresta la caída tendencial en la tasa de ganancia.¹²⁰

Esto fue impulsado, como señalamos, por un lado a través de la modificación en los procesos de trabajo. La innovación en procesos por la incorporación de nuevas maquinarias y el cambio en la organización técnica del trabajo al interior de las plantas se tradujo en una descalificación de los puestos de trabajo, lo cual debilitó de manera estructural la capacidad de resistencia de los trabajadores. La calificación técnica y los saberes aprendidos en el sistema de educación formal perdieron relevancia en los procesos de trabajo. El llamado

¹¹⁸ El aumento en la duración de la jornada laboral con salarios mensuales constantes implican una reducción del salario por hora. Si bien en muchos casos los trabajadores pueden tener derecho al pago de las llamadas 'horas extras' (horas trabajadas por encima de la jornada 'normal'), como veremos se han modificado de tal manera las condiciones de trabajo que en general la jornada de trabajo extendida no implica pago adicional alguno.

¹¹⁹ A partir de información de Roca y Pena (2001) sobre salarios nominales medios de los trabajadores asalariados registrados en la seguridad social, podemos estimar que entre 1994 y 1998 para ese grupo de trabajadores 'formales' los salarios real se redujeron en un 1,3%.

¹²⁰ Nuevamente, la distinción empírica es difícil pero la distinción conceptual es esencial.

“capital humano” acumulado por los trabajadores perdió aceleradamente su valor de cambio transformándose en paracaídas para desacelerar la caída en lugar de ser una escalera que permite ascender en la jerarquía entre los trabajadores (Filmus, 1999: 116-117). Groisman señala que se aprecia entre 1991 y 2000 una tendencia a la “devaluación educativa” que refleja el predominio de estrategias empresariales de sustitución de trabajadores de menor calificación por trabajadores con mayor “capital humano” y más propensos a aceptar condiciones de trabajo flexibles, como jóvenes y mujeres (Groisman, 2003: 93; ver también Kulfas, 2000).¹²¹

Uno de los cambios más profundos operados en los procesos de trabajo en la década tienen que ver con la flexibilización de la jornada laboral la cual supuso un proceso de expropiación del control del tiempo de trabajo (Montes Cató y Picchetti, 2001). Esto implicó la ampliación del margen de acción de las empresas para modificar los horarios de trabajo, la creciente utilización de sistemas de turnos y horarios rotativos, modificaciones en los sistemas de otorgamiento de vacaciones, etc.

Cabe resaltar que estas y otras modificaciones fueron introducidas tanto a través de “imposiciones unilaterales” por parte del capital como mediante imposiciones “de derecho” (a través de la legislación y los convenios colectivos de trabajo), o como Montes Cató y Picchetti (2001) las denominan, mediante “imposiciones negociadas”. Esto sucedió en muchos casos de la mano de un proceso de tendencia a la descentralización de la negociación colectiva (Marshall y Perelman, 2002). Si bien la negociación descentralizada no avanzó sustancialmente, el número de convenios firmados a nivel de empresa pasó de 60 entre 1988 y 1992 a 249 en el período 1993-1999 (Marshall y Perelman, 2002: 26). Igualmente la mayoría de los convenios vigentes hacia 1999 habían sido firmados por rama o actividad y más de la mitad de los mismos habían sido firmados antes de 1988 (Marshall, 2000).

En tercer lugar, en comparación con las estrategias de aumento del plusvalor de manera absoluta, la estrategia de aumento relativo del plusvalor supone reducir el valor de la fuerza de trabajo. Como señalamos este es el resultado del aumento en la productividad del trabajo en la producción de medios de subsistencia.¹²²

¹²¹ Estos datos son del aglomerado urbano del Gran Buenos Aires que concentra cerca de un tercio de la población argentina.

¹²² Igualmente, como veremos en la sección siguiente, la relación entre la productividad y el plusvalor relativo tiene otras determinaciones importantes.

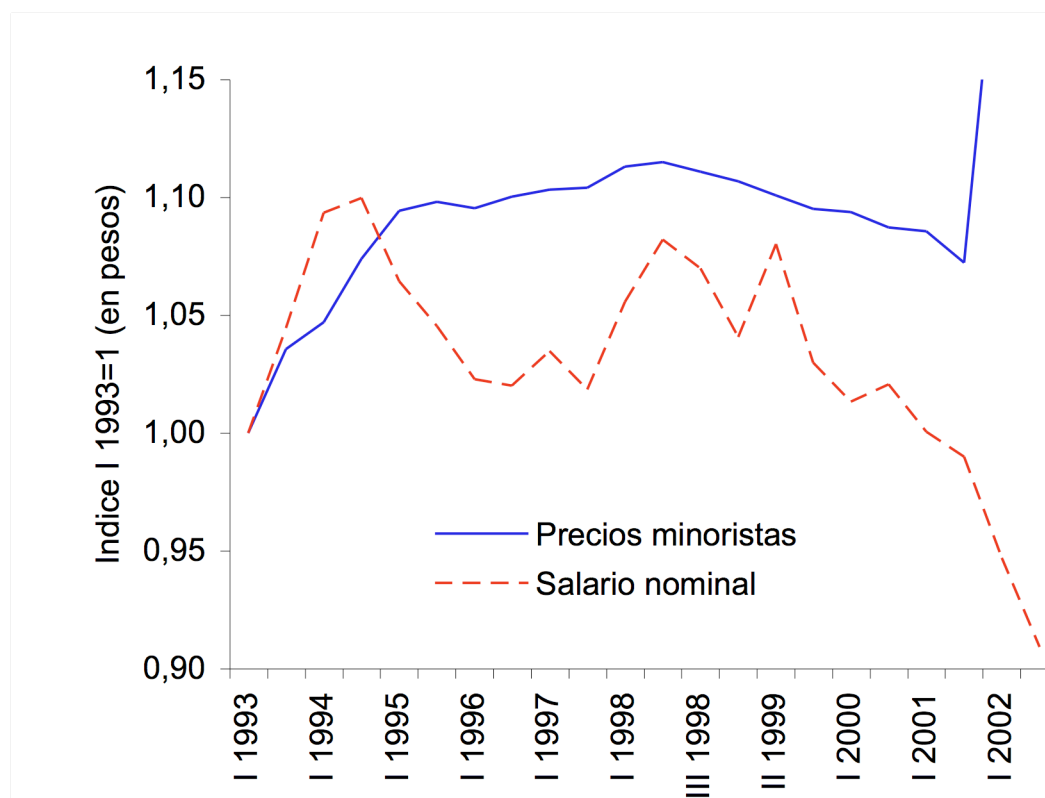
En términos conceptuales, el incremento en la productividad del trabajo (en la producción de medios de consumo obrero) condujo a una reducción en el valor de los medios de reproducción de la fuerza de trabajo, sin embargo, esa reducción solo “gana realidad” en y a través de la crisis. En efecto, el aumento en la productividad se traduce primero que nada en un aumento de la rentabilidad del capital en su conjunto pues implica un aumento en la producción por hora trabajada, pero no implica simultáneamente una variación en el salario real de los obreros. El aumento de la productividad laboral se traduce en una caída en el costo laboral social (es decir, el valor de la fuerza de trabajo). Sin embargo, las mercancías de consumo obrero (y en general, el conjunto de las mercancías) no son inmediatamente devaluadas en su expresión monetaria (es decir, no se deprecian instantáneamente hacia sus nuevos valores). En un principio, mientras el capital logra desplazar la contradicción valor de uso-valor de cambio en la esfera de la circulación (como veremos en el capítulo siguiente), el precio de las mercancías no se altera en términos de moneda mundial.

Si bien el aumento de la productividad laboral impulsa un proceso de devaluación de las mercancías que se manifiesta en tensiones deflacionarias generalizadas, sólo la crisis conduce a la caída masiva en el valor social de las mercancías (es decir, a la reducción de precio en dólares de las mercancías de consumo obrero).¹²³

El aumento en la tasa de explotación producto de la aplicación de estrategias de expansión del plusvalor relativo, se manifiesta ex – post, en y a través de la crisis bajo la forma de la caída relativa del valor de la fuerza de trabajo (los salarios en dólares) en relación a los precios de las mercancías de consumo obrero.

¹²³ En esta parte de la investigación no podemos avanzar más en la discusión sobre la relación entre valores y precios y la articulación del espacio nacional e internacional. Recién podremos profundizar en los capítulos siguientes.

Figura 4.1. Salario nominal en pesos (mensual) y precios minoristas (índice de precios al consumidor, nivel general). Argentina. I 1993 - II 2002.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo e INDEC. Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 4.4 en el anexo del capítulo.

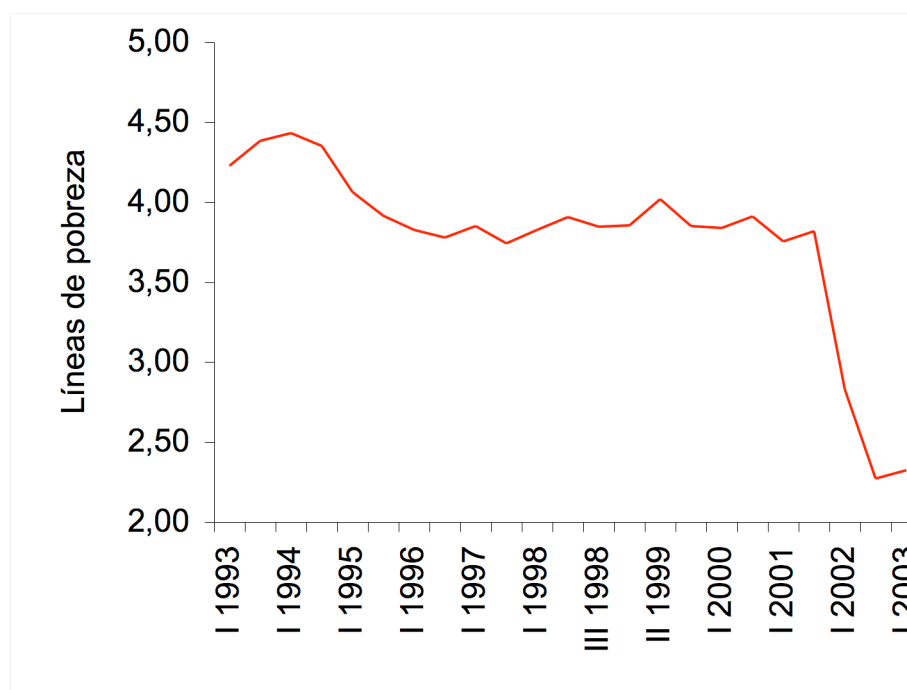
A partir de 1998 se aprecia un estancamiento y luego la caída acelerada en los salarios nominales en pesos junto con una leve deflación de precios minoristas (figura 4.1).

Desde 2002, con la salida de la convertibilidad y la devaluación monetaria, las mercancías de consumo y la fuerza de trabajo enfrentan la devaluación esperada. Los salarios caen en un 76,4% en dólares entre finales de 1998 y finales de 2002, mientras que los precios del conjunto de las mercancías de consumo (medidas a través del índice de precios al consumidor) se desploman un 63% en dólares, en igual período. En términos reales, los salarios reales cayeron un 36,3% en ese intervalo.

Sin embargo, en los noventa tuvo un lugar fundamental en la dinámica de acumulación de capital la cuarta modalidad de expansión del plusvalor: el incremento en la super-explotación de la fuerza de trabajo. En efecto, esta supone la reducción en el precio de la fuerza de trabajo (salario) por debajo de su valor de manera sostenida.

Tomamos como aproximación al valor de la fuerza de trabajo el valor monetario de la canasta utilizada por el INDEC para calcular la línea de pobreza. A partir de ello, podemos estimar que durante el período que va desde 1993 hasta 1997 el salario medio pasó de representar 4,3 veces la misma a alcanzar para adquirir sólo 3,8 canastas. El precio de la fuerza de trabajo se redujo en ese período en un 11,8% en comparación con su costo de reproducción histórico (Figura 4.2).

Figura 4.2. Salario real (medido en número de ‘líneas de pobreza’). Argentina. I 1993-I 2003.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Dirección General de Estudios y Formulación de Políticas de Empleo e INDEC. Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 4.5 en el anexo del capítulo.

En el sector industrial, el salario medido en unidades de líneas de pobreza se redujo un 10,7% entre 1993 y 1998.

En síntesis, frente al creciente nivel de desempleo el capital pudo imponer (aunque, como veremos, no sin dificultades) una intensificación del trabajo y una desvalorización de la fuerza de trabajo. Progresivamente, la pobreza dejaba de asociarse esencialmente al desempleo. Hacia 1998 más del 15% de los trabajadores ocupados se encontraban en situación de pobreza por ingresos (Panigo, Pérez y Saller, 2003) consolidando el proceso de super-explotación de la fuerza de trabajo ya descripto.

El avance generalizado de las estrategias de explotación bajo las modalidades de aumento del plusvalor absoluto, es compatible el argumento de la restricción que supone la tendencia a la financiarización (Salama, 2001). La información disponible indica que crece sistemáticamente el nivel de endeudamiento de las empresas más grandes en relación con sus activos. Según la Encuesta a Grandes Empresas, esa relación pasa de 44,3% en 1995 a 52% en 1998, para mantenerse en ese nivel a partir de allí y hasta 2001. De manera concomitante, y según la misma fuente, los intereses netos pagados por las empresas más grandes aumentan un 200% entre 1993 y 1998, y continúan creciendo hasta alcanzar en 2001 un valor 5 veces mayor que en 1993. Mientras en ese último año representaban el 3,5% del valor agregado, en 1998 alcanzaron el 8,1%.

2.4 Divide y reinarás, o la dialéctica de la composición de clase

Suele enfatizarse el lugar que tiene el uso de la tecnología en el proceso de valorización de capital como medio para ampliar posiciones en el mercado. Esta es la apariencia más superficial del proceso de innovación tecnológica en el capitalismo. Las empresas capitalistas efectivamente se ven forzadas a expandirse para sobrevivir y para ello deben sistemáticamente reducir sus costos de producción. Sin embargo, la nueva tecnología tiene como objetivo no simplemente incrementar la productividad del trabajo (aumentando su capacidad de producir valores de uso) sino simultáneamente busca incrementar la capacidad del capital de apropiarse de una proporción mayor del valor creado por el trabajo (Lebowitz, 2005).

Tal cual señala Lebowitz (2005) si por una parte el capital busca promover nuevas formas de cooperación entre los trabajadores (división del trabajo) con el fin de incrementar su productividad, a su vez idea novedosas estrategias para dividirlos a los efectos de reducir su capacidad de disputar su participación en esa productividad acrecentada.¹²⁴ Por sí sola la mayor productividad no significaría una mayor explotación del trabajo (una mayor tasa de explotación).

¹²⁴ Acordamos con Marx en que “la dirección ejercida por el capitalista no es sólo una función especial derivada de la naturaleza del proceso social de trabajo e inherente a dicho proceso; es, a la vez, función de la explotación de un proceso social de trabajo, y de ahí que esté condicionada por el inevitable antagonismo entre el explotador y la materia prima de su explotación. A la par del volumen de los medios de producción, que como propiedad ajena se contraponen al asalariado, crece la necesidad de controlar la utilización adecuada de los mismos” (Marx, 1872b: 402-403).

Es decir que, siguiendo a Lebowitz, el fundamento del plusvalor relativo no es el crecimiento de la productividad. Si el equilibrio de fuerzas de las clases permite mantener la tasa de explotación constante, el aumento de la productividad sólo resultará en mayores salarios reales y no en más plusvalor relativo (Lebowitz, 2005: 163). En consecuencia, la condición necesaria y suficiente para que un aumento de la productividad se traduzca en mayores niveles de explotación para el capital en su conjunto es el debilitamiento de la fuerza relativa de los obreros (Lebowitz, 2005: 164).¹²⁵ Esto puede expresarse bajo el concepto de “grado de separación de los trabajadores”: una mayor debilidad de la fuerza organizativa y de lucha de los trabajadores, se expresará en un mayor grado de separación (objetivo y/o subjetivo) entre ellos. Esta separación refleja tanto las determinaciones ligadas ‘objetivamente’ a las tecnologías de producción utilizadas como a aquellas determinaciones ‘subjetivas’ que buscan dividir, segmentar y controlar a los trabajadores, a través de las modalidades de gestión del trabajo.¹²⁶

Siguiendo a Lebowitz (2005: 164) podemos formalizar lo dicho.

Definamos a X como el grado de separación entre los obreros, s el plusvalor (expresado en tiempo de trabajo, o sea bajo la forma de trabajo excedente) y t las horas de trabajo necesarias para la reproducción diaria del trabajador. Dado que la tasa de explotación es s/t y está determinada por el equilibrio de fuerzas de clase, Lebowitz propone que cuanto mayor sea el grado de separación, más bajo será el nivel de trabajo necesario:

$$t = \beta/X \quad (1)$$

siendo β una constante positiva.

Además, siendo q la productividad del trabajo y U las necesidades diarias del trabajador (valor de uso o salario real), podemos decir que las horas de trabajo necesarias (t) para producir las necesidades diarias (U) dependen inversamente de la productividad (Lebowitz, 2005: 149):

$$t = U/q \quad (2)$$

¹²⁵ Esta discusión supone cuestionar los tradicionales análisis que sostienen que el patrón de necesidades de los trabajadores debe ser supuesto como constante a lo largo del análisis. Lebowitz (2005) argumenta en profundidad porque esto no es así.

¹²⁶ Esto tiene mucho puntos de contacto con el concepto de ‘composición de clase’ que analizaremos más adelante.

Entonces, podemos decir que el salario real (U) es una función de la productividad y el grado de separación:

$$U/q = \beta/X \text{ o } U = \beta.q/X \quad (3)$$

De aquí se deduce que, cuando la productividad es un dato, los salarios reales estarán determinados sólo por la correlación de fuerzas de los “contendientes” y se elevarán con la productividad si el grado de separación (X) es constante. Por lo tanto, el plusvalor relativo surge “si (y *sólo* si) un crecimiento en X acompaña a un aumento en la productividad” (Lebowitz, 2005: 164; cursivas en el original).

Mientras en los análisis tradicionales sobre la relación entre la productividad y el valor de la fuerza de trabajo, se asume que el patrón de necesidades de los trabajadores es constante, en realidad ese es un supuesto que es violado sistemáticamente. En realidad, en la medida en que la productividad aumenta y no se altera la capacidad de los trabajadores de disputar una porción del trabajo social, ese incremento en la capacidad productiva del trabajo tenderá a traducirse en incrementos en los salarios reales. Sólo en la medida en que las nuevas formas de organización del trabajo (que son la base del aumento en la productividad) dificultan la capacidad de lucha de los trabajadores, puede sostenerse una relación directa entre la productividad y el valor de la fuerza de trabajo. La mayor productividad tiende a desvalorizar a la fuerza de trabajo pero su propia capacidad de lucha les permitirá apropiarse, al menos parcialmente, de los resultados de la mayor producción de valores de uso.

Esto significa que las necesidades de los trabajadores no son un parámetro, una magnitud constante que no requiere problematizarse. Por el contrario, partimos del hecho ya señalado de que la fuerza de trabajo es una mercancía particular, que posee un rasgo ‘distintivo’ frente a otras mercancías (Lebowitz, 2005: 79): su valor no lo constituyen solamente una serie de exigencias físicas, sino también un conjunto de elementos histórico-sociales. Este último se relaciona con la necesidad de los trabajadores de satisfacer ciertas necesidades que resultan de las condiciones sociales particulares en las que viven.

Dada la naturaleza alienante de la producción en el capitalismo, ni el nivel ni la naturaleza de las necesidades de los trabajadores resultan de las cualidades intrínsecas de las cosas (Lebowitz, 2005: 81). La producción por la producción misma, el afán de vender y el crecimiento del consumo por parte de los sectores capitalistas con la acumulación exitosa de capital serán, todos ellos, los impulsores de la creación sistemática de nuevas necesidades

para los trabajadores. Será la propia expansión de la producción capitalista la que crea el fundamento para que crezcan las necesidades de los trabajadores.

Por supuesto, en el capitalismo esas nuevas necesidades de riqueza material, crean nuevas dependencias y exigen nuevos sacrificios. Cada nueva necesidad se convierte en una nueva exigencia de trabajar, y asimismo una exigencia de luchar por alcanzarla.

De aquí podemos señalar, siguiendo a Lebowitz (2005: 86), que las necesidades materiales de los trabajadores se estructuran en tres niveles: (a) necesidades fisiológicas, (b) necesidades imprescindibles, y (c) necesidades sociales.

Las primeras (a) representan el mínimo físico necesario para la supervivencia y las segundas (b) incluyen aquellos valores de uso que son requeridos habitualmente para la reproducción social de los trabajadores. Ambos componentes constituyen el basamento, en términos de valores de uso, del valor de la fuerza de trabajo.

El tercer conjunto de necesidades (c) comprenden el nivel de necesidades del trabajo como un ser socialmente desarrollado en un momento y lugar históricamente dado, y constituyen el límite superior de las necesidades de valores de uso en su forma de mercancía. Este último conjunto de necesidades son sistemáticamente insatisfechas en el capitalismo. Son necesidades de carácter “oculto” (Lebowitz, 2005: 88), pero cuya existencia se pone de manifiesto cada vez que los trabajadores exigen elevar sus salarios en función de la productividad social del trabajo.

Serán las demandas de los trabajadores por apropiarse de una parte de los resultados del aumento en la productividad del trabajo las que permitan incorporar al valor de la fuerza de trabajo nuevos componentes, tendiendo a aumentar ese valor. En la medida en que esas demandas sean exitosas, permitirán incorporar al valor de la fuerza de trabajo nuevos elementos de uso habitual.

De esta discusión es claro que no puede asumirse, en esta etapa de análisis, la constancia del valor de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, no podemos sostener que el aumento en la productividad del trabajo sea por sí sola la fuente de la plusvalía bajo su forma relativa. De aquí que si estas demandas de los trabajadores no son enfrentadas por las empresas a partir del debilitamiento de la capacidad organizativa y de lucha de los trabajadores, la mayor productividad no podrá derivar en mayor explotación.

Por eso mismo, el proceso de aumento de la productividad implica simultáneamente la búsqueda incesante de su apropiación capitalista. Marglin en su ya clásicas investigaciones

había mostrado como las innovaciones que las empresas capitalistas introducirán no son simplemente de menores costos (“eficientes”) sino las más rentables y por lo tanto aquellas que reduciendo costos permiten sostener la apropiación capitalista del valor creado (Marglin, 1974, 1984). Esta es la determinación más esencial del proceso de innovación, la base más profunda que la sostiene y conduce al capital como un todo a movilizarse en pos de contrarrestar la tendencia a la depresión en la tasa de ganancia.

Como hemos visto, el incremento en la productividad laboral resultante del cambio tecnológico en sí mismo no implica, tendencialmente, un aumento en la rentabilidad del capital en su conjunto pues en principio solamente significa un aumento en la producción de valores de uso sin que esto implique por sí un aumento en la creación de valor (y, por supuesto, plus-valor). Mientras la mayor productividad del trabajo puede favorecer las condiciones competitivas de los capitales individuales (pues ven reducidos sus costos por unidad y permite aumentar su participación en el mercado) por sí misma no incrementa la rentabilidad del capital como un todo. Por el contrario, la mayor productividad del trabajo tenderá a reducir relativamente la masa de plusvalor disponible, pues implica la expansión en la composición (orgánica) del capital y, por lo tanto, el deterioro de las condiciones de rentabilidad global.

Por otra parte, la mayor productividad no permitirá sin más aumentar la explotación del trabajo, actuando como contrapeso de la tendencial caída en la tasa de ganancia. La reorganización de los procesos de trabajo sólo puede incrementar la rentabilidad del capital en su conjunto en tanto permite aumentar la apropiación por parte de éste del valor adicional creado.¹²⁷

En un contexto de una creciente composición orgánica del capital (como hemos visto en el capítulo anterior, la Argentina en los años noventa es ejemplo de esto) contener la tendencia a la crisis requiere, entonces, como condición necesaria un incremento en la relación entre el plus-valor y el capital variable, es decir supone aumentar la tasa de explotación. La tendencial caída en la tasa de ganancia como proceso objetivo que opera por encima de los capitales individuales, debe ser enfrentada en principio por la ‘subjetivación’ de esta fuerza contrarrestante: la lucha del capital contra la organización de los trabajadores. Sin conciencia

¹²⁷ Aunque sí podría hacerlo, en principio, para el conjunto del capital de una nación versus el capital del resto de las naciones. Pero esto tiene límites en el caso del capital de una nación periférica como Argentina. Analizaremos esto en los próximos capítulos.

de la determinación objetiva de su accionar, los capitales individuales actúan bajo la certeza de que para reproducirse, de ser posible a escala ampliada, deben frenar los reclamos del trabajo por el valor creado.

La mayor explotación del trabajo no será tan sólo un proceso necesario, natural, del desarrollo de la productividad del trabajo bajo las relaciones de producción capitalista. Será un proceso que será puesto en movimiento en sus determinaciones más esenciales por el capital como sujeto colectivo (múltiple). Los capitalistas asumirán necesariamente su lugar como representación del capital como fuerza social y aplicarán todos los instrumentos a su alcance para concretar la división de la clase trabajadora (Lebowitz, 2005), es decir su descomposición política como clase (Cleaver, 1992), buscando así asegurar no sólo el desarrollo de la productividad del trabajo sino una creciente apropiación de los resultados del proceso de creación de valor.

El concepto de composición (política) de clase es importante en este respecto. Refiere a la estructura de poder de clase existente dentro de la división del trabajo asociada con una particular organización de capital constante y variable (Cleaver, 1992: 113). Es decir que frente a una particular composición del capital, éste buscará como fuerza social articular una particular estructura de poder que le permita asegurar la mayor apropiación de valor bajo la forma de plusvalor.

Cada composición de clase supone una particular distribución del poder, dentro y fuera de las fábricas, entre las clases y al interior de cada clase. En particular, al interior de las empresas los capitalistas tienen muy presente la necesidad de modificar la forma que asumen los procesos de producción de manera de dividir a los trabajadores, descalificar sus tareas, creando jerarquías técnicamente innecesarias, etc. (Braverman, 1974; Marglin, 1984).¹²⁸ El proceso de descalificación técnica de los trabajadores no es un proceso lineal, como suele parecer de la lectura de Braverman (1974), sino que, como todas las leyes en el capitalismo, un proceso tendencial (Carchedi, 1991: 16). En este proceso contradictorio, las mismas fuerzas que descalifican los puestos de trabajo existentes, crean al mismo tiempo nuevos puestos de trabajo calificados (Carchedi, 1975). Sin embargo, las nuevas calificaciones son sistemáticamente parceladas y subdivididas progresivamente, a fin de simplificarlas y

¹²⁸ Ver, a modo de ejemplo, el caso de la Papelera San Jorge, denominada Unión Papelera Platense luego de su recuperación por parte de sus propios trabajadores. Allí existían numerosos puestos de supervisión que no tenían como objetivo más que garantizar los ritmos de trabajo de los obreros; los obreros de la UPP eliminaron esos puestos sin que haya habido costos en términos de eficiencia (Deledicque, Félix y Moser, 2005).

debilitar el poder de los trabajadores que las realizan a la vez que se reproduce de manera persistente la división entre el trabajo de concepción de la actividad del trabajo de ejecución.

En cada particular momento histórico podrá encontrarse una particular articulación dentro de las clases y entre ellas que enmarcará las posibilidades y características que podrá asumir la reproducción del capital así como las alternativas de resistencia obrera. En efecto, este proceso nunca podría ser unilateral pues enfrentará la resistencia de los trabajadores a los intentos de mayor explotación. Mientras que los capitales individuales y el capital en su conjunto requieren y buscan estructurar una determinada composición de clase que le permita controlar adecuadamente a la clase trabajadora para garantizar la acumulación, los trabajadores sistemáticamente (aunque de múltiples formas, abierta o encubiertamente) enfrentan, rechazan y resisten, ese control (Cifarelli, Martínez, y Pérez Crespo, 2002). Buscan así recomponer las estructuras y la distribución del poder de manera de cambiar la correlación de fuerzas frente al capital (Cleaver, 1992: 114).

En este mismo sentido, uno de los puntos elementales en disputa y que atraviesan las estrategias y acciones del trabajo y el capital es el que se relaciona con la construcción de la subjetividad del trabajo. El concepto de subjetividad del trabajo refiere al conjunto de las relaciones sociales que constituyen al trabajo como una forma social (Holloway, 2002). La batalla por la subjetividad del trabajo se expresa en la lucha de los trabajadores en relación a la definición de su identidad, de la ideología y símbolos sociales, la batalla en torno a la ley, las formas de institucionalización y regulación del conflicto de clases y a la política, etc. (Dinerstein, 2001).

El trabajo como forma social existe al menos a través de tres formas de expresión: su identidad, su organización y sus estrategias de resistencia (Dinerstein, 2001). Por otra parte, el trabajo como actividad social es mediado por el capital, el cual a través de sus formas más típicas (el Estado, el dinero y la ley) buscan garantizar su comando sobre el trabajo.

La disputa por la subjetividad del trabajo supone, entonces, una lucha por la constitución de los trabajadores como agentes útiles al proceso de valorización del capital, desde su perspectiva, mientras que desde la perspectiva de los trabajadores, refleja su batalla por mejorar sus condiciones de vida y recuperar el control de sus condiciones sociales de existencia. Este conflicto atraviesa permanentemente, de manera consciente o no, las transformaciones que se producen en el proceso social de producción de riqueza bajo su forma capitalista.

La dialéctica de la des-composición/re-composición de la clase será pues un elemento central para comprender la dinámica concreta que asuma el aumento en la explotación como contratendencia a la crisis. La derrota obrera en el ámbito de la composición de clases y la constitución de la subjetividad del trabajo adecuada a los requisitos de la valorización será lo que fundamenta la expansión capitalista y sienta las bases para contener la caída en la tasa de ganancia. En efecto, la derrota de las formas tradicionales de organización, la imposición de modalidades de trabajo que permiten aumentar los ritmos de trabajo a la vez que reducen la capacidad obrera de resistirlos, la aceptación pasiva por parte de los trabajadores de esas condiciones son, entre otros, los instrumentos capitalistas de la batalla para enfrentar la tendencial caída en la tasa de ganancia y por ello para desplazar la crisis.

Sin embargo, es seguro que tal situación no será permanente o por lo menos no lo será sin conflicto. Si “lo único seguro es la lucha” como anunciaba Gramsci, los trabajadores encontrarán nuevas formas de enfrentar al capital y la composición de capital que él ha impuesto en un particular momento del decurso de la historia.¹²⁹ Bajo formas organizativas novedosas y una reconstitución de la subjetividad obrera, la recomposición política de la clase trabajadora será uno de los elementos centrales que conducirán a su tiempo a la crisis de la relación capitalista, al invalidar la fuerza contrarrestante de la mayor explotación. Seguimos a Marx quien veía a la tendencia al aumento de la explotación como una fuerza que se opone a la tendencia a la caída en la tasa de ganancia, no como una tendencia con entidad propia. Hemos marcado los límites teóricos de tal tendencia, límites que se registran en la creciente dificultad de incrementarla a medida que la explotación era mayor.

3. Reforma laboral y aumento en la tasa de explotación.

Más allá de las transformaciones que el propio proceso de reestructuración del capital impulsa en el mercado de trabajo y la composición de clases, hay otra determinación que fue fundamental en los años noventa en el avance concreto del aumento en la tasa de explotación del trabajo. Ese elemento fue la intervención estatal directa en la (des)regulación y reestructuración de las relaciones de trabajo.¹³⁰

¹²⁹ “El planteamiento del problema como una búsqueda de leyes, de líneas constantes, regulares, uniformes, está ligado a una exigencia [...] de resolver perentoriamente el problema práctico de la previsibilidad de los acontecimientos históricos [...] En realidad se puede prever “científicamente” sólo la lucha, pero no los momentos concretos de ésta” (Gramsci, 1999: Tomo 4, 267).

¹³⁰ Como ya señalamos la desregulación laboral podría conceptualizarse como “re-regulación” de las relaciones de trabajo (Neffa, 2005).

3.1 Breve reseña histórica de la regulación estatal del conflicto de clase.

Normalmente, los empresarios capitalistas preferirán que el Estado no intervenga en la regulación de tales relaciones pues ellos tienen en el ámbito de la fábrica la posición más fuerte. Las condiciones forzadas del trabajo en la economía capitalista les da a los empresarios, a priori, una posición ventajosa para negociar uno a uno con los trabajadores. Frente al trabajo asalariado, el trabajo por cuenta propia o el desempleo suelen ser para los trabajadores en el capitalismo opciones claramente inferiores.

En la Argentina que esa etapa inicial concluyó hacia mediados de la década del 1930 (Félic y Pérez, 2004). El aumento de la capacidad organizativa y de resistencia de los trabajadores fue constituyendo una situación en la cual los empresarios comenzaron a solicitar la intervención estatal, como lo corroboran recientes estudios (Gaudio y Pilone, 1983, 1984; Soprano, 2000). Paradójicamente, el capital requería cada vez más del Estado para contener la creciente presión obrera.¹³¹

Frente a los conflictos de carácter esencialmente económicos de los trabajadores, el capital prefirió politizarlos a fin de contenerlos y canalizarlos. De esta manera, el desarrollo de la intervención estatal en la regulación de los conflictos laborales y las crecientes regulaciones en ese ámbito, reflejó tanto el creciente poder de los obreros organizados como las exigencias del capital para absorber, en el ámbito de lo político, el conflicto social.¹³² Por supuesto, que el creciente involucramiento del Estado en este ámbito fue siempre acompañado por una fuerte tendencia a la represión de los elementos que no era posible contener ni contentar.¹³³ El caso de la Argentina es paradigmático en este sentido pues las décadas que siguieron a la segunda guerra mundial mostraron simultáneamente una tendencia al desarrollo de un creciente número de servicios sociales y la institucionalización creciente mediada por las

¹³¹ Por supuesto, antes de los treinta el Estado intervino también sistemáticamente a favor de los intereses de los sectores capitalistas, en particular en el aspecto directamente represivo. Como no recordar la llamada “Semana Trágica” de enero de 1919 que cobró cientos de víctimas o los muertos de “Patagonia Rebelde” de los años 1920 y 1921. Sin embargo, lo que muestran los estudios recientes señalados es que sólo hacia mediados de los años 30 los sectores del capital comenzaron a insistir en la intervención pública en el ámbito directo de la regulación de las relaciones de trabajo.

¹³² James (1990) comenta que “gran parte de los esfuerzos del Estado peronista desde 1946 hasta su deposición en 1955 pueden ser vistos como un intento por institucionalizar y controlar el desafío herético que había desencadenado en el período inicial y por absorber esa actitud desafiante en el seno de una nueva ortodoxia patrocinada por el Estado ... En su retórica oficial puso cada vez más de relieve la movilización controlada y limitada de los trabajadores bajo la tutela del Estado”.

¹³³ “El debilitamiento de los trabajadores luego de la caída del gobierno peronista en 1955, no fue suficiente como para limitar sus aspiraciones a crecientes niveles de vida. La mayor productividad laboral junto con la represión generalizada a la acción colectiva de los trabajadores (sostenida con la acción directa del Estado), parecen haber sido los ejes de la estrategia del capital para contener esa fortaleza” (Félic y Pérez, 2004).

organizaciones sindicales (en particular, a través de las obras sociales), a la vez que desde el Estado se promovían la reproducción a escala ampliada de las relaciones capitalistas mediante el impulso de la inversión extranjera directa y la promoción del ‘productivismo’, es decir el impulso a la revolución de las fuerzas productivas del trabajo a partir de la reformulación de las relaciones laborales y la incorporación de tecnología (Féliz y Pérez, 2004).

La crisis prolongada que se inicia a mediados de los setenta en la Argentina, marca de alguna manera las dificultades del Estado de seguir actuando como mediación eficaz de las relaciones entre el trabajo y el capital. La crisis de la relación capital se expresa de muchas maneras, entre otras en la crisis del Estado (Féliz y Pérez, 2004). El período de reestructuración productiva que concluye a comienzos de los noventa, lleva a un creciente cuestionamiento del lugar del Estado en la regulación de las relaciones laborales (Battistini, Deledicque y Féliz, 2002). Ese cuestionamiento por parte del capital surge de su necesidad de avanzar en la reestructuración sobre la base de un proceso de innovación productiva y organizacional. La censura por parte de los sectores dominantes a la intervención estatal en las relaciones laborales no hacen sino reflejar la creciente recomposición de una relación de fuerza que les es favorable en el ámbito de las firmas y la sociedad.

El deterioro de las condiciones del mercado laboral, la creciente dificultad de los trabajadores para enfrentar la inflación y la crisis fiscal del Estado que alcanza niveles insostenibles a finales de los años ochenta, conducen a un cambio radical en la acción estatal (Féliz y Pérez, 2004; Battistini y Montes Cató, 1998). A partir de allí, y en relación a la discusión presente, el Estado impulsa abiertamente una política de descomposición del poder obrero, que incluye la flexibilización de las condiciones generales de operación del mercado de trabajo, la reducción de los costos de contratación y despido y sobre todo la desregulación de las relaciones de trabajo al interior de los establecimientos.

En los hechos, la participación del Estado en la economía no cesa (como pregonaba el Consenso de Washington) sino que tal intervención muta de forma. Frente a la crisis capitalista que amenaza con hacerlo desaparecer, el Estado (como forma del capital) comienza a reconstituir las bases de la acumulación.

Mientras que a comienzos de los años noventa el programa de convertibilidad estableció nuevos patrones para el disciplinamiento de los capitalistas individuales al interés del capital como un todo (esto es, a la necesidad de reestructurar el conjunto del proceso social de trabajo) a su vez sirvió para constituir las condiciones que enmarcaron el ataque del capital contra los trabajadores (Piva, 2001; Bonnet, 2002; Féliz, 2005).

El proceso de reestructuración permitió no sólo la renovada “combinación” de los trabajadores incrementando la productividad del trabajo social, sino que promovió la “separación” de los mismos de manera de garantizar para el capital el “derecho”, como mediador del proceso de producción, a los frutos del trabajo social excedentario (Marx, 1991; Lebowitz, 2005).

Para ello, las reformas debían de manera simultánea imponer la descomposición política de la clase trabajadora y la constitución de una nueva subjetividad del trabajo. Ambos fueron esenciales a lo largo de los noventa, tanto para conseguir la nueva “combinación” del trabajo social (en nuevos sectores y ramas productivas, con nuevas formas de organización de los procesos de trabajo y nuevas reglas de gestión de la fuerza laboral, etc.) como para asegurar la “separación” necesaria de los trabajadores. Eran a su vez presupuesto y resultado de las transformaciones que los sectores dominantes del capital estaban buscando.

La reestructuración del capital a escala social requería el disciplinamiento de los trabajadores para poder avanzar, y simultáneamente debía tener como consecuencia ese disciplinamiento para que el capital pudiera apropiarse de los frutos de esa reestructuración.

Por eso el proceso de reformas implicó combinar niveles excepcionales de intervención “no-económica” con la simultánea expansión de la “mano invisible” del mercado. La experiencia histórica había mostrado que el capital no podría por sí solo, de manera directa, forzar la transformación de la organización social del trabajo (Féliz y Pérez, 2004). En consecuencia, las propias reformas estructurales (inspiradas en el Consenso de Washington) que proponían la “salida” del Estado suponían una profunda y decidida intervención estatal.

El Estado intervino directamente modificando la distribución de recursos y derechos, siendo actor clave en una suerte de nueva “acumulación primitiva”, al tiempo que así estableció las bases para que el capital pudiera luego, no a través de las “fuerzas del mercado” sino en el

marco de nuevas instituciones que reconocen la nueva correlación de fuerzas, establecer por sí mismo una nueva disciplina social.¹³⁴

Decíamos entonces que el capital necesitaba establecer una nueva estrategia de disciplinamiento social con el objetivo de garantizar no sólo la imposición de una nueva organización del trabajo social, sino también una apropiación capitalista del plusvalor. Es decir, una apropiación del trabajo social excedente que permitiera la generación en escala ampliada de más valor. Al igual que la reestructuración del capital social, otros dos grandes procesos aparecieron como esenciales, al menos inicialmente, para lograr ese objetivo: la expansión de la sobrepoblación relativa y la “flexibilización” de las condiciones de trabajo. Estos procesos, precondiciones para restaurar la valorización del capital, fueron los que permitieron explicar la paradoja del “crecimiento sin equidad” (Féliz, 2005b: 304).

Por una parte, como vimos antes la reestructuración productiva significó la expulsión violenta de cientos de miles de trabajadores hacia la condición de sobrepoblación relativa, el cierre de numerosos capitales que no pudieron hacer frente a la competencia inter-capitalista y la innovación en los procesos de trabajo que implicó el desplazamiento acelerado de capital variable por capital constante. Por ello, en los primeros años de la convertibilidad se produjo una explosión en los niveles de desempleo abierto y subempleo de la fuerza de trabajo. Entre 1991 y 1992, según el INDEC, la desocupación abierta para todos los aglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) se mantuvo en un promedio de 6,7% de la población económicamente activa, mientras la subocupación horaria estuvo en 8,2% (no lejos del 5,9% y 7,5%, respectivamente, para el promedio del período 1982-1990). Entre 1993 y 1994 (aun antes de la crisis del ‘tequila’) la tasa de desocupación saltó a 10,5% y la tasa de subocupación subió algo más a 8,4%. Simultáneamente, la fuerza de trabajo que se encontraba “latente” en los hogares (los jóvenes y cónyuges, los ancianos, etc.) pasó a engrosar las filas activas del “ejército de reserva” (Battistini, Deledicque y Féliz, 2002; Neffa

¹³⁴ Utilizamos la idea de acumulación primitiva en un sentido particular. Como sugiere Marx, la acumulación exitosa es un proceso que crea y recrea sistemáticamente la relación capital - trabajo. La acumulación primitiva (u original) es un proceso sistemático, persistente que el capital debe imponer a los fines de garantizar su reproducción como relación social. Las políticas de reforma estructural de los años noventa son a nuestro entender elementos de ese proceso, magnificado por la necesidad de los sectores capitalistas de reiniciar un nuevo ciclo de valorización, luego de años de estancamiento y conflicto abierto. Nuestra utilización del concepto marxiano es de algún modo similar a la idea, tal vez mejor nombrada, de Harvey de “acumulación por desposesión” (Harvey, 2005). Intentamos a través de este concepto incorporar el proceso de reformas estructurales dentro de la lógica del proceso de reproducción capitalista en todos y cada uno de sus momentos históricos. Para una discusión más profunda ver Féliz (2005) y Bonefeld (1988, 2002).

y otros, 2001; Féliz, Deledicque, Sergio y Storti, 2002). La tasa de actividad, también según el INDEC y para todo el país, saltó de 39,8% en 1991-1992 a 41,1% entre 1993 y 1994.

La “violencia del dinero” (Dinerstein, 2001) se reimponía con toda su fuerza sobre los trabajadores.¹³⁵ Mediante el proceso de privatizaciones y desregulación de la economía se estaba produciendo una creciente mercantilización de las condiciones de existencia de la fuerza de trabajo; por otra parte, con la expulsión de miles de obreros al desempleo o subempleo se separaba un paso más a los trabajadores de los medios de trabajo y de sus medios de vida.

3.2 *Hacia la reestructuración de las relaciones de trabajo*

Pero la batalla del capital por la “flexibilización” de las condiciones de trabajo no sólo se dio directamente al interior de las plantas (donde el capital recuperaba su poder autocrático, al decir de Marx) sino que buscó a través del Estado la imposición de una nueva legislación laboral que institucionalizara una nueva correlación de fuerzas (Battistini, Féliz y Deledicque, 2002: 196).

De tal manera, en la Argentina en los años noventa la intervención del Estado en el espacio de las relaciones entre el capital y el trabajo tuvo uno de sus principales baluartes en los impulsos de reestructurar el conjunto de la relaciones laborales, en particular a través de modificaciones en la legislación del trabajo.¹³⁶

Los objetivos de la nueva política laboral incluían el control del salario y la reducción de los impuestos a la nómina salarial, el desplazamiento de los sindicatos y debilitamiento de su papel en la determinación de la política laboral y sobre todo la flexibilización de las normas contractuales para reducir el costo de ingreso y despido de los trabajadores. En este marco (expresión de la ideología de los grupos económicos hegemónicos) esta política pretendía satisfacer los persistentes reclamos de las organizaciones empresariales, que sostenían que los costos asociados a las regulaciones vigentes atentaban contra la ‘competitividad’, que la

¹³⁵ La violencia del dinero está implícita en el hecho de que en las economías capitalistas la reproducción de la vida se articula en torno a la compra-venta de mercancías y por lo tanto al acceso al dinero. En particular, sin embargo, la desaparición del valor del dinero (durante la hiperinflación) o la ausencia misma de la posibilidad de acceder a suficientes cantidades del mismo (por el desempleo y/o la deflación salarial) imponen la violencia de las relaciones dinerarias sobre la población. En una sociedad donde el único trabajo socialmente válido es el trabajo abstracto, cuyo valor se expresa en una “cosa” (el dinero), la pérdida del valor del dinero (o, lo que es lo mismo, la pérdida de valor del trabajo) supone un golpe a la subjetividad de las personas.

¹³⁶ En esta parte del trabajo haremos referencia sólo a las que a nuestro entender fueron las principales modificaciones en la legislación laboral. Para una revisión exhaustiva de las mismas puede verse Neffa (2005).

negociación colectiva centralizada fortalecía a los sindicatos y elevaba los costos laborales, y que la protección socavaba la disciplina laboral (Cortés y Marshall, 1999; Marshall y Perelman, 2002).

En 1991, amparándose en la necesidad de implementar medidas destinadas a controlar el aumento del desempleo y el número de trabajadores no registrados, el parlamento promulgó la Ley Nacional de Empleo (ley 24013). Mediante esta norma se promovía la utilización de nuevas formas contractuales, cuyas premisas se asentaban en el debilitamiento de los mecanismos de ingreso y egreso de los trabajadores a la empresa (Battistini, Deledicque y Félix, 2002).

A partir de estas modalidades temporarias de contratación se pretendía abandonar el paradigma de la relación salarial por tiempo indeterminado, pero se mantenían reglamentaciones que traducían mecanismos culturales enraizados en el sistema de relaciones laborales argentino. Si bien la relación de fuerzas entre capital y trabajo comenzaba a presentar las condiciones para el desarrollo de mecanismos flexibilizadores y el abandono paulatino de las normativas aprobadas en el momento en que los sindicatos contaban con capacidad de presión suficiente sobre el Estado, ciertos parámetros culturales e institucionales impidieron su desarrollo en forma completa y en el corto o mediano plazo (Battistini, 1998).

Ante las primeras expresiones de una nueva política laboral, la Confederación General del Trabajo (CGT) se dividió en una CGT oficialista (CGT-Azopardo), una CGT opositora (CGT-San Martín, ligada al MTA, Movimiento de Trabajadores Argentinos, conducido por sindicatos del sector transporte) y un tercer grupo de sindicatos independientes. Eventualmente estos últimos sindicatos más combativos (entre los cuales se encontraban fundamentalmente CTERA, trabajadores docentes, y ATE, trabajadores del Estado, quienes más sufrieron el proceso de reestructuración del aparato estatal), conformaron una nueva organización sindical, CTA (Congreso de Trabajadores Argentinos, luego Central de los Trabajadores Argentinos), mientras la CGT se reunificó a principios de 1992.¹³⁷

¹³⁷ La división del movimiento obrero en diferentes corrientes no era algo novedoso como evidencia, por ejemplo, Peralta Ramos (2007). Desde los años 40 en el marco de una legislación que promovió una estructura piramidal y unificada del movimiento obrero articulada en torno a los sindicatos por ramas (la ley de Asociaciones Profesionales), siempre hubo fracciones disidentes y hasta quiebres muy profundos en su interior. La existencia de corrientes internas contestatarias dentro de un sindicalismo esencialmente burocratizado, fue un rasgo común. Sin embargo, se convirtió en una novedad que por primera vez desde comienzos de los años 30 se constituyera una central obrera paralela (CTA) que se consolidara y pusiera en discusión la unicidad del movimiento obrero organizado.

La opinión empresaria ante esta primera iniciativa de flexibilización legal fue muy crítica frente a una reforma que consideraban ampliamente insuficiente. Más bien, las organizaciones empresarias y sus formadores de opinión juzgaron el resultado como inocuo para la rebaja de costos y sus quejas no se hicieron esperar (Etchemendy y Palermo, 1998).

En 1991 se promulgó el decreto 1334/91 que impuso estrictas pautas que debían ser respetadas por los nuevos convenios colectivos para ser homologados por el Ministerio de Trabajo. En primer lugar, establecía la prohibición explícita de cualquier mecanismo de indexación salarial (ya prohibidos por la ley 23928 de Convertibilidad). Además, se indicaba que la vigencia de los convenios no debería afectar significativamente la situación económica general. Por último, se estableció que los incrementos salariales que se acordasen deberían ajustarse a las pautas de productividad, eficiencia y racionalidad. Esta reglamentación era central a la estrategia económica del gobierno desde dos perspectivas. Por un lado, resultó en un efectivo congelamiento de la mayoría de los reajustes salariales, algo que, desde la perspectiva oficial, era central para garantizar la sostenibilidad del plan económico. Por otro lado, la supuesta ‘productividad’ encubrió la implementación de mecanismos destinados a adaptar las relaciones laborales a las necesidades de las actividades o las empresas, alcanzándose de este modo un grado de flexibilidad (básicamente, interna) aun mayor que el obtenido a partir de las reformas laborales (Battistini y Montes Cató, 1998).¹³⁸

En 1992, mediante el decreto 340/92, se aprobó el sistema de pasantías, mediante el cual se pretendía lograr una conexión entre la educación formal y la práctica laboral, tanto para estudiantes como para docentes, con el fin de facilitar su integración en el mundo laboral. La posterior implementación de estas pasantías derivó en formas de contratación mediante las cuales se eluden los derechos derivados de una relación salarial (impuestos a la seguridad social, vacaciones, aguinaldo, indemnización, etc.). Además, la ausencia de control por parte del Estado y las instituciones educativas (públicas y privadas) dio lugar a prácticas alejadas de los objetivos de la misma normativa, ya que no se cumplió con la premisa de que la práctica laboral se ajuste a la formación previa.

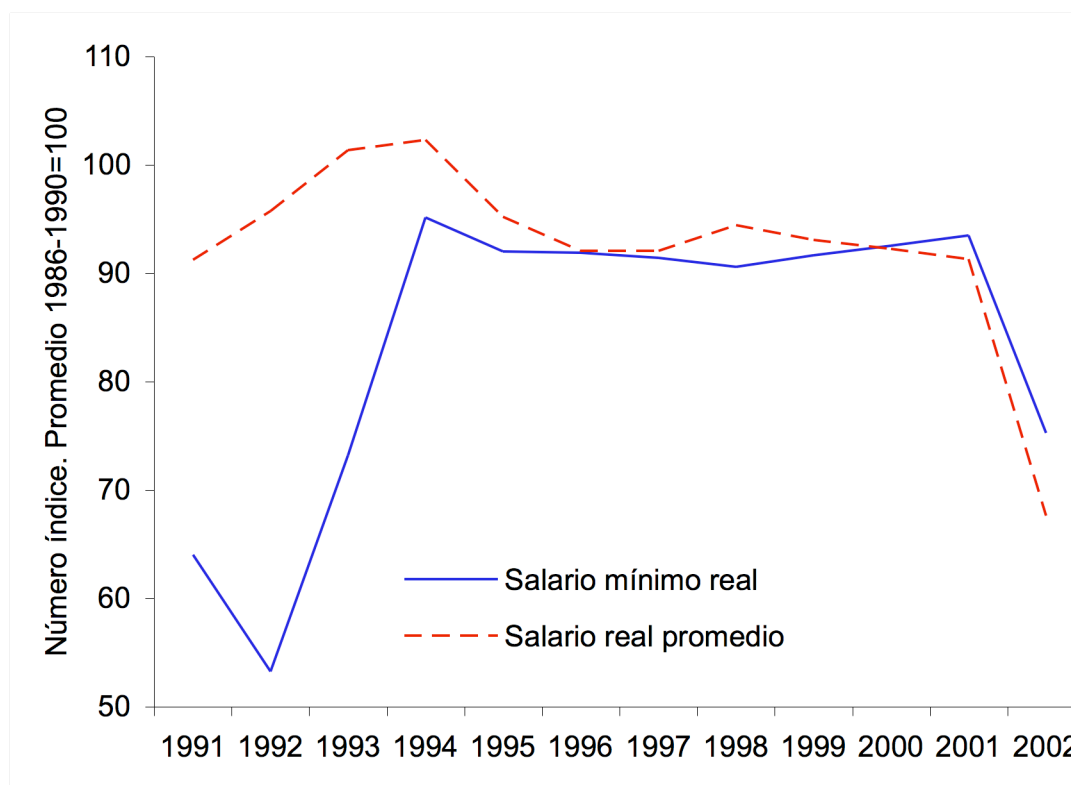
¹³⁸ La avanzada por la flexibilización involucra dos grandes estrategias de transformación de las relaciones laborales (Battistini y Montes Cató, 1999). La flexibilización externa (o defensiva según Boyer, 1987), busca facilitar (abaratarse) la entrada y salida de los trabajadores de las empresas. Por contraposición, la flexibilización interna (u ofensiva en la terminología de Boyer, 1987) refiere a la estrategia de facilitar la modificación de las modalidades y condiciones de puesta en práctica de la capacidad de trabajo.

En 1993, mediante el decreto 470/93, se establece que el nivel de una negociación podría ser modificado, a petición de cualquiera de las partes signatarias de un convenio colectivo. En dichos convenios se podría incluir un módulo general para condiciones generales de trabajo y salarios convencionales y un módulo particular que incluyera condiciones de trabajo y un salario variable, por encima del módulo general anterior. Además, se especifica que aquellos convenios de empresa firmados por el empleador y una asociación sindical con personería gremial que comprendiera a la empresa, no requerirán ser homologados y solo se registrarían en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS).

Ese mismo año el gobierno estableció una suba en el salario mínimo, que se mantuvo de todas maneras por debajo de los valores reales de 1988. Igualmente llegó a representar el 73% del salario básico promedio de convenio para los trabajadores no calificados de la industria y la construcción, mientras que en 1988 representaba el 62% (Marshall, s/f).¹³⁹ Esto se explica porque los salarios básicos subieron en promedio menos que el salario mínimo y da cuenta de la efectividad de la política de control salarial implementada. La figura 4.3 ilustra la situación.

¹³⁹ El Ministerio de Trabajo de la Argentina define al Salario Básico de Convenio como aquel que “percibe un trabajador sin antigüedad que cumple una jornada normal de trabajo, según lo establece el convenio colectivo de trabajo, durante el mes considerado, sin contemplar los adicionales, para la categoría seleccionada”.

Figura 4.3. Salario mínimo real y salario medio real. Número índice, 1986-1990=100. Argentina, 1991-2002.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC y Ministerio de Trabajo de Argentina. Nota: Los datos utilizados en la construcción de la figura se presentan en el cuadro 4.6 en el anexo del capítulo.

Desde la primera ley flexibilizadora, el poder ejecutivo tuvo muchos inconvenientes para lograr la aprobación parlamentaria de las nuevas propuestas de reforma laboral e incluso se presentaron serias dificultades para que los empleadores y sindicalistas acordasen un modelo a implementar (Battistini y Montes Cató, 1999). Recién en 1994 el Estado, la CGT y el Grupo de los Ocho¹⁴⁰ firman, a propuesta del Ministerio de Trabajo, lo que se conoció como “Acuerdo Marco para el Empleo, la Productividad y la Equidad Social”. Fue a partir de este acuerdo que logran aprobarse durante 1995 dos nuevas leyes flexibilizadoras: el nuevo régimen de contratos de trabajo (ley 24465) y el régimen laboral para las pequeñas y medianas empresas (ley 24467). Los sindicatos nucleados en la CGT contribuyen así al avance de la “flexibilidad negociada” (Novick, 2001).

En 1996 se intentó avanzar en una reforma más profunda de las relaciones laborales, a través de un proyecto que proponía facultar a los delegados y comisiones internas de fábrica para

¹⁴⁰ Un agrupamiento empresarial que concentraba a la cúpula empresarial del país.

negociar convenios, otorgar prioridad a los convenios colectivos de ámbito menor, admitir que un trabajador renunciase a derechos incluidos en el convenio colectivo, entre otros (Freytes Frey, 1999). Sin embargo, el proyecto nunca fue aprobado, en buena medida por el rechazo de las centrales sindicales (Marshall y Perelman, 2002: 11). De hecho, en ese año lograron frenar judicialmente varios decretos que intensificaban la descentralización y daban mayor poder al Estado en la negociación colectiva en detrimento de las organizaciones sindicales (Marshall, s/f).

En 1998 se produce un viraje muy importante en la política desreguladora del gobierno (Battistini, Deledicque y Félix, 2002). Muchas de las pautas que se habían privilegiado en el anterior proceso flexibilizador que se desarrollara hasta 1995, en las leyes aprobadas y hasta 1997 en los proyectos no aprobados por el Parlamento y en los decretos, no concretados por el poder ejecutivo, fueron abandonadas. Privilegiando una mejor relación con la CGT y alentando la posibilidad de una nueva reelección del presidente Menem en las elecciones presidenciales de 1999, se impulsó la aprobación de una ley que anuló anteriores pautas flexibilizadoras y estableció mecanismos destinados a asegurar el control sindical sobre la negociación colectiva. Así, después de sortear la resistencia del Fondo Monetario Internacional y anular la oposición empresarial en el Congreso, se logró aprobar la ley 25013.

Esta modificación fue duramente cuestionada por los representantes del capital en particular por la anulación de las modalidades promovidas de contratación, dado que constituían un recurso adecuado con el fin de regular con bajos costos sus planteles, ante las diversas coyunturas económicas y escapar a relaciones más estables con los trabajadores (Battistini, Deledicque y Félix, 2002). Según la Encuesta de Indicadores Laborales del MTSS, en 1997 el 28,1% de las altas de personal y el 33,8% de las bajas estaban vinculadas con modalidades de contratación “flexibles” (contratos por tiempo determinado y a través de Agencias de Contratación).

A comienzos del año 2000, un nuevo gobierno constitucional de signo político opuesto al anterior impulsó un nuevo proyecto de reforma laboral.¹⁴¹ La nueva Ley de Empleo, aprobada en mayo de 2000, introduce nuevas modificaciones a la normativa laboral vigente que re-introducen numerosas normas de flexibilización. En este año, en el marco de un creciente

¹⁴¹ A finales de 1999 asume el gobierno una coalición, la Alianza, integrada por el Partido Radical y el FREPASO, entre otras fuerzas.

enfrentamiento con el gobierno de la Alianza, los gremios que integraban el MTA vuelven a escindirse de la CGT, constituyendo de hecho una CGT paralela (Novick, 2001: 36).

Como analizamos, con idas y vueltas, marchas y contramarchas, durante la década del noventa el capital consiguió que la legislación laboral legitimara una creciente movilidad interna (en particular, una creciente poli-funcionalidad de los trabajadores que facilitaba sobre todo el aumento en la productividad laboral) y externa del trabajo (especialmente la reducción en los costos de contratación y despido de fuerza de trabajo, que reducía el poder de negociación de los trabajadores) (Battistini, Félix y Deledicque, 2002).

4. Descomposición y recomposición de la clase trabajadora en Argentina. De la dominación a la crisis.

Las nuevas condiciones de funcionamiento del mercado de trabajo debilitaban por una parte el poder de los trabajadores, pero a su vez expresan sus propias dificultades para resistir en el nuevo contexto de la lucha de clases. La descomposición política del trabajo se reflejó entonces en la creciente dificultad para encarar acciones colectivas de carácter masivo. La crisis de la subjetividad del trabajo se vio en parte reflejada en la crisis del sindicalismo tradicional y sus estrategias de confrontación y resistencia (Battistini, Félix y Deledicque, 2002; Félix y Pérez, 2004; Svampa y Pereyra, 2003; Lobato y Suriano, 2003).

Los cambios en la estructuración sectorial de la producción y el empleo a lo largo de la década de los noventa tuvo efectos importantes sobre la capacidad de acción colectiva por parte de los trabajadores. Primero, la reestructuración productiva redujo fuertemente el empleo industrial y los servicios públicos privatizados (más formalizados, más sindicalizados, con mayor experiencia de lucha) a favor del empleo en sectores ligados a los servicios con mayores niveles de informalidad laboral y menores tasas de sindicalización (Marshall y Groisman, 2005: 21). En los 10 aglomerados urbanos más importantes del país el empleo industrial pasó de 26,7% a 16,6% del total del empleo asalariado entre 1991 y 2000, desplazándose a favor de otros sectores: aumentó el peso de los asalariados en el comercio (15% a 17,4%), el transporte y las comunicaciones (7,1% a 9,1%) y servicios financieros e inmobiliarios (8,6% a 10,7%), entre otros (Lindenboim, 2003: 79).¹⁴²

¹⁴² Cabe señalar que el sector industrial es el único que mostró entre 1991 y 2000 una reducción absoluta en el empleo asalariado (Lindenboim, 2003). La caída es del 29,3% en ese período mientras que, por ejemplo, en comercio aumentó 32,1%, en transporte y comunicaciones subió 46,1% y en servicios financieros e inmobiliarios subió 42,5%.

La tasa de sindicalización, entre aquellos trabajadores asalariados no agrícolas en condiciones legales de afiliarse en la región del Gran Buenos Aires, pasó de 65,2% del conjunto de trabajadores asalariados registrados en 1990 a 63,1% en 2001 (Marshall y Groisman, 2005: 35).¹⁴³ A través de estudio de descomposición del cambio en la tasa de sindicalización, Marshall y Groisman confirman que la porción más importante de esa caída fue producto de cambios en la estructura de ramas y sectores de actividad de los asalariados (2005: 34).

Por otra parte, el aumento en la participación del empleo en pequeñas empresas y el empleo no registrado y temporario (en empresas de todos tamaños), afectaron la sindicalización y consecuente capacidad de acción colectiva disruptiva. A esto hay que sumar el aumento en la desocupación y la precariedad e informalidad laboral que en general tiende a reducir el espacio para el desarrollo de conflictos laborales pues dificultan la acción colectiva al dispersar a los trabajadores y/o aumentar fuertemente el costo probable de tales acciones. Según Lindenboim el 82,3% del empleo asalariado generado entre 1991 y 2000 en 10 aglomerados del total del país era precario (Lindenboim, 2003).¹⁴⁴ En particular, en el sector de transporte y comunicaciones con gran dinamismo en el empleo asalariado en los años noventa, el 93,8% de los empleos creados en el período fueron precarios mientras que en la industria el 91,7% de los puestos de trabajo asalariados perdidos fueron no precarios (2003: 80).

Las mencionadas transformaciones en la estructura del empleo asalariado aportan elementos para comprender el “estallido” de la tradicional matriz sindical. En efecto, en los noventa se pasó de un movimiento obrero unificado (aunque no monolítico) en torno a una sola central sindical (CGT) a un movimiento con tres grandes agrupamientos sindicales. Por un lado, la CGT-oficial liderada fundamentalmente por los sindicatos de las ramas más favorecidas en la etapa expansiva de la convertibilidad (como la automotriz, petróleo, etc.) y aquellos que pudieron encontrar “estrategias de adaptación” que les permitieron sobrevivir como

¹⁴³ Esa relación era de 49% y 42%, respectivamente, para el conjunto de los trabajadores asalariados no agrícolas (excluyendo a los trabajadores de servicio doméstico y, en 2000 también a los beneficiarios de planes de empleo). En el sector manufacturero, la incidencia de la sindicalización pasó de 70% a 63% bajo los mismos estándares. Cabe aclarar que las cifras podrían estar sobredimensionando el nivel de sindicalización pero son comparables en el tiempo (Marshall y Groisman, 2005). En el mismo trabajo se señala un estudio de 2004 para el Gran Buenos Aires sobre trabajadores en empresas privadas no agrícolas de más de 10 empleados donde la tasa de afiliación alcanzaría el 35%.

¹⁴⁴ Para Linbenboim son precarios aquellos trabajadores asalariados que carecen de cobertura legal y social así como de estabilidad en el empleo (2003: 77).

organizaciones (seguros, bancarios, comercio, entre otros) (Novick, 2001: 36).¹⁴⁵ Frente a este sector, se constituyó por un lado, como mencionamos, la CTA, que nació como representación de una parte de los trabajadores estatales cuyos derechos fueron más vulnerados por el ajuste en el sector público (empresas públicas en proceso de privatización, hospitales descentralizados, administración pública, escuelas). En tercer lugar, en la década se consolidó el MTA como un movimiento sindical articulado en torno a sindicatos ligados a sectores económicos que ganaron centralidad en la reestructuración económica (camioneros, colectiveros, aeronavegantes) (2001: 40), que si bien no se planteó desde el comienzo la constitución de una alternativa a la CGT oficial si adoptó una estrategia de acción “combativa”.¹⁴⁶

El carácter del retroceso de la posición de fuerza de los sectores del trabajo y de sus estrategias queda de manifiesto en los niveles de conflictividad laboral en el período. De más de 90 conflictos mensuales durante 1989, y luego de un período de elevada conflictividad en los primeros años de la convertibilidad (1991-1994), a partir de 1996 la conflictividad laboral cayó fuertemente para estabilizarse en niveles de un 30% menores (Gómez, Zeller y Palacios, 1995; Piva, 2001: 58).¹⁴⁷

Es más, en un contexto de conflictividad decreciente, aquellos conflictos de carácter defensivo (ligados a reclamos por despidos, suspensiones y atrasos en el pago de salarios) duplicaron su incidencia en el total (pasando de 29,2% del total en 1989 a 55,2% en el año 2000) (Piva, 2001: 59). Los conflictos por reclamos de aumento salarial (típico conflicto ‘ofensivo’) pasaron de un promedio de más de 300 anuales entre 1989 y 1994 a menos de 100 al año entre 1996 y 2000 (Piva, 2001: 60).

¹⁴⁵ Si bien fue una tendencia generalizada en el sindicalismo argentino en los noventa, los sindicatos nucleados en la CGT-oficial fueron los que más avanzaron en su conversión en un “sindicalismo de negocios” (Novick, 2001: 37). Esto supuso su transformación en verdaderas organizaciones empresariales organizadas en torno a la provisión de servicios a los afiliados (tales como prestaciones prepagas de salud, fondos de pensión, servicios de turismo, seguros, etc.). Si bien muchos de estos servicios fueron tradicionalmente provistos por las organizaciones sindicales, la conversión de éstas en verdaderas empresas capitalistas fue una novedad.

¹⁴⁶ La desestructuración del sector industrial manufacturero junto al creciente peso del transporte por camiones a la luz de reducción del sistema de trenes de carga en el marco del proceso de privatizaciones, dio a los gremios vinculados a la actividad un peso creciente al interior del conjunto de los sindicatos.

¹⁴⁷ El concepto de “conflictividad laboral” es operativizado aquí bajo la forma de conflictos registrados en los principales medios de prensa escrita nacionales (Gómez, 1995). El “conflicto laboral”, tomado como unidad de análisis, es definido como todo tipo de acción declarada, por la cual cualquier colectivo de fuerza de trabajo persigue la satisfacción de demandas o conseguir realizar intereses propios en la esfera de las relaciones sociales de producción.

La contracara del proceso de valorización exitosa y acelerada del capital suponía el debilitamiento estructural del poder de los trabajadores para controlar (parcialmente) los procesos de trabajo y disputar la apropiación del excedente social, el proceso de reestructuración y reforma estructural de los noventa tenía implícita la necesidad de empobrecer y hacer más heterogénea y desigual a la población. Entre 1993 y 1998, el coeficiente de Gini, un indicador de desigualdad distributiva, aumentó un 7,8% para el ingreso per cápita familiar y el total del país (Féliz y Panigo, 2002: 262) mientras que la pobreza aumentó un 24%, abarcando al 37,2% de las personas y el 24,3% de los hogares a finales de 1998 (Féliz y Panigo, 2002: 264-267). Por otra parte, la relación entre los ingresos del 10% más rico de la población urbana y los ingresos del 10% más pobre aumentó más de un 50% entre 1991 y 1999: esa relación pasó de 16,1 veces a 23,7 veces (Santarcángelo y Schorr, 2001).

En síntesis, como resultado de las características y objetivos reales del proceso de reestructuración y reformas estructurales, el crecimiento económico acelerado se convirtió en un proceso de empobrecimiento, alienación y explotación creciente del conjunto de trabajadoras y trabajadores. Durante la década de los noventa la Argentina fue fiel exponente del problema planteado por Marx en sus manuscritos de 1844

El obrero se hace más pobre mientras mayor riqueza produce, mientras más aumenta su producción en poderío y extensión. [...] El *valor creciente* del mundo de las cosas determina la directa proporción de la *devaluación* del mundo de los hombres. (Marx, 1844: 71, cursivas en el original, corchetes nuestros).

4.1 Las nuevas políticas sociales y un nuevo sujeto social.

La precarización de las condiciones vigentes en el mercado de trabajo se impuso como un nuevo instrumento para el disciplinamiento de la población tanto al interior de los procesos directos de producción como, en sentido más amplio, en el conjunto del proceso social de producción.

Este es un punto importante a resaltar. El proceso de valorización del capital, que incluye los diferentes procesos de trabajo, debe entenderse, en este nivel de análisis, como un proceso a

escala social y no simplemente a escala de una fábrica en particular o siquiera simplemente en el conjunto de las empresas capitalistas.¹⁴⁸

La desocupación y la precarización del trabajo implicaban una creciente presión para que los trabajadores ocupados se ‘adaptaran’ a las exigencias del capital. Sin embargo, eso no era condición suficiente para que el capital sostuviera el control sobre la producción y reproducción de la sociedad. La creciente masa de trabajadores precarizados expulsados del trabajo formal hacia la informalidad y el trabajo casual y los trabajadores desocupados de larga duración se convertirían todos en un problema con el que los ‘hacedores de política’ deberían enfrentarse.

Contra las teorías que ven a este conjunto de trabajadores expulsados de las condiciones típicas del empleo fordista, muchas veces considerados como marginados o excluidos, en las sociedades contemporáneas, y en particular en la sociedad argentina, la subsunción real de la sociedad en el capital (Negri, 1992) implica que este ejército de reserva de fuerza de trabajo no se encuentra simplemente ‘en reserva’ sino que debe ser puesto activamente a trabajar en la circulación y reproducción del capital (Cleaver, 1992).

En efecto, mientras que bajo la subsunción formal del trabajo el capital todavía no ha logrado convertirse en la fuerza dominante, capaz de determinar la forma de la sociedad como un todo (Dinerstein, 2002), cuando el capital subsume realmente al trabajo y con ello al conjunto de la sociedad,

las fuerzas productivas sociales del trabajo [...] aparecen en el proceso inmediato de producción [...] como fuerza productiva del capital, no como fuerza productiva del trabajo [...] y en todo caso no como fuerza productiva del obrero individual ni de los obreros combinados en el proceso de producción. (Marx, 1866: 59).

En ese momento, el capital abarca al conjunto de las relaciones sociales, ya no hay ‘afuera’.

En ese marco, en lugar de excluir a los sujetos, el desempleo parcial o total intensifica la subsunción real de los trabajadores en el capital (Dinerstein, 2002: 212). Los desempleados se convierten en otra forma de capital viviente forzados a vender su fuerza de trabajo pero sin

¹⁴⁸ Como señalaba Marx, “el producto, antes fruto directo del productor individual, se transforma en general en un producto social, en el producto colectivo de un obrero global, esto es de un personal combinado de trabajo, cuyos miembros están más cerca o más lejos del objeto de trabajo. Al ampliarse el carácter cooperativo del proceso laboral mismo, se amplía necesariamente, por consiguiente, el concepto de trabajo productivo y de su portador, el obrero productivo. Para trabajar productivamente ahora ya no es necesario hacerlo directa y personalmente; basta con ser órgano del obrero global, con ejecutar cualquiera de sus funciones parciales” (Marx, 1872b: 615).

poder hacerlo, y se intensifica la tensión entre lo que somos y necesitamos, y si aquello que somos y necesitamos es útil al capital. Así, en la condición de desempleado, la lucha por la construcción de la subjetividad aparecerá como un rechazo a ser “invisibles” (Dinerstein, 2002: 213-214).

El control de la sociedad (la “fábrica social”) por el capital requerirá entonces también una estrategia en relación con estas crecientes masas de fuerza de trabajo ‘superflua’ pero potencialmente conflictiva. El capital debe encontrar los medios para manejar a los nuevos *paupers*, el ‘peso muerto’ del ejército industrial de reserva (Marx, 1872c: 802).

Las transformaciones de las políticas públicas denominadas políticas sociales tuvieron así un lugar clave en la contención y canalización del conflicto inherente a la nueva configuración del proceso social de producción. Luego del fracaso de las políticas de “primera generación de reformas” en el conjunto de América Latina, el Banco Mundial (BM), la más importante agencia de promoción del desarrollo, impulsará políticas que privilegian el crecimiento económico y la lucha contra la inflación (Salama y Valier, 1996: 99). Esas nuevas modalidades de intervención fueron acompañadas de un nuevo paradigma en el campo de las políticas sociales. El Consenso de Washington (CW), cuyo programa fundaba las acciones del BM, denominaba para las nuevas políticas sociales políticas sociales focalizadas, la punta de lanza de las “reformas de segunda generación”.

Contra la universalidad de los beneficios sociales, las políticas sociales del CW buscaban individualizar el acceso al bienestar social. Si la universalidad había sido el reflejo de poder del trabajo sobre el capital, la focalización y descentralización de las políticas sociales marcaban el papel disciplinador que el capital buscaba imponer en el diseño de las mismas. A través de la condicionalidad, los trabajadores se veían crecientemente forzados a adaptarse a la disciplina del mercado (del capital) para acceder a los beneficios de la seguridad social en sentido amplio. Quienes se negaran a cumplir con las condiciones impuestas o no pudieran hacerlo serían señalados como ‘no merecedores’, y por tanto abandonados a su suerte.

A través de estos programas el Banco Mundial, como uno de los actores representativos de los intereses de clases de los sectores capitalistas, reconocían el hecho de que las políticas de ‘ajuste estructural’ podrían no terminar con la pobreza y la vulnerabilidad social al menos a corto plazo y por ello era necesario crear ‘redes de seguridad’ (Salama y Valier, 1996). En línea con lo que hemos señalado, Salama y Valier explican claramente que lo que se encontraba por detrás de este discurso era una gran inquietud:

[el] temor a una pérdida de legitimidad de los gobiernos y, por lo tanto, resistencia a la ejecución de las reformas liberales... a una grave fragmentación social, llena de riesgos, tanto para la acumulación de capital como para el proceso de democratización en curso; temor, por último, a bruscas y fuertes explosiones sociales. En una palabra, temor a que la exclusión social, agravada por el ajuste y las reformas liberales, *se politice*. (Salama y Valier, 1996: 142; cursivas y corchetes nuestros).

En el marco de esta nueva modalidad de intervención, en la Argentina en la década de los noventa se generalizó por primera vez un conjunto de políticas específicas de “combate a la pobreza” que habían sido marginales con anterioridad.¹⁴⁹ Los primeros en aparecer fueron los programas de alimentación. En la década del ochenta el Plan Alimentario Nacional (PAN) fue un primer ejemplo que luego sería seguido por numerosos programas con similares objetivos (Repetto, 2001). Estos programas, orientados a un conjunto creciente de hogares empobrecidos, intentaron contener el descontento y la acción colectiva por dentro de los canales institucionalizados y por tanto controlados/controlables. No siempre lo lograron, como bien lo demostraron los saqueos de fines de los ochenta y, más tarde, a finales del año 2001.

A estos programas se fueron agregando otros con la misma lógica (focalización/condicionalidad), significativamente llamados Programas de Empleo Temporario o Planes Trabajar (Repetto, 2001: 204). En sus varias versiones, estos programas se orientaron a contener lo que se convertiría en el eje de la nueva conflictividad social hacia mediados de la década del noventa: los trabajadores desocupados.

4.2 Desocupados organizados, un nuevo sujeto social que enfrenta la crisis del capital.

Uno de los grandes logros del capital a comienzos de la década del noventa había sido lograr la descomposición política de la clase trabajadora. A través de las reformas estructurales había logrado imponer una nueva subjetividad del trabajo, poniendo en duda las viejas lealtades, identidades y prácticas de lucha y resistencia. Mientras en la fábrica los trabajadores buscaban con dificultad nuevos medios para enfrentar al capital, en el territorio los trabajadores (desocupados en general, pero no exclusivamente) comenzaban un lento pero significativo proceso de recomposición política. El barrio se estaba convirtiendo en la nueva fábrica (Svampa y Pereyra, 2003: 36).

¹⁴⁹ En Salama y Valier (1996) se analizan las políticas sociales de características similares impulsadas por el Banco Mundial a la ancho de los países ‘subdesarrollados’.

En un principio, la tendencia en la academia y entre los ‘hacedores de política’ fue tomar el problema de la desocupación masiva como un problema de exclusión social o pobreza (por ejemplo, Minujin, 1993). En tal sentido, las políticas públicas debían apuntar a asistir a aquellos que habían sido expulsados del sistema productivo o se encontraban en sus márgenes; la política social es concebida como residual (Salama y Valier, 1996: 146). El problema era ayudar en el corto plazo a quienes tenían dificultades para ajustarse al nuevo modelo económico, mientras que en el largo plazo el crecimiento económico resolvería el problema. Sin embargo, las políticas de asistencia debían ser focalizadas en aquellos pobres o desocupados que lo merecen (los *deserving poor/unemployed*).¹⁵⁰ Merecedores de ayuda debían ser aquellos que se preocupaban por buscar un empleo. Estos actúan como nuevos competidores en el mercado laboral y sólo en esa situación eran útiles al capital. Se sostenía, por otro lado, que las políticas sociales generalizadas reducían los incentivos para aceptar la disciplina del mercado, o que beneficiaban a quienes no lo necesitaban (en general se hablaba de los sectores medios).

Sin embargo, la constitución de un crecientemente poderoso movimiento de trabajadores desocupados (una novedad en América Latina, con pocos paralelos en el mundo) dio a los desocupados una nueva visibilidad (Dinerstein, 2002: 216-220). Mientras la teoría de la exclusión social colocaba a buena parte de los desocupados ‘afuera’ del sistema, los nuevos *paupers* mostraron formar parte de la relación social de capital.¹⁵¹

La aparición de los desocupados como sujeto político (quienes pronto asumieron la denominación de ‘piqueteros’ en referencia a su táctica de lucha más común, el ‘corte de ruta’ o ‘piquete’) como parte de la clase-que-vive-del-trabajo (Antunes, 1999), colocó al Estado en la difícil situación de disciplinar a quienes el mercado de trabajo no podía controlar pues pretendía dejarlos fuera.¹⁵² Sostener la aceptación pasiva del “nuevo modelo económico” por parte de la población era una de las principales preocupaciones de los gobiernos y uno de los objetivos de las nuevas políticas sociales, que debían intentar al menos “demostrar que el

¹⁵⁰ Por otra parte, aquellos pobres que “se portan mal” recibirían como respuesta la represión, tanto desde el Estado como desde organizaciones semi-privadas, parapolíticas o paramilitares, según los países (Salama y Valier, 1996: 150).

¹⁵¹ Esta idea se asocia en parte a la hipótesis de Nun (1969, 1999) sobre la existencia en el capitalismo avanzado de una “masa marginal” de población que, si bien no es funcional a los sectores hegemónicos del capital, sí puede convertirse en un problema político (Nun, 1999: 267).

¹⁵² Ricardo Antunes denomina clase-que vive-del-trabajo (con guiones) a todos aquellos que viven de la venta o utilización de su fuerza de trabajo. Esos guiones pretenden indicar a la vez la unidad y fragmentación actual de es conjunto, que es la clase trabajadora.

nuevo modelo de desarrollo es compatible con la corrección gradual de las grandes desigualdades sociales existentes” (Ocampo, 1998).

Los Planes Trabajar se convirtieron a partir de 1993, con la primera explosión social vinculada al desempleo, en la política social activa privilegiada por el Estado. Los planes fueron utilizados como moneda de cambio para mantener el orden social. Frente a un corte de ruta, el Estado entregaba a los piqueteros planes de empleo que duraban entre tres y seis meses. Estos planes representaban para los beneficiarios un ingreso mensual de aproximadamente 200 pesos, cuando el ingreso mínimo necesario para que una familia tipo (2 adultos y 2 niños) superara la pobreza nunca fue menor a 500 pesos mensuales.¹⁵³

En tanto los planes eran otorgados de manera altamente discrecional por parte de los funcionarios públicos, esos subsidios buscaron convertirse en un instrumento para disciplinar a los “excluidos”. Así, las nuevas políticas sociales tendrán como elemento central su carácter “disruptivo” (Rodríguez, 2003: 24). No serán ya políticas “integradoras” o “socializantes”, surgidas al calor de la lucha de los trabajadores por la apropiación del trabajo social, sino que se proponen como “anti-irruptoras” en la medida en que buscan sostener la separación entre “lo político” y “lo social” (Rodríguez, 2003).¹⁵⁴ El objetivo será ahora contener y canalizar el conflicto inmanente a la estrategia de separación de las personas de sus condiciones de supervivencia. Teniendo en cuenta los límites que señalamos a la propia idea de “exclusión social”, podemos decir que “la *disrupción* es la forma que asume el control social cuando se trata de mantener la exclusión, cuando lo inviable se torna in-sustentable y por tanto ya no cabe inclusión alguna” (Rodríguez, 2003, cursivas en el original).

El movimiento de trabajadores desocupados adquirió una dinámica expansiva a partir de 1998, en parte pues desde el Estado se comenzó a responder a cada corte con ‘planes de empleo’. En efecto, Svampa y Pereyra señalan que las distintas modalidades de planes

¹⁵³ Si bien se los denomina “programas de empleo transitorio”, estos planes en sus diversas versiones (Plan Trabajar I, Plan Trabajar II, PEC, y a partir de 2002 el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados) en realidad nunca funcionaron como tales. Teóricamente quienes recibían estos programas debían participar en proyectos comunitarios, proyectos productivos y/o actividades de capacitación. Sin embargo, en general el Estado no llevó adelante una gestión de estos programas que permitiera alcanzar esos objetivos. Actuaban fundamentalmente como instrumentos de contención social. Para más detalles ver Golbert (2004).

¹⁵⁴ Para comprender mejor esta idea citemos nuevamente al propio Rodríguez: “Cuando el Estado se reinventó desde la lógica de la representación, lo político se autonomizaba de lo social. El desdoblamiento de la vida, o mejor dicho, la despolitización de la sociedad, o lo que es lo mismo, la autonomización de lo político respecto de lo social, no estaba para garantizar la concordia entre los hombres... sino para reinventar la sociedad como mercado, desde las reglas del mercado, para reconstituir las relaciones sociales como relaciones mercantiles. El Estado, que se separaba de la sociedad, se ubicaba más allá, en el exterior, y desde allí creaba las condiciones para que el mercado fuera precisamente eso, un mercado” (Rodríguez, 2003b).

asistenciales-laborales representan una de las posibilidades de su existencia pues históricamente todos los cortes fueron levantados a cambio de ‘paquetes’ de planes, tanto nacionales como provinciales, o la entrega de mercadería (Svampa y Pereyra, 2003: 190). Medidas que fueron aplicadas por el Estado para aplacar protestas en los rincones más alejados del territorio nacional (General Mosconi y Tartagal al norte del país, Cutral-Có y Plaza Huincul al sur) derramaron sus efectos al resto del territorio en la medida en que organizaciones y militantes evaluaron que ese reclamo (planes) y modalidad (corte de ruta) podían tener eficacia. La chispa surgió en los confines de la tierra pero el combustible, el campo en riesgo de incendio se encontraba en el mismo centro del territorio nacional: el conurbano bonaerense, un aglomerado urbano que rodea a la ciudad de Buenos Aires con más de 8,5 millones de habitantes, y que concentraba hacia mediados de los años noventa cerca de 730 mil trabajadores desocupados (a comienzos de 1996).¹⁵⁵

A la sombra de esta nueva política social comenzaron a organizarse numerosos agrupamientos de trabajadores desocupados. Comenzaba a producirse la recomposición política de la clase trabajadora.

4.3 La recomposición política de la clase trabajadora y la crisis del capital.

Los agrupamientos de trabajadores desocupados comenzaron a encontrar en la modalidad del “corte de ruta” (“piquete”) una forma de resistencia que parecía efectiva. Los cortes de ruta aumentan rápidamente desde 1997 con 140 , alcanzando los 252 en 1999 y llegando a un pico de casi 1000 entre enero y septiembre de 2001 (Lucita, 2001: 82).¹⁵⁶

Mientras los trabajadores ocupados encontraban serias dificultades para enfrentar la reestructuración de los procesos de trabajo y la creciente flexibilización laboral, los

¹⁵⁵ Svampa y Pereyra señalan la relevancia de la primera ola de movilizaciones (que analizaremos en detalle en breve) que tomaron como forma de lucha más importante al corte de ruta (1996-1997) pues en ellas “un nombre hizo su aparición [piqueteros] dando lugar a múltiples y masivos procesos de identificación que cristalizarían, años más tarde, en la conformación de varias organizaciones piqueteras a escala nacional” (Svampa y Pereyra, 2003: 36). En efecto, no fue casual que la posibilidad de desarrollo de estas organizaciones (fundamentalmente, pero no sólo, en el conurbano bonaerense) fuera posible a partir de las puebladas de mediados de la década de los noventa en el interior del país pues esas movilizaciones “comenzaron a sentar las bases para una definición positiva del trabajador desocupado” (Svampa y Pereyra, 2003: 48). En efecto, estamos plenamente de acuerdo en que el reconocimiento de los desocupados por el Estado como interlocutores, permitió el desarrollo de experiencias piqueteras más allá de los espacios territoriales de origen.

¹⁵⁶ El movimiento de trabajadores desocupados que se constituyó en Argentina desde aproximadamente mediados de los años noventa es un complejo entramado de organizaciones y movimientos con variadas características, pudiendo definirse como un “movimiento de movimientos”. Para una buena caracterización de sus principales organizaciones y su lógica de organización y confrontación, puede leerse el trabajo de Svampa y Pereyra (2003).

desocupados comenzaron a convertirse en el eje articulador de la nueva resistencia de clase al dominio del capital en la sociedad. Fue en torno a este nuevo actor social que comenzó a organizarse el rechazo a los resultados “sociales” del “nuevo modelo” de crecimiento. A diferencia de otros períodos históricos en los cuales la protesta social se articuló sobre todo en torno a los trabajadores ocupados y sus organizaciones, en esta etapa fueron los “excluidos” y los “marginados”, los integrantes de la periferia de la “fábrica social”, los que constituyeron la principal resistencia a la continuidad de la valorización ampliada del capital y sus consecuencias: los trabajadores desocupados, los estudiantes, los pequeños comerciantes y productores urbanos y rurales, los empleados estatales, los trabajadores jubilados.

En los primeros años de la década la conflictividad estuvo liderada fundamentalmente por los trabajadores estatales (docentes, administrativos) y empleados de empresas públicas en proceso de privatización (Peralta Ramos, 2007: 336-337). Las privatizaciones fueron enfrentadas por vastos sectores (en particular, en ferrocarriles), aunque derrotadas con una combinación de “zanahoria” (indemnizaciones, retiros voluntarios, participación de los sindicatos en el proceso de privatización) y “garrote” (reglamentación del derecho a huelga, represión). Entre 1991 y 1993 las principales empresas públicas privatizadas otorgaron casi 61 mil retiros voluntarios (Duarte, 2002: 43).¹⁵⁷

Sin embargo, los principales sindicatos acompañaron, “críticamente” podríamos decir, el proceso de privatizaciones. En 1992 desde el gobierno se avanzó sobre las organizaciones gremiales regulando el derecho a huelga en los servicios denominados “esenciales” y se impulsó una reforma a la ley de Asociaciones Profesionales, de Obras Sociales y de Convenciones Colectivas de Trabajo (Peralta Ramos, 2007: 334-335). Esta última la hemos analizado antes; por otro lado, mientras que la primera proponía eliminar el sindicato único por rama de actividad a nivel nacional, la segunda apuntaba a quitar a los sindicatos el manejo de los cuantiosos recursos de las Obras Sociales a la vez que desregularía el sistema. De esta manera, se apuntaba a quebrar la unidad del poder de los sindicatos, a reducir el poder económico de los mismos y a desplazarlos en la negociación salarial (Peralta Ramos, 2007: 335). El rechazo, parcial y contradictorio, de los sindicatos ‘peronistas’ (en la CGT) a estas reformas, la negociación por la reforma constitucional y la posibilidad de que los sindicatos

¹⁵⁷ En efecto, en 1990 el gobierno nacional reglamenta el derecho a huelga para los trabajadores estatales (decreto 2184/90). Al reglamentar la obligatoriedad de mantener servicios mínimos durante un conflicto laboral en aquellos servicios definidos como “esenciales” el decreto limita seriamente la capacidad disruptiva de la acción de las organizaciones sindicales que se oponían a las privatizaciones.

participen del negocio de las privatizaciones permitió al gobierno avanzar parcialmente en estas reformas (Peralta Ramos, 2007: 335-336).¹⁵⁸

Luego de la etapa de conflictos ligados directamente al proceso de reformas estructurales (aproximadamente hasta 1995) comenzaba a consolidarse una creciente oposición social a las “consecuencias” de las mismas (Gómez, 2006: 98). Ya en 1996 se produjeron las primeras “puebladas” en Cutral-Có y Plaza Huincul (en Neuquén, al sur del país) contra los efectos expulsivos de las privatizaciones.¹⁵⁹ Estas fueron seguidas en 1997 por los levantamientos populares en General Mosconi, Tartagal y Cruz del Eje (en Salta los dos primeros y Córdoba el último, al norte y centro del país, respectivamente).

A mediados de 1996 se inicia una sucesión de paros generales y movilizaciones contra la política económica (impulsados por la CTA, el 26 de julio y la CGT, el 8 de agosto, 26 y 27 de septiembre, y 26 de diciembre). A esto se sumó una importante movilización el 11 de julio en 1997 y el paro del 14 de agosto (que incluyó cortes de ruta y piquetes), convocados por la CTA y el MTA, entre otros. Esta ola de luchas sociales tuvo una magnitud sin precedentes desde comienzos de la década de los noventa (Bonnet, Lozano y Lucita, 1997: 11).

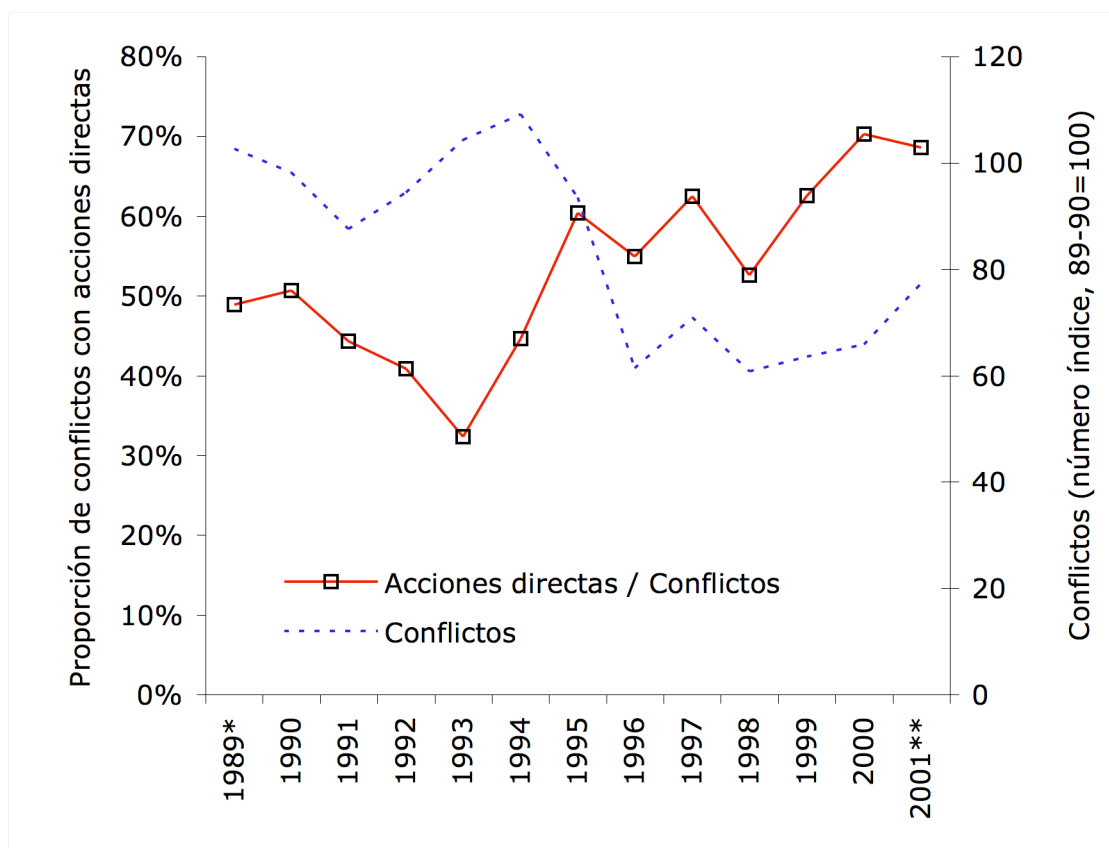
En el marco de una tendencia a la fragmentación de los conflictos, en la etapa iniciada en 1996, se manifiesta una creciente centralización de los conflictos. Tanto el MTA como la CTA intentan conducir un ciclo de creciente conflictividad social, convocando o adhiriendo a numerosas huelgas generales (9) con movilizaciones entre 1996 y 2001 (Piva, 2006: 39). Mientras tanto, la CGT oficial mantendrá un elevado nivel de pasividad, convocando a sólo 5 huelgas generales (sin movilización) entre 1996 y 2001; 3 de ellas fueron convocadas recién a finales de diciembre de 2001 (13 y 20) cuando la crisis final del proceso iniciado a comienzos de los noventa era inminente. Por su parte, entre las organizaciones piqueteras (de trabajadores desocupados) también ganaron capacidad de centralización al constituirse y agruparse en torno a distintas experiencias de coordinación, entre las cuales estuvieron la creación del Bloque Piquetero Nacional y la Coordinadora de Trabajadores Desocupados Aníbal Verón (Svampa y Pereyra, 2003)

¹⁵⁸ Cabe recordar que los sindicatos conducidos por referentes del partido Justicialista (‘Peronista’) tuvieron durante todo el período una cantidad no despreciable de diputados (Peralta Ramos, 2007: 335). Eso les permitió presionar para obtener determinados beneficios aún si acompañaban el proceso general de reformas estructurales impulsado por un gobierno peronista.

¹⁵⁹ El primer “levantamiento” masivo de una población (“pueblada”) se produjo en 1993 en la ciudad de Santiago del Estero (al centro-norte del país), en un evento conocido como el “Santiagueño” o “Santiagazo” (Auyero, 2002; Iñigo Carrera, 2002). Es visto como un hito de las características de la conflictividad social en la primera mitad de los noventa.

Si bien como señalamos los niveles de conflictividad laboral se mantuvieron reducidos, tendió a incrementarse la proporción y número de los mismos que involucraban acciones directas.

Figura 4.4. Conflictos laborales y acciones directas (medidas de fuerza). Argentina, 1989-2001.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Gómez (2000). Nota: * Se toma de junio a diciembre. ** Se toma enero a mayo. Nota 2: Los datos utilizados en la construcción de la figura se presentan en el cuadro 4.7 en el anexo del capítulo.

La figura 4.4 muestra como si bien los niveles de conflictividad se mantienen bajos después de 1995, sube sensiblemente la proporción de conflictos laborales que involucran medidas de acción directa.

En 1996 se produjo la renuncia del ministro de economía Cavallo quien fuera desde 1991 la cara más visible e impulsor del proceso de reformas. En 1999 sería derrotado el partido de gobierno (el Justicialismo) en el marco de una multiplicidad de conflictos sociales de carácter multisectorial: productores agropecuarios cortaron rutas y pararon en numerosas provincias del país reclamando por el peso de las deudas y el alto precio de los peajes, los docentes estatales con paros y la instalación de una carpa (la “Carpa Blanca”) en la Plaza del Congreso

en la ciudad de Buenos Aires (centro político del país) y los desocupados con cortes de rutas y movilizaciones en varias provincias del país (Bonnet, 2002: 47).

En 2000 las centrales sindicales realizan paros el 5 de mayo y el 9 de junio contra la política económica del nuevo gobierno que había asumido en diciembre de 1999. Los desocupados continúan con los cortes de ruta en el interior del país. En esta etapa (mediados de 2000 y hasta comienzos de 2001) serían los desocupados quienes se ubicaron a la cabeza de los conflictos, marcando un quiebre: en octubre de 2000 se realizará una primera serie de cortes (“piquetes”) en los caminos de acceso a la ciudad de Buenos Aires (ciudad capital de la Argentina); estos cortes se repetirían en noviembre y diciembre. Se realizará también el tercer paro general contra el nuevo gobierno (por 36 horas, los días 23 y 24 de noviembre), acompañado por cortes de ruta y ollas populares organizadas por trabajadores desocupados.

La crisis política y social continuará profundizándose en 2001, hasta el colapso definitivo y quiebre del régimen de convertibilidad. La crisis del capitalismo argentino se encaminaba a una resolución incierta.

De esta manera, a pesar del crecimiento económico acelerado, hacia mediados de 1998 la nueva estrategia de valorización del capital comenzó a encontrar sus límites sociales, económicos y políticos, que comenzaron a dejar expuesto su límite fundante: la imposibilidad de superar al trabajo (y su resistencia) en la producción y reproducción de la sociedad. A pesar del creciente dominio del capital sobre los procesos directos de producción, el crecimiento en la conflictividad en la “fábrica social” ponía en cuestión el conjunto del proceso de reformas (su “éxito”) y la capacidad de las nuevas políticas de “combate a la pobreza” para contener a los “excluidos” hasta tanto los resultados del crecimiento económico se “derramaran”.

5. La tasa de explotación en Argentina.

En síntesis, se aprecia a lo largo de este capítulo como la dinámica del programa de convertibilidad convocó a diferentes procesos que convergieron simultáneamente y de manera superpuesta para contrarrestar los efectos depresivos que la acumulación exitosa de capital tiene sobre su propia valorización. Estos mecanismos actuaron de manera directa por parte del capital o mediada a través de la actividad estatal para acrecentar violentamente la tasa de explotación del trabajo a lo largo de la década.

La combinación de los diversos mecanismos para el incremento en la explotación del trabajo permitieron que, al menos hasta mediados de 1998, se incrementara la masa de valor apropiado por el capital.

Tomando como fuente la estimación de Iñigo Carrera (2007: 100), quien calcula la plusvalía neta a partir de restar al PBI (producto de valor más consumo de capital fijo), el capital fijo consumido y el capital circulante consumido en salarios (salarios directos más indirectos pagados por el uso de la fuerza de trabajo), podemos ver que la masa de plus-valor apropiada por el capital creció entre 1991 y 1998 en un 35,4% (cuadro 4.1).

Cuadro 4.1. Masa de plusvalía neta. Millones de pesos de 2004. Argentina, 1990-2001.

Año	Masa de plusvalía neta
1990	143198
1991	159722
1992	155616
1993	155238
1994	177823
1995	172191
1996	196604
1997	215591
1998	216291
1999	197545
2000	202029
2001	188123
2002	182068
2003	201020
2004	231741

Fuente: Iñigo Carrera (2007). Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 4.8 en el anexo del capítulo.

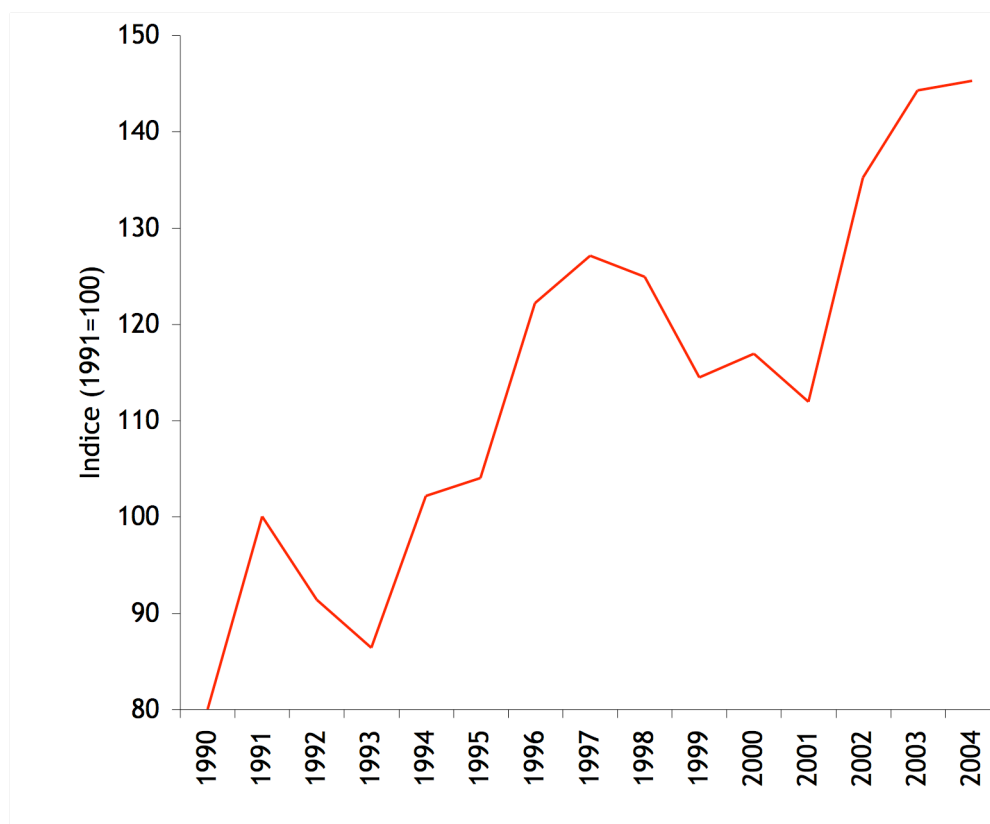
Este incremento se sostuvo, como vimos, tanto en la expansión extensiva de la explotación del trabajo (es decir, en el incremento en la cantidad de horas totales trabajadas y la intensidad del trabajo, ambas creadoras de más valor) como por la mayor explotación (es decir, una mayor tasa de plus-valor, pl/v).

El resultado global de las diferentes estrategias encaradas fue que la tasa de explotación aumentó.

Nuevamente, a partir de las estimaciones de Iñigo Carrera (2007: 100) elaboradas con información del INDEC, estimamos (como aproximación al concepto) que la relación entre el plus-valor y la masa de capital variable (que incluyen los salarios directos e indirectos pagados por la fuerza de trabajo, incluyendo los salarios equivalentes que corresponden al

eventual trabajo directo del capitalista y de los productores independientes de mercancías) aumentó en un 24,9% desde el comienzo de la convertibilidad y hasta 1998 (Figura 4.5).

Figura 4.5. Tasa de explotación (plusvalía/capital variable). Argentina. 1990-2004.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de Iñigo Carrera (2007). Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 4.9 en el anexo del capítulo.

Es decir que hasta 1997-1998 la creciente composición orgánica del capital y por lo tanto el tendencial deterioro en la tasa de ganancia pudo ser compensado por el aumento generalizado y global de la explotación del trabajo. Sin embargo, hacia finales de los años noventa, los niveles de conflictividad social en aumento y una nueva composición política de la clase trabajadora comenzaron a deteriorar la consistencia del proyecto capitalista en Argentina.

Una cuestión importante a aclarar en relación a nuestra estimación de la tasa de explotación tiene que ver con la distinción entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo de valor (y plusvalor). Dado que sólo el trabajo productivo (de valor) puede lograr la transformación de plusvalor en capital, es decir valor que se multiplica, la distinción es fundamental (Marx, 1866: 77).

Mientras el trabajo productivo es esencial en la producción de plusvalor, el trabajo improductivo no lo crea y por ello no es fuente de acumulación (Savran y Tonak, 1999: 116). No sólo los salarios pagados por el trabajo improductivo debe ser pagado de la masa de plusvalor, sino que actúa como una limitación a la capacidad de acumulación. Por lo mismo, afecta la estimación empírica de la tasa de plusvalor, entre otros conceptos.

El hecho de que el plusvalor sea exclusivamente producto del trabajo productivo implica que un incremento en la proporción de trabajo improductivo en relación al trabajo productivo supondrá una reducción en la masa de plusvalor producida y por ello, si todo lo demás permanece constante, en la tasa de ganancias.

Acordamos con Savran y Tonak en que los trabajadores productivos son aquellos trabajadores asalariados (cuya fuerza de trabajo se intercambia por capital bajo la forma de salario, es decir capital variable), que participan de procesos de producción de mercancías y que realizan tareas en el proceso inmediato de producción de valores de uso a través de la transformación y apropiación de la naturaleza (Savran y Tonak, 1999: 124, 128). Trabajo improductivo será aquel que no cumple con esas condiciones e incluye tanto a los trabajadores en servicios personales (donde el intercambio de fuerza de trabajo es por renta y no por capital), actividades en la producción mercantil no capitalista (donde no hay trabajo asalariado y por ello no hay explotación), en la producción de valores de uso no mercantilizados (en particular, empleos estatales como seguridad, administración pública, docencia, etc.), y aquellos trabajos vinculados a la esfera de la circulación de mercancías o, dicho de otra manera, involucrados en la transformación formal de las mercancías producidas. Sin ser exhaustivos, y a modo de ejemplo, estos últimos trabajos incluyen el empleo en la banca, seguros, comercio, entre otros.

Vale enfatizar que la distinción entre trabajo productivo e improductivo para el capital, no se basa en el carácter del valor de uso producido (bienes o servicios, por ejemplo), sino en el hecho de que el trabajo se productor de plusvalor.

Sobre la base de esta definición, podemos señalar que si bien la estimación que utilizamos para calcular la evolución de la tasa de plusvalor se basa en el empleo total, entendemos que es una aproximación razonable por dos motivos fundamentales. Primero, porque según la información que provee el INDEC, la participación del empleo asalariado en el empleo total se ha mantenido prácticamente constante en el período analizado (Cuadro 4.2).

Cuadro 4.2. Estructura del empleo total. Grandes aglomerados urbanos. Argentina.

Período	Patrón	Cuenta propia	Asalariados	Trabajadores sin salario
Mayo 1991	5,2	24,5	69,5	0,8
Mayo 1998	4,9	21,1	72,9	1,1

Fuente: INDEC.

Segundo, porque dentro del empleo asalariado, la participación de los empleos en las ocupaciones que *grosso modo* pueden definirse como productivas (de plusvalor) se han mantenido constantes en el período, si bien su estructura se ha modificado sustancialmente (cuadro 4.3). Del cuadro surge que si tomamos como aproximación básica de los empleos productivos aquellos de la industria manufacturera, transporte, almacenamiento y comunicaciones y construcción, estos han pasado de un 36,3% del total del empleo asalariado a 34,6% entre mayo de 1991 y mayo de 1998.

Cuadro 4.3. Estructura del empleo asalariado. Grandes aglomerados urbanos. Argentina.

Período	Indus. Manuf.	Transporte, Almacena., y Comunic.	Construc.	Comercio, Restaurantes y Hoteles	Finanzas, etc.	Otros
Mayo 1991	23,6	6,2	6,5	20,4	8,3	35,0
Mayo 1998	18,6	8,8	7,2	18,4	11,3	35,7

Fuente: INDEC. Nota: la categoría "otros" incluye fundamentalmente al conjunto de los trabajadores estatales, trabajadores en servicios personales y de servicio doméstico que pudieran haber sido clasificados como asalariados. Nota: 2: Finanzas, etc. incluye las actividades de Finanzas, Seguros, Bienes Inmobiliarios y Servicios a Empresas.

De aquí surge que nuestra estimación sobre la evolución de la tasa de explotación es adecuada, más allá de que subestima su nivel.¹⁶⁰ En cualquier caso, el efecto neto de las variaciones observadas en el cuadro 4.2 y el cuadro 4.3 es ambiguo pues el leve aumento en el empleo asalariado aumenta en principio la masa de trabajo productivo mientras la reducción leve en el empleo en ocupaciones productivas la reduce.

¹⁶⁰ La subestimación surge de que en el denominador de nuestra tasa de explotación se incluye las remuneraciones de trabajadores no productivos y en el numerador excluye del plusvalor los ingresos de aquellos trabajadores no productivos cuyos salarios se pagan del mismo.

6. De la explotación a la esfera de la circulación.

La principal tendencia contrarrestante a la caída en la tasa de ganancia, la tendencia al aumento en la tasa de explotación, actuó de manera eficaz durante buena parte de los años noventa para desplazar la actualidad de la crisis en el proceso de valorización.

A fuerza de una profunda desestructuración de las condiciones de producción y reproducción de la fuerza de trabajo, los sectores capitalistas pudieron avanzar en su reestructuración ampliando tanto su capacidad de crear valor como su capacidad de apropiarlo. Ese proceso involucró fundamentalmente la descomposición (política) de la clase trabajadora a los fines de conseguir que las ganancias de productividad se tradujeran en la depreciación y desvalorización de la fuerza de trabajo, permitiendo desacoplar el crecimiento en la producción de valores de uso de las condiciones concretas de existencia de la clase trabajadora. Solamente de ese modo el aumento en la productividad global del trabajo pudo aparecer bajo la modalidad de una creciente explotación (relativa, aunque también absoluta) de la fuerza laboral. Sin la descomposición política (aumento en el grado de separación de la clase trabajadora), la mayor productividad no hubiera operado como fuerza contra-restante tan eficaz a la tendencia dominante a la crisis.

Sin embargo, comenzada la segunda mitad de los noventa se consolidó un proceso de recomposición de las fuerzas de los sectores trabajadores ocupados y desocupados que les permitió recuperar posiciones para enfrentar la avanzada de la reestructuración capitalista. Así durante esa segunda etapa, las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo comienzan a mostrar las crecientes dificultades de los sectores dominantes para imponer la continuidad de la valorización del capital.

A partir de 1998 se inicia un proceso en el cual la creciente contradicción entre la forma y el contenido de la producción de valor se manifiestan con fuerza bajo una recesión y crisis prolongada. Este proceso de desvalorización activa del capital encuentra a una clase trabajadora en condiciones, nuevamente, de enfrentar la tendencia a su propia desvalorización y por lo tanto de rechazar la imposición (como necesidad) de asumir unilateralmente los costos de las contradicciones del capital como relación social.

Por supuesto, esto no supuso que los sectores trabajadores estuvieran en condiciones de evitar las tendencias objetivas del proceso de (des)valorización del capital. El profundo deterioro de las condiciones de vida de la población trabajadora en el período 1998-2002 así lo muestran. Lo que si ocurrió es que los trabajadores encontraron nuevas modalidades de articulación de

su capacidad de resistencia a las tendencias del capital “recordando” que éste no es más que una relación social objetivada, pero relación social al fin. La crisis del capital en Argentina puso nuevamente, “cara-a-cara”, a los sectores sociales antagónicos.

En este capítulo mostramos el desarrollo conceptual y concreto de la tendencia al aumento en la tasa de explotación. Sin embargo, siendo esta la tendencia contrarrestante fundamental, por presentar el antagonismo social en su expresión más clara, no es la única ni siempre la principal.

La década de los noventa en Argentina fue escenario del desplazamiento de las contradicciones del capital, que como marcamos eran enormes y crecientes a medida que avanzaban los años, a la esfera de la circulación del capital. En ese nivel, las contradicciones del capital suelen ocultarse o presentarse bajo formas metamorfoseadas, pero siempre pueden rastrearse su vínculo a sus determinaciones esenciales.

El próximo capítulo buscaremos seguir algunas de las determinaciones más importantes en lo que refiere al desarrollo de las contradicciones en la esfera de la circulación del valor.

7. Anexo

Cuadro 4.4. Salario nominal en pesos (mensual) y precios minoristas (índice de precios al consumidor, nivel general). Argentina. I 1993 - II 2002.

Período	A	B
I 1993	579,2	1,000
II 1993	605,1	1,036
I 1994	633,3	1,047
II 1994	637,0	1,074
I 1995	616,5	1,094
II 1995	605,5	1,098
I 1996	592,4	1,095
II 1996	590,8	1,100
I 1997	599,4	1,103
II 1997	590,0	1,104
I 1998	611,6	1,113
II 1998	626,7	1,115
III 1998	619,7	1,111
I 1999	602,8	1,107
II 1999	625,6	1,101
III 1999	596,6	1,095
I 2000	586,9	1,094
II 2000	591,1	1,087
I 2001	579,6	1,086
II 2001	573,4	1,072
I 2002	548,5	1,235
II 2002	526,7	1,481

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

A: Salario mensual percibido por los trabajadores en relación de dependencia. Argentina, total aglomerados. Fuente: EPH/INDEC.

B: Índice de precios al consumidor, nivel general. Argentina. Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

Cuadro 4.5. Salario real (medido en número de ‘líneas de pobreza’). Argentina. I 1993-I 2003.

Trimestre	A	B	C
I 1993	579,2	137,01	4,23
II 1993	605,1	137,99	4,39
I 1994	633,3	142,89	4,43
II 1994	637,0	146,38	4,35
I 1995	616,5	151,73	4,06
II 1995	605,5	154,71	3,91
I 1996	592,4	154,83	3,83
II 1996	590,8	156,32	3,78
I 1997	599,4	155,61	3,85
II 1997	590,0	157,63	3,74
I 1998	611,6	159,77	3,83
II 1998	626,7	160,48	3,91
III 1998	619,7	161,19	3,84
I 1999	602,8	156,35	3,86
II 1999	625,6	155,655	4,02
III 1999	596,6	154,96	3,85
I 2000	586,9	152,92	3,84
II 2000	591,1	151,10	3,91
I 2001	579,6	154,30	3,76
II 2001	573,4	150,11	3,82
I 2002	548,5	193,77	2,83
II 2002	526,7	231,77	2,27

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

A: Salario mensual percibido por los trabajadores en relación de dependencia. Argentina, total aglomerados. Fuente: EPH/INDEC.

B: Valor de la Canasta Básica Total (Línea de pobreza). Fuente: EPH/INDEC.

C: A / B. Salario real, medido en número de líneas de pobreza.

Cuadro 4.6. Salario mínimo real y salario medio real. Número índice, 1986-1990=100.

Argentina, 1991-2002.

Año	A	B
1991	91,2	64,0
1992	95,7	53,3
1993	101,4	73,2
1994	102,3	95,2
1995	95,2	92,0
1996	92,1	91,9
1997	92,1	91,4
1998	94,4	90,6
1999	93,1	91,6
2000	92,3	92,5
2001	91,3	93,5
2002	67,6	75,3

Fuente: Ministerio de Trabajo.

A: Salario real promedio. Número índice. Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (DGEyFPE - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, en base a datos de Encuesta de salarios del MTEySS).

B: Salario mínimo real. Número índice. Fuente: Ministerio de Trabajo.

Cuadro 4.7. Conflictos laborales y acciones directas (medidas de fuerza). Argentina, 1989-2001.

Año	A	B	C
1989*	92,1	45	49%
1990	88,2	44,7	51%
1991	78,6	34,8	44%
1992	84,7	34,6	41%
1993	93,7	30,3	32%
1994	98,1	43,8	45%
1995	84	50,7	60%
1996	55,2	30,3	55%
1997	63,7	39,8	62%
1998	54,6	28,7	53%
1999	57,1	35,7	63%
2000	59,2	41,6	70%
2001**	69,4	47,6	69%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de Gómez (2000). Nota: * Se toma de junio a diciembre. ** Se toma enero a mayo.

A: Promedio de conflictos mensuales. Conflictos registrados de un relevamiento de cinco diarios de tirada nacional. El "conflicto laboral", tomado como unidad de análisis, es definido como todo tipo de acción declarada, por la cual cualquier colectivo de fuerza de trabajo persigue la satisfacción de demandas o conseguir realizar intereses propios en la esfera de las relaciones sociales de producción. Fuente: Gómez (2000).

B: Promedio de conflictos mensuales con medidas de fuerza. Conflictos registrados de un relevamiento de cinco diarios de tirada nacional. Fuente: Gómez (2000).

C: B / A. Proporción de conflictos con medidas de fuerza. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de Gómez (2000).

Cuadro 4.8. PBI, costo laboral, capital fijo consumido y masa de plusvalía neta. Millones de pesos de 2004. Argentina, 1990-2004.

Año	A: PBI	B: Costo laboral (capital variable)	C: Capital fijo consumido	D: Masa de plusvalía neta
1990	375350	177860	54292	143198
1991	362632	158663	44247	159722
1992	364085	169131	39338	155616
1993	373734	178484	40012	155238
1994	390504	172883	39797	177823
1995	378619	164426	42003	172191
1996	398715	159821	42290	196604
1997	426798	168509	42698	215591
1998	431681	171959	43431	216291
1999	414240	171439	45256	197545
2000	419171	171597	45544	202029
2001	400565	166965	45476	188123
2002	370216	133720	54427	182068
2003	392464	138392	53052	201020
2004	447643	158428	57474	231741

Fuente: Iñigo Carrera (2007: 100).

A: Producto bruto interno (producto de valor más consumo de capital fijo). En pesos constantes de 2004. Fuente: Iñigo Carrera (2007, cuadro B.4), sobre la base de datos del INDEC.

B: Costo laboral: empleo total por salario (directo más indirecto) promedio para toda la economía. En pesos constantes de 2004. Fuente: Iñigo Carrera (2007, cuadros B.6 y B.8), sobre la base de datos del INDEC.

C: Capital fijo total en maquinarias y equipos y en construcciones. En pesos constantes de

2004. Fuente: Iñigo Carrera (2007, cuadro B.15), sobre la base de datos del INDEC.

D: Plusvalía neta: PBI (A) menos costo laboral (B) menos consumo de capital fijo (C). En pesos constantes de 2004. Fuente: Iñigo Carrera (2007, cuadro B.15), sobre la base de datos del INDEC.

Cuadro 4.9. Tasa de explotación (plusvalía/capital variable). Argentina. 1990-2004.

Año	Capital variable (\$, moneda constante)	Plusvalía (\$, moneda constante)	Tasa de explotación (1991=100)
1990	177860	143198	80,0
1991	158663	159722	100,0
1992	169131	155616	91,4
1993	178484	155238	86,4
1994	172883	177823	102,2
1995	164426	172191	104,0
1996	159821	196604	122,2
1997	168509	215591	127,1
1998	171959	216291	124,9
1999	171439	197545	114,5
2000	171597	202029	117,0
2001	166965	188123	111,9
2002	133720	182068	135,3
2003	138392	201020	144,3
2004	158428	231741	145,3

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de Iñigo Carrera (2007: 100).

A: Costo laboral: empleo total por salario (directo más indirecto) promedio para toda la economía. En pesos constantes de 2004. Fuente: Iñigo Carrera (2007, cuadros B.6 y B.8), sobre la base de datos del INDEC.

B: Plusvalía neta: ver cuadro 4.6 para modo de cálculo. En pesos constantes de 2004. Fuente: Iñigo Carrera (2007, cuadro B.15), sobre la base de datos del INDEC.

C: Tasa de explotación = plusvalía neta (B) / costo laboral (A). Número índice, 1991=100. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de Iñigo Carrera (2007).

CAPITULO 5. Contradicciones del capital (a escala expandida) en la circulación.

1. Introducción

El proceso de producción del capital se presenta, entonces, bajo una forma contradictoria. Como tendencia mientras que la producción se incrementa de manera absoluta, el consumo masivo o necesario se contrae relativamente. De manera paralela, el aumento en la composición orgánica del capital tiende a impulsar el incremento en la tasa de explotación. En los capítulos anteriores señalamos de que manera se articulan estas tendencias.

Ambas tendencias pueden analizarse concentrándose fundamentalmente en el espacio de la producción de valor y plusvalor, sin atender en detalle al espacio de la circulación del valor. Sin embargo, el desarrollo de esos movimientos contradictorios se presenta en la esfera de la reproducción del capital (que combina la distribución del valor y su circulación con su producción) como contradicción entre la valorización del capital y sus efectos sobre la capacidad de consumo y producción por parte de la sociedad. Es decir, como contradicción entre la capacidad de la sociedad de producir valor (y plusvalor) y las posibilidades de realizarlo.

En este capítulo buscaremos profundizar en el análisis de la crisis argentina iniciada en 1998, incorporando las contradicciones que surgen de la circulación del valor y el plusvalor.

2. Acumulación de capital y contradicción producción-realización del plusvalor.

Podría decirse que en el espacio de la reproducción del capital se yuxtaponen las contradicciones fundantes de la producción de valor y plusvalor con aquellas de su circulación. De allí que algunos autores, por ejemplo Arrighi (1978), propongan una lectura de la crisis en el capitalismo que se base en dos explicaciones contrapuestas.

Por un lado, las mercancías producidas se encuentran siempre en peligro de permanecer sin venderse debido a la base restringida del consumo bajo la forma de producción capitalista. El plusvalor producido en el proceso de producción no se realiza, no convirtiéndose en ganancia. Ello ocurre porque parte de las mercancías no se venden o sólo lo hacen a precios tan bajos que la ganancia potencial o implícita se ve reducida o anulada. En este caso, la crisis se produciría porque la tasa de explotación es ‘demasiado alta’ para permitir la realización del plusvalor. La crisis se presenta como una crisis por falta de “demanda efectiva”.

Por otra parte, si por alguna razón la tasa de explotación no sube o aun cae, la acumulación no tenderá a colisionar con un consumo restringido, dado que los ingresos de los trabajadores crecerán al menos al ritmo de la productividad. En ese caso, la acumulación enfrentaría los límites establecidos por la “caída en la tasa de ganancia”. El plusvalor producido es insuficiente para remunerar una masa creciente de capital. En este caso, la crisis sería producida porque la tasa de explotación es ‘demasiado baja’ para una remuneración ‘adecuada’ del capital.

En ambos casos, la crisis se manifiesta en una caída en la tasa de ganancia y la sobreproducción de mercancías. Así, según Arrighi, mientras que en el primer caso la tasa de ganancia cae porque hay sobreproducción de mercancías (en relación a la demanda de medios de consumo) y el plusvalor no puede ser totalmente transformado en ganancia, en el segundo caso hay sobreproducción porque la caída en la tasa de ganancia reduce la demanda de medios de producción. A pesar de las similitudes, en la primera situación la sobreproducción se manifiesta en los sectores que producen medios de consumo para los trabajadores. En el segundo caso, por el contrario, ocurriría lo opuesto: habría un exceso de producción más manifiesto en la producción de medios de producción.

Nuestra investigación nos ha llevado hasta aquí a refutar esa relación unívoca, unilateral entre el proceso de valorización, la tasa de explotación y la crisis. Hemos visto como, por el contrario, en la experiencia Argentina de la década de los noventa la tasa de explotación creciente acompañó el proceso de valorización del capital, contribuyendo a desplazar en el tiempo la actualidad de su crisis.

Mostramos cómo la reproducción exitosa del capital parece a priori un proceso sin límites. Sin embargo, el propio capital como relación contradictoria crea las barreras que lo conducirán a la crisis. La ley tendencial de caída en la tasa de ganancia explica esa contradicción y sus resultados.

En la misma medida en que el capital crea barreras a su propia reproducción crea también los medios para superarlas. Mientras en la esfera de la producción la relación-capital, la contradicción entre capital y trabajo, constituye el fundamento y las precondiciones para la crisis, la esfera de la circulación (distribución, consumo) se constituye como el espacio en que la crisis puede ser temporalmente conjurada.

Sin embargo, en la circulación del capital las contradicciones provenientes de la producción se presentan nuevamente, bajo formas distintas, pero de manera tal que la crisis puede ser sólo aplazada pero no abortada. Como señalaba Marx:

...la producción de plusvalor, así como del valor en general, adquiere nuevas determinaciones en el proceso de circulación; el capital recorre el ciclo de sus transformaciones; por último sale, por así decirlo, de su vida orgánica interna para entrar en relaciones vitales exteriores, en relaciones en las cuales no se enfrenta el capital y el trabajo, sino el capital con el capital, por una parte, mientras que por la otra se contraponen los individuos simplemente como compradores y vendedores... la forma originaria, en la cual se enfrentan el capital y el trabajo asalariado, resulta encubierta por la intromisión de relaciones aparentemente independientes de ella... (Marx, 1894a: 50-51).

A través de la circulación se exaltan las contradicciones de la producción: las contradicciones se reproducen, reviven de una nueva forma, y también se superan, pero sólo son “superadas violentamente”.

La circulación del valor (la distribución, intercambio y consumo de la riqueza bajo su forma capitalista) se presenta como un espacio clave para comprender la forma que asume la crisis. El análisis de esta determinación del capital permite comprender porqué la crisis puede en determinadas circunstancias parecer provocada por la falta de demanda sin ser causada por ella.

Su análisis permite además comprender los mecanismos que operan para postergarla. En particular en un espacio nacional de valor dependiente y periférico como la economía argentina, el análisis de la circulación permitirá dar cuenta de elementos esenciales en la fenomenología de la crisis. En efecto, más allá de las determinaciones generales que pueden analizarse sobre las relaciones que se establecen en el espacio de la circulación de valores de uso y de valor, ubicar la posición periférica y dependiente del capitalismo argentino permitirá captar ciertos elementos diferenciadores.

En este capítulo buscaremos avanzar en el estudio de las condiciones en que se desarrolló la circulación del valor y su articulación con la producción de valor y plusvalor en Argentina en los años noventa, a los fines de desentrañar su vinculación con la crisis de la segunda mitad de la década. Para ello debemos primero discutir conceptualmente las principales determinaciones conceptuales de la esfera de la circulación del capital. Haremos esto a continuación.

3. Circulación, reproducción ampliada del capital y tendencia a la crisis.

Las transformaciones en la producción de capital son las que conllevan modificaciones en la esfera de la distribución y la circulación. Ambos son momentos fundados en la producción.

Como señala Bihr, contrariamente al ciclo del capital-dinero, que se cierra sobre sí mismo, el ciclo del capital productivo es un ciclo inacabado que debe repetirse incesantemente (Bihr, 2001: 288). Esto, que significa la necesidad periódica de repetición del proceso de producción del capital, implica necesariamente un proceso de reproducción (Bihr, 2001). De allí, que el capital productivo de impulso a la circulación de plusvalor.

El capital bajo la forma mercancía (M'), “preñado de plusvalor”, debe transformarse en dinero para realizar el plusvalor, y reconvertirse en nuevas mercancías a fin de recomenzar el ciclo de explotación. Por ello, la circulación del capital bajo la forma mercancía es función del capital.

Mientras que el ciclo del capital dinero ($D - D'$) y aquel del capital productivo ($P - P'$) se presentan como movimientos del valor capital adelantado (invertido), señala Marx que en el ciclo del capital mercancía ($M' - M'$) en la esfera de la circulación es el capital ya valorizado el que constituye el punto de partida, bajo la forma del producto/mercancía (Marx, 1885a: 109). Es decir que la repetición del ciclo del capital bajo su forma mercancía presupone el consumo (individual o productivo) de la totalidad de ese producto-mercancía que aparece como soporte. Solamente luego de que el capital se transforma de mercancía en dinero, este movimiento se divide en el movimiento del capital y movimiento del rédito. Es de esta manera que la distribución del producto social global, al igual que la distribución particular del producto para cada capital mercantil individual (sea en fondo de consumo individual, sea en fondo de reproducción del capital) quedan incluidas en el ciclo del capital.

Por otra parte, los ciclos $D - D'$ y $P - P'$ no presuponen la existencia por fuera de ellos mismos y ni la intervención, como mediación, de la forma funcional del capital que les sirve de punto de partida (Bihr, 2001: 291). Su existencia e intervención sólo son requeridas en la última fase del ciclo, para la conversión final del valor capital.¹⁶¹ Por el contrario, el desarrollo

¹⁶¹ “... en $D...D'$, $P...P$, los extremos finales D' y P son resultados directos del proceso de circulación... sólo se presuponen al final, una vez D' , la otra P , en otras manos. Como el ciclo se efectúa entre los extremos, ni D en un caso, ni P en el otro –ni la existencia de D como dinero ajeno, ni la de P como proceso de producción ajeno– aparecen como supuestos de estos ciclos” (Marx, 1885a: 112-113).

del capital mercancía supone la existencia por fuera de sí de los ciclos de otros capitales mercancía.

M'...M' presupone a M (= fuerza de trabajo + medios de producción) como mercancías ajenas en manos ajenas, que mediante el proceso de circulación introductoria se incorporan al ciclo y se convierten en capital productivo, como resultado de cuya función M' vuelve a convertirse entonces en la forma final del ciclo. (Marx, 1885a: 113).

De aquí que a través del ciclo del capital mercancía, pasemos del análisis del capital singular al ciclo del capital social (Bihr, 2001: 292). Como señala Marx:

el ciclo M'... M' ... exige que se lo considere no sólo como forma *general* del ciclo, es decir como una forma social bajo la cual se puede considerar cada capital industrial individual... y por lo tanto no sólo como forma de movimiento común a todos los capitales industriales individuales, sino simultáneamente como la forma en que se mueve la suma de los capitales individuales, es decir, la forma en que se mueve el capital global de la clase capitalista. (Marx, 1885a: 113, cursivas en el original).

Por ello, es en el espacio de la circulación (de mercancías, de valores) que puede analizarse la forma del movimiento del capital social y del plusvalor, o plusproducto, por él generado. Pero también permite analizar la manera en que se combina el conjunto del capital social con la circulación general de mercancías que alimentan los diversos procesos de consumo individual.

De aquí que cada capitalista deba vender las mercancías producidas por su capital cambiándolas contra capital, si ellos son medios de producción, o contra renta (o rédito) si se trata de medios de consumo. Asimismo, intentará comprar los elementos que le permitan renovar su propio capital productivo, sea bajo la forma de productos de otros capitales (en tanto adquiere medios de producción), como resultado del conjunto de la producción capitalista o, en sentido más amplio, de la reproducción social (en lo que involucra a la fuerza de trabajo). Esto presupone: (a) la compatibilidad mutua de los movimientos de múltiples capitales singulares que se entrecruzan en el seno del proceso de circulación y constituyen el capital social, y (b) la compatibilidad de los movimientos de múltiples capitales singulares con la circulación mercantil general, que abastece a los agentes sociales de la producción (trabajadores y capitalistas) de los medios de consumo necesarios para su reproducción a cambio de sus rentas respectivas (Bihr, 2001: 294).

Marx mostró como determinadas relaciones entre los componentes del capital en la producción se traducen en restricciones particulares en la esfera de la distribución y la

circulación del valor. En efecto, el ciclo del capital mercancía, del capital social, plantea dos problemas simultáneos. Por un lado, cuál deberá ser la composición en valor y bajo la forma natural (valor de uso) del capital mercancía total, es decir del producto social total, para que el mismo pueda reproducirse. Por otro lado, cuáles son las condiciones para que el capital social, el capital mercantil total, pueda ser realizado y así realizado el plusvalor que contiene.

Esas relaciones pueden estudiarse en su estructura más elemental dividiendo al capital global de un país, su capital social total, en dos grandes sectores o “secciones” (Marx, 1885b: 483).

Por un lado, se encuentra el sector I, productor de medios de producción, vale decir de “mercancías que poseen una forma bajo la cual deben ingresar en el consumo productivo, o cuando menos pueden hacerlo”. Este sector produce los medios para reemplazar el capital constante (fijo y circulante) consumido en la producción anual y para ampliar la escala de producción. Luego tenemos el sector II, productor de medios de consumo, “mercancías que poseen una forma bajo la cual ingresan en el consumo individual de la clase de los capitalistas y de la clase obrera”.

El sector I es fundamental para el proceso de acumulación de capital. La reinversión del plusvalor (es decir, su utilización para la compra expandida de los componentes del capital constante) es lo que permite la reproducción ampliada del capital.

Dentro del sector II tenemos dos grandes subsectores (Marx, 1885b: 493-494). Por un lado, se encuentra el sector que tiene como función producir los medios de subsistencia necesarios (sector IIa). Incluye tanto la producción de medios de consumo para la clase obrera como, en la medida en que son medios de subsistencia necesarios, una parte de los medios de consumo de la clase capitalista. Este sector tiene un papel fundamental para garantizar la reproducción de los medios materiales del capital variable. Por otro lado, se encontrará el sector en que se producen los medios de consumo suntuarios, que sólo entran en el consumo de los capitalistas y clases no trabajadoras (sector IIb). El flujo de valor destinado como demanda a esta producción surge como una deducción de la plus-valía acumulable.¹⁶²

A partir de este esquema “seccional” pueden establecerse determinadas relaciones que permiten dar cuenta de las condiciones necesarias para la reproducción (simple o ampliada) del capital, tanto bajo su forma de valores de cambio como de valores de uso.

¹⁶² Hacemos abstracción del papel que pueden tener las relaciones internacionales (exportaciones e importaciones) y la actividad fiscal del Estado.

En el caso de la “reproducción simple”, sin acumulación de capital, Marx estableció que la condición general de esa reproducción es que el valor del capital constante gastado por la sección II (productora de medios de consumo) estará determinada por la magnitud del valor del capital variable de la sección I (productora de medios de producción) y la tasa de plusvalor (Bihr, 2001: 299). Si I_v es el capital variable consumido en el sector I, II_c es el capital consumido en el conjunto del sector II y I_{pl} el plusvalor producido allí, entonces:

$$II_c = I_v + I_{pl} \quad (1)$$

Alternativamente, esa relación puede expresarse como (si pl' es la tasa de explotación):

$$II_c = I_v(1 + pl') \quad (2)$$

En consecuencia, en ese caso el capital consumido en el conjunto del sector II (II_c) deberá ser proporcional al capital consumido en la sección I, a fin de garantizar la “reproducción simple” del capital. En este caso, todo el plusvalor de I y II se gasta como rédito (Marx, 1885b: 614).

Más significativos son los resultados del análisis cuando pasamos a la “reproducción ampliada” del capital. En realidad sólo una parte del plusvalor se gasta como rédito, mientras otra parte se transforma en capital. La acumulación real sólo se verifica a partir de este supuesto (Marx, 1885b: 614).

Siguiendo a Bihr (2001: 299-300), indicando con pl/a al plusvalor acumulado (siendo pl/av el plusvalor convertido en capital variable adicional y pl/ac el transformado en capital constante adicional) y pl/d al plusvalor gastado como rédito, la condición de “reproducción” se transforma en:

$$II_c + II_{pl/ac} = I_v + I_{pl/av} + I_{pl/d} \quad (3)$$

Es decir, el capital constante consumido (II_c) y acumulado ($II_{pl/ac}$) en la sección II deberá ser equivalente a la fracción del producto que representan las rentas totales (salarios y plusvalor consumido improductivamente) de la sección I ($I_v + I_{pl/av} + I_{pl/d}$). De allí se deduce que la tasa de acumulación del sector II se encuentra estrictamente limitada por aquella del sector I (Bihr, 2001: 300).

Estas relaciones inter-sectoriales enmarcan la dinámica de la circulación del capital social en su conjunto y permiten delimitar la articulación entre la producción y la circulación del capital. Siguiendo a Bihr (2001: 300-301), cabe señalar cuatro conclusiones fundamentales.

Primero, mientras que a nivel de cada capital particular el proceso de circulación parece condicionar la repetición del proceso de producción, analizado a nivel del capital social el resultado es el inverso: el proceso de circulación de capital social se encuentra subordinado, en cuanto a su posibilidad, al proceso de producción. Es decir, a nivel global (social) la composición en valor y material del capital productivo (las proporciones entre capital constante y variable, y la tasa de explotación) son las que condicionan la posibilidad de la circulación del capital mercantil y el capital dinero.

En segundo lugar, las relaciones de proporcionalidad establecidas arriba indican que la reproducción (simple y ampliada) del conjunto del capital social domina a la reproducción de los capitales individuales. En el caso de la reproducción ampliada, es decir en el caso de un proceso de valorización y acumulación exitosa del capital, será la reproducción del capital social la que da cuenta de la posibilidad o no de la formación de nuevos capitales. En consecuencia, los capitales individuales no son más que fracciones del capital social con una autonomía relativa (Marx, 1885b: 430).

Tercero, tales proporciones establecen límites a la autonomización del capital (incluido el capital social) como valor en proceso. Esto implica que el capital no sólo debe respetar una cierta composición en valor sino también una composición particular bajo la forma natural (de valor de uso). Por ello, el valor en proceso que es el capital, no puede autonomizarse más que relativamente respecto del valor de uso de su propia producción. Por ello, no puede liberarse de las necesidades sociales que debe satisfacer, como condición de su propia reproducción como valor.

De aquí, en cuarto lugar, surge que las condiciones que rigen la circulación de las diferentes fracciones del capital social total y sus intercambios recíprocos, implican un crecimiento proporcionado de los capitales en las distintas secciones. En particular, la tasa de acumulación de capital (constante) en el sector II debe ser proporcional a la tasa de acumulación de capital (variable) en la sección I; lo mismo en cuanto a las dos subsecciones que componen el sector II. Esto significa que, en cuanto a sus condiciones de circulación, la reproducción del capital es esencialmente aleatoria (Bihr, 2001: 302).

Este análisis nos permite arribar a algunas conclusiones parciales que iluminan la relación entre el proceso de producción y el de circulación del capital en el particular caso de la economía argentina durante la década de los noventa.

Uno. La circulación del capital (y por lo tanto, su reproducción) está determinada por la producción. Si bien la circulación es indispensable para la producción, sólo puede circularse el capital, el valor y el plusvalor en la medida en que se lo produce. De allí que cuando el proceso de valorización es exitoso (acompañado de la desvalorización tendencial de las mercancías), el ciclo del capital-mercancía deberá enfrentarse a la necesidad de circular un creciente número de valores de uso, pero decreciente valor. La contradicción analizada en el capítulo 3 y que se expresa en la producción bajo la forma del desplazamiento (relativo) del capital variable por el capital constante, encontrará en la circulación una nueva forma de manifestación y una forma de solución parcial.

Dos. Los esquemas de reproducción prueban que el propio proceso de valorización del capital conforma los flujos de valor suficientes para garantizar, a priori, la demanda global que permita la realización del valor y plusvalor creado en la producción. Los esquemas de reproducción no sólo demuestran cómo se sustituyen recíprocamente la totalidad de las partes componentes del valor anual del producto social (capital constante + capital variable + plusvalor). Además, muestran cómo una parte del plusvalor producido puede dedicarse a la ampliación de la producción capitalista (en el caso de la reproducción ampliada) lo cual presupone, de hecho, su realización en el mercado. De manera tal que estos esquemas dan cuenta de la solución provisional al denominado problema de la realización. Como explica Rosdolsky, Marx señalaba que la producción capitalista crea sus propios mercados y con ello “resuelve” las dificultades de realización del plusvalor (Rosdolsky, 1989: 505). Sin embargo, esa resolución no hace desaparecer la dificultad por completo. Al decir de Marx, crea la forma dentro de la cual tal contradicción ‘puede moverse’, desplazando la dificultad de realización “a una esfera más amplia”, abriéndole “un campo de acción más dilatado” (Marx, 1885b: 571). De aquí que la solución del problema de la realización sólo puede residir en la constante extensión de los mercados (internos y externos).

Tres. Los esquemas de reproducción se basan en una abstracción analítica importante: presuponen que no se producen “revoluciones de valor”, es decir cambios en los niveles de productividad ni, por lo tanto, en el valor de las mercancías. Si, como vimos, el proceso de valorización y acumulación exitosa presupone e implica el tendencial incremento en la productividad del trabajo, los esquemas sólo nos permiten comprender las articulaciones fundamentales de la reproducción del capital social en su ‘curso normal’ (Rosdolsky, 1989: 531). Es decir, no ‘prueban’ que sea posible que la producción pueda extenderse hasta el

infinito sin conducir jamás a la sobreproducción de mercancías como proponía, entre otros, Hilferding (1927).

Estas conclusiones parciales proveen de los elementos básicos para poder avanzar en la discusión de las determinaciones más concretas de la esfera de la circulación del capital en la Argentina en los noventa y su vinculación con la crisis que comenzó a manifestarse en la segunda mitad de la década.

4. Reproducción del capital en una economía periférica

En esta sección avanzaremos en la discusión de las determinaciones de la circulación del capital en la Argentina en la década de los noventa. Enfatizaremos aquellos elementos que nos permitan comprender de qué manera esas determinaciones se articularon con la tendencia y realización de la crisis de reproducción capitalista en este país.

Para ello deberemos analizar primero cuáles son elementos que explican la orientación de los flujos de capital hacia las distintas secciones del capital global. Como señalamos antes los esquemas de reproducción dan cuenta de las relaciones estructurales entre esos sectores pero por sí no explican cómo es que la acumulación se orienta en el sentido de garantizar la reproducción del capital.

4.1 *Acumulación, precios de mercado y precios de producción*

El proceso de expansión ampliada del capital supone que, al menos, una porción del plusvalor creado es utilizada para la ampliación del stock de capital constante y variable. Este proceso de expansión estará dirigido hacia aquellos sectores de la producción que sean tendencialmente más rentables. Es decir, la inversión se dirigirá en mayor proporción hacia aquellas ramas que tengan precios de mercado por encima de sus precios de producción y por lo tanto estén generando rentabilidad extraordinaria. Esas serán las ramas más dinámicas de la economía. El resto de las ramas si bien pueden estar asimismo obteniendo rentabilidades positivas, tenderán a tener una tasa de ganancia por debajo de la media (es decir, sus precios de mercado se encontrarán por debajo de sus precios de producción).

Esto supone, en principio, que no hay una asociación directa entre la composición de capital de la rama y su tasa de acumulación. Es decir, no hay porque presuponer que las ramas con mayores composiciones orgánicas de capital tiendan a crecer más velozmente.

Recordemos que la composición orgánica es la relación que se establece entre el valor del capital constante y la masa de trabajo vivo aplicados en la producción. Si bien los sectores de

mayor composición orgánica son los que proporcionalmente al capital total invertido producen una menor masa de plusvalía, la necesidad de la perecuación de las tasas de ganancia se traduce en una configuración de precios de producción que garantiza que (tendencialmente) la rentabilidad media en todas las ramas sea igual. Esto significará que las ramas con mayor composición orgánica promedio tenderán a obtener tasas de ganancia por encima de las tasas de plusvalor que producen individualmente, apropiándose de una parte del plustrabajo generado en las otras ramas (con menor composición orgánica).

Sin embargo, esta perecuación no es producto de la competencia sino que supone simplemente un salto conceptual necesario desde la categoría de valor a la de precio de producción, en el pasaje analítico desde una esfera de mayor abstracción (capital en general) al nivel más concreto (pero aun abstracto) de múltiples capitales (Salama, 1975). A partir de aquí es dónde comienza a operar la competencia entre capitales orientando el flujo de plusvalor hacia los sectores cuyos precios de mercado tiendan a ser superiores a sus precios de producción. El movimiento de la competencia entre capitales es lo que garantizará que los precios de mercado oscilarán, tendencialmente, en torno a los precios de producción de mercado.

Hecha esta aclaración, queda claro que los sectores con mayores niveles de rentabilidad relativa no tendrán por qué ser, en principio, aquellos con mayores composiciones orgánicas. En realidad, los sectores más rentables y que tenderán a recibir la mayoría de las nuevas inversiones serán aquellos cuya demanda sea dinámicamente superior a su oferta. En efecto, la demanda social (solvente) por una determinada mercancía es la que establece la magnitud global de trabajo socialmente necesaria que debería ser aplicada a la producción de la misma. Cuando la demanda de la mercancía de una rama en particular supera a su oferta, esto indica que la necesidad social por esa mercancía supera la oferta de trabajo social aplicada a su producción. Esto se ve reflejado en una rentabilidad superior a la media (superior a la que está implícita en los precios de producción) e inducirá a una creciente acumulación de capital en esa rama. De esta manera, la circulación (demanda) no crea el valor ni determina su magnitud pero contribuye a determinar dónde se creará y cuál será su volumen (Salama, 1975).

4.2 Acumulación de capital y utilización improductiva del valor.

La pregunta sería entonces qué orienta la demanda global por las distintas clases de mercancías. En un nivel esencial, es la estructura de la producción, es decir son las relaciones materiales que se establecen entre el capital y el trabajo al interior del proceso de producción

de valor. Esto surge de que la oferta y la demanda global de bienes finales presupone la existencia de las diferentes clase y subdivisiones de clases que se reparten el rédito global de la sociedad (capital variable más plusvalor no acumulado) y lo consumen entre sí como rédito (Marx, 1894a: 246).

Dada una cierta tasa global de explotación, es decir una relación determinada entre el tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente, se establece la primera determinación de la distribución. La masa y proporción de plus-trabajo establece el primer límite, superior, al volumen de valor que puede ser destinado a la reproducción ampliada. La inversión en más capital constante (no sólo capital fijo, sino también circulante) y variable estará limitada por esa relación. Por otro lado, esa relación también limita el volumen global de la demanda de medios de consumo necesario (fundamentalmente, de los trabajadores).

Esta primera relación nos permite establecer que habrá una cierta causalidad entre el volumen de demanda para las ramas del sector productor de medios de consumo necesario (IIa) y el ritmo del proceso de valorización, mediados por la tasa de explotación. Una mayor tasa de explotación permitiría, en principio, aumentar más rápidamente la acumulación y, consecuentemente, sostener y aumentar la demanda y producción en el sub-sector IIa.

Esto surge como una paradoja pues contradice la hipótesis subconsumista que, detrás de Keynes, sostiene una larga serie de autores, muchos de ellos dentro de la corriente marxista (como por ejemplo, hemos visto Arrighi, 1978, pero también Baran y Sweezy, 1966). La hipótesis subconsumista sostiene que una mayor explotación (o, ahorro, aunque no es estrictamente lo mismo) se traduce en una reducción (relativa) del ingreso asalariado, un menor valor del ‘multiplicador’ del ingreso y una caída en el consumo agregado. Consecuentemente, la mayor explotación laboral se traduce en un menor nivel de demanda y oferta global y conduce eventualmente a la crisis.

Esta es la postura que sostienen ciertos autores, que han sido denominados “neo-populistas” por Bonnet (2003), respecto de la crisis argentina iniciada hacia 1998.¹⁶³ Esa lectura unilateraliza el peso del consumo masivo, que podríamos asimilar al consumo necesario en los esquemas de reproducción de Marx, al postular que la mayor explotación no se traduce en un mayor ritmo de acumulación y por lo tanto, una mayor demanda y producción global. Una

¹⁶³ Claudio Lozano es uno de quienes sostiene que uno de los fundamentos de la más reciente crisis argentina es “la depresión del consumo popular y ... la consecuente debilidad de la demanda interna” (Lozano, 2002).

visión estática de la dinámica de la economía capitalista conduce así a conclusiones inverosímiles.

Cierto es que no hay porque pensar que una mayor explotación se traducirá necesariamente en un mayor volumen de inversión. Sin embargo, al incorporar el componente de consumo capitalista o suntuario (IIb) en el análisis, como vimos, nada indica que la mayor plusvalía no pueda ser utilizada por los propietarios de los medios de producción y el resto de los sectores no trabajadores para su consumo no necesario, garantizando la realización improductiva del plusvalor.¹⁶⁴

Si bien la utilización del plusvalor a los fines del consumo suntuario entra en contradicción con las necesidades inmediatas de la acumulación de capital, esta demanda se hace al margen del ciclo del capital productivo y en nada afectan las posibilidades de valorización del resto de los sectores de la economía, sino tan solo su tasa de acumulación (Marini, 1979b). Es decir, en la medida en que la mayor explotación del trabajo se traduce en una mayor masa de plusvalor disponible, el consumo suntuario y la producción de artículos suntuarios puede aumentar a costa de las posibilidades de acumulación de los otros sectores que crecerán relativamente más despacio.

La mayor demanda de mercancías suntuarias se traducirá en un aumento en los precios por encima de los precios de producción del sector, permitiendo una mayor acumulación en IIb. Sin embargo, los mayores precios en la producción de IIb no alterarán las posibilidades de valorización de I y IIa pues esas mercancías suntuarias no entran en el ciclo del capital productivo (bajo la forma de capital constante y/o capital variable). Por ello, las posibilidades de valorización no se verán alteradas en los otros sectores, aunque si las posibilidades de acumulación, pues parte de la plusvalía será desviada a la acumulación en IIb.

Esto es importante pues en situaciones de expansión de la acumulación que implican fuertes procesos de reestructuración productiva, acelerado incremento de la productividad laboral y fuerte aumento en la composición orgánica del capital, es factible observar una combinación de reducción (relativa, pero aun absoluta) en el volumen de capital variable utilizado, combinado con un aumento sostenido y correlativo en la masa de valor destinada a la

¹⁶⁴ Marx señala para el caso de la reproducción simple que "... cuando la clase de los capitalistas vuelca dinero a la circulación para gastar su rédito, retira a su vez de la circulación el mismo dinero, y que por tanto ese proceso siempre puede comenzar de nuevo; que, por ende, considerada como clase de los capitalistas, queda como siempre en posesión de esa suma dineraria requerida para realizar el plusvalor" (Marx, 1885b: 578).

demanda de consumo suntuario. El caso de la Argentina en los años noventas es ejemplar en tal sentido.

Cuadro 5.1. Masa de salarios y participación del ingreso de los asalariados en el consumo total de los hogares privados. Argentina, 1993-2002.

Año	Salarios / consumo total	Consumo no asalariado / demanda agregada	Consumo total / demanda agregada
1993	56,9%	27,3%	63,3%
1994	52,0%	30,4%	63,2%
1995	51,8%	30,0%	62,3%
1996	48,5%	31,8%	61,7%
1997	47,1%	32,5%	61,5%
1998	48,8%	31,3%	61,1%
1999	51,3%	30,7%	62,9%
2000	51,6%	30,1%	62,2%
2001	53,9%	28,8%	62,5%
2002	48,8%	28,1%	54,9%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de INDEC.

Se aprecia en el cuadro 5.1 la caída significativa de casi diez puntos porcentuales en la participación de la masa de salarios en relación al consumo total de los hogares en el período 1993-1997. Este ratio alcanza su valor más bajo en 1997 para luego subir hasta 2001. Este es el elemento de realidad que aprehenden las hipótesis sub-consumistas de la crisis argentina.

Sin embargo, mientras cae la masa de consumo representada por los salarios, el consumo total sólo cae marginalmente. En efecto, la caída en la participación de los gastos necesarios (aproximados por la masa de salarios) en la demanda global de mercancías es compensada por el aumento de más de 5 puntos porcentuales en el consumo no asalariado.

En consecuencia, a pesar de la caída relativa en el consumo masivo, provocada por la tendencia al aumento en la composición orgánica del capital en las condiciones ya analizadas, no observaremos una situación de falta de demanda efectiva o ‘sub-consumo’.

En realidad, se aprecia un desvío de la demanda desde las ramas ligadas al consumo popular (‘ramas tradicionales’: alimentos, bebidas) hacia las ramas más ligadas al consumo de los sectores de altos ingreso que viven del consumo de la plusvalía.¹⁶⁵ Estas son las típicamente denominadas ‘ramas dinámicas’: bienes de consumo durable, en particular de alta gama

¹⁶⁵ Siguiendo a Marini (1979b) este sería el patrón típico de las economías dependientes, donde la estructura de producción tiende a orientarse hacia los sector productores de “bienes suntuarios”. De esa manera, esta fase del proceso de circulación de capital (M’-D’, la fase de realización) contribuye a orientar la producción en el sentido de separarla aun más de las necesidades de consumo de las masas.

(automóviles, vivienda, electrónicos) y servicios (en particular, turismo, financieros y servicios ‘modernos’ como comunicaciones). Esto daría como resultado, por otra parte, la expansión relativamente más veloz de esas ramas, cuyos precios tenderían a ubicarse por encima de sus precios de producción. A modo de ejemplo, mientras la demanda aparente del conjunto de las ramas de producción típicamente ‘tradicionales’ como “Elaboración de productos lácteos”, “productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas frescas y secas, café, té, yerba mate y especias” y “bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales, jugos de frutas y bebidas espirituosas” creció un 19,9% entre 1993 y 1997, la demanda aparente del conjunto de las ramas ‘suntuarias’ de “cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico” y de “vehículos automotores” aumentó un 24,1%, en igual período.¹⁶⁶

Se observa pues que en condiciones generales de rentabilidad para el capital, la reproducción ampliada del mismo puede sostenerse a pesar de una caída relativa (aun absoluta) en el consumo masivo y de un nivel relativamente estable de acumulación productiva.

4.3 Importaciones, demanda global y plusvalor.

A partir de los esquemas de reproducción básicos puede verse que la falta de demanda efectiva no es un elemento consustancial con la reproducción del capitalismo, es decir no es fundamento de sus crisis.

Podría alegarse el carácter simplificado de los esquemas. En particular que los mismos obvian la relación entre la reproducción capitalista y el comercio exterior o mercado mundial. El propio Marx fue explícito al respecto señalando que las relaciones analizadas eran válidas en general en tanto no se vieran alteradas por el comercio exterior (Marx, 1885b: 499).

Por ello a fin de tener una visión más completa del problema, en lo que resta del capítulo intentaremos dar cuenta de las principales determinaciones que involucran al comercio exterior en el problema de la reproducción capitalista y su crisis, utilizando el análisis para comprender a un nivel más concreto la crisis argentina. Al establecer nuevas mediciones podremos comprender por qué el comercio exterior no elimina las contradicciones que surgen en la reproducción del capital. En la medida en que el mismo no se limita simplemente a reponer los diversos componentes del capital, lo único que logra es desplazar las contradicciones a un espacio ampliado (Marx, 1885b: 571).

¹⁶⁶ Cabe aclarar, por supuesto, que es difícil separar empíricamente la demanda y producción para consumo necesario de aquella para consumo suntuario. Los datos son pues indicativos. Las estimaciones son nuestros propios cálculos sobre la base de la Encuesta Industrial del INDEC.

En efecto, las relaciones internacionales y en particular el intercambio internacional de mercancías, que es lo que nos interesa aquí, tiene mucha relevancia para la dinámica de reproducción de una economía capitalista. En particular, en una economía periférica y dependiente, tanto la consideración de las importaciones y las exportaciones de mercancías incorporan determinaciones importantes a la hora de analizar su desarrollo y crisis.

Desde el punto de vista de la aplicación del valor para el consumo (productivo o improductivo), la demanda de importaciones es una fuga de gasto fuera del espacio nacional de valor. Las importaciones pueden servir para satisfacer las necesidades del ciclo del capital en términos de valores de uso, tanto para el reemplazo de medios de producción, como bajo la forma de medios de consumo. Sin embargo, ellas implican una fuga de poder de compra hacia el exterior que significará una pérdida de demanda para los productores locales. Esto supondrá la no realización del plusvalor de una parte equivalente de la producción doméstica de mercancías.

Kalecki (1933) mostró como la masa de ganancias es equivalente a la suma de los gastos en capital constante (inversión), más el consumo suntuario, más el saldo del comercio exterior (exportaciones menos importaciones). De aquí se deduce que el incremento en las importaciones tenderá a reducir la masa de ganancias disponibles y por tanto las posibilidades futuras de acumulación.

La caída en la demanda en los sectores productores de mercancías para la venta doméstica que compiten con la producción importada tenderán a ver caer sus rentabilidades, reduciendo en relativamente su capacidad de acumular.

Esta caída en la capacidad de acumulación será proporcional a la demanda desplazada hacia el exterior. Dado que la Argentina es una economía periférica y dependiente podemos sostener que, siguiendo a Marini (1979b) el desplazamiento de la producción doméstica por la producción importada será mayor primero en la producción de medios de producción, luego en la producción de mercancías suntuarias, y por último en la producción de mercancías de consumo necesario.

En el primer caso, la industria manufacturera en los países dependientes apoyan su proceso inversor en la importación de bienes de capital de los países capitalistas avanzados. Los capitales domésticos tenderán a orientar parte de su demanda de medios de producción hacia el exterior a fin de enfrentar la competencia, adquiriendo maquinaria ‘de punta’. A esto habría que agregarle el efecto de la inversión extranjera directa (IED) que tienen un elevado

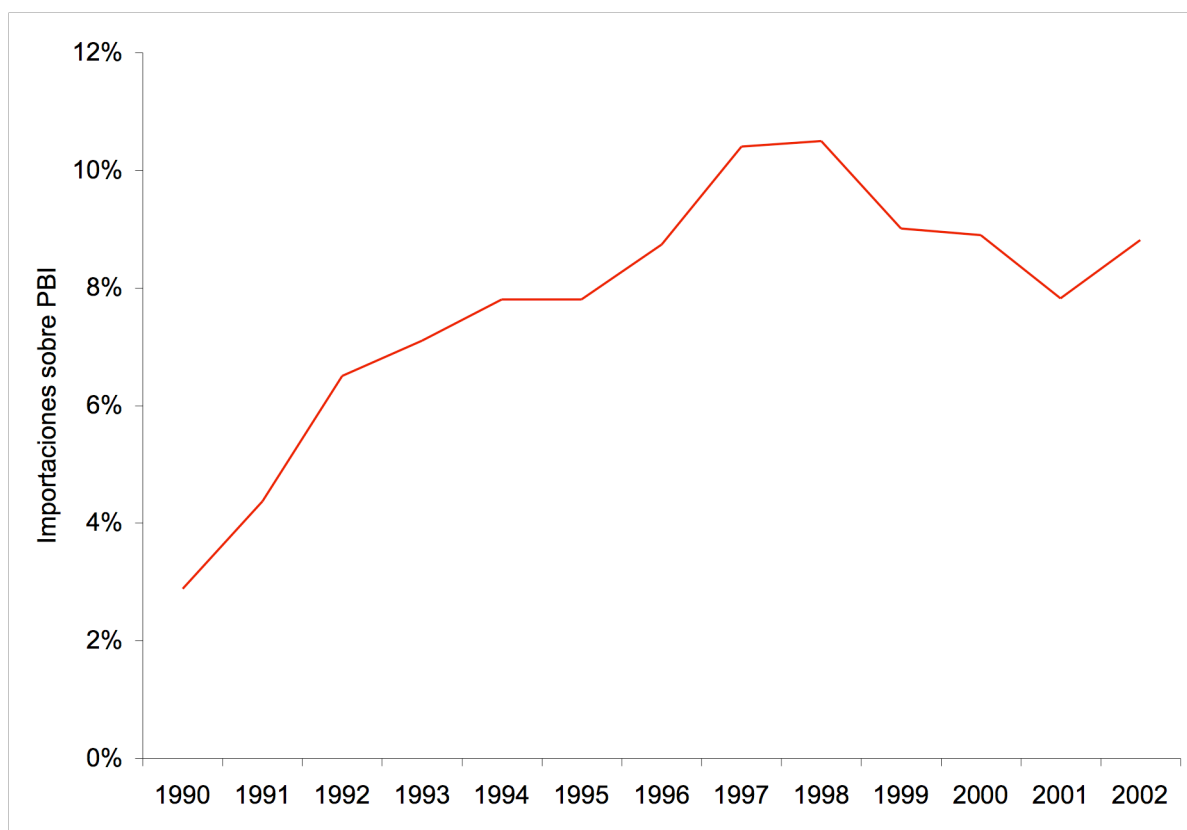
componente de importaciones en sus medios de producción e insumos. El ciclo del capital se torna dependiente no sólo materialmente sino tecnológicamente, en tanto debe importar buena parte del conocimiento para operar y eventualmente fabricar internamente esos medios de producción.¹⁶⁷

En relación a los gastos de consumo, es probable que los sectores cuyos ingresos derivan de la plusvalía tengan un elevado coeficiente de importación en su patrón de consumo. Esos sectores son los que típicamente desarrollan un patrón de gasto altamente ‘dependiente’, en el sentido de que aspiran a una estructura de consumo parecida a la media de los países desarrollados y por lo tanto no puede satisfacerla por completo localmente. En particular, ese patrón incluye la adquisición de mercancías de uso durables y turismo internacional. Por el contrario, los sectores asalariados (cuyos gastos son la base del consumo necesario) tiene un estándar de consumo está muy ligado a producciones que normalmente no se importan (como alimentos frescos) o servicios no comerciables internacionalmente.

Durante los años noventa en Argentina se aprecia que junto con el proceso de valorización exitosa del capital, se produjo una creciente fuga de demanda hacia el exterior.

¹⁶⁷ Esta dependencia incidirá posteriormente a nivel financiero en tanto supondrá el pago de regalías, lo cual se constituye en un factor adicional de compresión de la plusvalía acumulable.

Figura 5.1. Importaciones en relación al PBI. Argentina, 1990-2002.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del CEI. Nota: Los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 5.6 del anexo del capítulo.

La figura 5.1 muestra como las importaciones de bienes aumentaron fuertemente entre 1990 y 1998 en relación al nuevo valor creado domésticamente (PBI), más que duplicando los guarismos promedio de la década anterior. Por otra parte, en relación con la demanda interna total (es decir, consumo más inversión) las importaciones de bienes y servicios llegaron a representar un 12,6% en 1998.¹⁶⁸

Si bien por sí sólo este movimiento no pudo causar la crisis, si actuó como otro elemento que se sobreimpuso a la tendencia a la caída en la tasa de ganancia. Si bien las importaciones contribuyeron de manera importante a la impulsar el proceso de inversión (acumulación) y valorización del capital, su peso creciente conspiró contra la posibilidad de desplazar en el tiempo la crisis al acelerar la reducción en la masa de beneficios.

¹⁶⁸ Los datos de la figura 5.1 involucran importaciones de bienes (que surgen de la información provista por las aduanas del país). Por el contrario, el dato sobre la relación de la demanda interna con las importaciones toma en cuenta las importaciones de bienes y servicios reales según surgen de la contabilidad nacional.

En relación a la estructura de las importaciones, observamos que las mismas se caracterizaron por un peso creciente de los componentes constantes del capital junto a un fuerte aumento en la importación de medios de consumo suntuarios como son los automotores. La suma de las importaciones de bienes de capital, piezas y accesorios de esos bienes de capital, e insumos intermedios, pasaron de un mínimo de 69,8% del total de importaciones en 1992 a un pico de 76,7% en promedio en 1997. Las importaciones de automotores subieron de 0,3% en 1990 y 5,3% en 1992, a un máximo en la década de 5,2% en 1998. Por el contrario, las importaciones de medios de consumo (sin automotores) pasaron de 21,4% en 1992 a sólo 14,9% del total en 1997.

5. La crisis y la salida exportadora

Hasta ahora hemos analizado el lugar de la circulación en la dinámica de la crisis dejando de lado el lugar central que tienen las exportaciones. El propio Marx señaló que:

la expansión del comercio exterior, aunque en la infancia de la producción capitalista constituye la base de ésta, se ha convertido, en el curso de su evolución, en su propio producto, en virtud de la necesidad intrínseca de ese modo de producción, de su necesidad de un mercado cada vez más extenso. (Marx, 1894a: 303-304).

La relevancia de espacio de la circulación externa ha sido creciente en toda la historia del capitalismo. En particular, en los últimos treinta años, el comercio internacional de mercancías ha asumido un papel preponderante sobre todo en las economías periféricas y dependientes.¹⁶⁹

Marx señaló la relevancia del comercio exterior como mecanismo para contrarrestar la tendencia a la caída en la tasa de ganancia. Rosa Luxemburgo le dio un lugar clave en las posibilidades de reproducción expandida del sistema y a partir de esto derivó la tendencia inmanente al imperialismo. Por último, Kalecki mostró también como podía articularse la necesidad de realizar las ganancias con la tendencia del capital hacia la conformación del mercado mundial (como ya lo había sugerido Marx). Sin embargo, Luxemburg y Kalecki sostenían que lo que impulsa al capital en el sentido de ampliar los mercados era el resultado de la falta de demanda doméstica (Luxemburg, 1967; Kalecki, 1933).

¹⁶⁹ De manera general, digamos que una economía nacional es periférica y dependiente cuando el nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas es relativamente bajo en relación al de los países capitalistas más avanzados y que a su vez el ciclo del capital al interior de la misma se encuentra fuertemente atravesado por el capital global en todas las instancias de ese ciclo (Marini, 1979b).

Sin embargo, seguimos a Marx quien señaló que la propia dinámica expansiva del capital, la necesidad de multiplicarse para sobrevivir, es lo que lo impulsa a superar los límites nacionales.

Es cierto que en determinadas circunstancias, la falta de consumo interno puede inducir a los capitales a buscar una salida en el exterior, pero esa es una determinación circunstancial, no esencial. La tendencia a la integración creciente del capital doméstico al mercado mundial es la contracara de la tendencia del capital internacional a insertarse orgánicamente dentro del ciclo del capital nacional (Marini, 1979a).

Si incorporamos las relaciones comerciales internacionales en el esquema analítico que propusimos antes tendremos que de la misma manera que el consumo suntuario contribuye con la circulación (realización) de las ganancias como momento subordinado a su creación, el comercio exterior (en particular las exportaciones) cumplen un papel similar.¹⁷⁰

Lo dicho no supone que los cambios en la esfera de la producción no alteren las determinaciones del comercio exterior. Como dijimos, la circulación es un momento fundado, no independiente y por ello, el comercio exterior no es simplemente un elemento autónomo. Por el contrario, como vimos para la Argentina en los años noventa, en un proceso acelerado de reestructuración del capital, la expansión de la composición orgánica ocurrirá de manera concurrente con el aumento en la explotación producto básicamente de la intensificación del trabajo. Esto supondrá una tendencial caída en la demanda global de medios de consumo masivo (IIa) mientras que aumentará (relativamente) la demanda de medios de consumo suntuario (IIb). Este desplazamiento de la demanda global alterará a su tiempo los precios de mercado que tenderán a descender en el primer caso en relación a sus precios de producción. El efecto de este movimiento no será sólo incrementar relativamente la rentabilidad de las ramas de IIb sino también aumentar la rentabilidad relativa de las exportaciones. De la misma manera que en el caso de la producción para consumo suntuario, la producción para la exportación tenderá a aumentar más que proporcionalmente con el valor global creado nacionalmente.¹⁷¹

¹⁷⁰ Por el contrario, como señalamos antes las importaciones son una forma de succión de valor bajo la forma de demanda que se fuga al exterior.

¹⁷¹ Esta tendencia operará más allá de que pueda ocurrir con los precios internacionales de esas mercancías, algo que obviamente incorporar una determinación adicional.

Cuadro 5.2. Exportaciones / Demanda agregada. Argentina, 1993-2002.

Año	Exportaciones. Millones de pesos corrientes.	Demanda agregada. A precios de comprador. Millones de pesos corrientes.	Proporción entre exportaciones y demanda agregada
1993	16341,0	258532,6	6,3%
1994	19364,2	284728,7	6,8%
1995	24897,0	284029,4	8,8%
1996	28301,2	302273,2	9,4%
1997	30834,1	330264,8	9,3%
1998	31045,8	337607,2	9,2%
1999	27751,2	316224,8	8,8%
2000	30936,9	316941,9	9,8%
2001	30977,0	296131,1	10,5%
2002	86552,4	352590,4	24,5%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de INDEC.

Como se aprecia en el cuadro 5.2, esto es lo que se observa. Si bien la economía argentina es poco exportadora en los noventa, la participación de las exportaciones en la demanda global aumenta un 50% entre 1993 y 1998.

Dado que el aumento relativo de la rentabilidad de las exportaciones tenderá a dirigir la inversión hacia las ramas de mercancías exportables, la composición orgánica del capital tenderá a aumentar rápidamente allí (al igual que en el sector IIb). De la misma manera que en el caso del sector IIb, la mayor composición orgánica tenderá a presionar sobre la tasa de ganancia de los otros sectores. En tanto el aumento generalizado de la coc tiende a reducir la tasa media de ganancia, el crecimiento más que proporcional en la producción de exportables tenderá a absorber partes crecientes de la masa de ganancia disponible, generando presión adicional sobre los sectores IIa e I (productores de medios de consumo necesario y medios de producción, respectivamente).

Si bien la dinámica de las exportaciones no es independiente de las articulaciones que se producen en la producción de valor a escala nacional, en efecto tienen un grado de ‘autonomía’ mayor. En principio, parte de su dinámica se relaciona con las condiciones que se establecen en los mercados internacionales y que se superponen a las determinaciones locales. La pregunta es en qué medida estos elementos dan a las exportaciones un papel importante como factor contrarrestante de la tendencia a la crisis.

En términos generales las exportaciones permiten ampliar las bases para la producción. La demanda de exportaciones permite la reproducción del valor en actividades particulares que de otra manera no se expandirían en igual medida o directamente no existirían. Las exportaciones suponen la transferencia de poder de compra desde capitales fuera del espacio

nacional de valor a los fines de la realización del valor creado localmente. En este espacio (de la producción para la venta al exterior) rige la ley del valor como en el resto de las esferas de la producción. La principal diferencia es que aquí opera directamente la ley del valor a escala internacional sin que aparezca en primer término el tipo de cambio como mediación en la esfera mercantil. Las mercancías destinadas al comercio exterior enfrentan directamente valores y precios internacionales. Por el contrario, para las mercancías que circulan domésticamente el tipo de cambio se convierte en una suerte de barrera que media entre el proceso de formación de valor interno y la constitución del valor a escala internacional. Esto no quiere decir que el tipo de cambio no pueda alterar la rentabilidad de los capitales domésticos sino que tiene un lugar limitado en el caso de las mercancías de exportación en cuanto a la determinación de los precios (internacionales) de producción.

Como para cualquier rama de la producción, en el caso de las ramas exportadoras, el valor individual de las mercancías producidas por los capitales que exportan no será en general igual al precio de producción para la misma, regido este por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción a escala internacional. Los espacios nacionales cuyos productores estén por debajo de la media internacional en términos de eficiencia productiva, tenderán a recibir una tasa de ganancia menor que los capitales promedio de la rama a escala internacional. En una economía periférica, como la Argentina, el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas implicará que este será en general el caso. De manera tal que, en principio, los capitales en los países periféricos exportarán sus productos a precios de producción que no reconocen la totalidad del trabajo concreto utilizado en la producción. Esto es importante pues si la competencia inter-ramas dentro de una nación supone la redistribución del valor y el plusvalor entre los capitales domésticos sin alterar la totalidad del plusvalor o su tasa, en las relaciones internacionales las pérdidas de trabajo aplicado y no reconocido socialmente, no se compensan internamente sino que tienden a deprimir la tasa de ganancia local.

Esta es la base de los costos implícitos en el intercambio desigual a escala internacional (Shaikh, 1979, 1980). La nación con menor nivel de desarrollo en las fuerzas productivas del trabajo tiende a ver deprimido su nivel de tasa de ganancia producto de las pérdidas de valor (plusvalor) en el intercambio internacional. Es decir que si bien desde el punto de vista de los capitales individuales puede ser completamente rentable dirigir sus esfuerzos de inversión hacia la producción de exportables, desde el punto de vista del capital en su conjunto tal decisión puede ser perjudicial pues tiende a desplazar recursos hacia sectores que

sistemáticamente pierden valor frente al resto de los capitales a escala mundial. Esto supone que un proceso de progresiva expansión en la participación de las exportaciones en el valor creado tenderá a deprimir la rentabilidad global y por lo tanto las posibilidades de valorización del capital. Esto contradice la idea generalizada de que las exportaciones pueden contra-restar la caída tendencial en la tasa de ganancia, garantizando la realización del plusvalor. Distintos elementos contribuyen a esta idea equivocada o unilateral.

Por un lado, si bien la tendencia al incremento relativo de las exportaciones deprime la masa de plusvalor, en general la expansión de las exportaciones se ve acelerada en los períodos de aumento en la demanda mundial de productos exportables. El aumento en la demanda mundial (es decir, el aumento en el volumen de demanda solvente) tiende a aumentar el precio de mercado de los productos de exportación por encima de sus valores. Esto tiene como efecto derivado reducir la pérdida de valor internacional a través del comercio exterior.

La mejora en los términos de intercambio de mercado (suba en el precio de mercado de las exportaciones) reduce la diferencia entre el valor individual de los capitales domésticos y el precio mercantil, incrementando la rentabilidad global del capital social global de la economía de periférica.

La bonanza continúa mientras los precios internacionales son excesivamente altos pero cuando la demanda y la oferta global vuelven a equilibrarse relativamente, los precios de mercado convergen nuevamente en torno a los precios internacionales de producción. Allí se sienten todos los efectos de la pérdida internacional de valor. Si la contracción de los precios internacionales se superpone con un proceso de fuerte reestructuración y aumento local de la productividad del trabajo, ella contribuirá a desequilibrar el delicado proceso de expansión de la producción de valores de uso junto a la caída (relativa) en el plusvalor. Es en el marco de esos procesos que la caída en los precios de las mercancías exportables puede aparecer como la ‘causa’ de la crisis, cuando en realidad su persistencia por encima de los precios de producción era lo que actuaba como una fuerza contrarrestante a la misma.

Cuadro 5.3. Volumen, precio y cantidad de exportaciones. Argentina, 1990-2002.

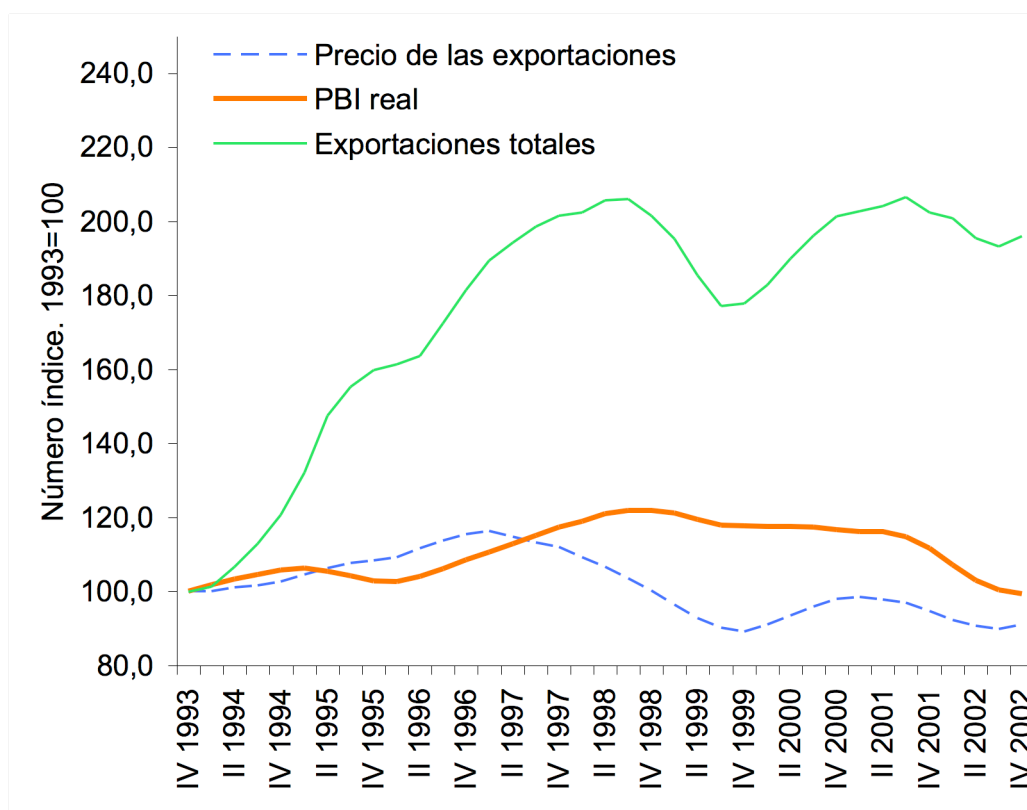
Año	Millones de dólares corrientes	Número índice. 1993=100		
		Volumen (precio por cantidad)	Precio	Cantidad
1990	12.353	94,2	97,6	96,5
1991	11.978	91,3	96,1	95,0
1992	12.235	93,3	99,8	93,5
1993	13.118	100,0	100,0	100,0
1994	15.839	120,7	102,9	117,4
1995	20.963	159,8	108,8	146,9
1996	23.811	181,5	115,9	156,6
1997	26.431	201,5	111,9	180,1
1998	26.434	201,6	100,3	201,0
1999	22.626	177,7	89,1	199,5
2000	26.341	200,8	98,0	204,9
2001	26.610	202,3	94,7	213,7
2002	25.709	196,0	99,7	215,3

Fuente: INDEC.

Como se aprecia en el cuadro 5.3, la combinación de aumentos en precios y cantidades exportadas, llevó el volumen en dólares corrientes de las exportaciones totales de Argentina a un máximo de 26434 millones de dólares en 1998, nivel prácticamente igual al del año anterior.

En el caso de la Argentina, los precios de las exportaciones aumentaron un 20,6% entre 1991 y 1996 cuando alcanzaron su punto más alto en la década. Los precios de las exportaciones comenzaron a caer a comienzos de 1997 (en términos interanuales), luego de haber alcanzado un pico a comienzos de 1996. Las cantidades exportadas aumentaron un 64,8% en igual período. Las cantidades exportadas continuaron aumentando entre 1996 y 2001 (36,5%) a pesar de que los precios comenzaron a descender significativamente (18,3%) en igual período.

Figura 5.2. Exportaciones en dólares corrientes (volumen), precio de las exportaciones y PBI real. Medias móviles (4 trimestres). Números índice. 4to trimestre 1993=100.
Argentina, 4to trimestre 1993 – 4to trimestre 2002.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC. Nota: los datos utilizados en la construcción de la figura se presentan en el cuadro 5.7 en el anexo del capítulo.

La figura 5.2 ilustra lo que señalamos. Mientras que los precios promedios de las exportaciones comienzan una tendencia descendente hacia comienzos de 1997, las exportaciones totales en dólares corrientes continúan aumentando hasta mediados de 1998. Por su parte, la producción de mercancías para uso final (inversión, consumo y exportación) continúa creciendo también hasta el 2do trimestre de 1998.

Cabe recordar que las exportaciones sólo representaban el 9% de la demanda global al momento en que se desata la crisis abierta. Esto significa que el efecto de la caída en los precios de la exportaciones sobre el crecimiento sólo puede entenderse como el de una causa contrarrestante de la tendencia a la caída en la tasa de ganancia que se debilitó progresivamente. Es decir, la caída en el precio de las exportaciones no puede verse como el fundamento o explicación de la crisis, aunque puede haber contribuido a desatar que el proceso que condujo a ella.

En segundo lugar, en los países periféricos las exportaciones tienden a concentrarse en mercancías ligadas a la explotación de los recursos naturales y que por lo tanto permiten obtener rentas. En estos casos, los capitales en las ramas exportadoras tienden a obtener tasas de ganancias extraordinarias pues los precios de producción internacionales son regulados por los productores marginales y no por los productores medios (o modales). Si los exportadores en el país dependiente tienen costos de producción por debajo del costo del capital regulador, obtendrán superbeneficios (rentas) que no tenderán a desaparecer. En consecuencia, este es un factor de obtención de rentabilidad extraordinaria pues dado que las condiciones de producción no son reproducibles, los capitales domésticos (del país periférico) no son forzados por la competencia a reducir los precios. La contra-cara de este fenómeno es que la estructura de oferta de estos sectores tiende a ser extremadamente rígida. Esto significa que pequeñas variaciones en la demanda internacional tenderá a hacer variar fuertemente los precios de mercado. Una caída en la demanda internacional, por ejemplo, provocará un inmediato exceso de oferta que tenderá a reducir los precios de mercado pero sobre todo tenderá a desplazar a numerosos productores marginales de la posición de reguladores del precio de producción. La fuerte caída en los precios conducirá, sin embargo, a una estrepitosa caída en la tasa de ganancia.

Por otra parte, dado que en general estas ramas de la producción tienen extremadamente altas composiciones orgánicas del capital, la caída en la rentabilidad se sentirá aun más pues habrá poco espacio para un aumento compensatorio en la tasa de explotación.¹⁷²

Es decir que la expansión del mercado mundial y de la demanda por mercancías domésticas para exportaciones de productos primarios puede actuar coyunturalmente como fuerza que contrarreste la caída tendencial en la tasa de ganancia, pero un pequeño traspié en la dinámica mundial conducirá a una violenta caída en la rentabilidad que hará visibles los costos de la inserción internacional periférica.

El cuadro 5.4 muestra que las exportaciones mundiales (como medida aproximada del comercio internacional de mercancías) se frenó a partir de 1996, mostrando una caída en 1998.

¹⁷² Dado que en estas ramas el trabajo vivo es una porción relativamente pequeña del valor total, una caída en la masa de plusvalor tendría que tener como contrapartida una muy violenta caída en el capital variable para mantener la tasa de ganancia.

Cuadro 5.4. Evolución de las exportaciones mundiales, en dólares corrientes. Tasa de variación anual. 1990-2002.

Año	Exportaciones mundiales
1990	14,0%
1991	3,0%
1992	7,0%
1993	-0,4%
1994	13,9%
1995	19,5%
1996	4,2%
1997	3,4%
1998	-1,7%
1999	3,6%
2000	13,2%
2001	-3,8%
2002	4,7%

Fuente: CEI en base a fuentes nacionales y FMI

En el marco de las tendencias analizadas en los capítulos previos, el freno a las exportaciones desarticuló el espacio en el que las contradicciones de la acumulación eran temporalmente conjuradas. El bloqueo a las exportaciones se convirtió en detonante de la crisis, sin ser su fundamento. La esfera de la circulación mercantil, campo de acción más dilatado en el cual las contradicciones del capital pueden moverse, se contrajo.

El efecto del freno a las exportaciones fue particularmente fuerte por las características particulares de la composición de las ventas externas. El 58,2% de las exportaciones argentinas del período 1993-1998 fueron de materias primas sin elaborar y manufacturas de origen agropecuario. La especialización de las exportaciones de la Argentina en producciones con altos componentes de rentas de los ‘recursos naturales’ la hacen especialmente sensible a las variaciones en la demanda mundial.

Podemos aproximar la cuestión a partir del cuadro 5.5, en el que se presenta la evolución entre 1997 y 1999 de la masa de ganancias de las 500 empresas más grandes de la Argentina, según su actividad principal.

Cuadro 5.5. Variación en la masa de ganancia. 500 grandes empresas, según actividad principal. Argentina. 1997-1999.

Sector de actividad	Variación 1997-1998	Variación 1998-1999
Total	-11,3%	-29,5%
Minas y canteras	-73,1%	142,9%
Industria manufacturera	-4,7%	-72,4%
Alimentos, bebidas y tabaco	4,0%	-3,7%
Combustibles, químicos y plásticos	11,6%	-49,1%
Maquinarias, equipos y vehículos	-23,5%	-313,4%
Resto de la industria manufacturera	-20,1%	-84,7%
Electricidad, gas y agua	4,7%	2,9%
Comunicaciones	50,4%	-26,0%
Resto de actividades	12,8%	-38,2%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC. Nota: La rama de actividad “Resto de actividades” incluye Construcción, Comercio, Transporte y otros servicios.

Como se puede apreciar, entre 1997 y 1998, cuando la crisis comenzaba a desatarse, las empresas del sector de “Minas y canteras” (directamente ligadas al comercio de exportación) sufren en mayor medida el deterioro en el volumen de ganancias. Sus ganancias caen un 73,1% en el período, seguidas de las empresas de las ramas de producción de “Maquinarias, equipos y vehículos” y el “Resto de la industria manufacturera” ven reducidas sus ganancias en 23,5% y 20,1%, respectivamente. En el siguiente período (1998-1999), iniciada abiertamente la recesión, los sectores más perjudicados pasan a ser el conjunto de la industria manufacturera seguida de lejos por las ramas ligadas a la producción de “servicios” (comunicaciones y resto de las actividades).

6. Importaciones y desvalorización del capital constante

El ciclo del capital involucra varias transiciones formales. Ese ciclo se puede presentar simplificado como $D - M \dots P \dots - M' - D'$. En lo que hace a la circulación supone primero la inversión del capital bajo la forma monetaria para convertirlo en capital bajo sus formas de capital constante (fijo y circulante) y capital variable (fuerza de trabajo); es decir, la transición $D - M$. Por otro lado, la transición $M' - D'$ a través de la cual el capital bajo la forma de mercancías producidas, ‘preñadas’ de plusvalor, debe recuperar su forma dineraria. Esta segunda transición es la que nos ha preocupado centralmente en este capítulo.

Ambas transiciones suponen, en alguna medida, una vinculación las importaciones de mercancías. Ya hemos abordado una dimensión de la relación entre las importaciones y la acumulación de capital. En esta sección señalaremos nuevos elementos que consideramos

importantes al respecto por su vinculación con el problema de la crisis capitalista, y en particular por su papel en la crisis argentina.

Las importaciones de componentes del capital constante, tanto medios de producción como materias primas, pueden contrarrestar parcialmente la tendencia a la crisis devaluando o depreciando el capital constante y por tanto contrarrestando la tendencia al alza en la composición orgánica del capital. Tanto si el tipo de cambio permite reducir el precio de mercado de esos componentes importados como si se produce una reducción en el valor (o en el precio de mercado) de esas mercancías en el mercado mundial, ambos fenómenos contribuyen en principio a reducir la presión sobre la tasa de ganancia.

Sin embargo, nos parecer importante remarcar que ese movimiento es contradictorio en relación a sus efectos sobre la rentabilidad del capital.

La incorporación acelerada de componentes de capital constante importados (en particular, medios de producción, capital fijo) tiende, a su vez, a acelerar la crisis al presionar hacia la devaluación de los capitales ya instalados. En efecto, de la misma manera que la caída en el costo de los insumos puede favorecer la competitividad pues permite reducir los costos monetarios, la caída en el valor de los medios de producción contribuirá a forzar una depreciación acelerada de los capitales ya instalados, deprimiendo más aceleradamente la tasa de beneficio.

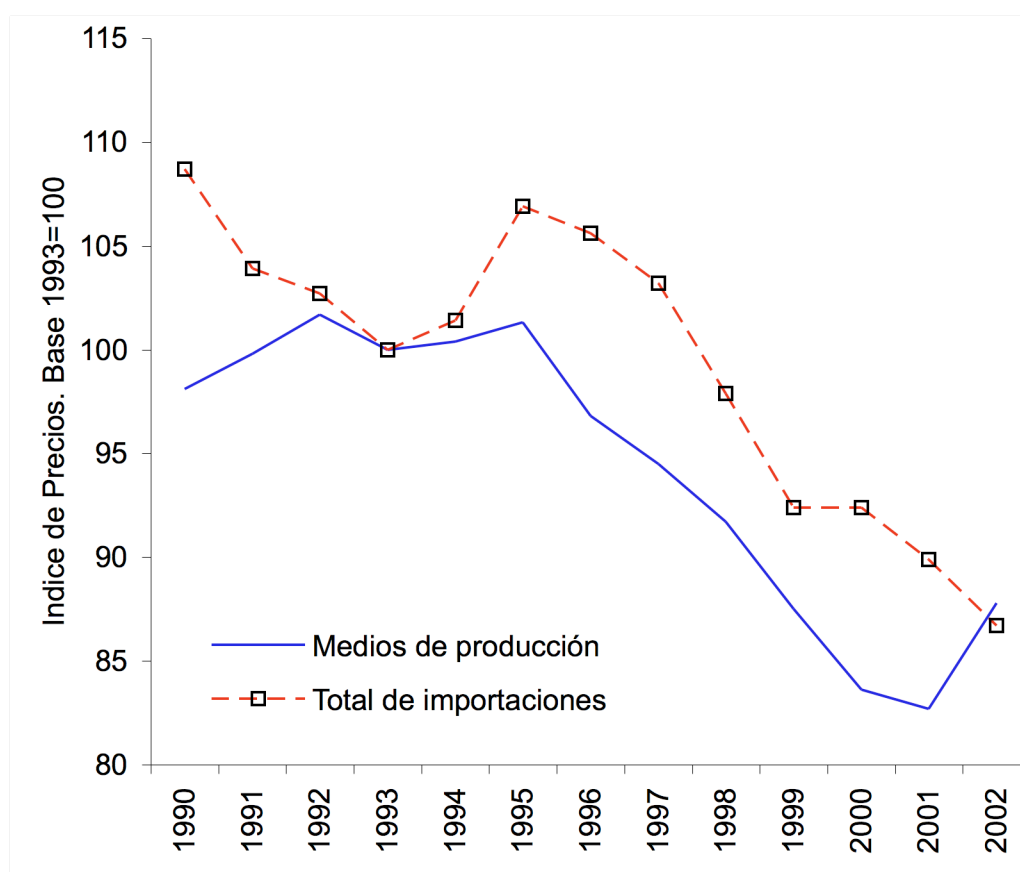
Esto último será especialmente cierto en un país periférico y dependiente en el cual la producción de medios de producción no está orgánicamente integrada en el ciclo del capital (Marini, 1979a). Marini señala que si bien la importación de medios de producción es un rasgo de cualquier economía capitalista, en las economías dependientes adquiere una forma más intensa. En particular juega un papel importante la importación de medios de producción por parte de los capitales extranjeros que se instalan en la economía dependiente a través de la Inversión Directa (IED).

Retomemos el argumento. En la primeras etapas de un proceso de valorización y acumulación exitosa del capital el primer efecto (expansivo) será el que tienda a prevalecer. Esto será así precisamente porque la expansión se sostiene en la incorporación de nuevos medios de producción luego de que se ha atravesado una etapa anterior de desvalorización/depreciación de los capitales. En consecuencia, en esa primera etapa la importación de medios de producción será funcional a la expansión del capital.

Sin embargo, en la medida en que la acumulación avanza y las contradicciones que presenta se acrecientan, el segundo efecto (depresivo) será el que tienda a imponerse. La tendencia a la desvalorización del capital será acentuada por la desvalorización que la importación de medios de producción más modernos provocará en el capital instalado. A esto cabría sumar el efecto desvalorizador de la importación (o competencia) de mercancías (no sólo medios de producción) que tenderá a desvalorizar buena parte del capital circulante (bajo la forma de mercancías acumuladas como insumos y/o productos terminados o en proceso).

La figura 5.3 muestra para la Argentina la caída sistemática en el precios de los bienes de importaciones y, en particular, de los medios de producción importados a partir de 1996.

Figura 5.3. Precios de las importaciones. Total de importaciones e importaciones de medios de producción. Argentina, 1990-2002.



Fuente: INDEC. Nota: El INDEC denomina convencionalmente a los medios de producción como “Bienes de Capital”. Nota 2: Los datos utilizados en la construcción de la figura se presentan en el cuadro 5.9 en el anexo del capítulo.

En la primera etapa del proceso expansivo, los precios de los medios de las importaciones contribuyen parcialmente a acelerar la acumulación. Sin embargo, ya para 1996 lo que al

comienzo del proceso de expansión reduce los costos, presiona para la depreciación de las mercancías domésticas y en particular los medios de producción (nacionales o importados) ya instalados.

En la Argentina, el peso de la evolución del precio de las mercancías importadas y su importancia en el tendencia a la crisis tiene dos determinaciones importantes.

Por un lado, la Argentina es una economía dependiente con una participación creciente del capital extranjero bajo la forma de IED.¹⁷³ Esto tiene efectos importantes sobre la demanda de importaciones. A modo de ilustración, entre las 500 empresas más grandes, las empresas con participación de capital extranjero tienen un coeficiente de importación en relación al valor de su producción que duplica los valores de las empresas más grandes de capital nacional (14,7% en comparación con 7%, respectivamente, como media para los años 1993-1998). Este ratio aumenta significativamente entre las empresas con más del 50% del capital en manos extranjeras (16,9%).

Por otro lado, la acelerada apertura importadora de la economía argentina en la primera mitad de los años noventa acrecentó el peso que el capital mundial bajo la forma de mercancías tendría en la valorización doméstica. Las importaciones pasaron de representar el 4,4% del PBI en 1991 a alcanzar el 10,4% en 1997. Si a esto sumamos el efecto de la competencia potencial de mercancías del resto del mundo, este indicador muestra que el peso de las importaciones (en particular sus valores/precios) en la dinámica de valorización del capital en Argentina se magnifica.

7. De la crisis en la circulación a la crisis cambiaria.

En este capítulo hemos podido discutir de qué manera las contradicciones del proceso de valorización se presenta, trasmutadas, en el espacio de la circulación o la reproducción del capital.

Concluimos que mientras el espacio de la ‘circulación interior’ no productiva (consumo necesario-consumo suntuario) no actuó como un elemento determinante en la crisis, si lo hizo la ‘circulación exterior’.

¹⁷³ En 1993, según el INDEC, entre las 500 empresas de mayores ventas, el 60% del valor de producción pertenecía a empresas de capital con participación extranjera. En 1998, esa relación había llegado a 74,3% y en 2004 (último dato disponible) llegó a 82,6%. Entre las empresas con mayoría de capital extranjero, la participación en el valor total de producción pasó de 33,8% a 62,4% y 76% en 1993, 1998 y 2004, respectivamente.

Centralmente, dimos cuenta de la relevancia de las exportaciones como un elemento clave para entender de qué manera la tendencia a la caída en la tasa de ganancia (expresión de la reducción relativa del plusvalor) fue contenida temporalmente por la dinámica expansiva del mercado mundial. Al frenarse el crecimiento del comercio mundial, la exportaciones argentinas se estancaron relativamente, perdiendo su lugar como un espacio en el cual las contradicciones del capital pudieran “moverse”. Sin complementación externa de una masa de plusvalía menguante en términos relativos, la crisis comenzó rápidamente a expandirse desde los sectores directamente enfrentados al sector externo hacia el conjunto de las ramas.

Por otra parte, vimos como en ese marco contractivo, la tendencia a la caída en los precios de los medios de producción contribuyó a la depreciación del conjunto del capital que día a día era impuesta por el crecimiento en su composición orgánica y el aumento en la productividad laboral.

Sin embargo, el desarrollo histórico-lógico de este capítulo no explica aún por qué la crisis que tuvo como causa inmediata (eficiente) el frente externo, condujo a la desvalorización de la moneda nacional. En efecto, la necesidad de corregir el desequilibrio en el balance de pagos (la crisis externa) fue presentada por la mayoría de los autores que analizamos en el capítulo 2 como el fundamento de la crisis cambiaria.

Pero ¿fue efectivamente así? En el capítulo siguiente avanzaremos sobre este punto. El objetivo será articular el movimiento real de las tendencias centrales de la economía argentina (la tendencia al aumento en la composición orgánica, al incremento en la productividad laboral y la tendencia a una mayor explotación) al desempeño del tipo de cambio real. De esta manera, procuraremos ligar la crisis externa de manera integral a la crisis en el proceso de valorización del capital. De esa forma, volveremos a mostrar, a un nuevo nivel de abstracción, la unidad (contradictoria) de las diferentes determinaciones que constituyen la totalidad estudiada (la economía argentina).

8. Anexo

Cuadro 5.6. Importaciones en relación al PBI. Argentina, 1990-2002.

Año	A	B	C
1990	141,3	4.077	2,88%
1991	189,6	8.275	4,36%
1992	228,8	14.872	6,50%
1993	236,5	16.784	7,10%
1994	257,4	20.077	7,80%
1995	258,0	20.122	7,80%
1996	272,1	23.762	8,73%
1997	292,9	30.450	10,40%
1998	298,9	31.377	10,50%
1999	283,5	25.535	9,01%
2000	284,2	25.280	8,90%
2001	268,7	21.001	7,82%
2002	102,0	8.991	8,81%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del CEI.

A: PIB corriente en miles de millones de dólares. Fuente: CEI.

B: Importaciones en millones de dólares. Fuente: CEI.

C: A / B. Importaciones en relación al PBI. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del CEI.

Cuadro 5.7. Exportaciones en dólares corrientes (volumen), precio de las exportaciones y PBI real. Medias móviles (4 trimestres). Números índice. 4to trimestre 1993=100.

Argentina, 4to trimestre 1993 – 4to trimestre 2002.

Trimestre	A	B	C
IV 1993	100,0	100,0	100,0
I 1994	101,3	100,1	101,8
II 1994	106,6	101,1	103,4
III 1994	112,9	101,6	104,5
IV 1994	120,8	102,7	105,8
I 1995	132,0	104,6	106,4
II 1995	147,6	106,4	105,4
III 1995	155,3	107,6	104,2
IV 1995	159,8	108,4	102,8
I 1996	161,4	109,3	102,7
II 1996	163,6	111,7	104,0
III 1996	172,4	113,8	106,1
IV 1996	181,5	115,5	108,5
I 1997	189,4	116,3	110,6
II 1997	194,3	114,8	112,8
III 1997	198,5	113,2	115,1
IV 1997	201,5	112,0	117,3
I 1998	202,4	109,3	118,9
II 1998	205,7	106,7	121,0
III 1998	206,0	103,6	122,0
IV 1998	201,6	100,2	121,8
I 1999	195,3	96,5	121,1
II 1999	185,4	92,8	119,6
III 1999	177,2	90,2	118,0
IV 1999	177,9	89,2	117,7
I 2000	182,9	91,1	117,7
II 2000	189,9	93,5	117,5
III 2000	196,1	96,0	117,4
IV 2000	201,4	98,0	116,8
I 2001	202,8	98,6	116,2
II 2001	204,2	97,8	116,2
III 2001	206,5	97,0	114,7
IV 2001	202,3	94,8	111,6
I 2002	200,8	92,3	107,1
II 2002	195,4	90,8	103,1
III 2002	193,2	89,9	100,4
IV 2002	196,0	91,1	99,5

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

A: Exportaciones en dólares corrientes. Media móvil de 4 trimestres. Número índice, 4to trimestre 1993=100. Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

B: Precios de las exportaciones. Media móvil de 4 trimestres. Número índice, 4to trimestre 1993=100. Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

C: PBI real. Media móvil de 4 trimestres. Número índice, 4to trimestre 1993=100. Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

Cuadro 5.8. Variación en la masa de ganancia. 500 grandes empresas, según actividad principal. Argentina. 1997-1999.

Sector de actividad	Ganancias (1997)	Ganancias (1998)	Ganancias (1999)	Δ 1997- 1998	Δ 1998- 1999
Total	10.000,5	8.867,6	6.254,1	-11,3%	-29,5%
Minas y canteras	2.531,4	681,6	1.655,8	-73,1%	142,9%
Industria manufacturera	3.654,5	3.482,1	960,7	-4,7%	-72,4%
Alimentos, bebidas y tabaco	802,1	834,3	803,7	4,0%	-3,7%
Combustibles, químicos y plásticos	1.211,3	1.351,4	687,3	11,6%	-49,1%
Maquinarias, equipos y vehículos	416,8	318,7	-680,0	-23,5%	-313,4%
Resto de la industria manufacturera	1.224,4	977,8	149,6	-20,1%	-84,7%
Electricidad, gas y agua	1.136,9	1.190,9	1.225,3	4,7%	2,9%
Comunicaciones	1.311,6	1.972,1	1.459,6	50,4%	-26,0%
Resto de actividades	1.366,1	1.540,9	952,7	12,8%	-38,2%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC. Nota: La rama de actividad "Resto de actividades" incluye Construcción, Comercio, Transporte y otros servicios.

Cuadro 5.9. Precios de las importaciones. Total de importaciones e importaciones de medios de producción. Argentina, 1990-2002.

Año	Precio de las importaciones totales. Número índice, 1993=100.	Precio de las importaciones de Medios de Producción. Número índice, 1993=100.
1990	108,7	98,1
1991	103,9	99,8
1992	102,7	101,7
1993	100	100
1994	101,4	100,4
1995	106,9	101,3
1996	105,6	96,8
1997	103,2	94,5
1998	97,9	91,7
1999	92,4	87,5
2000	92,4	83,6
2001	89,9	82,7
2002	86,7	87,8

Fuente: INDEC.

A: Precio de las importaciones totales. Número índice, 1993=100. Fuente: INDEC.

B: Precio de las importaciones de Medios de Producción. Número índice, 1993=100. Fuente: INDEC.

Cuadro 5.10. Flujo de capitales, sector privado no financiero. Flujo anual, millones de dólares corrientes. Argentina, IV 1994-IV 2002.

Período	Trimestre	Flujo anual (acumulado 4 trimestres)
IV 1994	2147	7771
I 1995	-4804	528
II 1995	-1128	-522
III 1995	866	-2919
IV 1995	2206	-2860
I 1996	3369	5313
II 1996	-62	6379
III 1996	-634	4880
IV 1996	697	3371
I 1997	2636	2638
II 1997	1396	4096
III 1997	2442	7172
IV 1997	3915	10389
I 1998	1973	9726
II 1998	1336	9665
III 1998	626	7850
IV 1998	1479	5414
I 1999	787	4228
II 1999	1489	4382
III 1999	-50	3705
IV 1999	-819	1407
I 2000	2586	3206
II 2000	-2599	-882
III 2000	1514	682
IV 2000	-1195	305
I 2001	-379	-2659
II 2001	2055	1995
III 2001	-8320	-7839
IV 2001	-7154	-13798
I 2002	-2942	-16361
II 2002	-5340	-23756
III 2002	-2905	-18341
IV 2002	-1669	-12856

Fuente: INDEC.

CAPITULO 6. Acumulación de capital, competencia capitalista y crisis cambiaria en un país periférico.

“La tasa de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se torna más productivo” (Marx, 1894a: 307).

1. Introducción

En los capítulos anteriores hemos mostrado como la crisis más reciente del capitalismo argentino fue resultado del desarrollo de las propias contradicciones del proceso de producción y reproducción del capital. Sin embargo, la discusión hasta este momento no ha establecido la relación que habría de existir entre la crisis de valorización y una de sus manifestaciones más violentas y paradigmáticas: la crisis cambiaria y su derivación en la devaluación de la moneda local en términos de la moneda internacional.

La pregunta no es ociosa pues la crisis del tipo de cambio no debería tratarse como un fenómeno aislado del desarrollo general del proceso de producción de una sociedad capitalista y periférica como es la Argentina y de su crisis. Siguiendo los principios metodológicos propuestos al inicio de esta investigación, la crisis cambiaria debe ser analizada en el contexto de una totalidad, que es la sociedad capitalista argentina, la cual, enmarcada en el sistema capitalista global, había entrado en crisis manifiestamente a partir de 1998. Es decir, debemos entender la crisis cambiaria como una determinación más de la crisis del capital.

En tal sentido y siguiendo la perspectiva que hemos presentado hasta este momento, deberemos mostrar que el proceso de acumulación de capital exitoso, que atravesó la Argentina, y que condujo al deterioro de las condiciones de su propia reproducción, tuvo como expresión necesaria la depreciación del tipo de cambio real. Es más, debemos analizar en qué medida puede vincularse el proceso de valorización y su crisis, no sólo con la desvalorización del tipo de cambio sino con la magnitud cuantitativa de dicha devaluación. En efecto, uno de los elementos paradigmáticos de la crisis reciente de la economía argentina es el hecho de que la devaluación nominal y real del tipo de cambio alcanzó valores de una magnitud inusitada en relación a la experiencia internacional contemporánea.

Así, a lo largo de este capítulo buscaremos mostrar la relación (cualitativa y cuantitativa) entre la ya discutida caída en el valor de las mercancías y la consecuente tendencia a la

desvalorización del capital y la caída en el valor internacional (real, relativo) de la moneda doméstica (es decir, su desvalorización en términos reales).

2. Convertibilidad y tipo de cambio

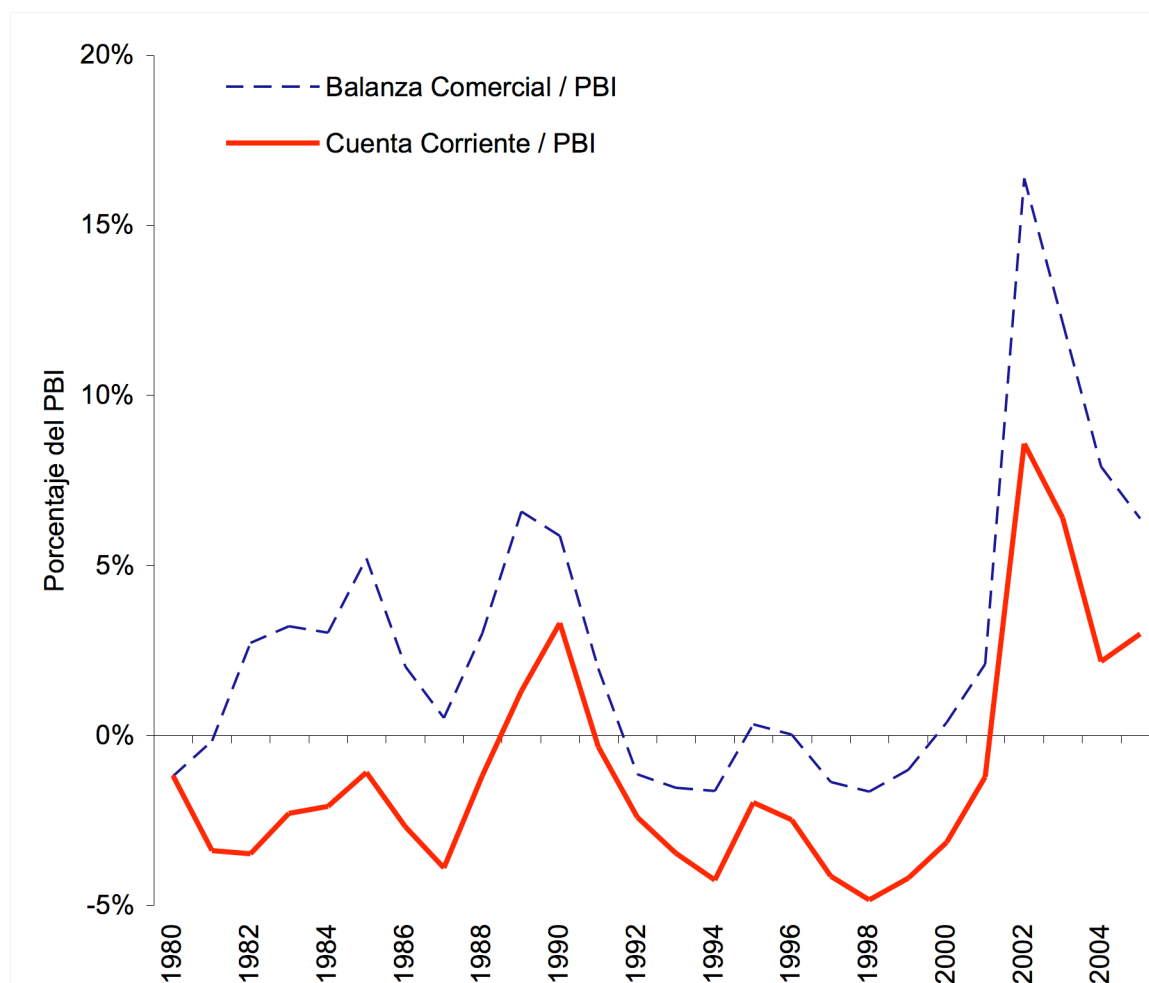
Partamos de las lecturas tradicionales sobre la relación entre el programa económico en la década de los noventa y el tipo de cambio. El objetivo aquí es presentar los parámetros de la discusión para comprender los límites que los enfoques más comunes tenían respecto del valor del tipo de cambio.

2.1 Enfoques tradicionales sobre la sobre-valoración del tipo de cambio

Una de las más importantes críticas ‘técnicas’ al Plan de Convertibilidad fue que, a pesar de que permitió reducir la inflación, el tipo de cambio real establecido al comienzo del programa, en abril de 1991, era demasiado bajo para garantizar la sustentabilidad inter-temporal de la balanza de pagos (entre muchos otros ver Canitrot, 1995; Fanelli, 1998; Feldstein, 2002; Perry y Servén, 2002; Calvo, Izquierdo y Talvi, 2002; Alberola, López y Servén, 2004). El signo más citado de evidencia de la sobre-valoración del peso era el creciente déficit de balanza comercial de la Argentina. De hecho, entre 1991 y 1998 el déficit en la balanza comercial fue de 0,63% del PIB en promedio (en comparación, por ejemplo, con un superávit promedio de 2,48% en la década de los ochenta) alcanzando un pico de 1,65% en 1998, año del comienzo de la última crisis.¹⁷⁴

¹⁷⁴ Sin embargo, contradictoriamente con ese argumento, según la información provista por el CEI, la cuenta corriente del balance de pagos mantuvo un saldo deficitario en ambos periodos (-2,99% entre 1991 y 1998, -2,01% entre 1980 y 1989). Este es el efecto de un saldo negativo estructural tanto en la cuenta de ‘rentas de inversión’ como de ‘servicios reales’.

Figura 6.1. Balanza comercial y cuenta corriente. Porcentaje del PBI. Argentina, 1980-2005.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del CEI. Nota: los datos utilizados en la construcción de la figura se presentan en el cuadro 6.5 en el anexo del capítulo.

De acuerdo con los economistas neoclásicos si se dejaba actuar a las fuerzas del mercado la sobre-valoración de la moneda doméstica se corregiría por sí sola (Buscaglia, 2001; Powell, 2002; de la Torre, Levy Yeyati y Schmukler, 2002). La falta de competitividad (evidenciada en el déficit externo) forzaría a la economía a reducir los precios internos. Siguiendo un mecanismo *a la* Hume-Ricardo, la persistencia de un déficit exterior sería eventualmente corregido mediante la salida de capitales que provocaría (a) la depreciación de la moneda en un régimen cambiario flexible, o (b) la reducción en la oferta monetaria y una consecuente deflación de precios en el caso de un régimen de cambio fijo (como la Convertibilidad). Según esta hipótesis a fines de corregir el desequilibrio los precios caerían, en el marco de la convertibilidad, por la reducción en la cantidad de dinero.

En esta concepción, el Estado no debería intervenir en el mercado pero tenía mucho que hacer en ayudar a las empresas a reducir sus costos, especialmente reduciendo directa o indirectamente el costo laboral. Complementariamente los economistas neo-liberales sostenían que una reducción del gasto público podría útil para facilitar y acelerar el proceso de deflación de precios.

Por otro lado, la mayoría de los economistas no neoclásicos acordaban con la idea de que las fuerzas del mercado no podrían por sí mismas revertir la sobre-valoración de la moneda. En general pensaban que no la sobre-valoración no podría ser corregida sin un importante aumento de la productividad del trabajo en las industrias exportadoras y las competidoras con las importaciones, lo cual requeriría una intervención estatal activa (Gerchunoff y Machinea, 1995; Diamand y Notcheff, 1999). Si bien conceptualmente acordaban con la propuesta neoclásica de la necesidad de un ajuste del balance de pagos a largo plazo, creían que la deflación vía mercados no podría concretarse sin altos costos en términos de producción y desempleo de la fuerza de trabajo dado que los precios no sería lo suficientemente flexibles a corto plazo como para recuperar la competitividad en el marco de la convertibilidad monetaria (Gerchunoff y Machinea, 1995: 61).

Sin embargo, aunque la prognosis era buena, es decir era correcta la sugerencia de que las fuerzas de mercado por sí mismas no funcionarían como mecanismo para evitar la crisis, su marco de análisis era débil pues se sostenía en la creencia (al igual que la hipótesis neoclásica) de que, aun dentro de la Convertibilidad, la mayor productividad del trabajo reduciría grandemente, si no es que eliminaba, la probabilidad del colapso del régimen cambiario (Diamand y Notcheff, 1999: 36, Miotti y Quenan, 2004: 100).

Sin embargo, ya hemos visto que a pesar de que la productividad laboral creció a una tasa sorprendentemente elevada (más alta que en la mayoría de los países del mundo) y mientras que el PIB creció más rápidamente que en muchas décadas, eventualmente la economía tropezó, cayendo en su más profunda crisis desde los años treinta.

Justamente no fue la falta de éxito en ajustarse (reestructurar los procesos de trabajo, reorganizar toda la organización social de la producción, incrementar la productividad) lo que condujo a la economía a la crisis del proceso de acumulación y luego del régimen cambiario sino por lo contrario, fue el éxito de las reformas estructurales en términos de los objetivos capitalistas de maximización de la capacidad de valorización el que condujo a la economía argentina a su forzada reestructuración y crisis.

Ese éxito indujo, como ya analizamos, la tendencia a la desvalorización del capital (caída en el valor de las mercancías y la consecuente tendencia a la caída en la tasa de ganancia) y se manifestó bajo dos formas aparentemente contrapuestas pero en los hechos expresión del mismo proceso: la tendencia a la deflación general de precios y, a medida que las contradicciones del proceso de valorización se acentuaban, y el *boom* daba lugar a la recesión, crecientes tensiones devaluacionistas. Tanto las tendencias a la depreciación general de las mercancías como la presión creciente a la devaluación nominal de la moneda local, conducían en el marco de un régimen de tipo de cambio fijo a la crisis cambiaria (depreciación real de la moneda).

Precisamente, el desarrollo conceptual que estamos comenzando a realizar en este capítulo no supone negar las características que asumió la crisis producto de la vigencia del régimen de convertibilidad. Sin embargo, nos parece esencial ubicar al régimen cambiario en su correcto lugar en el análisis, no como causa de la crisis sino como ‘víctima’ del éxito del proceso de valorización del capital (éxito que se manifiesta, paradójicamente, en la crisis). Por supuesto, la crisis de la economía argentina asumió, en sus instancias finales (en particular a partir de 2001) la forma de una violenta crisis cambiario-monetaria con devaluación de la moneda incluida. Pero, a nuestro entender, esto sólo da cuenta de la fenomenología de la crisis y no de sus fundamentos.

2.2 Desequilibrio externo y tipo de cambio de ‘equilibrio’

Las perspectivas tradicionales sobre la crisis cambiaria asocian la misma con la idea de que el tipo de cambio estaba fuertemente sobre-valorado en los años noventa en Argentina. Según las mismas, esa sobre-valoración podía ser juzgada por el persistente déficit en la cuenta corriente del balance de pagos y en particular por el déficit en la balanza comercial.

¿Pero era el déficit en cuenta corriente el mejor signo de sobre-valoración cambiaria como sugerían la mayor parte de los economistas? En principio para responder a esta pregunta necesitamos primero tener una teoría apropiada de la determinación del tipo de cambio real que nos permita definir un nivel ‘apropiado’ para el mismo.

El tipo de cambio real (tcr) puede ser definido como la relación entre el nivel de precios de la producción extranjera y el nivel de precios de la producción local, ambos expresados en una moneda común. Si definimos que p^* es un índice que expresa los precios del conjunto de las mercancías producidas en el exterior de un país (cuyos precios están expresados en la moneda mundial), si p es un índice que refleja los precios de las mercancías producidas localmente

(cuyos precios que se expresan en moneda doméstica) y definimos que e es el tipo de cambio nominal (es decir, la cantidad de moneda doméstica necesaria para adquirir en el mercado cambiario local una unidad de la moneda mundial), podemos expresar al tipo de cambio real en términos algebraicos como:

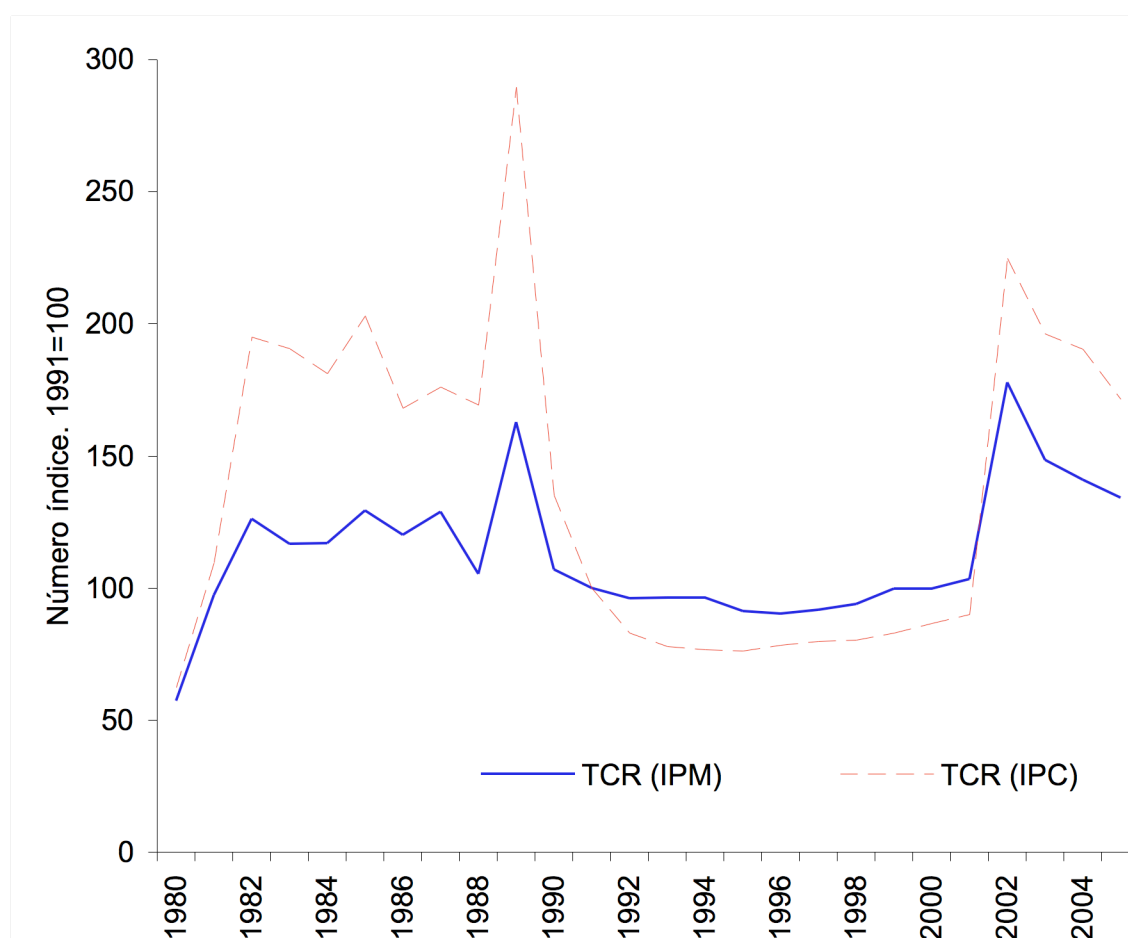
$$tcr = \frac{p^*}{p} e \quad (1)$$

Cuando se afirma que el tipo de cambio real es bajo es porque los precios domésticos son relativamente altos (expresados en moneda internacional) en comparación a los precios de las mercancías en el resto del mundo. Esto se manifiesta también en la afirmación de que la moneda local ‘vale mucho’ o ‘es cara’ en comparación con la moneda internacional. La devaluación de la moneda implica que e (el tipo de cambio nominal) sube y por lo tanto, si nada más cambia, el precio relativo de las mercancías producidas en el resto del mundo sube en comparación con el precio de las mercancías domésticas.

Una manera común de calcular el tcr es tomar como aproximación p y p^* el índice de precios al productor o el índice de precios al consumidor en el país bajo análisis y en un país con un peso importante en el comercio, producción y las finanzas internacionales cuya moneda pueda tomarse como moneda mundial. En general, se utilizará el dólar estadounidense, pues los Estados Unidos pues representó entre 1990 y 1999 el 26,7% del PBI mundial (según datos del Centro de Estudios Internacionales, CEI, de la Argentina) y las transacciones denominadas en dólares como señalamos son, aún hoy, mayoritarias.

Siguiendo ese criterio, en el caso de la Argentina el tipo de cambio real ha tenido el siguiente comportamiento en el período que abarca 1980-2002 (Figura 6.2).

Figura 6.2. Tipo de cambio real. Ajustado por índice de precios mayoristas (IPM) e índice de precios al consumidor (IPC). Números índices, 1991=100. Argentina, 1980-2005.



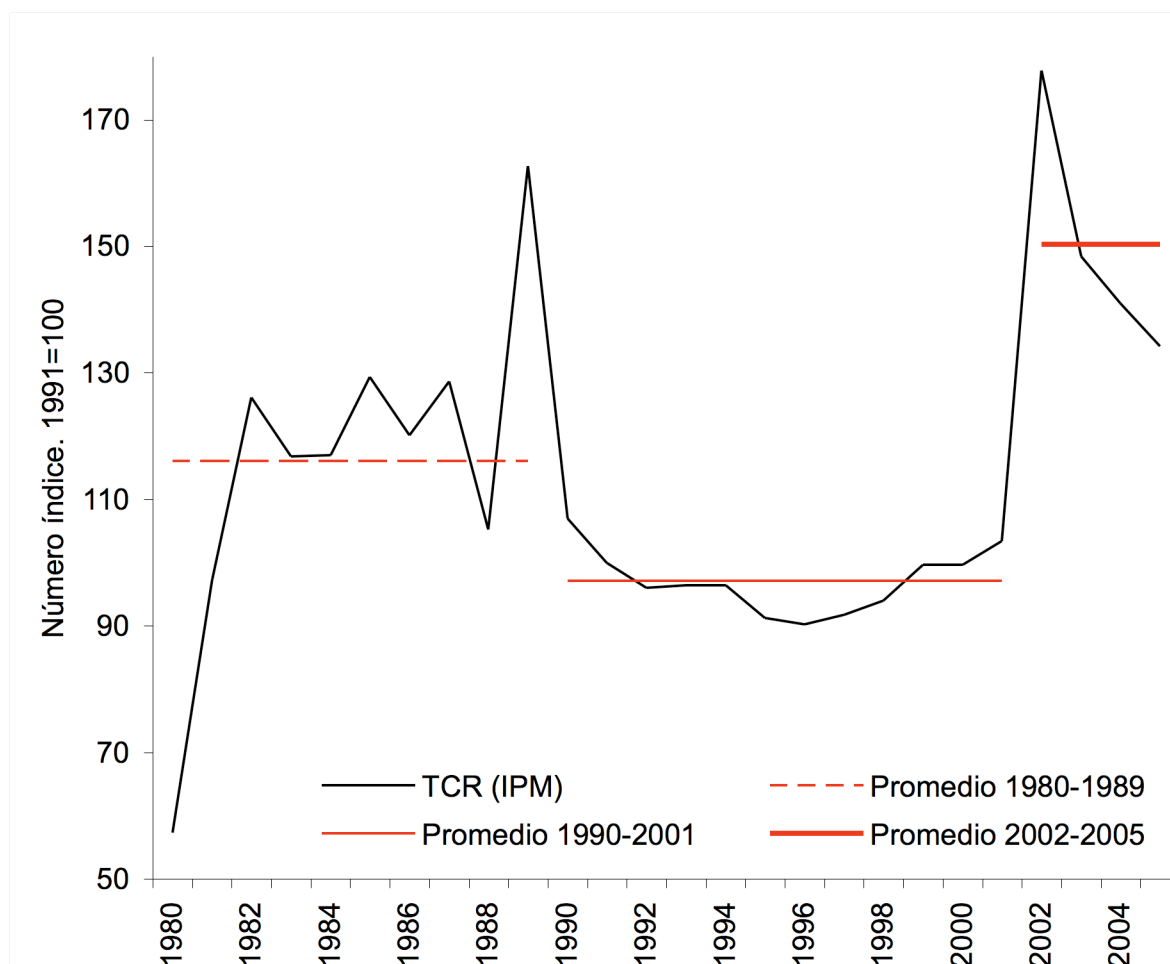
Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina. Nota: el tipo de cambio real fue calculado como el tipo de cambio nominal (pesos por dólar) por el índice de precios relevante en Estados Unidos (ppi: precios al productor, cpi: precios al consumidor) divididos por el índice de precios relevante en Argentina (idem). Nota 2: los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 6.6 del anexo del capítulo.

Dado que la evolución ha sido básicamente la misma en el largo plazo para ambas estimaciones, de ahora en más nos referiremos siempre al tipo de cambio real estimado a partir de los índices de precios mayoristas.

La discusión sobre el tipo de cambio en Argentina y su vínculo con la crisis sostiene la hipótesis de que el tipo de cambio se encontraría sobre-valorado en la década de los noventa porque su nivel se encontraba por debajo del ‘promedio de largo plazo’ que sería aquel que hipotéticamente debería balancear el comercio exterior. Así complementariamente al déficit

de cuenta corriente, se propone como evidencia de la sobre-valoración de la moneda local en los años noventa el hecho de que durante la medida del tcr fue ‘muy baja’ en comparación con los niveles de los años ochenta.

Figura 6.3. Tipo de cambio real. Argentina, 1980-2005.



Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina. Nota: el tipo de cambio real fue calculado como el tipo de cambio nominal (pesos por dólar) por el índice de precios al productor en Estados Unidos divididos por el índice de precios mayoristas en Argentina. Nota 2: los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 6.7 del anexo del capítulo.

En el caso de nuestra estimación, por ejemplo, el nivel promedio del tcr entre 1991 y 2001 fue 20,7% más bajo que en el período 1980 a 1989. Esto significó que el valor del peso era un 26,1% mayor en la década de los noventa.

3. Tipo de cambio de equilibrio, *Fundamentals* y paridad de poder de compra

En su conjunto, las explicaciones teóricas de la crisis cambiaria en Argentina asumen alguna variación de las propuestas ortodoxas conocidas como abordaje de ‘Factores Fundamentales’ (*Fundamentals approach*). De acuerdo a Taylor, estos factores serían aquellas variables que se derivan de los principales modelos de tipo de cambio en los que se basan los fundamentos macroeconómicos: el modelo monetario, el modelo de precios viscosos (*sticky-prices*), el modelo de equilibrio y el modelo de portafolios (Taylor, 1995: 2). Con sus diferencias, todos estos enfoques teóricos predicen que, al menos en el largo plazo, las tendencias en el ‘mercado cambiario’ serán óptimas y auto-correctivas en ausencia de regulación estatal (Harvey, 2001). Al respecto, De Grauwe y Dewachter corroboran que estos enfoques permiten el cálculo del valor de equilibrio del tipo de cambio (De Grauwe y Dewachter, 1993), es decir el valor ‘económicamente lógico’, sugerido por la teoría, que será alcanzado eventualmente (Harvey, 2001). Por lo demás, aun si los modelos no reflejan los determinantes de los tipos de cambio, son relevantes pues expresan lo que los economistas piensan que deberían hacer (Harvey, 2001).

El principal y, podríamos afirmar, más debatido enfoque conceptual a la determinación del tipo de cambio es el denominado enfoque de la paridad de poder compra (*purchasing power parity*, o *enfoque PPP*).

La hipótesis PPP sugiere que la competencia internacional entre países llevará a la igualación de los niveles de precios (expresados en una moneda común) de la mayor parte de la mercancías producidas entre ellos (Antonopoulos, 1999: 54). El ‘arbitraje’ internacional liga los distintos precios internacionales de cada mercancía, dentro de los límites impuestos por los costos de transporte, aranceles aduaneros e impuestos. Desviaciones de los precios domésticos de las mercancías de su nivel de paridad, suponen que hay oportunidades rentables para el arbitraje de mercancías (Coughlin y Koedijk, 1990: 39). La misma mercancías tendrá un precio diferente en cada país al ser expresado en la misma moneda (es decir, luego de ser convertido por el tipo de cambio nominal). Será posible comprarlas en el país con moneda ‘barata’ para venderlas en el país con moneda ‘cara’. Si un país tiene su moneda sobre-valorada, los precios serán ‘altos’ en la comparación internacional cuando estén medidos en una misma moneda, y por ello el tipo de cambio real estará por debajo de su nivel de paridad (equilibrio). De esta lógica se deduce que, si las naciones poseen patrones de producción y consumo aproximadamente iguales, se esperaría que los índices de precios del

producto o el consumo se muevan juntos en los distintos países, cuando los mismos se expresan en la misma moneda (Antonopoulos, 1999: 54).

La versión absoluta de la PPP sostiene que el tipo de cambio de equilibrio entre las monedas de dos países cualesquiera será tal que el poder de compra de ambas será el mismo en ambos países (es decir, expresados en la misma moneda, los precios serán iguales en ambos países). Es decir, que el tipo de cambio nominal será exactamente igual a la relación entre dos conjuntos de precios (Ruiz-Nápoles, 2004; Coughlin y Koedijk, 1990):

$$e = p/p^* \quad (2)$$

Esta versión de la hipótesis PPP se sostiene en un supuesto crucial, la llamada “ley del único precio”. Este supuesto afirma que en condiciones de libre comercio, el precio de una mercancía cualquiera será la misma en ambos países (medido en cualquiera de las monedas) por efecto de la oferta y la demanda operando en ambos mercados al mismo tiempo (Ruiz-Nápoles, 2004).

Empíricamente, la versión fuerte (absoluta) de la PPP supone además de la igualación de precios a través de los países, que los mismos ‘bienes’ forman parte del índice de precios de cada país con las mismas ponderaciones (o participaciones) y que los índices de precios se construyen de la misma manera en ambos países (Dornbusch, 1988). De aquí se deduce que el tipo de cambio real será constante e igual a 1.

Dada la existencia de restricciones al comercio internacional, la versión relativa de la PPP sostiene, por otra parte, que el tipo de cambio deberá evolucionar según los diferenciales de inflación. Es decir que:

$$e = \vartheta(p/p^*) \quad (3)$$

donde ϑ es una constante, que refleja los obstáculos al comercio (Ruiz-Nápoles, 2004). Esto implica que un aumento en los precios domésticos en relación a los precios extranjeros supone una depreciación equi-proporcional de la moneda (Cassel, 1916: 62; Balassa, 1964: 584; Krugman, 1978: 398; Dornbusch, 1985). Por lo que:

$$g_e = g_p - g_{p^*} \quad (4)$$

donde g_i es la tasa de variación de la variable respectiva.

En síntesis, según el esquema conceptual de la hipótesis PPP, el tipo de cambio real debe ser aproximadamente constante a lo largo del tiempo en la versión absoluta de la teoría, o (en la

versión relativa del enfoque) es de esperar que los índices de precios de los distintos países cuando se expresan en una moneda común, se muevan en el mismo sentido.

Amén de la hipótesis PPP hay un segundo elemento que es clave en las explicaciones tradicionales sobre el tipo de cambio en el largo plazo. Esta segunda hipótesis propone que el tipo de cambio real tenderá a ajustarse para corregir los desequilibrios comerciales de manera de balancear el comercio entre naciones (Antonopolous , 1999: 56). Esto significa que el tipo de cambio real se subordina a la operación de las ventajas comparativas, que desde Ricardo (1817) son el basamento de la teoría del comercio internacional.

De esta hipótesis no se deduce la constancia del tipo de cambio real sino que el mismo se ajustará para asegurar la igualdad en el valor de exportaciones e importaciones. Esto supone que el tipo de cambio real permitirá que todas las naciones en intercambio libre sean igualmente competitivas, más allá de las diferencias en sus niveles de desarrollo (Antonopoulos, 1999).

Si bien en general la evidencia internacional refuta, en sus presupuestos y conclusiones, la hipótesis de la paridad de poder de compra (Chen and Rogoff, 2002; Harvey, 2001; Ruiz-Nápoles, 2004, Antonopoulos, 1999) al igual que la hipótesis de la ventaja comparativa (Antonopoulos, 1999; Shaikh, 2002) ambos son, como hemos señalado, los presupuestos analíticos centrales detrás de las explicaciones sobre la crisis argentina, bajo la modalidad de crisis de balance de pagos.

4. Valor, acumulación y tipo de cambio

En las reflexiones corrientes sobre el tipo de cambio y su nivel ‘apropiado’ se ignora completamente la pregunta de qué es el tipo de cambio, qué lugar tiene en la economía y cómo su valor se articula con la producción y reproducción de las relaciones sociales (capitalistas). En contraste con los enfoques presentados mostraremos que la determinación del tipo de cambio puede fundarse en la ley del valor y por tanto en la propia lógica de funcionamiento de la economía capitalista.

Analizaremos por qué la explicación del tipo de cambio real (y por lo tanto su dinámica) debería estar determinado por los movimientos de capitales a escala internacional orientados por los cambios en las tasas de ganancias, motivo último de tales movimientos (Shaikh, 1980, 1999, 2002). Es decir, según este enfoque el tipo de cambio será tendencialmente determinado por los mismos elementos dinámicos y contradictorios que articulan el proceso de

valorización de capital. Por lo tanto, la crisis del régimen cambiario podrá ligarse de manera estructural a la tendencia a la crisis del propio capital.

4.1 Ecualización de la tasa de ganancia y capitales reguladores.

La idea central es que en cualquier momento particular del tiempo el tipo de cambio real podrá ubicarse por encima o por debajo del nivel que garantizaría la equiparación de las tasas de ganancia, pero la competencia entre capitales tenderá sistemáticamente mover el primero para permitir que se iguallen tendencialmente las segundas. De todas maneras, como hemos señalado antes el concepto de tendencia o ley de movimiento tendencial implica que el tipo de cambio oscilará entorno al valor tendencial sin nunca alcanzarlo. El movimiento tendencial hace referencia a una dinámica permanente en una dirección orientada por la rentabilidad del capital y no a movimientos hacia un punto que puede ser efectivamente alcanzado a largo plazo.

Cuando hacemos referencia a la tendencia a la equiparación de las tasas de ganancia a escala internacional estamos pensando en que el tipo de cambio real se moverá para garantizar que las tasas de ganancias para los capitales reguladores entre industrias mundialmente tiendan a equipararse. Es decir, no se espera que se iguallen las tasas de ganancias de todos los capitales (como asumen los esquemas teóricos tipo Okishio-Romer, ya criticados) ni que se iguallen entre países (como supone, por ejemplo, Emmanuel, 1969). La tendencia a la equiparación en las tasas de ganancia opera sólo para los capitales reguladores en cada industria a escala internacional.

Analicemos más de cerca la cuestión. La competencia capitalista involucra dos determinaciones dentro del mismo proceso (Shaikh, 1991). Por un lado, la tendencia a igualación de los precios en una rama cualquiera; es decir, para cualquier mercancía particular ('bien transable'), modificado por costos de transporte, impuestos, etc. Por otro lado, la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas (industrias) producto de la

respuesta de la inversión frente a la aparición de diferencias inter-industriales en las tasas de ganancia.¹⁷⁵

Dentro de cada país, la competencia entre capitales tiende a igualar la rentabilidad de las inversiones en aquellos capitales que son reguladores en cada rama (Shaikh, 2004). Los capitales reguladores son aquellos que por tener los menores costos unitarios tienden a fijar el precio de las mercancías en las ramas en las que operan.

Los capitales no reguladores se ven forzados por la competencia a vender sus productos al precio establecido por los reguladores, de manera tal que obtendrán una gama de tasas de ganancia determinadas por las condiciones de producción de cada uno. Puesto que cada sector en cada país tiene sus propios capitales no reguladores, que dependen en particular de la historia del cambio tecnológico en dicho sector, las tasas de ganancia media entre sectores no tienen porque tender a igualarse, sólo las tasas de ganancia de los capitales reguladores tenderán a hacerlo.

La condición de reproducibilidad de los capitales reguladores supone que en la nación o región en que se instalan pueden expandir sus niveles de producción a costos menores que el resto de los competidores de la rama; los capitales reguladores aparecerán en los distintos mercados como aquellos que tienen una porción del mercado creciente o mayoritaria. Es importante destacar que las tasas de rentabilidad de los capitales reguladores de ambos sectores en un mismo país no pueden ser determinadas independientemente (digamos, por ejemplo, por el grado de concentración del sector) sino que existen entre ellas una conexión subyacente debido al propio intercambio de mercancías entre ellos. Como se aprecia, este enfoque supone una crítica a las perspectivas de trasfondo kaleckiano que sugieren la exogeneidad de la tasa de ganancia, derivada del poder de monopolio de las empresas.

Tendencialmente ningún sector puede sostener tasas de ganancia superiores a las vigentes en el resto de los sectores. Esto no supone que a corto plazo no existan sectores en los que por diversas circunstancias la tasa de ganancia se mantenga más elevada que la tasa de ganancia reguladora. La cuestión es que tal circunstancia tenderá a inducir innovaciones que acentuarán

¹⁷⁵ Por supuesto que esas diferencias en rentabilidad no son exógenas. Las propias decisiones de inversión por parte de los capitalistas individuales altera las tasas de ganancia que ‘orientan’ la competencia capitalista. Como enfatizamos en los capítulos anteriores, los capitales operan con el objetivo de maximizar su propia valorización. Por ello, la introducción, por parte de determinados capitales, de innovaciones que conduzcan a tasas de rentabilidad relativamente elevadas en determinadas ramas buscarán ser copiadas, imitadas o emuladas por otros capitales en las misma rama. Esa mayor rentabilidad inducirá, a su vez, el ingreso de capitales desde otras ramas a los fines de intentar aprovecharla.

la entrada de capitales en esa rama y por lo tanto aumentará la oferta de mercancías en ese sector, reduciendo los precios a niveles acordes con la rentabilidad reguladora.

Es importante remarcar algunas cosas (Shaikh, 1991). Primero que la formación de precios comunes entre firmas al interior de una rama no requiere que se produzcan exportaciones o importaciones de mercancías de una país a otros; es suficiente con que exista la amenaza de tales incursiones y/o que la provisión de insumos y los demandantes sean comunes (McCloskey y Zecher, 1985: 66). Además, no se requiere que existan flujos de capitales efectivos de una región o industria a otras (con mayores tasas de ganancias para sus capitales reguladores). Es suficiente con que existan tasas de inversión diferenciales asociadas a las condiciones de rentabilidad diferenciales (Shaikh, 1991). Tercero, esta tendencia a la ecualización de las tasas de ganancias reguladoras no niega la posibilidad de diferencias en los niveles de salarios (Botwinik, 1993). Por último, como discutimos con anterioridad, los flujos de capitales incorporan a las industrias nuevos métodos de producción, lo cual crea una dispersión de tecnologías de producción y tasas de ganancia al interior de las distintas ramas (Shaikh, 1991; Reuten, 1991).

Por último, cabe señalar que el dominio en cada industria de los menores costos reproducibles implica que la ‘ventaja absoluta de costos’ es el principio de regulación de la competencia (Shaikh, 1999). Esto que se plantea como evidente para un solo país (con una moneda común) no lo es tanto para el caso de el conjunto de la economía mundial, máxime cuando el paradigma predominante para explicar la dinámica de precios y comercio a escala internacional es la ley de ‘ventajas comparativas’.

4.2 Competencia de capitales y precios a escala nacional

A partir de lo discutido analicemos la formación de precios relativos al interior de un mismo espacio monetario (nacional) a los fines de extender luego el problema al mercado mundial. Seguiremos aquí en lo esencial a Shaikh (1991, 1999).

Para un caso sencillo de dos mercancías y dos regiones en un solo país, definimos que p_k es el precio de los medios de producción, p_c el precio de los medios de consumo, a es el coeficiente de capital circulante, l es la fuerza de trabajo, todo expresado por unidad de producción del capital regulador. Luego r es igual a la tasa de ganancia, w el salario monetario y wr el salario real. Los salarios reales no tienen por que ser iguales en ambas industrias, aunque si los asumimos ‘exógenos’ (es decir, “socialmente determinados”). Se

asume, además, que no existen medios de consumo no comercializables inter-regionalmente ('no transables' entre regiones).

En tanto la competencia tiende, como explicamos a determinar un mismo precios para cada mercancía en el conjunto del territorio, las diferencias en tecnologías de producción y/o salarios reales se expresarán como tasas de ganancias diferenciales entre productores de las mismas mercancías.

Mercancía 1 (c):

$$\text{Región A, productor i: } p_c = (p_k a_{c,i} + p_c w r_{c,i} l_{c,i})(1 + r_{c,i}) \quad (5)$$

$$\text{Región B, productor j: } p_c = (p_k a_{c,j} + p_c w r_{c,j} l_{c,j})(1 + r_{c,j}) \quad (6)$$

Mercancía 2 (k):

$$\text{Región B, productor m: } p_k = (p_k a_{k,m} + p_c w r_{k,m} l_{k,m})(1 + r_{k,m}) \quad (7)$$

$$\text{Región A, productor n: } p_k = (p_k a_{k,n} + p_c w r_{k,n} l_{k,n})(1 + r_{k,n}) \quad (8)$$

En cada sector uno de los productores será regulador. La competencia intercapitalista inter-industrial tenderá a igualar las tasas de ganancia (r) de esos productores, orientando los precios en tal sentido.

Suponiendo que el capital i es el regulador para medios de consumo y m es regulador para medios de producción, tendremos que:

$$p_c = (p_k a_{c,i} + p_c w r_{c,i} l_{c,i})(1 + r) \quad (9)$$

$$p_k = (p_k a_{k,m} + p_c w r_{k,m} l_{k,m})(1 + r) \quad (10)$$

Dividiendo ambas ecuaciones por p_k :

$$\frac{p_c}{p_k} = \left(a_{c,i} + \frac{p_c}{p_k} w r_{c,i} l_{c,i} \right) (1 + r) \quad (11)$$

$$1 = \left(a_{k,m} + \frac{p_c}{p_k} w r_{k,m} l_{k,m} \right) (1 + r) \quad (12)$$

Dados los salarios reales ($w r_{c,i}$ y $w r_{k,m}$), el sistema de ecuaciones se reduce a dos variables (r y $\frac{p_c}{p_k}$). De aquí se deduce que:

$$r = r(wr_c, wr_k) \quad (13)$$

$$\frac{p_c}{p_k} = f(wr_c, wr_k r) = f(wr_c, wr_k) \quad (14)$$

Shaikh (1984) demuestra que los precios relativos pueden expresarse de manera aproximada como el producto de dos términos: el ratio de los costos laborales unitarios verticalmente integrados (que pueden ser expresado en términos reales dividiendo ambos por el precios de los medios de consumo) y los márgenes relativos brutos.¹⁷⁶ Es decir que:

$$\frac{p_c}{p_k} = \left(\frac{vr_c}{vr_k} \right) \left[\frac{1 + \pi_c}{1 + \pi_k} \right] \quad (15)$$

Aquí π es la relación ganancia-salario verticalmente integrada.

Los costos laborales unitarios verticalmente integrados pueden estimarse como los salarios promedios verticalmente integrados ($vr = \frac{vr}{\lambda}$) por los requisitos totales de empleo (h). Es decir:

$$\frac{p_c}{p_k} = \left(\frac{wr_c \lambda_c}{wr_k \lambda_k} \right) z_{ck} \quad (16)$$

donde z_{ck} es un ‘residuo’ que empíricamente puede descartarse por ser muy pequeño (Shaikh, 1999; 1998a; Chilcote, 1997; Bienenfeld, 1988; Ochoa, 1984).

De aquí concluimos que el precio relativo entre las mercancías es:

$$\frac{p_c}{p_k} \cong \left(\frac{wr_c \lambda_c}{wr_k \lambda_k} \right) \quad (17)$$

¹⁷⁶ Señala Shaikh (2002) que los precios unitarios de cualquier mercancía pueden descomponerse en sus costos laborales unitarios, sus ganancias brutas unitarias y sus costos materiales unitarios. Dado que los costos materiales unitarios son a su vez el precio de un determinado conjunto de mercancías, que puede ser descompuesto de manera similar, también pueden serlo los costos materiales de esos costos materiales y así sucesivamente. De aquí que el precio de un producto pueda ser descompuesto en los costos laborales unitarios directos e indirectos (verticalmente integrados) multiplicados por el margen de ganancia bruta. Por ello, el precio relativo de dos mercancías cualesquiera depende de la relación entre ambos términos.

es decir aproximadamente igual a los costos laborales unitarios reales relativos (clur) verticalmente integrados (Shaikh, 1999).¹⁷⁷

Este análisis nos permite señalar un punto clave en relación al problema que nos convoca (el vínculo entre el proceso de valorización y la crisis cambiaria).

Mantengamos en mente la siguiente conclusión: el cambio tendencial en los precios relativos sólo es factible en tanto cambia la relación de costos laborales unitarios reales relativos (clur). Es decir, si varían los salarios relativos entre producciones (que en nuestro ejemplo, implica cambio en los salarios relativos entre regiones) y/o modificaciones en las productividades relativas.

Ambos elementos fundantes de la relación de precios son profundamente alterados en el proceso de valorización del capital, en tanto como sugería Marx en ese proceso se producen importantes ‘revoluciones de valor’ que alteran los precios de producción y por tanto tienden a alterar los puntos nodales en torno a los cuales oscilan los precios de mercado. Por lo tanto, el proceso de valorización del capital tenderá a través de su desarrollo y su crisis a conducir a cambios importantes en los precios relativos, a menos que no cambien ni los salarios reales ni las productividades en las distintas ramas y sectores, algo improbable dadas las características dinámicas del sistema capitalista.

De aquí surge como importante otro punto complementario. Aun cuando los precios tiendan a igualarse para cada una de las mercancías eso no significa que lo mismo ocurra para el conjunto de los precios de cada región. Esto es así porque no hay motivos para suponer que las canastas de consumo de las distintas regiones sean iguales. Además, el componente de mercancías ‘transables’ en relación a las ‘no transables’ puede variar, incorporando otro factor de diferenciación. Es decir, no es de esperar que la propia dinámica de la economía conduzca en principio al cumplimiento de los supuestos detrás de las hipótesis PPP.

4.3 *Del mercado nacional al mercado mundial*

Pasemos al análisis de la determinación de los precios en el caso de dos economías distintas con monedas diferentes.

¹⁷⁷ Eso supone también que las economías son relativamente cerradas. Para el caso de la Argentina, la información disponible indica que las importaciones representan en promedio menos del 2% de los costos requerimientos directos de producción (o coeficientes técnicos) para el conjunto de las actividades productivas (INDEC, 2001).

Hasta ahora hemos mostrado que si ambas economías se encontraran aisladas, dado el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas (reflejado sintéticamente en la productividad laboral) y el nivel de salario real vigente en cada país (o en sus diferentes regiones), en cada país se determinarían niveles de precios absolutos específicos (en la moneda de cada nación) y también precios relativos particulares. Esos precios relativos son una suerte de ‘tipo de cambio nacional’, interno al país. Los precios relativos se fijarán al interior de cada economía a partir de los niveles de costos absolutos de los capitales reguladores (precisamente aquellos con costos unitarios reproducibles más bajos). Esto significa que al interior de cada nación prevalecerá la ‘ventaja absoluta’ como patrón de regulación de la competencia entre capitales.

Antes de seguir vale la pena resaltar que en las condiciones en que opera la competencia entre capitales, los niveles de precios no se ajustan al interior de los países para alcanzar niveles de ‘pleno empleo’ sino que los precios tienden a garantizar la igualación de las tasas de ganancia entre sectores para los capitales reguladores. En consecuencia, los precios son tendencialmente rígidos, determinados por los costos salariales y los niveles de productividad laboral (es decir, sintéticamente y a un alto nivel de abstracción, por las condiciones de producción) aunque los precios de mercado variarán en torno a esos niveles tendenciales (es decir, a un nivel más concreto, a los precios de producción que tienden a garantizar la igualación de las tasas medias de ganancia). Los salarios reales no tienen porque ajustarse al supuesto neoclásico de pleno empleo, pues el salario real debe permitir la reproducción de fuerza de trabajo (capacidad de trabajar) y por lo tanto tiene un valor mínimo (histórica, social y políticamente dado) por debajo del cual no podrá caer a mediano plazo (Marx, 1872b)].¹⁷⁸

Según la teoría estándar, que como hemos señalado impregna la mayor parte de los análisis sobre el comercio internacional y el tipo de cambio, cuando las economías se abren y comienzan a comerciar entre sí, dejaría de prevalecer la ventaja absoluta para pasar a dominar la ‘ventaja comparativa o relativa’. Esto implica que entre dos naciones (o las dos regiones analizadas antes pero ahora con distintas monedas) el tipo de cambio real (es decir, el precio relativo entre las producciones de cada región) debería tender a ajustarse (automáticamente en el caso extremo) para equilibrar el comercio entre ambas o lo que es lo mismo hacerlas “igualmente competitivas” (Shaikh, 1999). Es más, vimos que según el planteo de la hipótesis de la PPP ambas naciones tenderían a tener los mismos niveles de precios (PPP absoluta) o al

¹⁷⁸ Como discutimos en el capítulo 4 esto no quiere decir que no haya fuerzas objetivas y subjetivas que presionen por la determinación del nivel de valor de la fuerza de trabajo.

menos la evolución de sus precios debería ser similar (PPP relativa), de manera que en el tiempo el tipo de cambio debería ser constante (Schumpeter, 1954: 1106; Harrod, 1933; Dornbusch, 1988).

Sin embargo, si extendemos el análisis de la sección anterior a una situación de dos espacios económicos con diferentes monedas (nación y mercado mundial) podemos mostrar que la evolución del tipo de cambio real en condiciones de normal desenvolvimiento de la economía capitalista tiene otras determinaciones.

En efecto, proponemos que cuando las economías están abiertas al mundo, la competencia internacional del capital entre sectores determinará cuáles serán los capitales reguladores internacionales y estos serán los que tenderán a igualar la rentabilidad intersectorial a escala internacional (Shaikh, 2004). Por lo tanto, la tasa de rentabilidad (determinada a escala mundial) junto con los niveles de productividad y los costos laborales reales relativos en ambos países determinarán los precios relativos internacionales (tipo de cambio real, relación entre precios domésticos y precios internacionales expresados en una misma moneda). Siguiendo el argumento anterior, serán los costos absolutos de los capitales reguladores de cada rama a escala internacional (y no los costos relativos) los que determinarán los precios absolutos en moneda internacional.¹⁷⁹ A diferencia del planteo neoclásico que parte de que lo que se determina primero son los costos relativos y luego surgen como residuo los precios absolutos, mostraremos que los precios absolutos (a internacional) se determinan primero y que los precios relativos no son más que eso, ratios de precios residuales.

Siguiendo a Shaikh (1999) desarrollemos el planteo anterior pensando ahora el problema asumiendo que las dos regiones son en realidad un espacio económico nacional (con su propia moneda \$A: peso) y el resto es el mercado mundial donde domina un espacio económico particular cuya moneda es la moneda mundial (\$B: dólar).

Retomemos las ecuaciones originales pero incorporemos el tipo de cambio nominal como variable de vinculación entre ambas monedas. Cada espacio económico (A, B) tiene sus capitales reguladores para cada industria (c,k).

Mercancía 1 (c):

¹⁷⁹ Si bien desarrollan un marco conceptual distinto al nuestro, tanto Arceo (2006: 51) como Husson (1999) sostienen que la existencia de libre cambio y alta movilidad de capitales tiende a igualar las tasas nacionales de ganancia, de manera que son los costos absolutos de producción los que tienden a ser relevantes.

$$\text{Región A, productor de c: } p_{c,A} = (p_{k,A} a_{c,A} + p_{c,A} w r_{c,A} l_{c,A}) (1 + r_{c,A}) \quad (18)$$

$$\text{Región B, productor de c: } p_{c,B} e = (p_{k,B} e a_{c,B} + p_{c,B} e w r_{c,B} l_{c,B}) (1 + r_{c,B}) \quad (19)$$

Mercancía 2 (k):

$$\text{Región B, productor de k: } p_{k,B} e = (p_{k,B} e a_{k,B} + p_{c,B} e w r_{k,B} l_{k,B}) (1 + r_{k,B}) \quad (20)$$

$$\text{Región A, productor de k: } p_{k,A} = (p_{k,A} a_{k,A} + p_{c,A} w r_{k,A} l_{k,A}) (1 + r_{k,A}) \quad (21)$$

El tipo de cambio e es, aquí la cantidad de pesos por dólar.¹⁸⁰ Estas ecuaciones expresan los potenciales precios internacionales hechos comparables al expresarlos en moneda común.

Si bien la apertura del comercio plantearía la existencia de dos precios para cada mercancía, la competencia entre capitales conducirá a los productores de menores costos a convertirse en capitales reguladores.

Supongamos que el país A se convierte en exportador neto de medios de consumo (c) y B exportador neto de medios de producción (k). El país A tendera a fijar los precios de c en ambos países y el país B los precios de k también en ambos países. El sistema de ecuaciones se reduciría entonces, sabiendo que $p_{k,B} e = p_{k,A}$ y $p_{c,B} e = p_{c,A}$ pues rige la ley de un solo precio para cada mercancía:

$$p_{k,B} e = (p_{k,B} e a_{k,B} + p_{c,B} e w r_{k,B} l_{k,B}) (1 + r_{k,B}) \quad (22)$$

$$p_{c,A} = (p_{k,A} a_{c,A} + p_{c,A} w r_{c,A} l_{c,A}) (1 + r_{c,A}) \quad (23)$$

De aquí podemos obtener, dividiendo ambas ecuaciones por el precio de los medios de consumo:

$$\frac{p_{k,B} e}{p_{c,A}} = \left(\frac{p_{k,B} e}{p_{c,A}} a_{k,B} + w r_{k,B} l_{k,B} \right) (1 + r_{k,B}) \quad (24)$$

$$1 = \left(\frac{p_{k,B} e}{p_{c,A}} a_{c,A} + w r_{c,A} l_{c,A} \right) (1 + r_{c,A}) \quad (25)$$

Este sistema de precios es estructuralmente equivalente al del caso de la sección anterior, antes de que comience a operar la tendencia a la perecuación en las tasas de ganancia. Si la

¹⁸⁰ A diferencia del Shaikh (1999) que pone el tipo de cambio en términos de dólares por libras (o pesos). Eso es así porque el mira el problema desde los Estados Unidos mientras nosotros lo miramos desde un país periférico como Argentina.

competencia inter-capitalista conduce a que $r_{k,B} = r_{c,A}$, entonces dados los niveles de salario real y la productividad del trabajo en cada rama, los precios relativos (términos de intercambio) internacionales o tipo de cambio real quedarán fijados a través de la mediación del tipo de cambio nominal: $tc_r = \frac{p_{k,B} \mathcal{L}}{p_{c,A}}$.

Esto implica que como en el caso nacional, analizado en la sección anterior, el tipo de cambio real (tc_r) puede ser bien aproximado por los costos laborales unitarios reales relativos verticalmente integrados. Es decir:

$$\frac{p_{k,B} \mathcal{L}}{p_{c,A}} \cong \left(\frac{vr_k}{vr_c} \right) \quad (26)$$

En resumidas cuentas, la teoría económica estándar presenta un quiebre total en el tratamiento de la competencia al interior de los países (con una misma unidad monetaria) y la competencia entre países (que involucra varias monedas). En relación a la competencia interna, la mayoría de las teorías acuerdan en que lo que guía la competencia dentro de un país es la ley de costos absolutos. Las empresas con menores costos unitarios de producción poseerán una ventaja competitiva absoluta. Desde ese punto de vista, dentro de cualquier país, las regiones de altos costos sufrirán de una desventaja competitiva. En ausencia de protección, las firmas en esa región tenderán a tener una proporción cada vez menor del mercado nacional. Sus más altos costos harán difícil que esas empresas vendan fuera de la región ('exporten') y, a su vez, tornará sus mercados vulnerables a las mercancías producidas en regiones de costos más bajos ('importaciones'). Es decir, que frente al libre mercado intra-nacional, las regiones de costos más altos tenderán a tener un déficit en su 'balance comercial'. Esto implica que si esas regiones se involucraran en comercio inter-regional, tenderán a sufrir pérdidas en empleo y salarios reales, al menos en tanto no alcancen los niveles tecnológicos del resto de las regiones y/o se produzca una sostenida reducción en la oferta laboral.

Como contracara, la economía ortodoxa argumenta que en la competencia entre internacional, el comercio no se encuentra regido por los costos absolutos, sino por los costos comparativos. De hecho, si se parte de dos países con distintos niveles de competitividad (costos unitarios en sus distintas producciones) que se enfrentan comercialmente, la desventaja inicial se traducirá en un déficit de balance comercial para el país con costos más altos. Éste último eventualmente compensará su situación pues el tipo de cambio real se

depreciará hasta balancear el comercio inter-nacional. Esto será así porque se supone que el tipo de cambio reducirá los precios internacionales de la producción del país deficitario y, a su vez, encarecerá los precios (en moneda común) de sus socios comerciales. Esto aumentará las exportaciones y reducirá las importaciones, conduciendo al equilibrio comercial.

Se asume que el proceso continuará en tanto se mantenga el desbalance comercial. En el país con la ventaja competitiva inicial (manifiesto en un superávit comercial inicial), ese proceso tenderá a reducir el superávit y apreciar el tipo de cambio real. En definitiva, ambas naciones serán ‘igualmente competitivas’.

Como explicamos antes, se concluye que el tipo de cambio real se ajustará a la necesidad de equilibrar saldo comercial o, alternativamente, en función de sostener la paridad de poder adquisitivo (absoluta o relativa). En cualquier caso, el punto central de la teoría estándar es que en el comercio inter-nacional el principio de costos absolutos ya no regulará la competencia entre productores, sino el principio de costos comparativos.

Por el contrario, siguiendo a Shaikh hemos argumentado que es posible sostener el principio general de ventaja absoluta de costos es lo que regula la competencia intra- e inter-nacional. Dentro de un país, las regiones con costos más altos sufrirán de una desventaja competitiva, que se manifestará en un déficit de ‘balance comercial’ de tipo estructural.

Como colofón, mostramos que al interior de una economía nacional los precios relativos de las mercancías pueden ser aproximados por los costos laborales unitarios reales relativos totales (es decir, verticalmente integrados) de los productores con menores costos. Este resultado tiene fuerte soporte empírico (Shaikh, 1984, 1995; Ochoa, 1988; Bienenfeld, 1998; Milberg y Elmslie, 1992). En un marco inter-nacional, ese principio se traduce en la proposición de que los precios relativos expresados en una moneda común, para los bienes de dos países en el mercado mundial serán regulados por los costos laborales unitarios reales relativos totales de los países en los que se encuentran los productores de menores costos para esos productos. Aplicado a los bienes transables entre dos naciones, esto implica que los precios relativos en moneda común para esos bienes –esto es, el tipo de cambio real entre ellos- serán regulados por los costos laborales reales en los países que contienen a los productores líderes.

4.4 Tipo de cambio real y bienes ‘no transables’.

El análisis anterior se realizó ignorando la posibilidad de la existencia de medios de consumo que fueran no comercializables internacionalmente (‘no transables’).

Para incorporar esta posibilidad, podemos plantear las ecuaciones (22) y (23) con los salarios en términos nominales. Puede mostrarse (Shaikh, 1984) que el tipo de cambio real puede expresarse como:

$$\frac{p_{k,B} \mathcal{E}}{p_{c,A}} = \frac{v_{k,B} \mathcal{E}}{v_{c,A}} \left[\frac{(1 + q_{k,B}^*)}{(1 + q_{c,A}^*)} \right] \quad (27)$$

Los términos entre corchetes representan los residuos z_{ck} que señalamos pueden ser tomados como poco importantes y por tanto empíricamente descartados:

$$\frac{p_{k,B} \mathcal{E}}{p_{c,A}} \cong \frac{v_{k,B} \mathcal{E}}{v_{c,A}} \quad (28)$$

Sabemos que, además, $vr_{i,J}$ (los costos laborales unitarios reales verticalmente integrados para la mercancía i cuyo capital regulador se encuentra en el país J) por $p_{c,J}$ (precio de los medios de consumo en el país J) son iguales a $v_{i,J}$ (costo laboral unitario nominal verticalmente integrado en J):

$$v_{i,J} = p_{c,J} vr_{i,J} \quad (29)$$

Los precios al consumidor incluyen algunas mercancías no comercializables internacionalmente ('no transables') para los que no se cumple la ley de uno sólo precio. Sabiendo que $p_{ct,J}$ es el índice de precios de medios de consumo comercializables internacionalmente ('transables') $v_{i,J}$ puede expresarse como:

$$v_{i,J} = \frac{p_{c,J}}{p_{ct,J}} p_{ct,J} vr_{i,J} \quad (30)$$

Sabiendo que los precios de los transables son iguales en los dos países ($p_{ct,A} = p_{ct,B}$), podemos concluir que:

$$\frac{p_{k,B} \mathcal{E}}{p_{c,A}} \cong \frac{(\frac{p_{c,B}}{p_{ct}} p_{ct} vr_{i,B})}{(\frac{p_{c,A}}{p_{ct}} p_{ct} vr_{i,A})} = \frac{(\frac{p_{c,B}}{p_{ct}} vr_{i,B})}{(\frac{p_{c,A}}{p_{ct}} vr_{i,A})} \quad (31)$$

Es decir:

$$\frac{p_{k,B} \mathcal{E}}{p_{c,A}} \cong \frac{(\frac{p_{c,B}}{p_{ct}}) vr_{i,B}}{(\frac{p_{c,A}}{p_{ct}}) vr_{i,A}} \quad (32)$$

Si se toma en cuenta la existencia de mercancías no comercializables internacionalmente (‘no transables’) el tipo de cambio real (precios relativos internacionales) será aproximadamente igual a la relación de costos laborales reales unitarios verticalmente integrados relativos corregidos por la relación de precios de mercancías ‘transables’ y ‘no transables’ en cada país (que sintéticamente, denominaremos $clur^*$).

Este esquema analítico puede presentar ciertas similitudes con el planteo ortodoxo que originalmente hicieron Balassa (1964) y Samuelson (1964), que quedara sintetizado en el llamado “Teorema Balassa-Samuelson” (TB-S). Con sus similitudes, tienen diferencias esenciales.

El TB-S sintéticamente sostiene que los precios relativos de los bienes ‘transables’ en relación a los ‘no transables’ tiende a caer a medida que los países se desarrollan (en realidad, en la medida en que aumentan su productividad laboral media). De aquí se deduce que el tipo de cambio en los países más desarrollados tenderá a apreciarse mientras se deprecia en los menos desarrollados.

El TB-S asume que la productividad laboral tiende a crecer más rápidamente en la producción de bienes ‘transables’ que en la producción de bienes ‘no transables’, siendo ese sesgo más importante en la medida en que los países se desarrollan. Asumiendo que los salarios son iguales a la productividad marginal del trabajo en el sector ‘transable’, el aumento en la productividad del trabajo en ese sector tiende a incrementar los salarios. Dada la existencia, supuesta, de un mercado de trabajo único, los salarios tienden a incrementarse en todos los sectores, lo que lleva a un incremento en los precios de los bienes ‘no transables’, cuya productividad laboral aumenta en menor medida.

De allí resulta que aumenta el índice general de precios (compuesto por el precio de bienes ‘transables’ y ‘no transables’). Si la composición de la canastas de consumo/producción son iguales en ambos países, esto lleva a una apreciación del tipo de cambio real en los países más desarrollados y, contrariamente, a su depreciación en los menos desarrollados.

Para clarificar, puede presentarse el argumento con algo de álgebra de la siguiente manera.

Dijimos que el tipo de cambio real es igual a:

$$tcr = \frac{p^* \cdot e}{p} \quad (33)$$

Si p y p^* son iguales a un promedio ponderado de los precios de bienes ‘transables’ y ‘no transables’:

$$p = p_t^a + (p_{nt})^{1-a} \text{ y } p^* = p_t^{*a} + (p_{nt}^*)^{1-a} \quad (34)$$

Donde a es la proporción de bienes ‘transables’ en la canasta que representa los niveles de precios, p y p^* , en ambos países.

El TB-S asume que, en ambos países, el salario real (W^t , medido en bienes ‘transables’) es igual a la productividad laboral en el sector productor de transables (PMT^t):

$$\frac{W_t}{p_t} = PMT_t \text{ y } \frac{W_t^*}{p_t^*} = PMT_t^* \quad (35)$$

Dado que se asume el cumplimiento de la ‘ley de un solo precio’ para los bienes ‘transables’, $p_t = p_t^* \cdot e$, entonces junto a (35):

$$\frac{e \cdot W_t^*}{W_t} = \frac{PMT_t^*}{PMT_t} \quad (36)$$

Es decir, que a mayor productividad laboral relativa en un país, mayores serán los nominales relativos.

Se supone que los salarios son iguales a lo ancho de cada país, en ambos sectores, de manera que en el sector ‘no transable’ la condición de equilibrio será:

$$W_t = p_{nt} \cdot PMT_{nt} \text{ y } W_t^* = p_{nt}^* \cdot PMT_{nt}^* \quad (37)$$

Tomando a la productividad marginal en ‘no transables’ como igual en ambos países, a partir de (33), (37) y la igualación nacional de los salarios, tendremos que:

$$\frac{p^* \cdot e}{p} = \frac{(p_t^*)^a (p_{nt}^*)^{1-a}}{(p_t)^a (p_{nt})^{1-a}} e = \left(\frac{p_t^* \cdot e}{p_t} \right)^a \left(\frac{p_{nt}^*}{p_{nt}} \right)^{1-a} = \left(\frac{W_t^* \cdot e}{W_t} \right)^{1-a} = \left(\frac{PMT_t^*}{PMT_t} \right)^{1-a} \quad (38)$$

De aquí se deduce que si la productividad laboral en la producción de bienes ‘transables’ crece más rápidamente en el exterior y se asume que la evolución de la productividad laboral en la producción de ‘no transables’ es similar, los precios de los bienes ‘no transables’ tenderán a subir más rápidamente allí que en el país de referencia (periférico). En esas condiciones, el tipo de cambio de éste país tenderá a depreciarse.

Del TB-S puede concluirse que la depreciación de la moneda en los países es producto del atraso productivo, manifiesto en un bajo ritmo de crecimiento en la productividad laboral en la producción de bienes ‘transables’.

La conclusión del TB-S son el resultado de supuestos que no toman en consideración los movimientos reales del capitalismo, a diferencia del esquema que proponemos. Fundamentalmente, el TB-S asume una relación unívoca entre la productividad (marginal) del trabajo en el sector productor de bienes ‘transables’ y los salarios en el conjunto de la economía. Este supuesto, fundamental en la argumentación, requiere para su propia corroboración conceptual asumir la existencia de pleno empleo de los recursos disponibles, algo que es ajeno al propio sistema capitalista.

Esta es una diferencia analítica clave del enfoque que proponemos. En el TB-S todo se reduce a la evolución de la productividad laboral relativa en la producción de bienes ‘transables’. Al desvincular los salarios de la productividad marginal del trabajo, el enfoque que proponemos permite vincular la productividad del trabajo y los salarios a la dinámica de valorización del capital. Lo más importante de nuestro enfoque es que sus conclusiones en términos de la evolución tendencial del tipo de cambio real son convergentes con el análisis de la tendencia a la desvalorización de las mercancías en el marco de un proceso de acumulación de capital exitoso, tal cual lo hemos venido analizando.

Para resumir, las principales conclusiones que propone el marco de análisis que nos permitirá iluminar la experiencia argentina en los años noventa son:

- (1) Dado que domina a escala internacional una tendencia a la perecuación de las tasas de ganancia, el tipo de cambio real (en Argentina) tenderá a seguir la evolución de los costos laborales unitarios reales relativos (entre Argentina y el ‘resto del mundo’).
- (2) Una caída en costos relativos en un país tenderá a verse reflejado en una tendencia a la depreciación real de la moneda. Es decir, una caída de los precios internos de las mercancías en términos de moneda internacional.
- (3) A menos que los salarios reales o las productividades del trabajo sean alterados en el proceso de ajuste, los términos de intercambio (tipo de cambio real) serán bastante inflexibles. Es decir, la devaluación nominal tiene efectos reales si altera las relaciones recíprocas entre productividad laboral y salarios reales.
- (4) Por eso, el tipo de cambio real no puede simultáneamente servir para balancear el comercio exterior, pues no existe un mecanismo que en el marco del capitalismo induzca al tipo de cambio real a ajustarse en tal sentido.
- (5) Del punto anterior surge que lo más probable es que los países enfrenten profundos desequilibrios (positivos o negativos) del balance comercial, estructurales. De lo que

se deduce que estos desequilibrios no pueden ser vistos *a priori* como producto de una sobre o sub valuación del tipo de cambio.

De lo discutido hasta aquí no debe entenderse que hay un mero proceso objetivo (la acumulación de capital) que ‘conduce’ la evolución del tipo de cambio real. El tipo de cambio real tendrá como ‘atractores’ centrales la evolución de la productividad laboral relativa, los salarios reales relativos junto a la evolución de la relación de precios entre bienes ‘transables’ y ‘no transables’. Estos elementos estarán influidos por el conjunto de la dinámica de valorización, la lucha de clases y su manifestación y mediación a través de las políticas públicas.

En síntesis, la principal conclusión que hemos extraído en esta sección es para comprender la dinámica estructural del tipo de cambio real es fundamental ligarla a lo que ocurra en el proceso de reproducción del capital.

5. El tipo de cambio real en Argentina y la crisis del capital

En la sección anterior hemos deducido la relación fundamental que nos permite vincular la tendencia a la caída en la tasa de ganancia con los movimientos tendenciales del tipo de cambio real.

Efectivamente, el aumento sostenido de la productividad del trabajo a escala doméstica en comparación con la tendencia del conjunto del capital global se traduce en una creciente tendencia a la desvalorización relativa del capital doméstico en moneda internacional. Esta tendencia se manifiesta primero como una reducción de los costos unitarios relativos que tenderá a afirmarse a través de la depreciación del tipo de cambio real.

Siguiendo el planteo conceptual discutido, en lo que resta del capítulo mostraremos cómo la dinámica analizada en los capítulos previos efectivamente encuentra una nueva forma en la dinámica del tipo de cambio real y sus fundamentos.

5.1 *El tipo de cambio real y las tendencias de la acumulación de capital*

Para ello calcularemos una aproximación al concepto de tipo de cambio real tendencial (tal cual fuera definido como $clur^*$) y analizaremos su dinámica para Argentina en el período de la convertibilidad y hasta su salida. A partir de esa estimación discutiremos el desarrollo y crisis de la reproducción del capital en su manifestación como crisis de balance de pagos, mostrando que esta última es precisamente la forma necesaria de aparición de la crisis tal cual fuera analizada en los capítulos previos.

Para la estimación del $clur^*$ deberíamos utilizar los costos laborales verticalmente integrados. Sin embargo, para poder realizar tal estimación deberíamos tener las matrices de insumo-producto para los espacios económicos relevantes, Argentina y el ‘resto del mundo’, en el período estudiado. Dado que no tenemos esta información, trabajaremos como forma de aproximación con los costos unitarios laborales directos, como sugieren Shaikh (2002) y Ruiz-Nápoles (2001). Como señalamos antes, tomaremos a los Estados Unidos como referente empírico del espacio económico no-doméstico. Además, utilizaremos datos para la productividad laboral y salarios en la industria manufacturera dado que no hay datos más adecuados para la economía en su conjunto.¹⁸¹ En síntesis, asumimos que la evolución de los costos unitarios para la industria manufacturera aproximan adecuadamente los costos unitarios para el conjunto de la economía. Esto es razonable en tanto las exportaciones en ambos países analizados son fundamentalmente de mercancías industriales y la industria representa la parte más importante de la producción de mercancías internacionalmente comercializables.¹⁸²

La discusión sobre la evolución del $clur^*$ toma como uno de sus componentes esenciales a los salarios reales. Cabe aclarar, sin embargo, que estos entran bajo la forma de costos salariales y no meramente como poder de compra de los trabajadores. Por lo tanto, su evolución relativa debe considerar las modificaciones en las cargas e impuestos laborales (elementos ‘indirectos’ del costos laboral). Lo que es importante para el capital no es solamente el salario recibido por el trabajo sino los costos brutos de contratarlo, los cuales incluyen los impuestos sobre la nómina salarial y otros costos de utilización de la fuerza de trabajo, pues ellos representan, en principio, una reducción en el plusvalor apropiable por el capital. Mientras que la reestructuración y la des-regulación generalizada del mercado de trabajo (mayor desempleo y/o mayor precariedad en los contratos laborales) debería haber reducido los costos laborales reales unitarios a través de una mayor productividad laboral y/o reducciones en los salarios reales, la reducción de los impuestos sobre la masa salarial reducirían estos costos por sí misma, más allá de cualquier otro cambio. Dado que los impuestos al trabajo son parte del

¹⁸¹ Utilizaremos para Argentina y EE.UU. datos de producción manufacturera. La información fue provista por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina y el Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos.

¹⁸² En el caso de Argentina, las exportaciones manufactureras (incluyendo manufacturas de origen agropecuario e industrial propiamente dichas) representan el 64,7% del total de exportaciones para el año 2006. En el caso de Estados Unidos, la proporción es algo mayor.

precio que el capital debe pagar por el uso de la fuerza de trabajo, los cambios en los impuestos sobre la nómina salarial implicarán cambios en el $clur^*$, todo lo demás constante.

En el caso de Argentina, como mencionamos, hubo una fuerte intervención estatal en relación a la reducción de los impuestos sobre la nómina salarial. Los impuestos sobre la nómina, pagados por los empleadores, cayeron de 33,1% de los salarios nominales en 1990 a un promedio de 19.7% en 2001.¹⁸³

De hecho, la reducción en los impuestos al trabajo supuso una importante redistribución de recursos. Se estima que el Estado perdió alrededor de 25 mil millones de pesos (25 mil millones de dólares, al tipo de cambio oficial) o alrededor de 1,3% del PIB entre 1993 y 1999 debido a la reducción en los impuestos sobre la nómina (Pérez, 2002).

De esta manera, en Argentina los costos laborales reales unitarios cayeron más de lo que puede ser visto solo por la evolución de los salarios reales y la evolución de la productividad laboral. En consecuencia, decidimos calcular el $clur^*$ teniendo en cuenta como parte de la evolución del costo del trabajo las cargas sociales en el caso de la Argentina. En el caso de los Estados Unidos se utilizaron directamente datos sobre el costo laboral bajo la forma de lo que el Bureau of Labor Statistics de ese país denomina “*labor compensation*” (Bureau of Labor Statistics, 2008).

Si bien nuestro problema de investigación involucra el período posterior a 1991, construimos las series de tiempo para el período que se inicia en 1980 a los fines de sostener mejor nuestra argumentación. Es importante aclarar antes de seguir que las series estadísticas que construimos son números índices por lo que es relevante de ellas es su variación en el tiempo y no su nivel.

El cuadro 6.1 muestra la evolución de la productividad laboral horaria y los salarios reales en la industria manufacturera en Argentina y los Estados Unidos.¹⁸⁴

¹⁸³ Fuente: Ministerio de Trabajo. La reducción en los impuestos sobre la nómina salarial no fue homogénea en el conjunto de industrias, actividades y regiones. Para el año 2000, por ejemplo, las industrias localizadas más lejos de la capital Argentina, Buenos Aires, recibían mayores reducciones en sus impuestos (Pérez, 2002).

¹⁸⁴ Como señalamos, para los Estados Unidos se utiliza la compensación laboral horaria real. Debido a la poca variación en la imposición sobre la masa salarial, su evolución es similar en el período analizado a la evolución de los salarios reales.

**Cuadro 6.1. Tasa de variación de la productividad laboral horaria y el salario real
horario. Industria Manufacturera. Estados Unidos y Argentina.**

Período	Productividad Laboral (Estados Unidos)	Productividad Laboral (Argentina)	Salarios reales (Estados Unidos)	Salarios reales (Argentina)
80-85	20,2%	18,4%	3,1%	7,1%
85-90	13,7%	11,6%	-4,6%	-28,3%
90-97	30,2%	44,5%	9,5%	0,9%
97-01	22,6%	24,1%	11,7%	-0,2%
01-05	30,0%	4,5%	10,7%	16,3%

Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina y el Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos. Nota: los datos utilizados para la construcción del cuadro se presentan y definen en el cuadro 6.8 del anexo del capítulo.

Como se aprecia en el cuadro 6.1 entre 1990 y 1997 la productividad laboral horaria aumentó en Argentina casi 15 puntos porcentuales más que en los Estados Unidos. A la vez, los salarios reales aumentaron casi 10 veces más rápido en Estados Unidos que en Argentina.

Entre 1990 y 1997 los costos laborales unitarios reales en la industria manufacturera en Argentina cayeron a una tasa anual acumulativa de 6,3% (incluyendo la reducción en los impuestos sobre la nómina salarial) (cuadro 6.2). Posteriormente, las crecientes dificultades del capital para continuar aumentando la productividad laboral y los crecientes conflictos sobre la organización social de la producción (tanto dentro como fuera de las empresas) fueron sólo parcialmente neutralizados por la reducción en los impuestos sobre la nómina. En promedio, entre 1997 y 2001 los costos laborales unitarios reales se redujeron en Argentina un 5,6% anual acumulativo, ampliándose el efecto reductor de costos de la baja de impuestos.¹⁸⁵

En los Estados Unidos, la reducción en los costos laborales unitarios reales en la industria manufacturera fue mucho menor. La reducción alcanzó el de 2,4% anual acumulativo entre 1990 y 1997 y sólo el 1,5% de reducción anual acumulativa entre 1997 y 2001.

¹⁸⁵ Durante los ochenta (1980-1990) la reducción anual acumulativa fue de 5%.

Cuadro 6.2. Índice de costos laboral unitario real. Argentina (vr) y Estados Unidos (vr*). Número índice, 1991=100. 1980-2005.

Año	vr (Costo laboral unitario real, Argentina)	vr* Costo laboral unitario real, EE.UU.)	clur (vr* / vr)
1980	188,8	133,0	70,5
1981	172,6	126,7	73,4
1982	126,4	129,5	102,4
1983	145,5	119,5	82,1
1984	179,0	115,9	64,8
1985	170,5	114,2	67,0
1986	139,4	115,6	82,9
1987	123,4	107,7	87,3
1988	136,0	104,9	77,1
1989	135,4	103,0	76,0
1990	113,1	95,7	84,7
1991	100,0	100,0	100,0
1992	99,4	98,3	98,9
1993	97,8	95,3	97,4
1994	88,7	91,4	103,1
1995	87,1	87,7	100,7
1996	79,3	83,6	105,5
1997	71,9	80,6	112,0
1998	66,7	78,6	117,9
1999	63,0	76,3	121,1
2000	58,9	74,5	126,5
2001	57,1	73,4	128,6
2002	46,9	70,1	149,5
2003	49,3	69,0	139,9
2004	60,5	64,0	105,9
2005	65,7	62,5	95,2

Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina y el Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos.

Esa dinámica condujo a que desde 1990, los costos laboral unitarios reales en Argentina descendieran mucho más rápido que en los Estados Unidos. El resultado fue que el tipo de cambio real ‘estructural’ subió (se depreció) para la Argentina un 32,3% entre 1990 y 1997 (cuadro 6.2). Ya iniciada la crisis y hasta 2001, el mismo se depreció un 14,8% más.

Esta estimación no toma en cuenta la evolución de los precios relativos de las mercancías ‘transables’ y ‘no transables’ en ambos países. La evolución de esos precios puede ser aproximada en cada país a partir de índices de precios mayoristas (como aproximación a los precios de los ‘transables’) y los índices de precios minoristas (como aproximación a los precios de los ‘no transables’). El cuadro siguiente presenta esa información (cuadro 6.3).

Cuadro 6.3. Precios relativos ‘transables’/’no transables’. Argentina y Estados Unidos.
Números índices, 1991=100. 1980-2005.

Año	τ = IPC/IPM (Argentina)	τ^* = IPC/IPM (EEUU)	τ^* / τ
1980	76,9	83,7	108,8
1981	75,0	84,5	112,7
1982	55,8	86,2	154,6
1983	53,7	87,6	163,2
1984	57,8	89,5	154,9
1985	58,5	91,8	157,0
1986	67,9	94,9	139,9
1987	70,4	96,3	136,8
1988	60,9	97,9	160,8
1989	54,8	97,5	178,0
1990	77,5	98,0	126,5
1991	100,0	100,0	100,0
1992	117,8	101,8	86,4
1993	128,3	103,5	80,7
1994	132,8	105,5	79,5
1995	127,4	106,5	83,6
1996	123,0	106,8	86,8
1997	125,1	108,8	86,9
1998	130,5	111,4	85,4
1999	134,4	111,9	83,3
2000	128,4	111,5	86,9
2001	129,2	112,5	87,0
2002	91,5	115,7	126,4
2003	86,8	114,7	132,1
2004	84,2	113,7	135,0
2005	87,7	112,1	127,8

Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina y el Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos.

Del cuadro 6.3 se observa que los precios relativos crecieron fuertemente a favor de los ‘no transables’ en Argentina y mucho menos en los Estados Unidos. El resultado fue que la relación de precios relativos relevante para nuestras estimaciones se redujo un 31,2% entre 1990 y 1997 (τ^* / τ). En ese período, entre 1990 y 1994 se produjo un deterioro de 37,2% en la relación mencionada, mientras que a partir de allí la relación aumentó (9,5% en total) hasta 2001 antes de la devaluación.

El resultado de la evolución conjunta de los costos relativos y las relaciones de precios de ‘transables’ y ‘no transables’, conducen a la siguiente estimación del tipo de cambio real (costo unitario real relativo corregidos por los cambios en los precios relativos, clur^*), estructuralmente determinado (cuadro 6.4).

Tal cual surge de la propuesta de Shaikh, sostenida en esta sección del trabajo, el $clur^*$ en el cuadro 6.4 fue calculado como vr^*/vr (cuadro 6.2) corrigiendo (multiplicando) por la evolución relativa de los precios relativos en cada país (τ^*/τ) (cuadro 6.3).

Cuadro 6.4. Costo unitario real relativo corregido por precios relativos ($clur^*$).

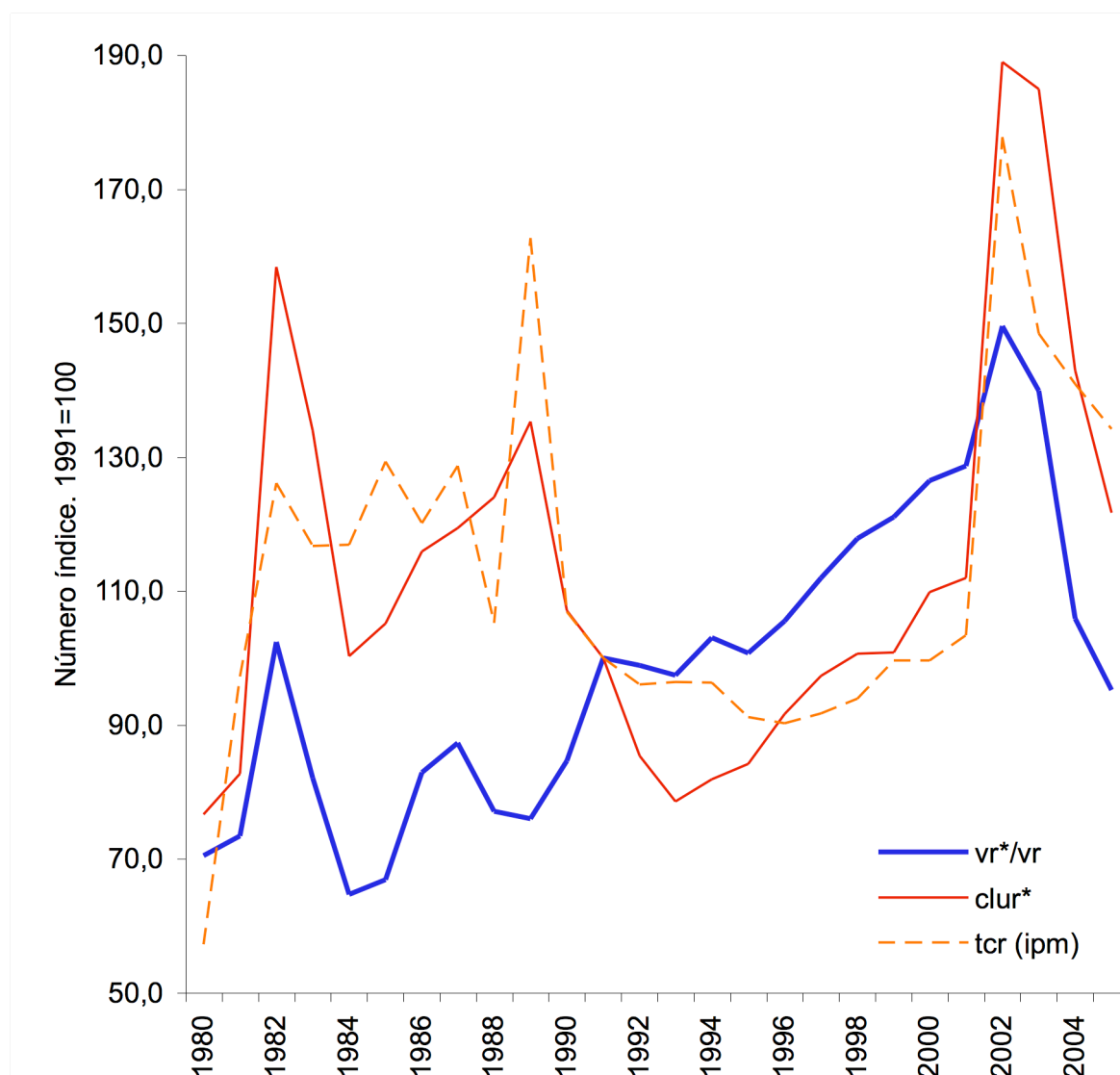
Argentina. Número índice, 1991=100.

Año	Clur*
1980	76,7
1981	82,7
1982	158,4
1983	134,0
1984	100,3
1985	105,1
1986	116,0
1987	119,4
1988	124,0
1989	135,3
1990	107,1
1991	100,0
1992	85,4
1993	78,6
1994	81,9
1995	84,2
1996	91,6
1997	97,4
1998	100,7
1999	100,9
2000	109,9
2001	112,0
2002	189,0
2003	184,9
2004	143,0
2005	121,7

Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina y el Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos.

La figura 6.4 muestra la evolución del tipo de cambio real efectivo y su comparación con la relación de costos relativos (vr^*/vr) y el $clur^*$.

**Figura 6.4. Tipo de cambio real (tcr), costo unitario real relativo (vr^*/vr) y $clur^*$.
Argentina. Número índice, 1991=100. 1980-2005.**



Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina y el Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos. Nota: los datos utilizados para la construcción de la figura se presentan en el cuadro 6.9 del anexo del capítulo.

Puede apreciarse que mientras la evolución de los costos unitarios reales relativos (vr^*/vr) da cuenta por sí solo de buena parte de la tendencia del tipo de cambio real, tomar en cuenta los precios relativos es importante para tener una mejor estimación de la evolución tendencial ligada a la dinámica macroeconómica.

5.2 *De la desvalorización a la devaluación*

El componente central del tipo de cambio real tendencial (la evolución de los costos laborales reales unitarios relativos, vr^*/vr , sin considerar el efecto de los cambios en precios relativos) se incrementó un 32,9% en promedio entre los ochenta (1980-1989) y los noventa (1990-1999). Es decir, la evolución tendencial de los costos unitarios en la década de los noventa prefiguraban la vigencia de un nivel de competitividad (tipo de cambio real) más elevado, lo que se corroboró a la salida de la convertibilidad. La relación vr^*/vr del promedio de 2002-2005 es un 17,8% superior al promedio de los años noventa.

Como mostramos antes, en los noventa un precario triunfo del capital le permitió avanzar en un ataque directo sobre el trabajo. Luego de años de conflicto, la reorganización del capital y la descomposición de la clase trabajadora dio lugar a una fase de profunda reestructuración social que permitió completar un muy fuerte incremento en el tipo de cambio real tendencial. El incremento en la productividad laboral y la reducción directa de los costos laborales en Argentina en relación con los EE.UU. dio lugar a un importante incremento en la rentabilidad del capital, aumento que se manifestó en la tendencia a la reducción de los términos de intercambio (o depreciación del tipo de cambio real).

Si bien la tendencia a la suba en la tendencia del tipo de cambio real (vr^*/vr) es sostenida desde mediados de los años ochenta, en esa década el tipo de cambio real efectivo fue en promedio más elevado que en la década siguiente. El nivel promedio del tcr (ajustado por el IPM) del período 1990-1999 fue un 17,1% menor que en el decenio 1980-1989. Esta diferencia es claramente captada por el cambio en los precios relativos entre ‘transables’ y ‘no transables’.

A nuestro entender, la fuerte depreciación de la moneda argentina en los ochenta, más allá de lo que era esperable según la evolución de los costos unitarios reales relativos, fue producto fundamentalmente de las dificultades que el capital encontró para controlar al trabajo y reorganizar la producción durante la década. De hecho, durante los ochenta la Argentina presenció la gran batalla entre trabajo y capital por el control de la producción social (Bonnet y Glavich, 1993; Pozzi y Schneider, 1993; Peralta Ramos, 2007). Las dificultades encontradas por el capital para controlar al trabajo era evidentes en la imposibilidad de frenar la conflictividad salarial y avanzar al ritmo deseado en la reestructuración productiva. Esta dificultad se reflejó más abiertamente en el proceso de fuga de capitales cuyo *stock* creció de 15000 millones de dólares a más de 43000 millones de dólares en la década (Basualdo y Kulfas, 2000). Dado que el capital no podía manejar al trabajo, prefería desplazarse hacia

terrenos (aparentemente) más tranquilos. Además, a nivel de la sociedad en su conjunto, durante los ochentas la crisis de la deuda supuso una enorme carga sobre la acumulación de capital en Argentina (la inversión bruta fija cayó el 1,7% anual promedio entre 1984 y 1990; ver Félix y Pérez, 2004). La fuga de capital presionó sobre los mercados de moneda extranjera. Este proceso ayuda a explicar, como señalamos antes, el extremadamente alto tipo de cambio que predominó durante los ochenta impulsado principalmente por el aumento relativo (interno) de los precios de las mercancías comercializables internacionalmente producidas en Argentina.

En los noventa, por el contrario, la ofensiva del capital fue alimentada por millones de dólares en capital-dinero. Entre 1992 y 1998, Argentina recibió casi 30000 millones de dólares en inversión extranjera directa (Iñigo Carrera, 1999). Además, los capitales locales (no financieros) recibieron alrededor de 14000 millones de dólares a través de la emisión de obligaciones negociables (Basualdo, 2000). La posibilidad de obtener más altas tasas de explotación y por lo tanto altas tasas de ganancia indujo al capital financiero a entrar a la Argentina. El capital-dinero continuó entrando a Argentina frente a costos laborales reales unitarios relativos decrecientes y por lo tanto crecientes tasas de ganancia esperadas (y realizadas).

El ingreso de capitales, inducido por la alta y creciente rentabilidad del capital productivo (y financiero), junto a la política de convertibilidad monetaria y la reducción de los costos de importar y exportar produjo en Argentina una baja relativa en los precios de las mercancías ‘transables’ en los primeros años de la década. En particular, puede señalarse el efecto de la caída en los aranceles a la importación como un factor importante de presión a la baja en los precios relativos de los ‘transables’, en especial los bienes industriales.

En los primeros años de la década de los noventa, no sólo se produjo una sensible baja en los aranceles a la importación (con tarifa cero para muchas mercancías, incluyendo especialmente bienes de capital) y la eliminación de cuotas de importación para muchos bienes, sino que se produjeron mejoras importantes en la infraestructura de puertos y comercialización internacional. El arancel promedio bajó de 26% en 1989 a sólo 12% en 1991 (Berlinski, 1997); entre 1992 y 1994 el arancel promedio llegó a 9% (aunque con una alta dispersión). Todo ello condujo a una reducción sustancial en los costos de comercialización internacional de mercancías (Tizado, 1995). Los principales costos de operación en puertos se redujeron entre un 36% y un 60% entre 1991 y 1996 (SREI, 1997).

Otro elemento a considerar fue la baja relativa en los costos salariales en la producción de ‘transables’ en comparación con los costos salariales en la producción de ‘no transables’. Si tomamos como aproximación de la evolución de los costos salariales en ‘transables’ al movimiento de los salarios reales industriales y los costos salariales en los sectores ‘no transables’ son aproximados por la evolución del PBI por trabajador ocupado (que incluye al conjunto de los trabajadores, en su mayoría empleados en la producción de ‘no transables’) podemos ver la fuerte caída de los primeros en relación a los últimos en los años de la estabilización nominal y consolidación de la convertibilidad (1988-1993).¹⁸⁶ En esa etapa, si bien los salarios de los trabajadores industriales aumentaron en términos reales un 17,2%, cayeron un 27,6% en relación al PBI por trabajador ocupado (que en términos reales aumentó 14,3% en igual período).

La reducción en el precio relativo de los ‘transables’ en Argentina contrapesó al menos parcialmente la sostenida caída en los costos unitarios reales relativos en Argentina, de manera tal que tanto el tipo de cambio real efectivo como su ‘centro de gravedad’ bajaron sostenidamente hasta mediados de esa década: el tcr alcanzó su punto más bajo (el peso argentina alcanzó su mayor valor relativo al dólar) en 1996 habiendo caído un 14,2% en comparación con su nivel de 1988. El clur*, por su parte, cayó hasta 1993, cuando se ubicó en un nivel 26,1% inferior a 1988.

Entre el comienzo de la convertibilidad (1991) y mediados de la década (1995) el tipo de cambio real estructural (vr^*/vr) prácticamente se mantuvo estancado. Mientras que los costos laborales unitarios reales se reducían en Argentina en relación con los EE.UU., la caída en los precios relativos constituía una fuerte presión para la apreciación tendencial del tipo de cambio real (clur*). Debido a la caída en los costos relativos laborales del sector ‘transable’ en comparación con los costos relativos laborales del sector ‘no transable’, los precios relativos tendieron a acomodarse a fin de garantizar la tendencia a la ecualización de las tasas de ganancia.

El tcr efectivo continuó apreciándose hasta 1996, aunque lo hizo menos de lo que el clur* que ya había comenzado a depreciarse fuertemente desde 1993.

¹⁸⁶ Tomamos el año 1988 como punto de referencia pues es el año anterior al pico alcanzado en la crisis hiperinflacionaria de 1989 que por sus características excepcionales lo convierte en un punto de referencia no deseable.

Con el tipo de cambio nominal fijo por ley, toda la presión para que los precios de mercado se ajusten a los (nuevos) precios de producción más bajos recaía en la reducción de precios nominales. Con los costos laborales unitarios reales cayendo, las tasas de ganancia esperadas (y realizadas) crecían en tanto podía desplazarse al exterior la realización del plusvalor (como vimos en capítulos anteriores). Aun con un tipo de cambio real estructuralmente apreciado en comparación con los años ochenta, crecían la capacidad productiva y la producción efectiva. Entre 1991 y 1997, la producción manufacturera real creció un 22,5%, mientras que la utilización de la capacidad instalada se mantuvo por encima del 74% hasta comienzos de 1998.¹⁸⁷

La tendencia a la depreciación de las mercancías producidas localmente era contenida en tanto podía sostenerse la demanda de bienes suntuarios y las exportaciones. Poco a poco las contradicciones entre la evolución de las fuerzas productivas sociales del trabajo (vistas a través del fuerte crecimiento en la productividad laboral) y las relaciones de producción, distribución y consumo, creaban una situación de creciente inestabilidad estructural.

Ya analizamos como el creciente desempleo de la fuerza de trabajo producto de la reestructuración acelerada del capital y la caída consecuente en los ingresos de los hogares limitaba la demanda de consumo doméstica. La creciente explotación a escala nacional significaba una más baja participación del trabajo en el valor agregado y una probable reducción en el consumo popular que actuaría retroalimentando la sobre-producción relativa. De hecho, según datos del INDEC, la participación de los salarios en el valor agregado total cayó de 39,4% en 1993 a 32,6% en 1997 (INDEC, 2006).

Por otra parte, el lento crecimiento en la demanda mundial ponían un límite concreto a la demanda externa. Entre 1991 y 1997 las importaciones del conjunto de los países del mundo crecieron un 6,4% anual, mientras que entre 1997 y 2002 lo hicieron sólo a una tasa de 3,1% anual. En parte, esto se expresó para Argentina en términos de una caída en los precios de las exportaciones que, de acuerdo con el Ministerio de Economía, se redujeron un 12,3% en el período 1998-2002 en comparación con 1991-1997.

Por último, la creciente apropiación capitalista del valor creado no presentaba como contracara una creciente demanda de consumo suntuario (improductivo) e inversión. Esto se

¹⁸⁷ Dado que la tasa de 80% se considera un nivel límite en la práctica, un promedio por debajo indica que durante todo el período se produjo un fuerte aumento en la capacidad instalada, explicado por un incremento del 47,6% en la inversión bruta en equipo durable de producción (medida en términos reales).

observaba en el hecho de que si bien el capital se apropiaba de una masa creciente de recursos: su participación en el ingreso bruto interno (medida a través del superávit bruto de explotación en comparación al valor agregado) pasó de 29,7% en 1993 a 40% en 1998 (INDEC, 2006). La proporción invertida de esos recursos se reducía sistemáticamente pasando de 64,3% en 1993 a 49,9% en 1998 (INDEC, 2006).

Observamos también que la creciente conflictividad social comenzaba a poner en duda la hegemonía capitalista sobre el proceso en marcha (Bonnet, 2002; Félix, 2004). A la caída en la rentabilidad real de la inversión a partir de 1998 comenzaba a sumarse la inseguridad real sobre las condiciones socio-políticas del proceso de re-estructuración capitalista. La ascendente conflictividad social resultante de un patrón de crecimiento basado en la desigualdad y la producción de pobreza conspira contra el desarrollo de la inversión reproductiva pues acrecienta el riesgo percibido. Si bien la sociedad capitalista es esencialmente injusta y por ello la conflictividad es parte inherente a la misma, la creciente desigualdad magnifica esa inestabilidad fundante.¹⁸⁸ Como hemos explicado en el capítulo 4, hacia 1998 los sectores trabajadores habían comenzado a articular una nueva composición política que podría confrontar al capital más exitosamente. Luego de más de una década de profundas derrotas, el trabajo comenzaba a confrontar de manera organizada los avances del capital. Dentro y fuera de las empresas capitalistas la clase trabajadora había comenzado a resistir más exitosamente las reformas neo-liberales y los intentos del Estado y el capital para trasladar los efectos de su crisis sobre los sectores del trabajo. Como señala Rodrik en la medida en que determinados sectores de la sociedad (aquí, los trabajadores) se niegan a aceptar las consecuencias *ex – post* de aceptar las reglas del juego (Rodrik habla de la legalidad, “*rule of law*”) el propio sistema tiene dificultades para ‘procesar’ las crisis y sostener la valorización del capital o el crecimiento económico (Rodrik, 1997, 1998).

En conclusión, las presiones deflacionarias tendieron a intensificarse: hacia 1997, la tasa anual de crecimiento de los precios al productor fue de -1,4% (mientras que en los EE.UU. fue de 0,4%). A partir de 1998, los precios al productor directamente comenzaron a caer (-

¹⁸⁸ Figueroa (1998) analiza el vínculo que existe altos niveles de desigualdad, elevada conflictividad social y por lo tanto inestabilidad política, y consecuentemente menores niveles de inversión. La desigualdad se encuentra fuertemente asociada a la injusticia. Niveles de desigualdad exacerbados conducen a niveles de frustración y sensaciones de inquina que se traducen sistemáticamente en situaciones de conflicto. El aumento del desempleo, la precarización estructural de una porción importante de la fuerza de trabajo, la exclusión social persistente, son todas fuentes de desigualdad social que se manifiestan en desigualdad distributiva tanto en la esfera de los ingresos pero también en la de la apropiación de la riqueza y el consumo, y se traducen en tensiones sociales e inestabilidad. La sensación de injusticia es la causa primordial de la inestabilidad política y social.

5,3% hasta 2001; en Estados Unidos la inflación de precios mayoristas fue de 6,8% en igual período). Los precios locales en descenso permitirían incrementar la participación en los mercados mundiales de los capitales domésticos y por lo tanto obtener realizar su mayor plusvalor en mayores ganancias. Sin embargo, en esta etapa el contexto internacional era como vimos poco favorable para absorber los excedentes de la producción.

Pero la deflación, que los economistas *mainstream* esperaban resuelvan el problema, era extremadamente peligrosa para la reproducción del circuito del capital como un todo. Mientras que la devaluación nominal de la moneda doméstica podría haber permitido que el tipo de cambio real efectivo siguiera la evolución del *clur** conduciendo a la desvalorización del capital de manera más expansiva (inflacionaria), la deflación de precios domésticos lograría el mismo objetivo pero a riesgo de interrumpir la reproducción ampliada del capital. Una creciente presión para reducir los precios era un mal indicador para la inversión (dado que señalaba una caída en la rentabilidad) y por lo tanto para la acumulación de capital. Precios reducidos (reduciéndose) significaban un menor flujo de fondos y por lo tanto crecientes dificultades para hacer frente al pago del endeudamiento de las empresas. Los problemas de flujo de fondos se traducirían así en problemas financieros y económicos para las empresas y consecuentemente para el sistema bancario y financiero.

Dumenil y Lévy señalan de manera elocuente el peso creciente del pago de intereses por el endeudamiento de las empresas más grandes: los intereses por deudas pasaron de representar el 12% de los ingresos no salariales de las empresas (es decir, valor agregado menos compensación al trabajo) en 1997 a 17% en 1998 y 25% en 1999 (Duménil y Lévy, 2006: 26). Esto se produjo en el marco de un nivel de endeudamiento que llegó a algo más del 100% en relación a los fondos propios de las empresas (activos menos deuda) en 1998 y 1999. Si bien señalan una multiplicidad de elementos, los autores dan a entender que la causa de la crisis fue el endeudamiento que se tornó insostenible. En el conjunto de 500 empresas más grandes, el factor principal de la caída en la utilidad luego del pago de intereses fue efectivamente el peso de esos últimos: entre 1997 y 1998 la utilidad se redujo en 1133 millones de pesos, el aumento en el pago de intereses netos fue de 1030 millones.¹⁸⁹ Sin embargo, esto ignora el hecho de que si bien el pago de intereses creció significativamente, la caída de la rentabilidad tuvo otras determinaciones pues la utilidad directamente vinculada al proceso de producción (es decir, antes del cobro y pago de intereses) cayó entre 1997 y 1998 un 0,8% (luego de

¹⁸⁹ Según la información que provee la Encuesta a Grandes Empresas, del INDEC.

haber aumentado en 7,4% el año anterior) aun cuando la producción había crecido un 2,4% y el valor agregado aumentó un 2,7% en ese período. Frente a las dificultades para la reproducción expandida del capital, el peso del endeudamiento se hacía sentir y se multiplicaba pues la primera respuesta de las empresas era seguir endeudándose a la espera de encontrar una solución individual a un problema que, a pesar de ellas, tenía una determinación estructural.

Mientras que el capital encontraba crecientes dificultades para producir y realizar el plusvalor, demandaba del Estado una profundización de las reformas estructurales. La disputa por la reducción en los impuestos y el gasto público (en particular en salarios de los empleados del sector público) al igual que para avanzar en las reformas se había convertido en el nuevo frente de batalla. Si las ganancias no podían realizarse en el mercado, lo que el capital intentaba era obtener transferencias directas de valor a través del Estado. Sin embargo, el creciente déficit del sector público (que había alcanzado 2,5% del PIB en 2000) y las crecientes dificultades para cumplir con la deuda pública (que para el año 2000 representaba el 51% del PIB) hacían cada vez más difícil que el Estado tomara acciones redistributivas a favor del capital.

En tanto los sectores capitalistas tuvieron relativa seguridad de que las reformas estructurales incrementarían su habilidad para explotar al trabajo, el financiamiento externo al proceso de acumulación fue abundante. El sector privado no financiero aumentó su endeudamiento externo en 30 mil millones de dólares entre finales de 1991 y mediados de 1998 cuando se inició la crisis; el sector financiero se endeudó en 20 mil millones adicionales y el sector público en casi 24 mil millones en igual período (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005: 23).

Sin embargo, la acumulación de deuda se convirtió en un gran problema cuando pareció claro que la reproducción expandida del capital no sería tan fácil y la recomposición de la clase trabajadora ponía en riesgo el conjunto del proceso de reformas y los intentos de profundizarlas. O, como bien señalan Frenkel y Damill (2003) y Frenkel, Damil y Juvenal (2003), cuando la acumulación de deuda se convirtió en un proceso con una dinámica explosiva y macroeconómicamente no sostenible.¹⁹⁰

¹⁹⁰ Frenkel (2003) analiza la sostenibilidad de la deuda externa en países que enfrentan aumentos súbitos en sus tasas de interés implícitas (asociadas al llamado 'riesgo-país'). La primera condición de sostenibilidad es una tasa de crecimiento de las exportaciones acelerada y el crecimiento general de la economía; ambos elementos evitan que la dinámica de la deuda se torne explosiva.

A partir de 2000, numerosas medidas fueron impulsadas con el fin único de garantizar la sostenibilidad de la deuda. A finales del año 2000 se realizó un paquete de apoyo financiero al Estado (denominado el “blindaje”) que implicó una ayuda de unos 40 mil millones de dólares. Luego, a mediados de 2001 se intentó un programa de canje voluntario de deuda (el “megacanje”) que permitió postergar parcialmente los vencimientos de la deuda pública pero al costo de un aumento sustancial en la tasa de interés implícita. En lugar de aliviar la restricción financiera, esas altas tasas de interés consolidaron la percepción de insostenibilidad (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005).

En 2000 y 2001 se impulsaron también desde el gobierno diversos paquetes de medidas de naturaleza fiscal que apuntaban a provocar un “*shock* de confianza” que pudiera revertir el marco deflacionario (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003). En 1999 ya se había aprobado la “Ley de Responsabilidad Fiscal” que pretendía reducir a cero el déficit público en pocos años a partir de recortes en los gastos y aumentos en los impuestos a los sectores medios de la población. Su ineffectividad para reencauzar el crecimiento condujo al gobierno a aprobar la “Ley de déficit cero”, a mediados de 2001. El programa incluyó un ataque directo a las condiciones de vida de los trabajadores pues supuso una reducción del 13% en las remuneraciones de los trabajadores y pensiones pagadas por el sector público nacional (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005).¹⁹¹

En medio de crecientes dificultades para producir plusvalor y realizarlo bajo la forma de ganancia y con la deflación golpeando a la puerta, con un creciente conflicto político y social, en 2001 el capital se volcó a su forma más líquida, capital-dinero, y trató de huir antes de que fuera demasiado tarde. Esto cambió la dirección del flujo de capital en tanto aceleró el proceso de ajuste que estaba, podríamos decir parafraseando a Marx, amenazando con ‘volar por los aires’ al capital.

El riesgo-país que había subido uno escalones a partir del comienzo de la crisis (de un promedio de 391 puntos básico en 1997 saltó a una media 732 puntos básicos a partir de la segunda mitad de 1998 y hasta el primer semestre de 2001), comenzó a elevarse aceleradamente (llegando a un promedio de 2223 puntos básicos en la segunda mitad de 2001). Entre diciembre de 2000 y diciembre de 2001 el total de los depósitos del sistema

¹⁹¹ Pocos meses antes, masivas movilizaciones populares habían obligado a frenar un programa de medidas similares, forzando la renuncia del Ministro de Economía Ricardo López Murphy, que había sido designado una semana antes.

financiero cayó un 25% (20000 millones de dólares) mientras que la fuga de capitales (aproximada por lo que en el balance de pagos se registra como “sector privado no financiero”) llegó a 12247 millones de dólares (Brenta, 2002).

El endeudamiento externo del sector privado comenzó a reducirse violentamente: entre el cuarto trimestre de 2000 y finales de 2001 la deuda externa del sector privado financiero se redujo en 8053 millones de dólares, mientras el sector privado no financiero se desendeudó en 688 millones en igual período (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005: 23). La historia a partir de allí es suficientemente conocida: crisis bancaria, pérdida de reservas y ‘corralito’, problemas financieros generalizados, etc.¹⁹²

Eventualmente, los agentes dominantes del capital aceptaron que no había alternativa sino salir (*op-out*) de la convertibilidad de la moneda. En el marco de una crisis política sin precedentes, se produjo la devaluación de la moneda el primer día hábil del año 2002.

En ese sentido, disintimos en parte con la explicación que propone Basualdo sobre la salida de la crisis a fines de 2001 (Basualdo, 2006: 163-166). El autor expone la salida devaluatoria como una mera contingencia, producto del triunfo político de un sector del gran capital, cuya inserción estructural y sus tendencia ‘rentista’ favorecía esa salida.

Por un lado, estaban los sectores vinculados al capital extranjero (empresas extranjeras y banca transnacional) que tenían como objetivo profundizar el régimen cambiario, pasando de la Convertibilidad monetaria a la Dolarización, de manera de mantener el valor en dólares de sus activos en moneda doméstica (pesos) y sus pasivos (dolarizados).¹⁹³ La alternativa era impulsada por la oligarquía diversificada (grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros), quienes apuntaban a salir de la Convertibilidad mediante la devaluación de la moneda. Estos sectores poseían una masa de activos dolarizados en el exterior y una inserción en los sectores productivos más ligados a la exportación de recursos naturales, por lo que una devaluación los beneficiaría ampliamente.

La salida devaluacionista habría sido resultado del triunfo de una alianza inter-capitalista que terminó incluyendo al conjunto de la oligarquía argentina, pues los efectos redistributivos de la devaluación los favorecerían.

¹⁹² Para una reseña más detallada de los eventos finales del año 2001 pueden verse, por ejemplo, los trabajos de Mussa (2002) y Frenkel y Damill (2003), entre otros.

¹⁹³ La dolarización implicaba que el Estado argentino abandonaría definitivamente la capacidad para emitir moneda y que pasaría a utilizarse al dólar de los Estados Unidos como medio de pago y unidad de cuenta generalizada.

Más allá de los intereses inmediatos que podrían haber impulsado la salida de la Convertibilidad, entendemos que los sectores capitalistas tomaron a la devaluación como la última alternativa disponible. La devaluación era una opción problemática pues la reestructuración en los noventa había sido financiada fundamentalmente a través de una creciente deuda externa (denominada en moneda extranjera). En consecuencia, la devaluación significaba una gigantesca redistribución de la riqueza. El capital concentrado realizó una apuesta riesgosa cuando aceptó eliminar la convertibilidad monetaria. El creciente descontento popular en los últimos meses de 2001 significaba que los efectos (sociales, políticos y económicos) de la devaluación eran inciertos. Nadie sabía cuál sería la reacción de los trabajadores frente a crecientes precios para los alimentos y los combustibles, cuál sería el margen para que el Estado absorbiera y socializara la deuda externa (y la deuda interna pero dolarizada) del sector privado, etc.

Sin embargo, las contradicciones acumuladas entre 1991 y 1998, que comenzaron a manifestarse bajo la forma de un bloqueo a la acumulación entre 1998 y 2001, condujeron hacia finales de ese último año a una situación en la que el mantenimiento del statu-quo (resumido en “mantener la Convertibilidad”) se estaba convirtiendo en una bomba de tiempo.

Como hemos visto hasta aquí, la tendencia a la depreciación de la producción local y la devaluación monetaria fueron el resultado de la propia dinámica contradictoria de valorización del capital. Salir de la convertibilidad significaba reconocer socialmente la necesidad de resolver realmente (si bien parcial y temporalmente) las contradicciones de la reproducción social.

En enero de 2002 al peso se le permitió flotar; de 2001 a 2002 el valor nominal del dólar norteamericano expresado en pesos aumento en 209,4%, en promedio. La devaluación causa una renovada caída en los salarios reales (-19,3% entre 2001 y 2002), que junto a los cambios en la productividad laboral y los precios relativos (que aumentan fuertemente a favor de los bienes ‘transables’), provocaron un incremento adicional en el clur* en 65,2%. La devaluación generó a su vez un cambio en el tcr efectivo. El tipo de cambio real medido saltó un 71,9% entre 2001 y 2002, más que compensando el incremento en el clur* entre 1993 y 2001 (42,4%). Hacia 2005, el clur* era un 21,7% mayor que en 1991 mientras que el tipo de cambio real efectivo era 34,2% más alto que en ese mismo año.

El fin de la crisis parece haber generado un reacomodamiento cuantitativo y cualitativo que, sobre la reestructuración de los años noventa y junto a una coyuntura internacional

favorable, propone un nuevo proceso de valorización exitosa del capital en el espacio territorial argentino.

6. Anexo

Cuadro 6.5. Balanza comercial y cuenta corriente. Porcentaje del PBI. Argentina, 1980-2005.

Año	A	B
1980	-1,20%	-1,20%
1981	-0,17%	-3,40%
1982	2,71%	-3,50%
1983	3,20%	-2,30%
1984	3,02%	-2,10%
1985	5,20%	-1,10%
1986	2,01%	-2,70%
1987	0,51%	-3,90%
1988	2,99%	-1,20%
1989	6,58%	1,30%
1990	5,86%	3,30%
1991	1,95%	-0,34%
1992	-1,15%	-2,42%
1993	-1,55%	-3,46%
1994	-1,65%	-4,26%
1995	0,33%	-1,98%
1996	0,02%	-2,49%
1997	-1,37%	-4,14%
1998	-1,65%	-4,84%
1999	-1,03%	-4,21%
2000	0,37%	-3,16%
2001	2,09%	-1,22%
2002	16,39%	8,58%
2003	12,14%	6,39%
2004	7,90%	2,16%
2005	6,37%	2,98%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del CEI.

A: Balanza comercial dividido PBI, ambos en dólares corrientes. Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del CEI.

B: Saldo de Cuenta Corriente dividido PBI, ambos en dólares corrientes. Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del CEI.

Cuadro 6.6. Tipo de cambio real. Argentina. Números índices, 1991=100.

Año	A	B
1980	57,3	62,3
1981	97,3	109,6
1982	126,1	195,0
1983	116,8	190,5
1984	116,9	181,2
1985	129,3	203,0
1986	120,1	168,0
1987	128,7	176,0
1988	105,2	169,2
1989	162,7	289,7
1990	106,9	135,2
1991	100,0	100,0
1992	96,0	82,9
1993	96,4	77,8
1994	96,4	76,6
1995	91,2	76,2
1996	90,2	78,4
1997	91,7	79,7
1998	93,9	80,2
1999	99,6	83,0
2000	99,7	86,6
2001	103,4	90,0
2002	177,7	224,7
2003	148,4	196,1
2004	140,9	190,3
2005	134,2	171,5

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del CEI.

A: Tipo de cambio real, ajustado por Índice de Precios Mayoristas. Argentina. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

B: Tipo de cambio real, ajustado por Índice de Precios al Consumidor. Argentina. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

Cuadro 6.7. Tipo de cambio real. Argentina, 1980-2005.

Año	A: TCR (IPM)	B:	C	D
1980	57,3	116,0		
1981	97,3	116,0		
1982	126,1	116,0		
1983	116,8	116,0		
1984	116,9	116,0		
1985	129,3	116,0		
1986	120,1	116,0		
1987	128,7	116,0		
1988	105,2	116,0		
1989	162,7	116,0		
1990	106,9		97,1	
1991	100,0		97,1	
1992	96,0		97,1	
1993	96,4		97,1	
1994	96,4		97,1	
1995	91,2		97,1	
1996	90,2		97,1	
1997	91,7		97,1	
1998	93,9		97,1	
1999	99,6		97,1	
2000	99,7		97,1	
2001	103,4		97,1	
2002	177,7			150,3
2003	148,4			150,3
2004	140,9			150,3
2005	134,2			150,3

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

A: Tipo de cambio real, ajustado por Índice de Precios Mayoristas. Argentina. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

B: Tipo de cambio real promedio, 1980-1989. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

C: Tipo de cambio real promedio, 1990-2001. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

D: Tipo de cambio real promedio, 2002-2005. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

Cuadro 6.8. Tasa de variación de la productividad laboral horaria y salario real horario.
Industria Manufacturera. Estados Unidos y Argentina.

Año	A: Productividad Horaria (EE.UU.)	B: Productividad Horaria (Argentina)	C: Salario real (EE.UU.)	D: Salario real (Argentina)	E: Salario real ajustado (Argentina)
1980	71,0	70,6	94,5	137,2	133,4
1981	74,9	69,1	94,9	136,1	119,3
1982	75,5	75,3	97,8	108,6	95,2
1983	80,8	81,8	96,5	135,8	119,1
1984	82,8	85,5	95,9	163,3	153,0
1985	85,4	83,6	97,4	146,9	142,6
1986	86,7	95,4	100,2	137,0	132,9
1987	92,8	100,2	100,0	125,4	123,6
1988	95,1	92,5	99,8	127,3	125,9
1989	95,7	95,0	98,6	116,4	128,6
1990	97,1	93,3	93,0	105,4	105,5
1991	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	103,8	104,7	102,0	104,1	104,1
1993	106,6	107,7	101,6	105,4	105,4
1994	112,3	114,1	102,7	111,9	101,2
1995	116,4	120,5	102,1	109,9	105,0
1996	121,3	127,2	101,4	110,5	100,8
1997	126,4	134,9	101,8	106,3	97,0
1998	135,2	144,5	106,3	105,6	96,4
1999	142,0	150,0	108,3	106,1	94,5
2000	153,4	162,0	114,3	107,8	95,4
2001	154,9	167,3	113,8	106,1	95,5
2002	171,3	168,9	120,1	85,5	79,2
2003	182,2	174,9	125,7	92,6	86,2
2004	195,0	172,5	124,9	112,1	104,3
2005	201,5	174,8	125,9	123,3	114,8

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y el Bureau of Labor Statistics.

A: Producción manufacturera por hora trabajada. Table 1.1. Output per hour in manufacturing. Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, September 2007 (<ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ForeignLabor/prodsuppt01.txt>). Estados Unidos.

B: Producción por hora trabajada. Industria Manufacturera. Argentina. Fuente: INDEC.

C: Compensación horaria manufacturera real (cpi). Table 13. Real hourly compensation in manufacturing, CPI basis. Fuente: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, September 2007 (<ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ForeignLabor/prodsuppt13.txt>).

D: Salario real por hora. Industria Manufacturera. Argentina. Fuente: INDEC.

E: D ajustado por variación en impuestos sobre la nómina salarial. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y FIEL.

Cuadro 6.9. Tipo de cambio real (tcr), costo unitario real relativo (vr*/vr) y clur*.

Argentina. Número índice, 1991=100. 1980-2005.

Año	A: CLUR*	B: CLUR**	C: TCR (IPM)
1980	70,5	76,7	57,3
1981	73,4	82,7	97,3
1982	102,4	158,4	126,1
1983	82,1	134,0	116,8
1984	64,8	100,3	116,9
1985	67,0	105,1	129,3
1986	82,9	116,0	120,1
1987	87,3	119,4	128,7
1988	77,1	124,0	105,2
1989	76,0	135,3	162,7
1990	84,7	107,1	106,9
1991	100,0	100,0	100,0
1992	98,9	85,4	96,0
1993	97,4	78,6	96,4
1994	103,1	81,9	96,4
1995	100,7	84,2	91,2
1996	105,5	91,6	90,2
1997	112,0	97,4	91,7
1998	117,9	100,7	93,9
1999	121,1	100,9	99,6
2000	126,5	109,9	99,7
2001	128,6	112,0	103,4
2002	149,5	189,0	177,7
2003	139,9	184,9	148,4
2004	105,9	143,0	140,9
2005	95,2	121,7	134,2

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y el Bureau of Labor Statistics.

A: Costos unitario real relativo (CLUR*) = vr^* / vr . vr y vr* fueron calculados como el costos laboral real dividido por la productividad laboral por hora para la industria en cada país.

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y el Bureau of Labor Statistics.

B: CLUR* ajustado por precios relativos. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y el Bureau of Labor Statistics.

C: Tipo de cambio real, ajustado por Índice de Precios Mayoristas. Argentina. Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC.

CAPITULO 7. Síntesis y conclusiones

Llegamos al final del camino. En las páginas que preceden intentamos dar cuenta del proceso que condujo a la Argentina del crecimiento a la crisis, del *boom* al *crash*, en el período de 10 años iniciado a comienzos de 1991 y concluido a finales de 2001. Analizamos esa crisis, ese proceso buscando su fundamento en la propia dinámica del capitalismo argentino.

Abordamos el problema a partir de un enfoque conceptual y metodológico que nos permitiera dar cuenta de la dinámica de la crisis rastreando sus determinaciones estructurales. Es decir ligadas a los fundamentos de la reproducción social, a aquello que hace de esa totalidad una unidad contradictoria y dinámica.

Para ello partimos de que el fundamento de la sociedad es la relación de clase, la relación entre el trabajo y el capital. O si se quiere, sintéticamente, la relación social de capital. En esa relación antagonista entre quienes producen la sociedad y quienes se apropian de sus frutos, se encuentra el motor de las relaciones sociales, su movimiento y su crisis.

Ese fundamento da cuenta de nuestra principal premisa: entender la última crisis de la economía argentina como producto de la reproducción exitosa del capital como relación social, como proceso de valorización. Si la sociedad argentina es una sociedad capitalista, en un mundo capitalista, entonces la ‘lógica del capital’ debía permitirnos explicar tanto el desarrollo positivo de la valorización y el crecimiento como su lado negativo (la crisis y la desvalorización).

Nuestra investigación nos condujo a comenzar desde las determinaciones más abstractas pero simples avanzando progresivamente a través del desarrollo de categorías mediadoras, hacia determinaciones más concretas y complejas. En los capítulos 3 a 6 presentamos los resultados de ese abordaje siguiendo esa estrategia analítica.

Comenzamos por el nivel analítico de la producción. En el capítulo 3 partimos desde allí, desde el propio corazón de la sociedad capitalista, desde la producción del capital.

La discusión abordada en ese lugar nos permitió analizar porque la crisis de la economía argentina tenía su fundamento, su origen profundo, en el éxito del proceso de producción de capital. En Argentina, la acumulación exitosa condujo al aumento en la composición orgánica del capital, es decir al desplazamiento relativo del trabajo vivo, de la fuerza subjetiva creadora del valor, el plusvalor y la riqueza material.

Ese desplazamiento tiene su contracara en el potente aumento de la productividad del trabajo, proceso que tiende a desvalorizar el conjunto de las mercancías que constituyen el capital social. De allí que la crisis, que se funda en el intento del capital de desaparecer al trabajo como origen de su valorización, tiene como consecuencia la desvalorización generalizada del propio capital bajo sus diferentes formas.

La contradicción creciente entre la producción de valores de uso en cantidades crecientes (el crecimiento económico, el incremento en la composición del capital y el aumento de la productividad laboral) y la desaparición de su fundamento social (la producción de plusvalor) es resuelta sólo a través de la crisis. En ella, en Argentina, aquello que pareció separarse se reunió violentamente entre 2001 y 2002: una caída de 15,2% en la producción agregada de valor y la desvalorización del conjunto de las mercancías, tanto de las mercancías producidas (reducción de 62% de su valor en dólares) como de la fuerza de trabajo (caída de 1/4 en el salario real junto a una caída de 2/3 en dólares). Todo ello como medio para la recomposición de las relaciones internas del capital a los fines de su renovada reproducción ampliada: entre 2001 y 2002 la tasa de ganancia de las empresas más grandes aumentó 1,5 veces, luego de haberse desplomado desde 1998.

Desarrollando metódicamente las relaciones entre elementos del capital (capital variable y constante) , y siguiendo fundamentalmente a Marx, encontramos que la propia acumulación de capital tiene como consecuencia necesaria la desvalorización de las mercancías y la fuerza de trabajo, es decir del capital. Por ello, la crisis cuyo resultado inmediato es la desvalorización del valor, fue la consecuencia mediata de la propia valorización exitosa.

Así marcamos una diferencia fundamental con el conjunto de las interpretaciones alternativas de la crisis de la economía argentina. La crisis y su manifestación más evidente (la desvalorización de todas las mercancías) no fue producto del fracaso de una estrategia o modelo de acumulación ('la convertibilidad'), sino por el contrario fue víctima de su propia reproducción ampliada.

El conjunto de categorías y mediaciones que nos permitieron explicar el fundamento de la crisis constituyen conceptualmente (es decir, lógicamente) la llamada ley tendencial de caída en la tasa de ganancia. En nuestra interpretación, en esta ley social se encuentra el origen de la crisis de la economía argentina a finales del siglo XX.

La crisis del capitalismo argentino entre 1998 y 2001/2 se fundamenta en la tendencia a la caída en la tasa de ganancia. Ella es una ley social que condensa las contradicciones del

capital en el espacio de su propia valorización. Esa ley explica el fundamento de la crisis sobre la base de la reproducción ampliada del ciclo del capital y por lo tanto sobre la base del éxito de su valorización. De ahí que hayamos podido explicarla como un resultado necesario de ese éxito y no como un producto contingente, vinculado a elementos ‘externos’, al error, la fatalidad o el fracaso de una modalidad del desarrollo capitalista en Argentina.

Mostramos que en esa ley social está el fundamento de la crisis. Sin embargo, ella no es la única determinación de la misma. Su desarrollo unilateral no alcanza para comprender la dinámica real, histórica de la crisis capitalista en Argentina.

Ese camino necesario del desarrollo bajo forma capitalista en Argentina a su crisis, estuvo plagado de movimientos contrapuestos que la desplazaron en el tiempo y el espacio. Por ello, de la relación capital y sus contradicciones debimos desarrollar otras determinaciones, otros movimientos lógicamente articulados con el fundamento dinámico de la sociedad.

Esos movimientos constituyen fuerzas que contrarrestan los resultados lógicos mediatos de la tendencia a la crisis. Ellos que trasladan las contradicciones del capital a otro nivel, sin por ello eliminarlas y permiten así explicar por qué la misma no se produce más velozmente y por qué su fundamento parece estar allí donde se manifiesta su causa inmediata (o causa eficiente).

El principal contramovimiento fue el aumento en la tasa de explotación. En el capítulo 4 discutimos como ese mecanismo se articula de manera directa con las transformaciones en la composición del capital en Argentina. La dinámica de la acumulación de capital que en un nivel de abstracción (analizado en el capítulo 3) daba cuenta de los avances en la productividad del trabajo, en un recorte conceptual diferente (el de la relación directa de explotación) permite comprender por qué la crisis no se traduce de manera acelerada en la desvalorización masiva de los capitales.

La propia acumulación significa reproducción y profundización de la relación de dominación del capital sobre el trabajo, y por ello la tendencia al aumento en la tasa de explotación es intrínseca a ese proceso. Ese movimiento que se deduce lógicamente de la propia acumulación de capital, se produce en simultáneo (sincrónicamente) con la reproducción ampliada de este último.

La contradicción que conduce a la crisis es el desplazamiento del trabajo vivo (fuente de la valorización) en el propio proceso de expansión. Ese desplazamiento invoca de manera concurrente, como determinación lógica, la ampliación tendencial de la explotación. Ese

movimiento contrapesa la tendencia a la desvalorización del capital, desplazando a la crisis en el tiempo (hacia el futuro) sin por ello poder anular su necesidad.

Sin embargo, más allá de la determinación lógica, la existencia concreta (como proceso histórico real) de esa tendencia dependerá de determinaciones históricas particulares. Es decir, si bien de la reproducción ampliada del capital se desprende lógicamente la tendencial expansión del plusvalor, esa relación lógica necesaria supone una serie de mecanismos concretos históricamente contingentes.

De allí que en la Argentina en los años noventa el proceso de incremento en la explotación haya alcanzado una magnitud insospechada. La contracara del fuerte incremento en la productividad laboral y el aumento en la composición orgánica del capital, fue el aumento brutal de la explotación laboral. Desde 1991 y hasta el momento de entrada en la crisis en 1998, la tasa de explotación sufrió un incremento superior al 24%. De manera directa o mediada por el Estado, el capital avanzó sobre los trabajadores, sobre su subjetividad y capacidad organizativa, acrecentando su capacidad de explotación. Ese mecanismo operó sobre la base múltiple de la mayor explotación absoluta y relativa, pero sobre todo sobre la base de la descomposición de la clase de los trabajadores.

Bajo una multiplicidad de modalidades concretas las empresas, en especial las que pertenecían al núcleo capitalista más concentrado, cumplieron con su determinación (más general y abstracta) como capitales, valorizándose de manera acelerada e imponiendo mayores tasas de explotación. Los aumentos sistemáticos y generalizados en la duración de las jornadas de trabajo, en la intensidad laboral y en la productividad, acentuaron el dominio del capital sobre el producto del trabajo. La destrucción del derecho laboral, la reestructuración productiva, la fragmentación del colectivo de los trabajadores, todos ellos asistieron al capital en su avance para la producción y apropiación de una porción creciente de la riqueza social.

Sin embargo, el avance del capital no pudo eliminar el antagonismo que sustenta la sociedad capitalista. En Argentina, los trabajadores, aun golpeados, pudieron encontrar poco a poco la manera de dar una respuesta organizada a la nueva composición del capital. Por su propio mérito y en la medida en que las contradicciones del proceso de acumulación de capital se acrecentaban, la recomposición política de la clase enfrentó (con éxitos parciales) el avance de la flexibilización y la creciente explotación.

La clase trabajadora no pudo evitar la crisis y sus efectos negativos pues no pudo dar una salida política a la misma, pero reconstruyó una confianza y capacidad de organización y resistencia que a mediados de los noventa parecía perdida. Además, la resistencia del trabajo pudo enfrentar hasta finales de 2001 la mayoría de los intentos de hacer caer sobre sus espaldas los costos del inminente desenlace. Esto se expresó en las dificultades que enfrentó para el capital de ampliar la explotación de los trabajadores a medida que avanzaba la crisis. Mientras que el crecimiento en la composición orgánica de capital se prolongó hasta bien avanzada la crisis, su principal contratendencia (el aumento en la explotación) comenzó a debilitarse a partir de 1997. Sin embargo, el salto prodigioso de la tasa de explotación a la salida de la convertibilidad sólo confirmó la avanzada exitosa del capital montado a lo largo de los años noventa.

El antagonismo fundante de la sociedad, la contradicción entre el capital y el trabajo, nos permitió nuevamente dar cuenta a otro nivel, desde otra perspectiva, de la evolución histórica del proceso de acumulación.

El método de análisis que seguimos nos permitió comprender la articulación lógica entre dos tendencias contrapuestas, una de las cuales se sobrepone a la otra. A su vez, sirvió para poder analizar ambas en su desarrollo histórico, rico en innumerables procesos contrapuestos que involucraron una multiplicidad de actores sociales. Lógicamente la tendencia al aumento de la tasa de explotación se desprende de la propia tendencia a la valorización del capital. Históricamente la primera permitió compensar temporalmente pero no detener, la resultante de esta última: la tendencia a la caída en la tasa de ganancia.

Junto a estos desarrollos y a medida que avanzaba la acumulación de capital en los noventa, la contradicción entre ésta y el aumento en la explotación del trabajo, entre la producción de valor de uso y la producción de valor y plusvalor, se desplazó progresivamente al espacio de la circulación (capítulo 5). Debíamos abordar nuevamente el problema desde una doble perspectiva lógica e histórica.

Lógicamente explicamos por qué la circulación sólo podría reproducir esas contradicciones, bajo nuevas formas, pero sin posibilidad de anularlas definitivamente. Señalamos de que manera la posición periférica de la economía argentina restringía el margen de maniobra para conjurar la necesidad de reunir aquello que pretendía separarse.

Complementariamente mostramos como las transformaciones en el espacio de la distribución del ingreso durante la década de los noventa, transmutaron en alteraciones en la demanda

final. En el proceso histórico, fue el desempeño dinámico del consumo suntuario y las exportaciones las que permitieron a las contradicciones del propio capital más espacio donde moverse sin convocar a la crisis.

Trabajando ahora en un nivel de análisis más concreto, dejamos en evidencia que la tendencia a la desvalorización de las mercancías, resultado necesario de la creciente productividad del trabajo en Argentina, no podía ser permanentemente evitada. Si bien el proceso de expansión parecía muy sólido, un leve freno en el crecimiento del mercado mundial se convirtió en uno de los elementos que iniciaron el proceso de resolución de las contradicciones acumuladas. Esa desaceleración no fue el fundamento de la crisis, sino sólo una de sus circunstanciales detonantes.

De esa manera, marcamos nuestra diferencia con los enfoques discutidos en el capítulo 2 que presentaban a los componentes de la demanda final no ligados inmediatamente a la acumulación (consumo necesario, consumo suntuario o exportaciones) como la explicación de la crisis. Esas explicaciones no desarrollaban adecuadamente la relación entre la demanda de exportaciones, la rentabilidad global del capital y su desvalorización. En nuestra investigación, por el contrario, el desarrollo lógico desde el nivel más abstracto de la relación de capital (en la producción) a un nivel más concreto (de la circulación) nos permitió marcar cómo ambos niveles se articulan, y de esa manera explicamos por qué el freno en la dinámica de las exportaciones pudo afectar el conjunto del proceso de valorización.

La reducción tendencial en la producción relativa de plusvalor (contracara del aumento en la composición del capital) avanzó a lo largo de la década casi sin pausas, mientras que en 1998 la tendencia del mercado mundial a crecer aceleradamente y contrapesar aquella caída se detuvo. Esta fue una de las causas inmediatas de la crisis de la economía argentina pero sólo puede comprenderse sus efectos sobre la acumulación global de capital si la misma encuentra una articulación lógica con el proceso subyacente de expansión de la composición orgánica y la productividad laboral.

Sin embargo, por sí solos los elementos analizados hasta aquí no pueden dar cuenta de una manera integrada de la crisis de la totalidad que analizamos (la economía argentina) bajo la modalidad que asumió a fines de 2001: la crisis del régimen cambiario. Para ello debíamos mostrar que esta crisis, con su efecto inmediato en la devaluación de la moneda argentina, debía articularse lógica e históricamente en el mismo proceso exitoso que condujo a la crisis del proceso de valorización. Ello permitiría mostrar la necesidad de la desvalorización real de la moneda local como mecanismo de salida de la misma.

La acumulación exitosa conducía de manera tendencial a la desvalorización del capital a través de la crisis. En determinadas condiciones y en el contexto de una economía inserta en la periferia del mundo capitalista esa tendencia podría manifestarse como depreciación de las mercancías en moneda internacional. Esa devaluación real se produciría si los costos unitarios relativos de producción caían en el país más rápidamente que en el país dominante (productor de la moneda mundial).

Ello establecía la articulación lógica entre la valorización exitosa y la desvalorización cambiaria. El éxito de la acumulación, ahora en relación al país patrón, conduciría a la desvalorización del capital y la crisis bajo una forma particular de manifestación: la devaluación de la moneda en términos reales y del conjunto de las mercancías en términos de la moneda mundial (el dólar). Nuevamente descubrimos la articulación entre un nivel de análisis más concreto, ligado a la circulación (el tipo de cambio real) con el nivel más abstracto, de la valorización del capital.

En clave de articulación histórica, mostramos como el crecimiento de la productividad laboral relativa junto al estancamiento de los salarios reales relativos tuvieron como resultado tendencial la caída en el valor real del peso argentino. La creciente tensión deflacionaria expresó desde antes del comienzo de la crisis esa necesidad. La salida devaluacionista a finales de 2001 simplemente la corroboró, reafirmando la unidad contradictoria que existe entre la mayor producción de valores de uso y la reducción en la producción unitaria de valor.

Es fundamental recalcar que precisamente el mecanismo que condujo a la desvalorización del capital y por ello a la crisis, fue el mismo que impulsó, necesariamente, la devaluación del peso argentino. Este es un resultado importante de nuestra investigación pues destaca el carácter necesario de la depreciación de la moneda local como salida de la crisis argentina. La magnitud del éxito del proceso de valorización y explotación laboral fue concomitante y se corresponde con la dimensión cuantitativa de la desvalorización de las mercancías y la moneda local.

La crisis de la economía argentina en los noventa surgió como una paradoja para muchos. Pocos años antes de comenzar pocos podrían creer que se produciría. Menos aún podrían creer que tendría la dimensión, profundidad y duración que finalmente demostró.

Nuestra investigación permite aportar una nueva mirada sobre la misma. Buscamos desarrollar progresivamente las mediaciones, conceptos y categorías que eran necesarios para avanzar en el desarrollo lógico-histórico que nos permitiera comprender la experiencia real de

la economía argentina en el período estudiado. Combinando una aproximación que articulara el desarrollo lógico de las relaciones entre los conceptos y el análisis de la experiencia histórica concreta, pudimos dar cuenta de las determinaciones estructurales del camino de la Argentina del crecimiento a la crisis.

Por supuesto, dejamos afuera numerosos elementos y otros no fueron desarrollados en profundidad. Como señalamos al comienzo de este trabajo, en el capítulo 1, ninguna reconstrucción de ‘totalidad concreta explicada’ puede ser completa. Los puntos inconclusos o subdesarrollados quedan como interrogantes e inquietudes para futuras investigaciones.

Nuestra intención era reconstruir la crisis desde su fundamento, mostrando la necesidad de la misma como producto del éxito de una estrategia de desarrollo capitalista. La crisis de finales del siglo XX fue un momento de ruptura del conjunto de las relaciones sociales en Argentina. En algún momento pareció un salto al vacío, donde todo era posible. Sin embargo, no era así.

Tomamos la premisa de que la sociedad se constituye en una multiplicidad de relaciones que tienen su base fundamental en la relación capital. Esas relaciones dominan, restringen y enmarcan la acción de los actores individuales y colectivos. Por ello, buscamos mostrar que si bien en la sociedad capitalista los capitales y los trabajadores actúan de manera fuertemente descentralizada, sin mayores niveles de coordinación, sus acciones tienden a expresar la lógica de la relación que la constituye: la relación capital.

Dominados por esa relación, no todo es posible para los actores sociales. Al menos no todo es posible sin despedazarla, sin superarla como ordenadora del conjunto, sin desplazarla como realidad alienada u objetivada.

Esa relación ‘gana realidad’ todos los días y por eso suele presentarse como una unidad sin contradicciones ni grietas. Los capitalistas invierten, ganan y consumen, los trabajadores consumen lo que pueden y, sobre todo, trabajan. La expansión avanza y aparece siempre, al comienzo, como irrefrenable. Pero la unidad contiene en su seno la contradicción. Ella expresa el antagonismo que funda nuestra sociedad y que es el elemento que la hace dinámica y por ello sujeta a cambios; a veces, pero sólo a veces, radicales y hasta revolucionarios.

CAPITULO 8. Referencias bibliográficas

- Alberola, E., López, H. y Servén, L. (2004), “Tango with the gringo: The hard peg and real misalignment in Argentina”, *Policy Research Working Paper*, 3322, World Bank.
- Andreu, Maurice M. (2000), *Sur la théorie de la ‘Crise Générale du Capitalismo’. La genèse du concept de ‘CGC’*, Thèse, Université Paris XIII – Paris Nord.
- Angenot, Marc (1989). “Le discours social, problématique d’ensemble”, en 1889. *Un état du discours social*, Le Préambule, Montréal.
- Antonopolous, Rania (1999), “A classical approach to real exchange rate determination with an application for the case of Greece”, *Review of Radical Political Economics*, 31(3), 53-65, URPE.
- Antunes, Ricardo (1999), *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*, Antídoto, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique (2006), “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”, Basualdo, E.M. y Arceo, E. (comp.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, Colección Grupos de Trabajo, CLACSO, Buenos Aires, pp. 27-66.
- Arrighi, Giovanni (1978), “Towards a theory of capitalist crisis”, *New Left Review*, I/111, 10801, pp. 3-24, septiembre-octubre.
- Arroz, K. y Debreu, G. (1954). “Existence of an equilibrium for a competitive economy”. *Econometrica*, 22 (3), 265-290, Julio.
- Astarita, Rolando (2001), “La crisis y los programas de salida progresista. (Subconsumo y crisis capitalistas)”, *Debate Marxista*, 3, segunda época, Buenos Aires, septiembre.
- Astarita, Rolando (2001b). “Ciclos Económicos en la Argentina de los noventa”, *Revista Herramienta*, 16, Invierno.
- Astarita, Rolando (2004), *Valor, mercado mundial y globalización*. Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Astarita, Rolando (2005), “Crisis cambiarias y financieras en países subdesarrollados (II)”, mimeo.

Auyero, Javier (2002), *La protesta. Retratos de la beligerancia popular en la argentina democrática*, Libros del Rojas, Buenos Aires.

Ávila, Jorge (1995), "En el 99 le va a temblar el pulso a más de uno, si quieren modificar el Plan", entrevista en Naszewski, Daniel (1996), *¿Podrá sobrevivir la convertibilidad? La economía del uno por uno*, El Cronista Ediciones, Marzo, Buenos Aires, pp. 187-196.

Balassa, Bela (1964), "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal", *Journal of Political Economy*, 72, pp. 584-596.

Baran, Paul A. y Sweezy, Paul M. (1966), *Monopoly Capital*, Monthly Review Press, Nueva York.

Basualdo, Eduardo (2000), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Universidad Nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2006), *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO / Siglo veintiuno editores, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo M. (2006), "La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas: De la sustitución de importaciones a la valorización financiera", en Basualdo, E.M. y Arceo, E. (comp.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, Colección Grupos de Trabajo, CLACSO, Buenos Aires, pp. 123-178.

Basualdo, Eduardo, y Kulfas, Matías (2000), "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", *Realidad Económica*, 173, pp. 76-103, Julio-Agosto, Buenos Aires.

Battistini, Osvaldo (1998), "Los sindicatos en Argentina. El peso de la cultura en el Estado", en Lozano, Claudio (comp.), *El trabajo y la política en la Argentina de fin de siglo*, Primer Encuentro Nacional por un Nuevo Pensamiento, EUDEBA-UBA / IDEF-CTA, pp. 269-282, Buenos Aires.

Battistini, Osvaldo y Montes Cató, Juan (1998), "¿Flexibilidad negociada? El dilema de la elección del nivel", *IV Congreso Nacional de Especialistas en Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.

Battistini, Osvaldo y Montes Cató, Juan (1999), "Flexibilización laboral en Argentina. Impacto en el desempleo y aplicación de pautas contractuales", *XXII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*, Chile.

- Battistini, Osvaldo, Félix, Mariano y Deledicque, Melina (2002), “Las reglas de juego en un nuevo régimen de acumulación”, en *Globalización, empleo y generación de ingresos*, Banco Mundial/Grupo de Trabajo de ONGs sobre el Banco Mundial, pp. 179-210, Buenos Aires.
- Bekerman, Marta (1998), “Reforma comercial y desempleo. Reflexiones para el caso de la economía argentina”, *Revista Desarrollo Económico*, vol. 38, número especial, IDES, pp. 123-142, Buenos Aires, otoño.
- Berlinski, Julio (1997), “El sistema de incentivos en Argentina (De la liberalización unilateral al Mercosur)”, *Estudios de la Economía Real*, Centro de Estudios para la Producción (Ministerio de Economía) / Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires. (http://www.industria.gov.ar/cep/cep_anteriores/estudios/estudio6/indice.htm)
- Bienenfeld, M. (1988), “Regularities in price changes as an affect of changes in distribution”, *Cambridge Journal of Economics*, 12(2), pp. 247-255, Junio.
- Bihr, Alain (2001), *La reproduction du capital. Prolégomènes à une théorie générale du capitalisme*, tomo 1, Collection “Cahiers Libres”, Editions Page deux, Lausanne.
- Bocara, Paul (1974), *Études sur le capitalisme monopoliste d’État, sa crise et son issue*, Éditions Sociales, Paris.
- Bonefeld, Werner (1988), “Class struggle and the permanence of primitive accumulation”, *Common Sense*, 5, Glasgow.
- Bonefeld, Werner (2002), “History and social constitution: Primitive accumulation is not primitive”, en Debate: On primitive accumulation, *The Commoner* (<http://www.commoner.org.uk/debbonefeld01.pdf>).
- Bonnet, Alberto (2002), “Que se vayan todos. Crisis, insurrección y caída de la convertibilidad”, *Revista Cuadernos del Sur*, 33, Editorial Tierra del Fuego, pp. 39-70, Buenos Aires.
- Bonnet, Alberto (2003), “De la nostalgia a la impotencia: acerca de la crítica populista al neoliberalismo”, ponencia en el *III Coloquio de Economistas Políticos de América Latina*, 15 a 18 de octubre, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Bonnet, Alberto y Glavich, Eduardo (1993), “El huevo y la serpiente: Notas acerca de la crisis del régimen democrático de dominación y la reestructuración capitalista en Argentina, 1983-1993 (primera parte)”, *Revista Cuadernos del Sur*, 16, Buenos Aires.

- Bonnet, Alberto, Lozano, Rubén y Lucita, Eduardo (1997), “Argentina 1997, ¿y después de octubre qué?”, *Revista Cuadernos del Sur*, 25, Editorial Tierra del Fuego, pp. 5-16, Buenos Aires.
- Botwinick, H. (1993), *Persistent Inequalities*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Boyer, Robert (1987), *La flexibilidad laboral en Europa*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Boyer, Robert (1989), *La teoría de la regulación: un análisis crítico*, SECYT-CONICET, CNRS, Editorial Humanitas, Buenos Aires.
- Boyer, Robert (2004). “La crisis argentina pone a prueba las teorías económicas contemporáneas”, en Boyer, R. y Neffa, J. C., *La economía argentina y sus crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila / CEIL-PIETTE, Buenos Aires, pp. 689-701.
- Boyer, Robert (2007), *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*, Miño y Dávila editores, CEIL-PIETTE/CONICET, Buenos Aires.
- Braverman, Harry (1974), *Labor and monopoly capital: the degradation of work in the twentieth century*, Monthly Review Press, Nueva York.
- Brenta, Noemí (2002), “La convertibilidad argentina y el Plan Real de Brasil: concepción, implementación y resultados en los años ’90”, *Revista Ciclos*, vol. XII, 23, 1er semestre, Buenos Aires.
- Bureau of Labor Statistics (2008), “International comparisons of manufacturing productivity and unit labor cost trends 2006, revised”, (<http://www.bls.gov>; accedido: 27/2/2008).
- Buscaglia, A. E. (2001), “La economía Argentina a fines del siglo XX”, en Lascano, M. R. (ed.), *La economía Argentina hoy: Un análisis riguroso de un país en crisis*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.
- Calvo, G., Izquierdo, A. y Talvi, E. (2002), “Sudden stops, the real exchange rate and fiscal sustainability: Argentina’s lessons”, IADB, Washington (DC).
- Calvo, Guillermo (1986), “Temporary stabilization: predetermined Exchange rates”, *Journal of Political Economy*, 94, diciembre, pp. 1319-1329.

- Calvo, Guillermo A. y Reinhart, C. (2000), "When capital flows come to sudden stop: consequences and policy", en Kenen, P.K. y Swoboda, A.K. (eds.), *Reforming the International Monetary and Financial System*, International Monetary Fund, pp. 175-201.
- Calvo, Guillermo y Talvi, E. (2005), "Sudden stop, financial factors and economic collapse in Latin America: learning from Argentina and Chile", *NBER Working Paper Series*, 11153, Cambridge (Mass.), EE.UU., Febrero.
- Calvo, Guillermo, Izquierdo, A. y Talvi, E. (2002). "Sudden stops, the real exchange rate and fiscal sustainability: Argentina's lessons", Inter-American Development Bank, Marzo, mimeo.
- Calvo, Guillermo, Izquierdo, A. y Talvi, E. (2003). "Sudden stops, the real exchange rate and fiscal sustainability: Argentina's lessons", *NBER Working Paper Series*, 9828, Cambridge (Mass.), EE.UU., Julio.
- Canitrot, A. (1995), "Presentación general", en *Libro Blanco sobre el empleo en la Argentina*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Buenos Aires.
- Carcanholo, Marcelo Dias (1996), *Causa e formas de manifestação da crise: uma interpretação do debate marxista*, tesis de maestría, FEA-UFF, Brasil.
- Carcanholo, Marcelo Dias (1999). "Equilíbrio e crise: uma hipótese e um fato inconciliáveis", *IV Encontro Nacional de Economia Política*, Anales, UFRGS/RS, Junio.
- Carchedi, Gugglielmo (1975), "Reproduction of social classes at the level of production relations", *Economy and Society*, vol. 4, 4, pp. 361-418.
- Carchedi, Gugglielmo (1991), *Frontiers of Political Economy*, Verso, Nueva York.
- Cassel, G. (1916), "The present situation of the foreign exchanges", *Economic Journal*, vol. 26, pp. 62-65.
- Castellani, Ana y Schorr, Martín (2003), "¿Crisis... qué crisis? Notas sobre la debacle del régimen convertible en la Argentina", *3ras Jornadas de Sociología*, diciembre, UNLP, La Plata.
- CEPAL (2007), *Estudio económico de América Latina y el Caribe (2005-2006)*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Chen, Yu-Chin y Kenneth Rogoff (2002): "Commodity Currencies and Empirical Exchange Rate Puzzles", *IMF Working Paper*, 02/27, Fondo Monetario Internacional.

Chilcote, E. (1997), *Interindustry Structure, Relative Prices, and Productivity: An Input-Output Study of the U.S. and O.E.C.D. Countries*, Tesis doctoral no publicada, New School for Social Research, Nueva York.

Cifarelli, Viviana, Martínez, Oscar A. y Pérez Crespo, Guillermo (2002), *De eso no se habla. Organización y lucha en el lugar de trabajo*, Cuadernos del TEL, Taller de Estudios Laborales (TEL)/ Sindicato del automóvil de Canadá (CAW)/ Sindicato de las comunicaciones, energía y papel de Canadá (CEP), Buenos Aires, septiembre.

Clarke, Simon (1992), "Sobreacumulación, lucha de clases y el enfoque de la regulación", en Hirsch, J. y otros, *Los estudios sobre el Estado y la reestructuración capitalista*, Fichas temáticas de Cuadernos del Sur, Editorial Tierra del Fuego, Buenos Aires, pp. 97-141.

Cleaver, Harry (1985), *Una lectura política de "El Capital"*, Fondo de Cultura Económica, 1979 (1era edición en inglés), México.

Cleaver, Harry (1992), "Theses on secular crisis in capitalism: the insurpassability of class antagonism", *Rethinking Marxism Conference*, Amherst, Massachussets, EE.UU., Noviembre.

Cogoy, Mario (1974), "Baisse du taux de profit et theorie de l'accumulation. Réponse à Paul Sweezy", *Les Temps Modernes*, 330, Janvier, pp. 1231-1255.

Coriat, Benjamín (2004). "Régimen de convertibilidad, acumulación y crisis en la Argentina de los '90", en Boyer, R. y Neffa, J. C., *La economía argentina y sus crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila / CEIL-PIETTE, Buenos Aires, pp. 675-687.

Cortés, R. y Marshall, A. (1999), "Estrategia económica, instituciones y negociación política en la reforma social de los '90", *Desarrollo Económico*, No.154, vol. 39, Julio-Setiembre.

Coughlin, Cletus C. y Koedijk, Kees (1990), "What do we know about the long-run real exchange rate?", *Review*, Federal Reserve Bank of St. Louis, pp. 36-48, enero-febrero.

Damill, Mario, Fanelli, José María y Frenkel, Roberto (1996), "De México a México: el desempeño de América Latina en los noventa", *Desarrollo Económico*, Número Especial, vol. 36, pp. 51-82, Buenos Aires, Verano.

Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2005), "La deuda argentina: Historia, default y reestructuración", *Nuevos documentos CEDES*, 16, CEDES, Buenos Aires.

Damill, Mario y Frenkel, Roberto (2003), “Argentina: macroeconomic performance and crisis”, documento de trabajo, International Policy Dialogue (IPD) Macroeconomic Policy Task Force, 2-3 de Junio, Barcelona.

Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Juvenal, Luciana (2003), “Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, vol. 43, 170, Buenos Aires, julio-septiembre.

Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Maurizio, Roxana (2003), “Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa”, *Serie Financiamiento del Desarrollo*, 135, CEPAL, Santiago de Chile, Julio.

Davidson, P. (1994), *PostKeynesian Macroeconomics*, Aldershot /Edward Elgar, Hants (Inglaterra).

De Grauwe, Paul y Dewachter, Hans (1993), “A chaotic model of exchange rate: the role of Fundamentalists and Chartists”, *Open Economies Review*, vol. 4, pp. 351-379.

De la Torre, A., Levy Yeyati, E. y Schmukler, S. L. (2003), “Living and dying with hard pegs: The rise and fall of Argentina's currency board”, *Policy Research Working Paper*, WPS 2980, Development Research Group, The World Bank, Marzo.

De la Torre, Augusto, Levy Yeyati, Eduardo y Schmukler, Sergio L. (2002), “Beyond the bipolar view: the rise and fall of Argentina's currency board”, documento de trabajo, octubre.

Deledicque, L. Melina, Félix, Mariano y Moser, Juliana (2005). “Recuperación de empresas por sus trabajadores y autogestión obrera. Un estudio de caso de una empresa en Argentina”, *CIRIEC-España, Revista de la economía pública, social y cooperativa*, Facultad d'Economia de la Universitat de València, no. 51, pp. 51-76, Valencia (España), Abril.

Diamand, M. y Notcheff (H.) (1999), *La economía Argentina actual: Problemas y lineamientos de políticas para superarlos*, Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo (1988), “Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino”, Documento de trabajo, 4, CERE, Buenos Aires.

Dinerstein Ana Cecilia (2001), “The Violence of Stability. The transformation of the Subjectivity of Labour in Argentina”, Tesis doctoral sin publicar, Universidad de Warwick, Conventry.

- Dinerstein, Ana Cecilia (2002), "Regaining materiality: Unemployment and the invisible subjectivity of labour", en Dinerstein, A. and Neary, M. (eds.), *The labour debate: An investigation into the theory and reality of capitalist work*, Ashgate Publishing Limited, Hampshire.
- Dornbusch, Rudiger (1985), "Purchasing Power Parity", *NBER Working Papers*, 1591, National Bureau of Economic Research.
- Dornbusch, Rudiger (1988), "Real exchange rates and macroeconomics: A selective survey", *NBER Working Papers*, 2775, National Bureau of Economic Research.
- Duarte, Marisa (2002), "Privatización y crisis laboral en la Argentina de los años noventa", *Revista Estudios del Trabajo*, 23, Asociación Argentina de Especialistas de Estudios del Trabajo, pp. 33-60, Buenos Aires.
- Duménil, Gerard y Lévy, Dominique (1993), *The economics of the profit rate*, Edward Elgar, Aldershot (Inglaterra)/Brookfield (EE.UU.).
- Duménil, Gérard y Lévy, Dominique (2006), "Argentina's unsustainable growth trajectory: Center and periphery in imperialism at the age of neoliberalism", PSE-CNRS, draft paper, 30 de octubre (www.jourdan.ens.fr/levy/).
- Dussel, Enrique (1988), *Hacia un Marx desconocido. Un comentario de los Manuscritos del 61-63*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Dussel, Enrique (1990). *El último Marx (1863-1882) y la liberación latinoamericana*. Siglo veintiuno editores, México.
- Dussel, Enrique (1998). *La producción teórica de Marx. Un comentario a los Grundrisse*, Siglo veintiuno editores, tercera edición, 1985, México.
- Emmanuel, A. (1978), *La ganancia y las crisis*, Siglo XXI, México.
- Emmanuel, Arghiri (1969), *L'échange inégal*, Maspéro, París.
- Etchemendy, S. y Palermo, V. (1998), "Conflicto y concertación. Gobierno, Congreso y organizaciones de interés en la reforma laboral del primer gobierno de Menem (1989-1995)", *Desarrollo Económico*, N° 148, vol. 37, enero-marzo.
- Fanelli, J. M. (1998), "Estabilidad, reforma estructural y crecimiento: Reflexiones sobre el régimen de convertibilidad en la Argentina", *Serie Documentos de Economía*, 8, CEDES-Universidad de Palermo.

Feldstein, M. (2002), “Argentina’s fall: Lessons from the latest financial crisis”, *Foreign Affaire*, pp. 8–14, March–April.

Féliz, Mariano (2004a), “Teoría y práctica de la pluralidad monetaria. Algunos elementos para el análisis de la experiencia Argentina reciente”, *Revista Economía, Teoría y Práctica*, 21, pp. 107-133, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Féliz, Mariano (2004b), “La pluralidad monetaria en la Argentina en crisis”, tesis de maestría, Universidad Nacional de San Martín, no publicada.

Féliz, Mariano (2005), “Dialéctica de la crisis 1991-2001”, *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*, 30, Junio, Buenos Aires.

Féliz, Mariano (2005b), “La reforma económica como instrumento de disciplinamiento social. La economía política de las políticas contra la pobreza y la desigualdad en Argentina durante los años noventa”, en *Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe: estructuras, discursos y actores*, Sonia Álvarez Leguizamón (Editora), CLACSO/CROP/CEDLA, Buenos Aires, pp. 275-322, Agosto.

Féliz, Mariano y Neffa, Julio César (2006), “Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx”, en *Teorías Económicas sobre el Mercado de Trabajo. I. Marxistas y Keynesianos*, Neffa, Julio C. (coord.), Féliz, Mariano, Panigo, Damián T. y Pérez, Pablo E., Fondo de Cultura Económica de Argentina, Buenos Aires.

Féliz, Mariano y Panigo, Damián T. (2002), “El rol del mercado de trabajo en la determinación de los ingresos familiares”, en Baima de Borri, M., Cesilini, S., Neffa, J. C. (comps.), *Globalización, empleo y generación de ingresos*, Banco Mundial/Grupo de Trabajo de ONGs sobre el Banco Mundial, pp. 249-270, Buenos Aires.

Féliz, Mariano y Pérez, Pablo Ernesto (2004), “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, en *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Robert Boyer, Julio César Neffa (coords.), Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET / Trabajo y Sociedad / Caisse des Dépôts et Consignations de Francia, Buenos Aires (Argentina), pp. 175-220.

Féliz, Mariano y Pérez, Pablo Ernesto (2005), “Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina posconvertibilidad”, *3er Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones* “Mercado de Trabajo e Instituciones

Laborales Post-Devaluación”, Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales (PESEI), Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), Buenos Aires, 29 y 30 de junio.

Féliz, Mariano y Pérez, Pablo Ernesto, “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina”, en Robert Boyer, Julio César Neffa (coords.), *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET / Trabajo y Sociedad / Caisse des Dépôts et Consignations de Francia, pp. 175-220, Buenos Aires.

Féliz, Mariano, Deledicque, L. Melina, Sergio, Alejandro P. y Storti, María Luciana (2002), “Estrategias familiares frente a la incertidumbre en el mercado de trabajo”, *IV International Economics Meeting*, Fundación CIEC/Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba.

Figueroa, Adolfo (1998), “Equidad, inversión extranjera y competitividad internacional”, *Revista de la CEPAL*, 65, Agosto, pp. 45-57.

Filmus, Daniel (1999), *Estado, sociedad y educación en la Argentina de fin de siglo. Procesos y desafíos*, Troquel, Buenos Aires.

Fine, Ben y Harris, Laurence (1979), *Rereading Capital*, Columbia University Press, Columbia, EE.UU.

Freeman, Alan (1984), “The logic of the transformation problema”, en Mandel, Ernest y Freeman, Alan (eds.), *Ricardo, Marx and Sraffa: The Langston memorial volume*, Verso, Londres.

Frenkel, Roberto (2003), “Deuda externa, crecimiento y sostenibilidad”, *Desarrollo Económico*, 42(168), pp. 545-562, Buenos Aires, enero-marzo.

Freytes Frey, Ada Cora (1999), “Las relaciones laborales en la actividad sidero-metalúrgica: informalidad y fragmentación”, en Fernández, A. . y Bisio, R. H. (comps.), *Política y relaciones laborales en la transición democrática argentina*, Editorial Lumen-Humanitas, Buenos Aires.

Galiani, Sebastián, Heymann, Daniel y Tommasi, Mariano (2003), “Expectativas frustradas: El ciclo de la convertibilidad”, *Desarrollo Económico*, vol. 43, 169, Buenos Aires.

Gandarilla Salgado, José G. (2006), “Crisis del capitalismo y cultura socialista durante la segunda fase de expansión imperialista, o *el presente como historia*”, documento de trabajo, UNAM.

Gandarilla Salgado, José Guadalupe (2003), *Globalización, totalidad e historia. Ensayos de interpretación crítica*, Ediciones Herramienta, Buenos Aires.

Gaudio, Ricardo y Pilone, Jorge (1983), “El Desarrollo de la Negociación Colectiva durante la etapa de modernización industrial en la Argentina. 1935-1943”, *Desarrollo Económico*, vol. 23, no.90, Buenos Aires.

Gaudio, Ricardo y Pilone, Jorge (1984), “Estado y relaciones laborales en el período previo al surgimiento del peronismo, 1935-1943”, *Desarrollo Económico*, vol.24, no.94, Bs. As., Julio-Septiembre.

Gerchunoff, P., Machinea, J.L. (1995), “Un ensayo sobre la política económica después de la estabilización”, en Bustos, P. (comp.), *Más allá de la estabilidad*, Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires.

Gillman, Joseph M. (1957), *La baisse du taux de profit*, Etudes et documentation internationales, 1980, Paris.

Golbert, Laura (2004), “¿Derecho a la inclusión social o paz social? Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”, *Serie Políticas Sociales*, 84, CEPAL, abril.

Gómez, Marcelo (2000), “Conflictividad laboral y comportamiento sindical en los '90: transformaciones de clase y cambios en las estrategias políticas y reivindicativas”, ponencia, *Seminario “Mercado de trabajo e intervención sindical”*, Programa de Estudios Sociales Internacionales/IDES, agosto, Buenos Aires.

Gómez, Marcelo, Zeller, Norberto y Palacios, Luis (1995), “La conflictividad laboral durante el plan de convertibilidad en la Argentina (1991-1995). Las prácticas de lucha sindical en una etapa de restructuración económica y desregulación del mercado de trabajo”, *XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología*, 1 al 6 de Octubre, México.

Gramsci, Antonio (1999), *Cuadernos de la cárcel*, tomo 4, Instituto Gramsci, Ediciones Era / Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

Groisman, Fernando (2003), “Devaluación educativa y segmentación en el mercado de trabajo del área metropolitana de Buenos Aires entre 1974 y 2000”, *Revista Estudios del Trabajo*, 25, Asociación Argentina de Especialistas de Estudios del Trabajo, pp. 73-98, Buenos Aires

Grossmann, Henryk (1929), *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, Siglo Veintiuno Editores, 1979, 1era edición en español, México.

- Guba, E.G. y Lincoln, Y.S. (1994), "Competing paradigms in qualitative research", en Denzin, N.K. y Lincoln, Y.S. (comps.), *Handbook of Qualitative Research*, Sage Publications, California.
- Harrod, R. (1933), *Internacional Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Harvey, David (1991[1982]), *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, Fondo de Cultura Económica.
- Harvey, David (2005), "El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión", en Panitch, Leo y Leys, Colin (eds.), *El nuevo desafío imperial – Socialist Register 2004*, CLACSO, pp. 99-129, Buenos Aires.
- Harvey, J.T. (2001), "Exchange rate theory and 'the fundamentals' ", *Journal of Post Keynesian Economics*, 24 (1), pp. 3-15.
- Hausmann, Ricardo y Velazco, Andrés (2002), "The argentine collapse: hard money's soft underbelly", working paper, Harvard University, abril.
- Hodgson, Geoff (1974), "The Theory of the Falling Rate of Profit", *New Left Review*, 84, March-April.
- Holloway, John (1992a), "Crisis, fetichismo y composición de clase", *Cuadernos del Sur*, 14, Buenos Aires.
- Holloway, John (1992b), "La reforma del Estado: Capital global y el Estado nación", *Perfiles Latinoamericanos*, 1, FLACSO, México, Julio.
- Holloway, John (1995), "Capital moves", *Capital & Class*, 57, Otoño, pp. 137-144.
- Holloway, John (2002), *Cómo cambiar el mundo sin tomar el poder*, Ediciones Herramienta, Buenos Aires.
- Howard, M. C. y King, J. E. (1992), *A History of Marxian Economics, Volume II, 1929-1990*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey (EE.UU.).
- Husson, Michel (1999), "Formes contemporaines de la détermination du travail socialement nécessaire", en Duménil, Gérard y Lévy, Dominique (coord.), *Le triangle infernal. Crise, mondialisation financiarisation*, PUF, Paris.
- Husson, Michel (1999), "Surfing on the long wave", *Historical Materialism*, 5, invierno.
- INDEC (2001), "Matriz Insumo-Producto, Argentina. 1997", *Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN)*, Buenos Aires.

INDEC (2006), “Cuenta de generación del ingreso e insumo de mano de obra. Estimaciones anuales a precios corrientes, 1993-2005”, *Dirección Nacional de Cuentas Nacionales* (DNCN), Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Juan B. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Juan B. (2002), “Estancamiento, crisis y deuda externa. Evidencias de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina”, *Revista CICLOS en la historia, la economía y la sociedad*, año XII, vol. XII, 23, pp. 3-38, segundo semestre, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, Juan B. (1999), “Drenaje de divisas por el sector privado”, *Realidad Económica*, 166, pp. 132-141, Agosto-Septiembre, Buenos Aires.

James, Daniel (1990), *Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina 1946-1976*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Kalantzis, Yannick (2004), “Estudio de la crisis argentina: ¿por qué deberíamos concentrarnos en el desempeño exportador?” , en Robert Boyer, Julio César Neffa (coords.), *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET / Trabajo y Sociedad / Caisse des Dépôts et Consignations de Francia, Buenos Aires (Argentina), pp. 623-659, 750 pgs., 2004, ISBN 84-952-94-680.

Kalantzis, Yannick (2004). “Estudio de la crisis argentina: ¿por qué deberíamos concentrarnos en el desempeño exportador”, en Robert Boyer, Julio César Neffa (coords.), *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila / CEIL-PIETTE, Buenos Aires, pp. 623-658.

Kalecki, Michal (1933): “Los determinantes de las ganancias [(1933)1954]”, en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista (1933-1970)*, Fondo de Cultura Económica, 1977, México, pp.94-109.

Katz, Claudio (2000). “Una interpretación contemporánea de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia”. *Revista Herramienta*, 13, Invierno, Buenos Aires.

Kohan, Nestor (1998), *Marx en su (tercer) mundo. Hacia un socialismo no colonizado*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

Kohan, Nestor (2003), *El capital. Historia y método – Una introducción -*, Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo, Buenos Aires.

- Krugman, Paul (1978), "Purchasing power parity and exchange rates: Another look at the evidence", *Journal of International Economics*, 8 (3), pp. 397-407, Agosto.
- Kulfas, Matías (2000), "La calificación de la fuerza de trabajo ante la reestructuración productiva y el desempleo. ¿Subcalificación absoluta o sobrecalificación relativa?", *Revista Época*, 2(2), pp. 153-170, Buenos Aires, noviembre.
- Lebowitz, Michael A. (1976), "Marx's falling rate of profit: a dialectical view", *The Canadian Journal of Economics*, vol. 9, 2, Mayo, pp. 232-254.
- Lebowitz, Michael A. (1976), "Marx's falling rate of profit: a dialectical view", *The Canadian Journal of Economics*, vol. 9, 2, may, pp. 232-254.
- Lebowitz, Michael A. (2005), *Más allá de El Capital. La economía política de la clase trabajadora en Marx*, Akal, Madrid.
- Lindenboim, Javier (2003), "El mercado de trabajo en la Argentina en la transición secular: cada vez menos y peores empleos", en Lindenboim, Javier y Danani, Claudia (coord.), *Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*, Editorial Biblos, pp. 57-88, Buenos Aires.
- Lobato, Mirta y Suriano, Juan (2003), *La protesta social en la Argentina*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Lozano, Claudio (2002), "La catástrofe social en Argentina. Situación a Junio de 2002", *Cuaderno del IDEP*, 77, Instituto de Estudios y Formación, ATE-CTA, Buenos Aires.
- Lucángeli, J. (2001), "La competitividad de la industria manufacturera argentina durante los noventa", *Boletín Informativo Techint*, 307, Julio-Septiembre, Buenos Aires.
- Lucita, Eduardo (2001), "Cortando rutas, abriendo nuevos senderos. Desocupados, ocupados, 'piqueteros': viejas y nuevas formas de lucha", *Cuadernos del Sur*, 32, Editorial Tierra del Fuego, pp. 79-93, Buenos Aires.
- Luxemburgo, Rosa (1967), *La acumulación del capital*, Grijalbo, México.
- Magaline, A. D. (1975), *Lutte de classes et dévalorisation du capital. Contribution à la critique du révisionnisme*, François Maspero, Paris.
- Mage, Shane Henry (1963), *The "Law of the falling tendency of the rate of profit": its place in the marxian theoretical system and relevante to the U.S. economy*, Columbia University, Tesis doctoral, Unversity Microfilms, Inc., Ann Arbor, Michigan.

- Mandel, Ernest (1968), *Introducción a la teoría económica marxista*, Carlos Pérez Editor, Buenos Aires.
- Mandel, Ernest (186), *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*, Siglo XXI, Madrid.
- Marglin, Stephen (1974), “What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production”, *Review of Radical Political Economy*, vol. 6 (2), verano, pp. 60-112.
- Marglin, Stephen (1974), “What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production”, *Review of Radical Political Economy*, 6 (2), verano, pp. 60-112.
- Marglin, Stephen (1984), “Knowledge and power”, en Stephen, Frank H. (comp.), *Firms, organization and labour*, St. Martin’s Press, Nueva York, pp. 146-164.
- Mariña Flores, Abelardo y Moseley, Fred (2001), “La tasa de ganancia y sus determinantes en México: 1950-1999”, *Economía: teoría y práctica*, Nueva época, 15, México, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), pp. 35-65.
- Marini, Ruy Mauro (1973), *Dialéctica de la dependencia*, Era, México.
- Marini, Ruy Mauro (1978), “Las razones del neodesarrollismo (respuesta a F.H. Cardoso y J. Serra)”, *Revista Mexicana de Sociología*, número especial, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México.
- Marini, Ruy Mauro (1979a), “El ciclo del capital en la economía dependiente”, en *Mercado y dependencia*, Oswald, Úrsula (coord.), Nueva Imagen, México, pp. 37-55.
- Marini, Ruy Mauro (1979b), “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, *Cuadernos Políticos*, 20, Ediciones Era, México, abril-junio, pp. 18-39.
- Marramao, Giacomo (1982), *Lo político y las transformaciones. Crítica del capitalismo e ideologías de la crisis entre los años 20 y 30*, Cuadernos de Pasado y Presente, 95, Ediciones Pasado y Presente, México.
- Marshall, Adriana (2000), “Regulación del mercado de trabajo, salarios y disciplina laboral – un análisis comparativo”, *Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, ponencia en CD-ROM, ALAST, Buenos Aires.
- Marshall, Adriana (s/f), “Fuerzas del mercado, política laboral y sindicatos: efectos sobre la desigualdad salarial”, documento de trabajo, IDES, Buenos Aires.

Marshall, Adriana y Perelman, Laura (2002), “Estructura de la negociación colectiva en la Argentina: ¿avanzó la descentralización en los años noventa?”, *Revista Estudios del Trabajo*, 23, Asociación Argentina de Especialistas de Estudios del Trabajo (ASET), pp. 3-32, Buenos Aires.

Martins, Carlos Eduardo (1999), “Superexploração do trabalho e acumulação de capital: reflexões teórico-metodológicas para uma economia política da dependência”, *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, 5, Rio de Janeiro, diciembre.

Marx, Carlos (1844), *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844*, Editorial Pueblo y Educación, 1975, La Habana.

Marx, Carlos (1857-1858), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, volumen 1, Siglo XXI Editores, 17ª edición, 1997, México.

Marx, Carlos (1857-1858b), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, volumen 2, Siglo XXI Editores, 17ª edición, 1997, México.

Marx, Carlos (1862-1863b), *Teorías sobre la plusvalía (Libro IV de El Capital)*, segunda parte, tomo 2, Editorial Cartago, 1975, Buenos Aires.

Marx, Carlos (1866), *El Capital. Libro I. Capítulo VI (Inédito)*, Siglo XXI Editores, 9ª edición, 1981, México.

Marx, Carlos (1868), “Carta a Kugelmann. 11 de Julio de 1868”, citado en Kohan (2003: 87).

Marx, Carlos (1872a), *El Capital. Tomo I, Volumen 1*, Siglo Veintiuno Editores, 17ª edición, 1991, Madrid.

Marx, Carlos (1872b), *El Capital. Tomo I, Volumen 2*, Siglo Veintiuno Editores, 19ª edición, 1994, Madrid.

Marx, Carlos (1872c), *El Capital. Tomo I, Volumen 3*, Siglo Veintiuno Editores, 16ª edición, 1995, Madrid.

Marx, Carlos (1885a), *El Capital, El proceso de circulación del capital, Tomo II*, vol. 4, Siglo XXI Editores, 1997, 16va edición, México.

Marx, Carlos (1885b), *El Capital, El proceso de circulación del capital, Tomo II*, vol. 5, Siglo XXI Editores, 1998, 14a edición, México.

Marx, Carlos (1894), *El Capital, Tomo III*, volumen 6, Siglo XXI Editores, 1997, México.

- Marx, Carlos y Engels, Federico (1848), *Manifiesto Comunista*, Editorial Crítica, 1998, Barcelona.
- Mathias, Gilberto y Salama, Pierre (1983), *L'Etat surdéveloppé. Des métropoles au tiers monde*, La Découvert, Maspero, Paris.
- McCloskey, D.N. y Zecher, J.R. (1985), "How the gold standard worked, 1880-1913", en Eichengreen, B. (ed.), *The Gold Standard in History and Theory*, Metheun, New York.
- Meek, Ronald (1967), *Economics and ideology and other essays*, Ed. Chapman & Hall, Londres.
- Milberg, W. Y Elmslie, B. (1992), "International Trade and the Factor Intensity Uniformity Hypothesis: An Empirical Assessment," *Review of World Economics* (Weltwirtschaftliches Archiv), 128 (3), pp. 464-486.
- Minsky, Hyman (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*, New Haven, Yale University Press.
- Minujin, Alberto (comp.) (1993), *Desigualdad y exclusión*, UNICEF/Losada, Buenos Aires.
- Miotti, Luis y Quenan, Carlos (2004). "Análisis de las grandes crisis estructurales: el caso de la Argentina", en Boyer, R. y Neffa, J. C., *La economía argentina y sus crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila / CEIL-PIETTE, Buenos Aires, pp. 87-101.
- Montes Cató, J. y Picchetti, V. (2001), "De la jornada determinada a la indeterminación del tiempo de trabajo. Estudio sobre los cambios en la jornada laboral", *XXIII Congreso Latinoamericano de Sociología*, octubre-noviembre, Guatemala.
- Moore, B. (1988), *Horizontalists and verticalists: The macroeconomics of credit money*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Moseley, Fred (1991), *The falling rate of profit in the postrar United States economy*, Londres/Nueva Cork, Macmillan Press/St. Martin's Press.
- Moszkowska, Natalie (1943), *Contribución a la dinámica del capitalismo tardío*, Cuadernos de Pasado y Presente, 91, 1981, México.
- Mussa, M. (2002). "Argentina and the Fund: From triumph to tragedy". *Institute for International Economics*, mimeo.

Naszewski, Daniel (1996), *¿Podrá sobrevivir la convertibilidad? La economía del uno por uno*, El Cronista Ediciones, Marzo, Buenos Aires.

Neffa, Julio C. (1988), *Procesos de trabajo, nuevas tecnologías informatizadas y condiciones y medio ambiente de trabajo en la Argentina*, CEIL/CONICET, Hvmánitas, Buenos Aires.

Neffa, Julio C. (2000), *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*, Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE CONICET, Lumen-Humanitas, Buenos Aires.

Neffa, Julio C. y Chesnais, François (comp.) (2003), *Ciencia, tecnología y crecimiento económico*, Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE, Buenos Aires.

Neffa, Julio C. (2005), “Las principales reformas de la relación salarial operadas durante el periodo 1989-2001 con impactos directos o indirectos sobre el empleo”, *Materiales de Investigación*, 4, CEIL-PIETTE / CONICET, Buenos Aires, octubre.

Neffa, Julio César (coordinador), Féliz, Mariano, Panigo, Demián, Giner, Valeria y Montes Cató, Juan (2001), “Exclusión social y mercado de trabajo en la provincia de Buenos Aires”, *Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, año XI, vol. XI, No.22, 2do. semestre, Universidad de Buenos Aires, pp. 3-42, Buenos Aires.

Negri, Antonio (1968), “Marx sobre el ciclo y la crisis”, en *Crisis de la política. Escritos sobre Marx, Keynes, las crisis capitalistas y las nuevas subjetividades*, Ediciones El Cielo por Asalto, 2003, Buenos Aires, pp. 37-72.

Negri, Antonio (1978), *Marx más allá de Marx*, Ediciones Akal, 2001, Madrid.

Negri, Antonio (1992), “Interpretation of the class situation today: Methodological aspects” en Bonefeld, Werner, Gunn, Richard y Psychopedis, Kosmas (ed.), *Open Marxism*, volumen II, Pluto Press, Londres.

Nofal, Beatriz (2002), “Las causas de la crisis de la Argentina”, *Boletín Informativo Techint*, 310, Mayo-Agosto, Buenos Aires.

Notcheff, Hugo (1994). “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en Aspiazu, Daniel y Notcheff, Hugo, *El desarrollo ausente*, FLACSO / Tesis-Norma, Buenos Aires.

- Novick, Marta (2001), “Nuevas reglas del juego en Argentina, competitividad y actores sindicales”, en De la Garza Toledo, Enrique (comp.), *Los sindicatos frente a los procesos de transición política*, CILAS / CLACSO / Asdi, pp. 25-46, Buenos Aires.
- Nun, José (1969), “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, *Revista Latinoamericana de Sociología*, 2, Vol. V, pp. 178-236, Buenos Aires.
- Nun, José (1999), “Nueva visita a la teoría de la masa marginal”, en *Marginalidad y exclusión social*, Fondo de Cultura Económica, pp. 249-300, Buenos Aires.
- Ocampo, José Antonio (1998), “Distribución del ingreso, pobreza y gasto social en América Latina”, 1º Conferencia de las Américas de la OEA, Washington.
- Ochoa, E. (1988), “Values, prices and wage-profit curves in the U.S. economy”, *Cambridge Journal of Economics*, 13(3), pp. 413-430, septiembre.
- Okishio, N. (1961), “Technical Changes and the Rate of Profit”, *Kobe University Economic Review*, 7: 86–99.
- Ollman, Bertell (2003), *Dance of the dialectic. Steps in Marx’s method*, University of Illinois Press, Chicago.
- Panigo, Demián T., Pérez, Pablo E. y Saller, Germán (2003), “Trabajadores pobres. ¿Bajos salarios o sub-utilización de la fuerza de trabajo?”, *6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Pannekoek, Anton (1934), “The theory of the collapse of capitalism”, *Capital and Class*, 1, traducción de Adam Buick, 1977, Conference of Socialist Economists, primavera, pp. 59-81.
- Peralta Ramos, Mónica (2007), *La economía política argentina: poder y clases sociales 1930-2006*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Pérez, Pablo E. (2002), “El mercado de trabajo en la década de los ‘90”, en Baima de Borri, M., Cesilini, S., Neffa, J. C. (comps.), *Globalización, empleo y generación de ingresos*, Banco Mundial/Grupo de Trabajo de ONGs sobre el Banco Mundial, Buenos Aires.
- Perry, G. y Servén, L. (2002). “La anatomía de una crisis múltiple: qué tenía Argentina de especial y qué podemos aprender de ella”, *Desarrollo Económico*, vol. 42, 167, Buenos Aires.

- Piva, Adrián (2001), “ ‘La década perdida’. Tendencias de la conflictividad obrera frente a la ofensiva del capital (1989-2001)”, *Cuadernos del Sur*, 32, Editorial Tierra del Fuego, pp. 55-77, Buenos Aires.
- Piva, Adrián (2006), “El desacople entre los ciclos de conflicto obrero y la acción de las cúpulas sindicales en Argentina (1989-2001)”, *Revista Estudios del Trabajo*, 31, Asociación Argentina de Especialistas de Estudios del Trabajo (ASET), pp. 23-52, Buenos Aires, enero-junio.
- Postone, M. (1996), *Time, Labour and Social Domination*, Cambridge University Press, New York.
- Powell, A. (2002), “Argentina’s avoidable crisis: Bad luck, bad economics, bad politics, bad advine”, *Brookings Trade Forum*, pp. 1–58.
- Pozzi, Pablo y Schneider, Alejandro (1993), *Combatiendo al capital: Crisis y recomposición de la clase obrera Argentina (1985–1993)*, El Bloque Editorial, Buenos Aires.
- Rasselet, Pilles (2001), “Le taux de profit et son évolution dans les analices des marxistas et des radicaux américains contemporains”, en Delaunay, Jean-Claude, *Capitalisme contemporain: des théorisations nouvelles?*, L’Harmattan, Paris, pp. 163-221.
- Repetto, Fabián (2001), *Gestión pública y desarrollo social en los noventa. Las trayectorias de Argentina y Chile*, Prometeo, Buenos Aires.
- Reuten, Geert (1991), “Accumulation of Capital and the Foundation of the Tendency of the Rate of Profit to Fall”, *Cambridge Journal of Economics*, 15(1), pp. 79–93, Cambridge, Reino Unido.
- Reuten, Geert (2004), “ ‘Zirkel vicieux’ or trend fall? The course of the profit rate in Marx’s Capital III”, *History of Political Economy*, 31(1), 163-186, Duke University Press.
- Ricardo, David (1817), *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, 1985, México.
- Robinson, Joan (1942), *Introducción a la economía marxista*, Siglo Veintiuno Editores, 1986, 11va edición en español, México.
- Roca, Emilia E. y Pena, Hernán E. (2001), “La declaración de ingresos en las encuestas de hogares”, 5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, agosto.

Rodriguez Alzueta, Esteban (2003), “Un puño sin brazo ¿Seguridad ciudadana o criminalización de la multitud?” en Gonzáles Moras, J., Cardelli, M., Caravelos; S., Axat, J.; Rodriguez, E.; Villaruel, F.; Rezses, E. y Pinedo, J. (eds.) *La criminalización de la protesta social*, HIJOS La Plata/Ediciones Grupo La Grieta, La Plata.

Rodríguez Alzueta, Esteban (2003b), “La administración de la muerte”, mimeo.

Rodrik, Dani (1997), “Globalization, social conflict and economic growth”, documento de trabajo, presentado en la Prebisch Lecture, UNCTAD, Ginebra, octubre.

Rodrik, Dani (1998), “Where did all that growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses”, *NBER working paper series*, 6350, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

Rosdolsky, Roman (1989), *Génesis y estructura de El Capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*, Siglo Veintiuno Editores, 6ta edición, México.

Rosier, Bernard (1988), *Les théories des crises économiques*, Editions La Découverte, Paris.

Ruiz-Nápoles, Pablo (2001), “Exchange rate and competitiveness”, en M. Puchet y L. Punzo (comps.), *Mexico Beyond NAFTA*, Routledge, pags. 78-101, Inglaterra.

Ruiz-Nápoles, Pablo (2004), “The purchasing power parity theory and Ricardo’s theory of value”, *Contributions to Political Economy*, 23, Cambridge Political Economy Society, Reino Unido.

Saad-Filho, Alfredo (1993), “A note on Marx’s análisis of the composition of capital”, *Capital & Class*, 50, Conference of Socialist Economists, Inglaterra, pp. 127-146.

Salama, Pierre (2005), “Latin America: Rethinking financial dependency”, *Revista de economia contemporanea de l’UFRJ*, 9(1), Brasil.

Salama, P. (1999), “Sobre las relaciones del mercado financiero y laboral en America Latina y en Asia del Norte y del Sudeste”, en *Tiempos violentos. Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina*, Boron, Atilio A., Gambina, Julio y Minsburg, Naum (comp.), Colección CLACSO - EUDEBA, CLACSO, Buenos Aires (Argentina), Abril, pp. 259-273.

Salama, Pierre (1975), *Sur la valeur: éléments pour une critique*, Maspero, Paris.

Salama, Pierre (1996), “La financiarisation excluante, l’exemple de l’Amérique Latine”, en Chesnais, François (comp.), *La globalisation financière: genèse, cout et enjeux*, Alternatives Économiques Syros, París.

- Salama, Pierre (1999b), “Amérique Latine et Asie, des évolutions contrastées et des dépendances financières nouvelles et originales”, manuscrito.
- Salama, Pierre (2001), “La financiarización excluyente: las lecciones que brindan las economías latinoamericana”, en Chesnais, François (comp.), *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*, Editorial Losada, Buenos Aires, pp. 237-278.
- Salama, Pierre (2002). “Argentina, chronicle of a crisis foretold”, *Issues in Regulation Theory*, 42, pp. 1-4, septiembre, Grenoble (Francia).
- Salama, Pierre (2006), “Deudas y dependencia financiera del Estado en América Latina”, en Girón, Alicia (coord.), *Confrontaciones monetarias: marxistas post-keynesianos en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, pp. 101-124.
- Salama, Pierre y Tran, Haï Hac (1992), *Introduction à l'économie de Marx*, Repères, La Découverte, Paris.
- Salama, Pierre y Valier, Jacques (1992), *La economía gangrenada, Ensayo sobre la hiperinflación*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Salama, Pierre y Valier, Jacques (1996), *Neoliberalismo, pobreza y desigualdades en el Tercer Mundo*, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.
- Samuelson, Paul A. (1964), “Theoretical notes on trade problems”, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 46, pp. 145 – 154.
- Santarcángelo, Juan y Schorr, Martín (2001), “La dinámica laboral en la Argentina durante los años noventa: desocupación, precarización de las condiciones de trabajo y creciente inequidad distributiva, 5to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, agosto.
- Savran, Sungur y Tonak, E. Ahmet (1999), “Productive and Unproductive Labour: An Attempt at Clarification and Classification”, *Capital and Class*, 68, Conference of Socialist Economists, pp. 113-182.
- Schumpeter, A. (1954), *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, Oxford, Reino Unido.
- Shaikh, A. (1999), “Real Exchange Rates and the International Mobility of Capital”, Working Paper, 265, New School University, Marzo.

- Shaikh, A. (2002): "Productivity, Capital Flows, and the Decline of the Canadian Dollar: An Alternate Approach", mimeo, New School University, abril.
- Shaikh, Anwar (1983), "Uma introdução à história das teorias de crise", *Ensayos FEE*, 4(1), Porto Alegre, pp. 5-45.
- Shaikh, Anwar (1984), "The Transformation from Marx to Sraffa: Prelude to a Critique of the Neo-Ricardians", en Mandel. E. y Freeman, A. (ed.), *Marx, Ricardo, Sraffa*, Verso, Londres, pp. 43-84.
- Shaikh, Anwar (1991) "Competition and Exchange Rates: Theory and Empirical Evidence", Working Paper, Department of Economics, New School for Social Research, Nueva York.
- Shaikh, Anwar (1991), *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- Shaikh, Anwar (1992), "The falling rate of profit as the cause of long waves: theory and empirical evidence", en Kleinknecht, Alfred, Mandel, Ernest y Wallerstein, Immanuel (eds.), *New Findings in Long Wave Research*, Macmillan Press, London, pp. 174-202.
- Shaikh, Anwar (1995), "Free trade, unemployment and economic policy", en Eatwell, J. (ed.), *Global unemployment: loss of jobs in the '90s*, M.E. Sharpe, Armonk, Nueva York.
- Shaikh, Anwar (1998a), "The empirical strength of the labor theory of value", en R. Bellofiore (ed.), *Marxian Economics: A Centenary Appraisal*, London: Macmillan.
- Shaikh, Anwar (2002), "Productivity, capital flows, and the decline of the Canadian dollar: An alternate approach", documento de trabajo, New School for Social Research, Nueva York, abril.
- Shaikh, Anwar M. (1980), "Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of techniques", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4, p. 75-83.
- Shaikh, Anwar M. (1979), "Foreign trade and the law of value: Part I", *Science and Society*, pp. 281-302, Fall.
- Shaikh, Anwar M. (1980), "Foreign trade and the law of value: Part II", *Science and Society*, pp. 27-57, Winter.
- Soprano, Germán F. (2000), "El Departamento Nacional de Trabajo y su proyecto de regulación estatal de las relaciones capital-trabajo en Argentina, 1907-1943", en Panettieri, José (comp.), *Argentina: Trabajadores entre dos guerras*, EUDEBA, Buenos Aires.

SREI (Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales) (1997), “Argentina. Nuevas oportunidades para el comercio y la inversión”, *Ministerio de Relaciones Internacionales, Comercio Internacional y Culto*, Buenos Aires. (<http://secec.mrecic.gov.ar/arg-esp/argent1.htm>)

Stace, W. T. (1955), *The philosophy of Hegel*, Nueva York.

Svampa, Maristela y Pereyra, Sebastián (2003), *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

Sweezy, Paul (1942), *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México, 11ª reimpresión.

Taylor, Mark P. (1995), “Exchange rate modelling and macro-fundamentals: failed partnership or open marriage?”, *British Review of Economic Issues*, 17(42), pp. 1-41, Junio.

Tejeiro, M. (2001). “Una vez más, la política fiscal...”, en Lascano, Marcelo R. (comp.), *La economía argentina hoy. Un análisis riguroso de un país en crisis*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.

Tizado, Javier (1995), “Si hay colaboración mutua entre Menem y Cavallo la convertibilidad aguanta”, entrevista en Naszewski, Daniel (1996), *¿Podrá sobrevivir la convertibilidad? La economía del uno por uno*, El Cronista Ediciones, Marzo, Buenos Aires, pp. 167-176.

Trigg, Andrew B. (2004), “Kalecki and the Grossman model of economic breakdown”, *Science & Society*, 68(2), summer, pp. 187-205.

Tugán-Baranovski, M. (1983), “Estudios sobre la teoría e historia de las crisis comerciales en Inglaterra”, en Colletti, L. (ed), *El marxismo y el "derrumbe" del capitalismo*, Siglo XXI, México.

Van Parijs, Phillippe (1993), “A rational reconstruction by way of orbituary”, en *Marxism Recycled*, Cambridge University Press, Inglaterra, pp. 37-69.

Vasilachis de Gialdino, Irene (1993), *Métodos cualitativos I. Los problemas teórico-epistemológicos*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

Vera, L. (2001), *Stabilization and growth in Latin America. A critique and reconstruction from post-keynesian and structuralist perspectives*, Palgrave, Nueva York.

Weeks, John (1981), *Capital and exploitation*, Edward Arnold Publishers, Princeton University Press, Londres

Weeks, John (1982), "Equilibrium, Uneven Development and Tendency of the Rate of Profit to Fall", *Capital and Class*, 16, Conference of Socialist Economists, pp. 62-77, Spring.

Wright, Erik Olin (1978), *Class, crisis and the State*, Verso Books, 1993, Nueva York (EE.UU.)/Londres (Inglaterra).

Yaffé, David (1976), "Value & Price in Marx's Capital", *Revolutionary Communist*, 1, Second Edition, May.