

Grupo 2: Distribución del ingreso y evolución salarial
Coordinación: Adriana Marshall - marshall@mail.retina.ar

Los patrones distributivos y su articulación con la acumulación de capital en una economía periférica (Argentina, 1995-2007). Un estudio a partir de la Encuesta a Grandes Empresas

Mariano Félix

CIG-FAHCE-UNLP, CEILPIETTE-CONICET, Centro de Estudios para el Cambio Social
marianfeliz@gmail.com;

Emiliano López

UNLP, CEILPIETTE-CONICET, Centro de Estudios para el Cambio Social
emiliano_lopez@speedy.com.ar;

Sebastián Alvarez Hayes

UNLP
ruso0073@yahoo.com.ar

Introducción

Desde mediados de los años noventa la economía argentina ha atravesado un ciclo de profundas transformaciones. Estos cambios han involucrado la reestructuración del ciclo del capital, profundizando su transnacionalización y acrecentando su dependencia del mercado mundial. A su vez, estas modificaciones se han articulado con una profundización y consolidación de las tendencias al incremento en la explotación laboral, la pauperización y precarización de amplias masas del pueblo trabajador.

Sin embargo, esto no es mera casualidad sino que se vincula de manera directa con una modalidad de desarrollo capitalista periférico que tiene como base para su producción y reproducción la superexplotación del trabajo. Ese es el sustento de la recuperación tendencial de un proceso exitoso de valorización del capital.

Este trabajo busca discutir los cambios en el patrón distributivo en la Argentina y su vínculo con la dinámica macroeconómica y los cambios en el régimen de acumulación de capital.

Distinguiremos principalmente tres grandes etapas: 1995-1998 (auge de la convertibilidad), 1998-2002 (crisis de la convertibilidad) y 2002-2007 (auge del neodesarrollismo).

Este estudio tomará como una de sus fuentes principales de información a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que realiza el INDEC y presenta información desde 1995 sobre algunos indicadores importantes de las empresas de mayores ventas de la Argentina. El uso de esta encuesta nos permitirá abordar el problema señalado a partir de un enfoque basado en las

categorías marxianas. Complementado con el uso de la Encuesta Permanente de Hogares y otras fuentes secundarias, podremos abordar una caracterización singular de las tres etapas de los últimos 15 años de desarrollo capitalista en Argentina.

A continuación de esta introducción se presentará el marco teórico para describir las relaciones entre distribución del ingreso, valorización y acumulación de capital. En segundo lugar, se describen las dinámicas de la tasa de ganancia y la acumulación de capital para la economía argentina en el período estudiado. La cuarta sección del trabajo intentará plantear las continuidades y rupturas en las relaciones entre el empleo y la acumulación para el período neoliberal y neodesarrollista. En la sección cinco, se incorporan las principales intuiciones respecto a la lógica distributiva del período bajo estudio. En la sexta sección, se analizan las tendencias anteriormente desarrolladas a la luz de las modificaciones en el régimen cambiario. Por último, se esbozan las conclusiones preliminares de la investigación.

Distribución del ingreso, valorización y acumulación de capital en la periferia

El capital es un ciclo

El punto de partida para entender la dinámica de la acumulación de capital y su articulación con la distribución del ingreso supone reconocer la mediación del proceso de valorización de capital. Es decir, no podemos limitar el análisis a la discusión sobre patrones alternativos de distribución y consecuentes modelos de acumulación, sin señalar que ambos son parte integrante de un ciclo de valorización de capital y por tanto dominados por su lógica inmanente. En el caso de una economía periférica como la Argentina, el ciclo del capital está sobre-determinado por la modalidad de participación del capital doméstico en el mercado mundial y por tanto en el ciclo del capital a escala internacional.

La necesidad de valorización y su modalidad concreta de operación en los procesos materiales de producción se traduce en una particular forma de la distribución de los ingresos. Esta, a su tiempo, da cuenta de una particular forma de circulación de las mercancías y por tanto de un determinado patrón de demanda final. Este último a su vez se rearticula con la producción (rentable) a partir de los elementos dinámicos de la demanda, que son aquellos privilegiados en la producción de valor. En definitiva el ciclo completo del capital (D-M, M-P-M', M'-D') se encuentra articulado en un proceso que produce y reproduce sus presupuestos.

El ciclo del capital en la economía dependiente: superexplotación del trabajo
Partimos de la caracterización de nuestra economía como una economía periférica y dependiente. Esta circunstancia tiene diferentes determinaciones -se manifiesta de diferentes maneras- pero en

especial involucra una particularidad en el ciclo del capital. La existencia en cada rama productiva de una disparidad muy elevada entre los niveles de productividad de las empresas líderes y la media de las mismas conduce a la producción sistemática y generalizada de condiciones de precarización de la fuerza de trabajo. Esto a su vez deriva en la creciente desvalorización de la misma y por tanto a una tendencia a la pérdida de participación en la distribución del ingreso y el producto.

Si bien no podemos abundar en la discusión, solamente nos resta indicar que la ventaja competitiva de las grandes empresas en cada rama es compensada por el conjunto de las pequeñas y medianas empresas mediante estrategias de producción de plusvalor absoluto que van desde la extensión de la jornada y la precarización laboral a la super-explotación de la fuerza de trabajo (Marini, 1973). Esta última involucra el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y por lo tanto implica el deterioro sostenido en la capacidad de los/as trabajadores/as y sus familias de reproducirse adecuadamente.

Esta modalidad de competencia que utilizan las pequeñas y medianas empresas capitalistas no es un mero atributo de las mismas. En los hechos las grandes empresas aprovechando las condiciones de precarización creadas –por su misma presencia- en el mercado laboral, reproducen las modalidades de empleo precario de la fuerza laboral. Esto se manifiesta tanto en la utilización de modalidades flexibles de contratación –asalariadas- y de uso de la fuerza de trabajo con una parte significativa de sus empleados de planta, cuanto en el uso de formas ocultas de super-explotación laboral bajo mediante la tercerización o periferización de actividades esenciales de sus procesos de producción.¹

Tasa de ganancia y tasa de acumulación

Es en el marco de una dinámica de valorización dependiente que se articula la acumulación de capital en Argentina desde los años noventa. En un movimiento clásico de expansión, crisis y recuperación, los grandes capitales avanzaron en la reestructuración y consolidación de un nuevo modo de ser del capital en la periferia.

El análisis de la dinámica capitalista puede ser abordado primero desde el punto de vista del primordial objetivo del capital: su propia valorización. El indicador relevante en este sentido es la tasa de ganancia, o tasa de valorización del capital.

¹ Nos parece más acertado en relación a nuestra discusión decir periferización antes que tercerización de actividades. La idea de periferia remite al concepto de dependencia real (más allá de la relación formal de independencia) mientras que la tercerización nos lleva a la idea de que otro, un tercero, formal y realmente independiente pasa a participar en una relación de intercambio igualitaria.

Las tradicionales estadísticas producidas por el Estado no permiten abordar este problema, pero la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) provee información a partir de la cual puede estimarse la tasa de ganancia para el conjunto de los sectores dominantes dentro del conjunto del capital (500 empresas con mayores ventas).

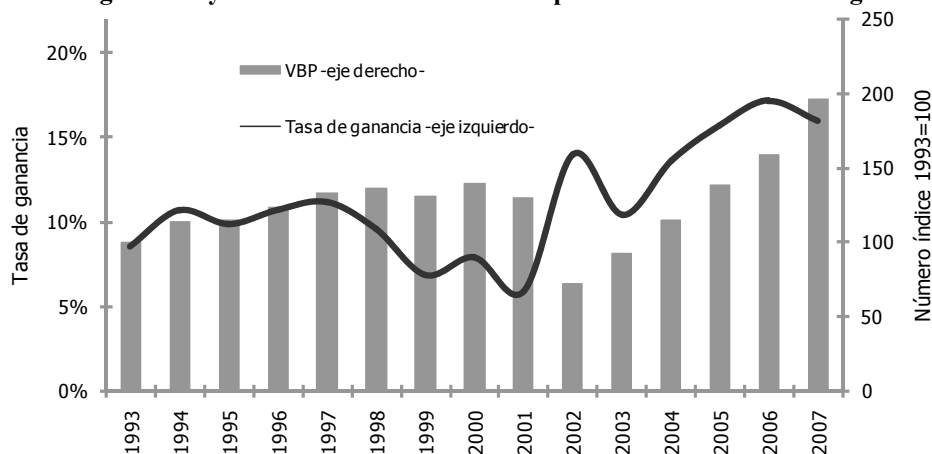
El concepto mismo de tasa de ganancia (π) es difícil de operacionalizar. Una manera de hacerlo a partir de la información disponible y conceptualmente razonable es la siguiente:

$$\pi = \frac{\text{Ganancias}}{\text{VBP} - \text{Ganancias}} \quad (1)$$

En la ecuación 1 las ganancias son representadas por las utilidades netas de las empresas y VBP es su valor bruto de producción. Con este acercamiento asumimos que el valor bruto de producción equivale al valor total de las mercancías producidas por las empresas relevadas. Este valor es equivalente al valor del capital constante circulante (CCc), más el valor del capital variable (CV) más el plusvalor (PI) generado en cada ciclo del capital.

Este acercamiento nos muestra la estrecha asociación que se ha presentado en –el período analizado- entre tasa de rentabilidad y crecimiento del valor de producción (Figura 1).

Figura 1. Tasa de ganancia y evolución del valor bruto de producción en dólares. Argentina, 1993-2007.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos de la ENGE-INDEC.

Valorización y consumo improductivo

Sin embargo, crecimiento de la producción no es equivalente a acumulación. El crecimiento en la tasa de valorización del capital (tasa de ganancia) se supone a priori orientada a la acumulación a los fines de una mayor valorización futura.

Varios elementos pueden conspirar contra la maximización de la acumulación. Por un lado, las características que asume la distribución de los ingresos –a partir de cambios en los procesos de producción de valor- altera la dinámica de la producción de valores de uso y puede desviar

plusvalor de la acumulación productiva a la acumulación superflua. En los años noventa el ciclo del capital en Argentina sufrió una reorientación hacia la producción de valor de uso ligados a la reproducción de los sectores dominantes y por ello a la producción de mercancías suntuarias. Esos cambios son el reflejo de las transformaciones estructurales que ha atravesado la Argentina y que han consolidado un patrón de valorización basado en la super-explotación del trabajo y acumulación extrovertida (Féliz, 2008).

Cuadro 1. Estructura de la demanda final. Porcentaje del PBI. 1993-2007, Argentina.

Año	Consumo asalariado (a)	Consumo capitalista (b)	Inversión	Exportaciones netas (c)	Déficit SPN (d)
1993	29.7%	39.3%	19.1%	-2.4%	-2.4%
1998	24.5%	44.6%	19.9%	-2.5%	-0.9%
2002	20.8%	41.1%	12.0%	15.0%	-0.7%
2003	20.3%	42.9%	15.1%	11.2%	-2.3%
2005	24.3%	37.0%	21.5%	5.9%	-3.7%
2007	24.7%	33.9%	24.2%	4.3%	-3.2%

Fuente: Féliz (2008) sobre la base de datos de DNCN-INDEC. Nota: (a) Tomamos como consumo asalariado a la participación de los salarios en el ingreso, restando la participación del 10% más rico. (b) Lo aproximamos a partir de la diferencia entre el consumo total y el consumo asalariado, sumando la participación del 10% más rico. (c) Comercio de bienes y servicios. (d) Resultado total del Sector Público Nacional (SPN). Nota: Se parte de los componentes de la demanda final y PBI en términos nominales.

Si bien la producción de estas mercancías en el marco de relaciones sociales capitalistas no involucra la reducción en la tasa de ganancia, sí produce un desvío de recursos disponibles para la acumulación más acelerada (Marini, 1979). Kalecki mostró que la masa global de ganancias para el capital en un espacio económico es aumentada por los gastos –suntuarios- de los sectores no trabajadores (Kalecki, 1977 [1933]), pero olvidó señalar que su crecimiento resta capacidad de acumulación.

Por otra parte, en el marco de la mundialización del capital (y su ciclo), una parte significativa del plusvalor creado internamente a un espacio de valorización, puede desviarse a su acumulación más allá de éste. En efecto, durante los noventa una porción significativa del plusvalor fue desviado a su acumulación por fuera del espacio de valorización local. Una prueba de ello fue el incremento del 54% en la deuda externa (pública y privada) entre diciembre de 1995 y diciembre de 2002. Por otra parte, la posición de inversión internacional (activos de los residentes locales menos sus pasivos) desmejoró de manera sostenida entre 1993-2001 (60.135 millones de dólares de pasivos por encima de los activos en 2001²).

La salida de la convertibilidad dio pie a un cambio en el patrón de demanda global, en tanto aumentó significativamente la participación de la inversión en el ingreso total. Si analizamos la participación de la inversión en el valor agregado (tasa de inversión) para los sectores más

² Se incluye aquí tanto el sector público como el sector privado. Fuente: Secretaría de Política Económica / Ministerio de Economía.

dinámicos del capital local -las 500 empresas de mayor tamaño- se aprecia un incremento del 133% en el período 2002-2007, frente a una variación del 49% en 1993-2002³.

La mayor parte de este desplazamiento se produjo a costa de una caída (proporcional) en el gasto de consumo suntuario (Cuadro 1). Desde el punto de vista de los grandes capitales, esto se expresó como un crecimiento más acelerado de los sectores productores de medios de producción (industria manufacturera) –con un promedio de crecimiento del valor bruto de producción del 12% para 2002-2007- y aquellos cuya actividad principal es la extracción/explotación de bienes naturales (minas y canteras) –donde el valor de la producción creció un 17% promedio en 2002-2007-⁴.

Acumulación y composición del capital

En cualquier caso, aún si en los años noventa se produjo un fuerte desvío del plusvalor a la producción de medios de consumo suntuario, el gran capital local (nacional y extranjero) sostuvo igualmente un proceso de fuerte acumulación interna. En el marco de crecientes tasas de ganancia, esa acumulación se tradujo en un sostenido crecimiento en la composición del capital.⁵ Este proceso es relevante pues el aumento en la composición del capital está detrás de la tendencia a la crisis –a través de la tendencia a la caída en la tasa de ganancia- (Marx, 2006; Feliz, 2008b). La acumulación involucra –de manera tendencial- un proceso de mecanización o desplazamiento de fuerza de trabajo vivo por trabajo muerto (maquinaria): aumento en la composición orgánica del capital (coc). En términos de valor, ese proceso tiende a incrementar la masa de valor que no produce plusvalor en detrimento de aquella que sí lo hace, produciendo por sí una presión a la caída en la tasa de ganancia. En tanto este proceso es producto de la reproducción del ciclo del capital –y por ello inmanente a la reproducción capitalista- es una tendencia dominante, ineluctable. La fuerza de la acción de este movimiento enfrenta en la crisis, y a través de ella, los medios para su propia superación: positiva, en tanto reestructuración de las relaciones capitalistas y reajuste de las relaciones básicas del capital (coc, tasa de explotación, tasa de ganancia, etc.) o bien negativa, en tanto el capital puede ser superado como relación social dominante (Lebowitz, 1976).

³ Fuente: ENGE-INDEC.

⁴ Estas estimaciones las obtuvimos a partir de la ENGE-INDEC manteniendo la estructura sectorial del valor bruto de producción del año 2004.

⁵ Ciertamente que una porción significativa de la inversión fue realizada a través de la importación de medios de producción. Igualmente, en 1998 y 2007 las importaciones de medios de producción e insumos alcanzan una similar proporción sobre el total (76,5% y 76,2%, respectivamente).

La estimación de la coc supone comprenderla como concepto mediador entre la composición técnica del capital (ctc) y la composición en valor (cvc). La coc busca expresar en términos empíricos a la ctc. De allí que pueda estimarse como la relación entre el stock de capital en términos reales -a precios constantes- y la masa de trabajo vivo aplicado a la producción (Saad-Filho, 1993; Félix, 2008b).

En la etapa de “exitosa” de la convertibilidad (1995-1998) la coc aumentó sostenidamente, continuando su incremento a través de la crisis (Cuadro 2). Mientras que los efectos de la crisis se hicieron sentir primero en la caída de la tasa efectiva de ganancia y contracción en la producción de valor, continuó hasta 2001-2002 el aumento en la coc.

Cuadro 2. Tasa de ganancia y composición orgánica del capital. Tasa de variación. 500 empresas más grandes. Argentina.⁶

Período	Tasa de ganancia	Composición orgánica
1995-1998	-3.2%	16.2%
1998-2001	-38.6%	4.7%
2001-2002	138.6%	77.8%
2002-2007	14.4%	-27.4%

Fuente: Estimación propia en base a datos de ENGE-INDEC. Nota: estimamos la composición orgánica del capital para las 500 empresas de mayores ventas aproximando el capital constante como la diferencia entre el valor producido (VBP) y las suma de utilidades (PI) y masa salarial (CV): $VBP - (Utilidad + Masa Salarial)$. El resultado de esta diferencia lo dividimos por el empleo de fuerza de trabajo como expresión de la masa de trabajo vivo.

Sólo a través de la desvalorización generalizada de las mercancías, se manifiesta la crisis y la misma puede ser superada en el marco de las relaciones sociales capitalistas. Esta desvalorización incluye la desvalorización de la fuerza de trabajo con el fin de crear una relación más favorable para el capital (Negri, 1978). El desplome en la coc en la etapa actual permite recomponer la valorización/acumulación.

A partir de la desvalorización de todos los componentes del capital (capital constante: capital-medios de producción, capital-insumos; capital-variable) la tasa de ganancia se recupera y lo mismo ocurre con la acumulación. Dicha desvalorización del capital se manifiesta en la reestructuración –implícita como tendencia en la crisis- y permite recuperar la tasa de ganancia. Al inicio de la salida de la crisis (2001-2002) la tasa de ganancia creció un 138%, comenzando un proceso de valorización virtuoso en 2002-2007 (Cuadro 2).

⁶ En Félix (2008b) se presenta una estimación para el conjunto de la economía a partir del cociente entre el capital fijo (capital-medios de producción) y el empleo (fuerza de trabajo vivo).

Acumulación y empleo

El ciclo de capital necesita de una creciente cantidad de trabajo vivo (empleo asalariado) que – como mencionamos previamente- tiende a aumentar en menor proporción que el capital constante durante un proceso exitoso de valorización (Marx, 2003 [1873]). Más allá de esta dinámica general, en ocasiones la incorporación de trabajo vivo al proceso de reproducción puede diferir entre períodos históricos concretos.

Los incrementos en el número de trabajadores empleados durante el período de auge de la convertibilidad (1995-1998) fueron sustancialmente menores a los que se presentaron en el auge del neodesarrollismo (2002-2007). El crecimiento del empleo total entre el primer trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2007 fue, aproximadamente, del 19%. Por su parte, entre el primer trimestre de 1995 y el cuarto trimestre de 1998 el empleo creció un 11%⁷.

La relación entre el proceso de acumulación y el empleo de fuerza viva de trabajo –para el total de la economía- podemos cuantificarla a través del cálculo de la elasticidad empleo-producto. Este indicador nos permite observar una diferencia no muy elevada entre los períodos de auge de la convertibilidad y del neodesarrollismo (Cuadro 3).

Cuadro 3: Elasticidad empleo producto, Argentina 1995-1998, 2002-2007.

Período	Elasticidad Empleo-Producto
1995-1998	0.71
2002-2007	0.90

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

Esto se debe a que si bien el crecimiento del empleo total en relación al crecimiento de la producción, exhibió una dinámica virtuosa en los primeros años posteriores a la devaluación del peso (0,97 % por cada 1% de crecimiento del PBI para 2005) dicha elasticidad comenzó a reducirse a medida que avanzaba el proceso de acumulación post-devaluación. Para el año 2008 la relación entre las tasas de crecimiento del empleo y el producto se había reducido a un 0,62% (Félicz, 2008). Estos datos nos dan un indicio del agotamiento del presunto “nuevo patrón de crecimiento generador de empleo”.

⁷ Fuente: Secretaría de Política Económica / Ministerio de Economía.

Valorización y empleo

En este punto, es importante destacar que el incremento del empleo se relaciona directamente con la dinámica de valorización del capital. Por ello, la posibilidad de que los diferentes capitales contraten más fuerza de trabajo para insumir en la producción, se asocia inmediatamente a la evolución de la tasa de ganancia. Para dar cuenta de este fenómeno, observamos cómo evolucionó el crecimiento del empleo -en las 500 empresas de mayores ventas de la economía argentina- en relación con la dinámica de su rentabilidad. A partir de los datos de la ENGE del INDEC nos es posible afirmar que la diferencia en el crecimiento del empleo durante el auge de la convertibilidad y el período post-devaluación, es resultado del reestablecimiento de la tasa de ganancia, generada por una transferencia significativa de valor a favor de los sectores dominantes del capital. Mientras que el empleo aumentó un 4,5% durante el auge de la convertibilidad (1995-1998), en el período 2002-2007 el crecimiento del empleo fue de un 27,2%. Esto puede relacionarse a la evolución de la tasa de ganancia que -como se observa en el cuadro 2- cayó un 3,2% entre 1995-1998 mientras que se incrementó un 14,4% en 2002-2007.

Tamaño del capital y calidad del empleo

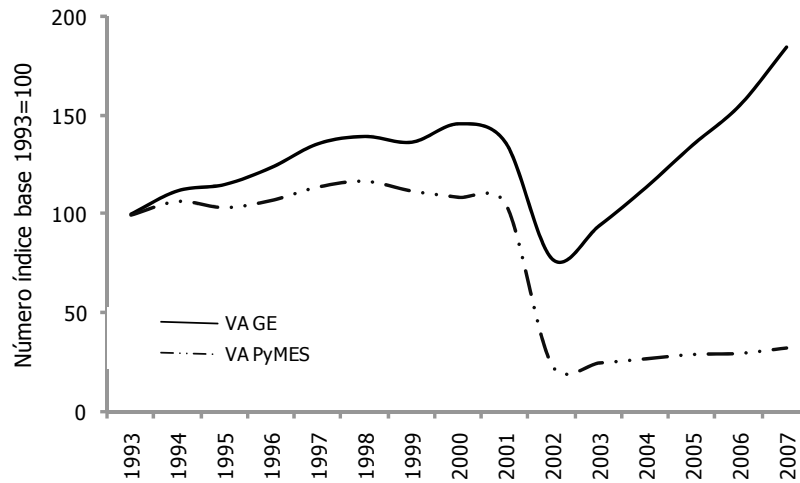
Un último punto a destacar en lo que respecta a la dinámica del empleo en el período analizado, se refiere a la calidad de los nuevos puestos de trabajo. Un gran número de estudios destacan el carácter precario e informal de los nuevos empleos tanto en el período de convertibilidad cuanto en el proceso posterior a la devaluación del peso (Altimir y Beccaria, 1999; Busso, 2006; Salvia y Chávez Molina, 2007).

Como señalamos antes, el ciclo de capital en la economía periférica y su necesidad de reproducirse por medio de la super-explotación del trabajo explican en parte la persistencia de la precarización laboral.

En primer lugar, analicemos la gran diferencia que existe entre la dinámica productiva y la generación de empleo de los capitales más avanzados -empresas de mayor tamaño- y los capitales pequeños y medianos⁸. Como se observa en la figura 2 la evolución del valor agregado para las 500 empresas de mayor tamaño creció de manera significativamente más acelerada al valor agregado correspondiente a los pequeños y medianos capitales en todo el período analizado.

⁸ Para el cálculo de la producción y el empleo en los pequeños y medianos capitales tomamos el valor agregado -en dólares constantes de 2002- y el número de ocupados del total de la economía y le restamos los correspondientes valores para las 500 empresas que forman parte de la ENGE.

Figura 2: Evolución del valor agregado en dólares por tamaño de empresa. Argentina, 1993-2007.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) y ENGE-INDEC.

La caída de 2001 a 2002 está fuertemente ligada a la desvalorización forzada de las mercancías producidas localmente producida por la devaluación y, a su vez, por el aumento en la composición orgánica del capital (Félez, 2008b). El crecimiento del valor agregado se acelera a partir de 2002 –en la medida en que recuperan su tasa de ganancia- para las grandes empresas, mientras que se produce un estancamiento de la producción en los sectores pequeños y medianos.

Observando esta evolución diferencial, podría afirmarse a priori –en base a lo que comentamos sobre la elasticidad empleo-producto- que el empleo en el sector estructuralmente más competitivo tendría una tasa de crecimiento mayor en el período 2002-2007. Sin embargo, la virtuosa dinámica de la producción de valor en el sector tecnológicamente más avanzado, no necesariamente está asociada a una tasa de creación de empleo más elevada. Por el contrario, como podemos ver en el cuadro 4, la evolución del empleo en las empresas pequeñas y medianas es superior en ambos períodos de auge (1995-1998 y 2002-2007) al aumento que se produjo en las grandes empresas⁹.

⁹ Podemos suponer que la reducción del empleo para el período 1998-2002 es menor en las pequeñas empresas que en las grandes debido a la capacidad de estas últimas para despedir trabajadores con mayor facilidad ante la disminución de su rentabilidad y, consecuentemente, de su producción.

Cuadro 4. Empleo por tamaño del capital. Tasa de variación

Período	Capitales de mayor tamaño	Pequeños y medianos capitales
1995-1998	4.5%	14.0%
1998-2002	-11.2%	-8.4%
2002-2007	27.2%	31.6%

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN y ENGE-INDEC.

A pesar de esta evolución diferencial-que parecería otorgar un rol preponderante al pequeño y mediano capital en la generación de nuevos empleos- debemos observar que existe una relación entre el tamaño de las empresas y el deterioro de la calidad del empleo (Cuadro 5).

Cuadro 5: Porcentaje de asalariados en condiciones de precariedad por tamaño del capital.

Tamaño de empresa (cantidad de trabajadores empleados)	Tamaño de empresa				
	Oct-96	Oct-98	Oct-01	Oct-02	II sem 2006
2 a 5	43%	44%	48%	51%	45%
6 a 25	32%	36%	34%	45%	41%
26 a 100	17%	21%	16%	22%	21%
101 a 500	11%	13%	11%	14%	14%
más de 500	7%	8%	6%	8%	16%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC. Nota: Tomamos como trabajadores precarizados a los que no poseen descuento jubilatorio (generalmente considerados “informales” o “en negro”) y a aquellos que se encuentran contratados de manera eventual.

Del cuadro surge con claridad que los capitales pequeños y medianos son comparativamente más “precarizadores” del trabajo que los grandes capitales. Este proceso presentó una fuerte persistencia desde la década de 1990, profundizándose a partir de 2002¹⁰, permitiendo inferir que el empeoramiento de las condiciones de trabajo es una de las características salientes del empleo generado por las pequeñas y medianas empresas en Argentina para el período estudiado.¹¹ Este mecanismo permite a los pequeños-medianos capitales su valorización parcial pero –como veremos más adelante- conlleva la reducción de la retribución media de la fuerza de trabajo para toda la economía, beneficiando de esta manera a los capitales tecnológicamente competitivos. Así las condiciones que permiten la valorización del pequeño y mediano capital se transforman en su propia negación, pues las grandes empresas pueden aprovecharse de un mercado de trabajo precarizado manteniendo –sin embargo- su ventaja tecnológica.

¹⁰ En promedio, para los años seleccionados en el cuadro 5 las empresas que poseen entre 2 y 25 empleados precarizan al 41% de los mismos.

¹¹ Graña y Kennedy (2008) señalan también este fenómeno.

Valorización y explotación

Señalamos que en las economías dependientes existe un mecanismo de generación y apropiación del excedente (plusvalor) que no necesariamente se inscribe en el funcionamiento “normal” del proceso de reproducción del capital. En este sentido, Marini (1973) afirma que la posibilidad de generar una tasa de ganancia competitiva (digamos, media) -que permita la subsistencia de los capitales tecnológicamente más atrasados en la periferia- tiende a garantizarse a través de estrategias de producción de plusvalía extraordinaria.

Las particularidades del ciclo del capital en las economías periféricas dificultarán la utilización sistemática de la producción de plusvalía relativa, pues los capitales en estos espacios de valorización no están en condiciones de producir, implementar y/o financiar el volumen de inversión necesario. De allí que estos capitales -que operan con cierta desventaja tecnológica- busquen sostener sus tasas de ganancia a través de la producción y apropiación de una plusvalía extraordinaria proveniente del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor; es decir, producto de la super-explotación del trabajo.

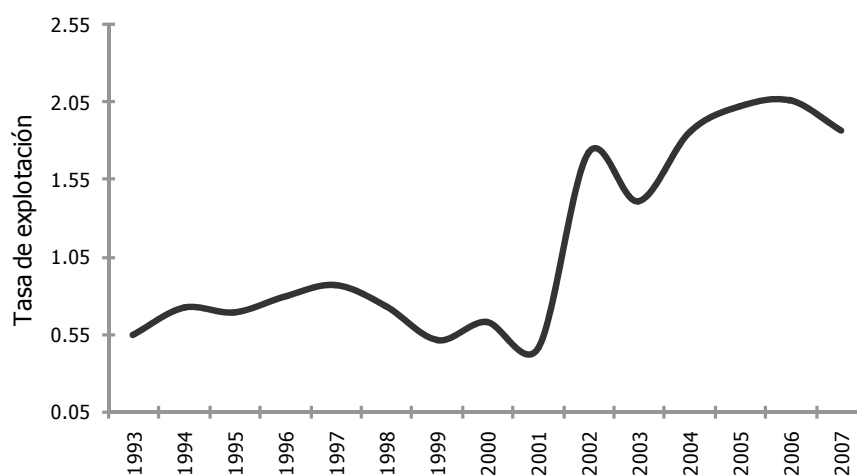
Este proceso supone que la aceleración de la acumulación de capital estará estrechamente ligada al incremento en la explotación laboral antes que al simple aumento en la productividad laboral.

La explotación del trabajo y sus componentes

La tasa de explotación expresa la relación entre la apropiación capitalista del valor creado (masa de plusvalor) y la apropiación obrera del mismo (capital variable). Una forma de operacionalizar este concepto para el conjunto de los grandes capitales –que como señalamos dominan y determinan los rasgos fundamentales de la valorización/acumulación en Argentina- es estimar el cociente entre las utilidades y la masa salarial invertida. Esto se justifica plenamente en tanto las utilidades (o masa de ganancia) no son más que la expresión concreta del plusvalor apropiado para el subconjunto de empresas analizado. Por su parte, el valor de la fuerza de trabajo es cuantificado a través de la masa salarial (es decir, el salario medio pagado multiplicado por la cantidad de trabajadores ocupados en el período) asumiendo -en principio- que la fuerza de trabajo se paga por su valor¹². Este cociente, que representa la tasa de explotación, es una variable eminentemente distributiva (Figura 3).

¹² Al asumir esto no estamos afirmando que efectivamente los trabajadores –en su conjunto- son pagados por el valor completo de su fuerza de trabajo, solamente lo tomamos como una primera aproximación. En función de la discusión anterior, es de esperar que muchos de ellos reciban –en realidad- menos que el valor de su fuerza laboral.

Figura 3. Tasa de explotación. Argentina, 1993-2007.



Fuente: elaboración propia en base a datos de ENGE-INDEC.

La figura 3 muestra que en las etapas expansivas la tasa de explotación tiende a incrementarse. En la primera etapa (1995-1997) el incremento fue leve (aumentando 6,74% anual promedio). En el período 2002-2007, por el contrario, el aumento en la tasa de explotación llegó al 8,1% entre puntas (48,2% de promedio anual). Un punto significativo es que en la etapa neodesarrollista la tasa de explotación fue en promedio un 174% mayor que en los años de la convertibilidad (tanto en sus “años dorados” como en su etapa de depresión).

Durante los años de auge de la convertibilidad (1995-1998) la masa de ganancias, que utilizamos como operacionalización del concepto de plusvalor apropiado por las 500 empresas de mayor tamaño de la economía argentina, muestra sobrios incrementos¹³, a pesar de que en los años 1996 y 1997 varían más que proporcionalmente al crecimiento en la masa salarial. En el subperíodo de recesión y crisis (1998-2001) podemos ver un decrecimiento en la masa de plusvalor que no logra ser compensada por las reducciones en el ingreso de los asalariados (cuadro 6).

Cuadro 6: Evolución de los componentes de la tasa de explotación en los períodos 1995-1998, 1998-2001, 2001-2002, 2002-2007.

Período	Masa de plusvalor	Masa salarial	Tasa de explotación
1995-1998	16,0%	8,6%	7,4%
1998-2001	-46,4%	-3,6%	-42,9%
2001-2002	22,8%	-67,1%	89,9%
2002-2007	206,7%	183,7%	23,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos de ENGE-INDEC.

¹³ Este resultado puede deberse a que el incremento en la masa de ganancias del capital financiero (no incluido en la ENGE) fue el más dinámico en el período de convertibilidad que la masa de utilidades del resto de los sectores. Véase Basualdo (2006).

Esta tendencia, sin embargo, se modifica radicalmente a partir de la devaluación del peso. Los incrementos de la masa de plusvalor que apropián los grandes capitales tienen su período de esplendor a partir de este momento. Esto último da cuenta de una cuestión clave: mientras la dinámica de la tasa de explotación en los años noventa estuvo principalmente ligada a la evolución más que modesta de la retribución a la fuerza de trabajo, en el período post-convertibilidad los amplios aumentos de la masa de plusvalor fueron el determinante central de la elevación en la tasa de explotación¹⁴. Por supuesto, como afirmamos anteriormente la desvalorización del capital –en este caso el capital variable- a través de la devaluación del peso, es de suma importancia para explicar el aumento de la explotación y la consecuente reactivación de la valorización capitalista. La devaluación reduce en 2/3 el valor de la masa salarial (cuadro 6).

Ganancias, acumulación y explotación

Hasta aquí pretendimos dar cuenta del progreso de la tasa de explotación, distinguiendo qué componente fue el más dinámico para explicar dicha evolución en el período estudiado. En este punto, es posible indagar sobre el problema central de este apartado: las relaciones entre la tasa de explotación y la tasa de ganancia para las empresas de mayor tamaño que operan en el espacio de valor nacional.

La evolución de la tasa de ganancia para el período en cuestión presentó un comportamiento simétrico al de la tasa de explotación. Este comportamiento análogo en lo que respecta a la dinámica de la explotación y la tasa de ganancia, nos permitiría afirmar que el proceso mediante el cual las empresas de mayor tamaño en Argentina obtienen mayores ingresos en relación al capital invertido (fijo y variable) se asocia a la capacidad de las mismas para incrementar la tasa de explotación del trabajo asalariado.

Como pudimos observar en los cuadros 2 y 6, a pesar de la correlación positiva que poseen la tasa de explotación y la tasa de ganancia, sólo en el período de auge del neodesarrollismo (2002-2007) la tasa de explotación se incrementa lo suficiente (23,3%) como para reestablecer la rentabilidad del capital (que aumenta un 14,4%). En este punto, podemos afirmar que, a diferencia de lo ocurrido en el período de auge de la convertibilidad (1995-1998), la recomposición de la tasa de ganancia en las 500 empresas de mayor tamaño luego de la devaluación del peso, se debe principalmente a un cuantioso incremento en la explotación del trabajo.

¹⁴ Sólo para el año 2003 observamos un incremento mayor en la masa salarial frente a la masa de utilidades.

Tal y como expusimos en los apartados previos, la relación positiva entre tasa de ganancia y acumulación de capital (medida a través del incremento en el valor bruto de la producción y la participación de la inversión en el PBI), nos permite establecer que la acumulación de capital en el período 2002-2007 se produce mediante una estrategia de aumento del plusvalor en relación a la masa salarial por parte de la clase dominante (representada en las 500 empresas de mayor tamaño). Sin embargo, no ha ocurrido lo mismo para el período 1995-1998. Los incrementos de la explotación del trabajo no permitieron reestablecer la tasa de ganancia que sufrió una reducción del 3,2% -tomando el período completo-. Esto no implica que no haya existido una transferencia de ingresos desde las clases trabajadoras a las clases dominantes -pues la explotación entre 1995-1998 aumentó un 7,5%- sino que esta evolución relativa de ingresos entre asalariados y capitalistas más avanzados (a favor de los últimos), no permitió una dinámica virtuosa en la tasa de ganancia y no convalidó, por lo tanto, un proceso duradero de valorización/acumulación de capital.

Más allá de estas diferencias, nos parece claro que el peso del período de “reformas neoliberales” sobre el proceso de acumulación actualmente en curso no es menor. En este sentido, es probable que el “éxito” de la reestructuración capitalista en la Argentina durante la década de 1990, haya permitido los incrementos de rentabilidad y el proceso exitoso de valorización/acumulación que se evidenció a partir de la devaluación, mediante una transferencia de ingresos significativa a favor de las clases dominantes (Féiz, 2008).

Valor de la fuerza de trabajo y superexplotación

Hasta aquí vimos de qué manera el incremento en la explotación del trabajo acompaña y determina el proceso de valorización/acumulación de capital. Sin embargo, en base a la hipótesis que pretendemos cuantificar, es necesario determinar cuál es la fuente de incremento de la plusvalía que permite aumentar la tasa de explotación. Siguiendo a Marx (2005, pp. 629-649), existen tres posibles fuentes para incrementar la plusvalía cuando la fuerza de trabajo se paga por su valor: incrementos en la duración y en la intensidad de la jornada laboral (extracción de plusvalía absoluta), o bien una mayor fuerza productiva del trabajo (extracción de plusvalía relativa). Por lo que comentamos previamente, existe una cuarta forma de incrementar el cociente entre el excedente económico y lo que reciben los trabajadores, a saber: que el trabajador reciba un ingreso por debajo del consumo socialmente necesario (el valor de la fuerza de trabajo). Veremos cuáles de estas estrategias fueron mayormente utilizadas por las clases dominantes en el período que estudiamos.

En primer lugar, realizamos una comparación entre la productividad de la fuerza de trabajo¹⁵ y los salarios reales, tanto para las 500 empresas de mayor tamaño como para el resto de la economía¹⁶. Siguiendo a Lebowitz (2005) el fundamento de la plusvalía relativa no es el incremento de la productividad en si misma, sino la posibilidad de lograr aumentos de la tasa de explotación a través del cambio tecnológico. Por ello, la estrategia de extracción de plusvalor relativo se asocia a incrementos de productividad -que permiten aumentar el producto físico- mayores a los incrementos del salario real (pago por la fuerza de trabajo).

Como podemos ver en la figura 4, tanto en el período 1995-1998 como en 2002-2007, la fuerza productiva del trabajo se incrementó más que proporcionalmente respecto a los salarios reales en las empresas de mayor tamaño. Aún en el período de crisis de la convertibilidad (1998-2001), si bien el sector más avanzado del capital sufrió una fuerte caída de la productividad -la misma cayó en promedio un 7%- los salarios se redujeron en un 13,1%.

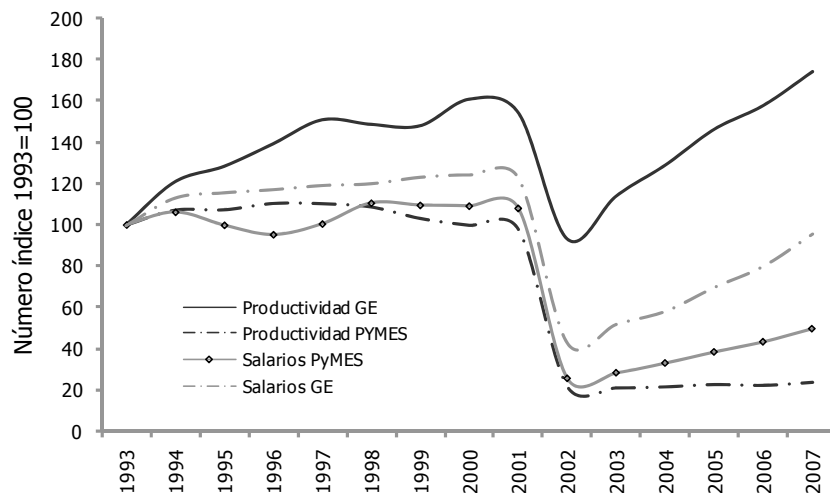
Por su parte, el período de auge neodesarrollista se encuentra signado por un crecimiento significativamente más acelerado en la productividad en comparación con el período convertible. En promedio, la productividad se incrementó -para las empresas de mayor tamaño- un 5% anual en 2002-2007, con un crecimiento promedio de los salarios reales del 3% anual. En su lugar, para el período 1995-2001 podemos observar un crecimiento promedio del 3,7% y una reducción del 6% por año de la productividad laboral y los salarios reales, respectivamente.

Por lo expuesto, podríamos aseverar que el incremento en la tasa de explotación para el sector tecnológicamente más avanzado de la economía argentina-las 500 empresas de mayores ventas – se logró durante el proceso de valorización exitosa iniciado en 2002, a través de una estrategia de extracción de plusvalor relativo. Esto es: incrementando la productividad laboral más rápidamente que los salarios reales.

¹⁵ Si bien creemos que no es lo más adecuado, utilizamos el cociente entre valor agregado y número de ocupados para cuantificar la productividad laboral. La aproximación empírica más coherente sería tomar el cociente entre valor bruto de producción (que representa el nuevo valor creado) y la fuerza de trabajo viva (número de horas trabajadas por cantidad de trabajadores empleados).

¹⁶ Para realizar esta comparación tomamos el valor agregado, el número de ocupados y la masa salarial de la economía en su conjunto –cada variable expresa en dólares constantes de 2002- y le restamos los correspondientes valores para las 500 empresas que forman parte de la ENGE. De esta manera, obtenemos un comportamiento “aproximado” para el empleo, el valor agregado y los salarios reales en los capitales pequeños y medianos. Graña, Kennedy y Valdez (2008) realizan un análisis similar al que presentamos aquí.

Figura 4: Evolución de los salarios reales y la productividad laboral en dólares por tamaño de empresa. Argentina, 1993-2007. 1993=100.



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

Para el caso de los capitales pequeños y medianos -midiendo cada variable relevante a través de la diferencia en el comportamiento de la economía en su conjunto y los capitales de mayor tamaño- vemos un resultado diametralmente opuesto (Figura 4). Los incrementos de los salarios reales –en dólares constantes- fueron superiores a los incrementos de productividad¹⁷, lo cual indica que para mantener su actividad rentable y continuar produciendo, necesitan de una estrategia de extracción de plusvalor diferente a la implementada por los capitales tecnológicamente avanzados. De esta manera, las empresas atrasadas respecto a los sectores más dinámicos no parecen desplegar una estrategia de incremento de la plusvalía relativa. En este punto se vuelve relevante examinar si es a través del pago a la fuerza de trabajo por debajo de su valor –sobre-explotación de la fuerza de trabajo- que las pequeñas y medianas empresas logran valorizar su capital. Siguiendo a Marini (1978) utilizar el salario mínimo para cuantificar el valor de la fuerza de trabajo no permite contemplar la evolución de las necesidades que podríamos considerar “sociales” de los trabajadores. Por ello es conveniente tomar algunos indicadores que relacionen los ingresos de los trabajadores que se encuentran empleados en establecimientos pequeños y medianos, con el salario promedio de la economía –como expresión de cierto nivel adecuado a la situación histórica concreta- y, a su vez, con la canasta básica total –que es un nivel de ingreso que podría estar representando el consumo necesario del obrero y su familia-.

¹⁷ Esto no significa que los incrementos del salario real para los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas hayan tenido una dinámica de crecimiento virtuosa. Por el contrario, tomando el promedio 2002-2007 el salario real pagado por los pequeños y medianos capitales se redujo un 0,5%.

Utilizando los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para algunos años clave del período de convertibilidad y del proceso iniciado en 2002, encontramos que en las empresas de menor tamaño (sobre todo entre 2 y 25 empleados) se incrementó la proporción de trabajadores con salarios por debajo de la canasta básica total durante la mayor parte del período estudiado, llegando a su punto más alto cuando comenzaba a perfilarse el éxito de la recomposición capitalista (48% en octubre de 2002). Para el segundo semestre de 2006 el porcentaje de trabajadores con ingresos menores a la canasta básica en las empresas más pequeñas (entre 2 y 5 empleados) aún se encontraba alrededor del 37%. Como se observa en el cuadro 7, para todo el período analizado el tamaño de las empresas posee una estrecha relación con la proporción de trabajadores que reciben por su fuerza de trabajo un salario menor a la canasta básica total.

Cuadro 7: Porcentaje de asalariados con ingresos menores a la CBT.

Tamaño de empresa (cantidad de trabajadores empleados)	oct-96	oct-98	oct-01	oct-02	II sem 2006
2 a 5	25%	24%	33%	48%	37%
6 a 25	12%	11%	15%	36%	22%
26 a 100	8%	7%	12%	20%	14%
101 a 500	6%	6%	11%	17%	13%
más de 500	8%	7%	11%	17%	16%

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

En línea con la afirmación comentada, el 80% de los trabajadores en empresas de menos de 5 empleados, recibieron un salario por debajo del nivel medio para los años de referencia (Cuadro 8). Nuevamente, las diferencias entre las empresas de mayor tamaño (más de 500 empleados) y las de menor tamaño son significativas. Mientras que para las primeras la proporción de trabajadores con salarios por debajo del medio se encuentra alrededor del 34% para el segundo semestre de 2006, en las más pequeñas dicha proporción alcanza el 78% de los asalariados.

Cuadro 8: Porcentaje de asalariados con ingresos menores al salario medio.

Tamaño de empresa (cantidad de trabajadores empleados)	oct-96	oct-98	oct-01	oct-02	II sem 2006
2 a 5	70%	78%	83%	81%	78%
6 a 25	66%	71%	76%	72%	64%
26 a 100	58%	63%	67%	62%	51%
101 a 500	48%	54%	52%	48%	39%
más de 500	43%	40%	42%	37%	34%

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

Los años seleccionados nos permiten encontrar que existe cierta constancia en los resultados comentados, con independencia del éxito o no del proceso de valorización/acumulación. De esta

manera, pareciéramos estar en presencia de una característica estructural de la economía argentina que permite el éxito de la valorización de los pequeños y medianos capitales, a saber: una pauperización de los trabajadores en relación tanto al promedio de la economía como a la canasta de bienes y servicios que podríamos considerar necesaria –tanto social como físicamente-¹⁸.

Si bien existen dificultades para encontrar una contrapartida empírica contundente para el concepto de super-explotación del trabajo, creemos que los diferentes indicadores utilizados nos permiten una primera aproximación a la problemática de las diferentes formas de incrementar el plusvalor, dependiendo de la capacidad productiva del trabajo en cada sector. De esta manera, mientras que los incrementos de la masa de plusvalor respecto a las retribuciones al trabajo se encontrarían principalmente determinadas por los incrementos del valor de producción en las empresas de mayor tamaño, el pequeño-mediano capital adopta una estrategia mediante la cual retribuye a la fuerza de trabajo por debajo de lo que socialmente es considerado su valor¹⁹.

Sin embargo, como mencionamos oportunamente, la sobre-explotación del trabajo no permite la valorización del capital pequeño y mediano de manera sostenible. Por el contrario, da lugar a que los capitales avanzados –mediante la tercerización de sus actividades y las relaciones mercantiles con el pequeño y mediano capital- absorban el excedente que la super-explotación genera en los sectores menos dinámicos, permitiéndolos una valorización aún más exitosa.

Competitividad, rentabilidad y explotación

La década de los noventa significó para la economía argentina un fuerte proceso de reestructuración regresiva que no se tradujo, sin embargo, en un retroceso productivo generalizado. Por el contrario, mientras numerosas pequeñas y medianas empresas (y muchos grandes capitales) no pudieron hacer frente a la reestructuración e internacionalización del ciclo del capital, el capital más concentrado logró aumentar fuertemente su productividad y competitividad estructural.

El gran capital no financiero logró pasar de una situación de leve superávit comercial en 1993 (233 millones de dólares) a un generalizado superávit 10 veces mayor a comienzos de la etapa actual (más de 22 mil millones). Aun los sectores claramente retrasados en términos de

¹⁸ El cuadro 1 de la sección previa se encuentra en línea con este resultado. Se observa allí que la proporción del consumo asalariado en el producto total de la economía se mantiene muy por debajo de la proporción correspondiente al consumo suntuario y la inversión en todo el período analizado.

¹⁹ Podemos encontrar un resultado similar respecto de la superexplotación del trabajo, utilizando otros indicadores, en Graña y Kennedy (2008) e Iñigo Carrera (2007).

competitividad internacional (como el de maquinarias, equipos y vehículos) pudieron reducir fuertemente sus niveles de déficit externo relativo.

Cuadro 9. Saldo comercial sectorial (exportaciones menos importaciones). Proporción del comercio global (exportaciones más importaciones). 500 empresas de mayores ventas. Argentina.

Actividad principal de la empresas	1993	1998	2001	2003
Minas y canteras	3,36%	4,26%	8,24%	10,98%
Industria manufacturera	6,62%	10,09%	28,40%	40,61%
Alimentos, bebidas y tabaco	19,42%	20,56%	24,35%	31,21%
Combustibles, químicos y plásticos	-3,29%	-2,51%	2,78%	6,41%
Maquinarias, equipos y vehículos	-10,30%	-8,09%	-2,66%	-2,09%
Resto industria	0,79%	0,13%	3,93%	5,07%
Resto actividades (2)	-8,38%	-6,52%	-4,64%	1,47%

Fuente: elaboración propia en base a datos de ENGE-INDEC. Nota: Resto de actividades incluye Electricidad, Gas y Agua, Construcción, Comercio, Transporte, Comunicaciones y Otros servicios.

Señalamos lo estructural de esta dinámica pues podría aparecer como simplemente resultado de la etapa recesiva. En efecto, entre 1998 y 2001 todos los sectores mostraron una mejora relativamente significativa en su situación competitiva. Sin embargo, todos estos sectores la habían estado incrementando desde antes (1993-1998) y la tendencia se profundizó luego. El aumento en la competitividad es correlativo al incremento en el tipo de cambio estructural (tendencial). Como muestra Féliz (2007 y 2008b) los noventa fueron una etapa de sustancial mejora en el tipo de cambio real tendencial (trct). Éste, determinado en primera instancia por la evolución de los costos unitarios reales relativos –y por ello, sustancialmente por la productividad laboral y los salarios reales-, mejoró un 28% entre 1993 y 1998, creciendo un 11% más hasta 2001. Esto significó un tendencial aumento en la rentabilidad potencial del capital en el espacio de valorización de la Argentina, que no se corroboró inmediatamente en una mejora en el tipo de cambio real efectivo (tcr): el tcr se redujo un 2,5% entre 1993 y 1998, aumentando 10% desde ese año y hasta 2001. La salida de la convertibilidad entre 2001 y 2002, dio impulso al proceso de reajuste entre los movimientos de tendencia y el tipo de cambio real; sin embargo ese movimiento no significó su igualación²⁰.

El tipo de cambio estructural en la etapa neo-desarrollista (2002-2007) se ubica en un 162% por encima de la media de auge de convertibilidad (1993-1998). El tipo de cambio real efectivo, por su parte, se ubica en la presente etapa un 51% por encima de la etapa anterior (en 2007 se encontraba 11% por encima de 2001).

²⁰ La presión del trct sobre el tcr opera sólo como oscilación de este sobre el primero. A su vez, el tcr puede operar sobre el tendencial pues algunos de sus componentes tienen una autonomía importante (como el tipo de cambio nominal, que es un instrumento de política económica).

Un factor central para el éxito del proceso de valorización posterior a la salida devaluatoria fue el fuerte aumento en la productividad laboral en la década de los noventa. Entre los grandes capitales, en la industria manufacturera, por ejemplo, la productividad laboral aumentó casi 42% entre 1993 y 2001. A partir de 2002, la productividad continuó expandiéndose de manera sostenida pero desde un piso muy profundo (cuadro 10): los niveles medios de productividad laboral para las grandes empresas están en la etapa neodesarrollista en torno al 20% por debajo de la media del ciclo anterior (1993-2001).

Cuadro 10. Productividad laboral. 500 empresas más grandes. Argentina

Actividad principal de la empresas	1993-2001	2001-2002	2002-2007
Minas y canteras	111,5%	-39,8%	5,4%
Industria manufacturera	41,9%	-45,5%	49,8%
Alimentos, bebidas y tabaco	15,9%	-42,8%	39,9%
Combustibles, químicos y plásticos	73,8%	-55,2%	70,5%
Maquinarias, equipos y vehículos	-30,7%	-26,7%	55,1%
Resto industria	53,9%	-32,4%	54,9%
Electricidad, gas y agua	137,5%	-71,8%	38,0%
Comunicaciones	95,2%	-69,2%	34,4%
Resto actividades (2)	21,7%	-62,9%	34,9%

Fuente: estimación propia sobre la base de datos de la ENGE-INDEC. Nota: la productividad se estimó como el VA por trabajador ocupado. El VA se tomó en dólares y deflactado por un índice de precios combinado.

El aumento persistente en la productividad durante los noventa explica –en parte- el aumento estructural en el tipo de cambio real. La caída de la misma luego de la salida de la convertibilidad, debió convocar un factor adicional para permitir la recuperación de la rentabilidad del gran capital: la mayor explotación laboral.

En efecto, la actual etapa neo-desarrollista se caracteriza por incluir una violenta redistribución del valor creado a favor del gran capital. La explotación aumentó de manera generalizada en todas las ramas, en particular en las ramas industriales y las extractivas que han sido el pilar de la mayor competitividad (cuadro 11).

Cuadro 11. Tasa de explotación. 500 empresas más grandes. Argentina.

Actividad principal de la empresa	Tasa de explotación neodesarrollismo-convertibilidad
Minas y canteras	105%
Industria manufacturera	133%
Alimentos, bebidas y tabaco	110%
Combustibles, químicos y plásticos	99%
Maquinarias, equipos y vehículos	133%
Resto industria	238%
Electricidad, gas y agua	17%
Comunicaciones	10%
Resto actividades (2)	38%

Fuente: estimación propia sobre la base de datos de la ENGE-INDEC.

Conclusiones

A lo largo del trabajo hemos mostrado –privilegiando el uso de la Encuesta a Grandes Empresas– los patrones de cambio y continuidad en el proceso de valorización y acumulación de capital en la economía de Argentina desde comienzos de los noventa.

En consonancia con nuestra caracterización del ciclo del capital en Argentina como dependiente y periférico, encontramos que los grandes capitales han reproducido y dominado –con variaciones– un proceso de valorización sostenido en la super-explotación laboral. Los pequeños y medianos capitales que operan en el espacio de valor nacional –en pos de alcanzar niveles de rentabilidad competitivos– favorecen dicho proceso a través de la presión que ejercen –por diversos medios– para reducir la retribución media de la fuerza de trabajo.

Por lo que expusimos en el presente trabajo, una de las características más notables del cambio de patrón en la acumulación de capital en la etapa neodesarrollista es que –al parecer– se ha profundizado la tendencia a la reproducción ampliada del capital sobre la base de estrategias de explotación absoluta de la fuerza de trabajo frente a un relativo desplazamiento de las estrategias ligadas al desarrollo de la productividad laboral.

Referencias bibliográficas

- Altimir, O. y Beccaria, L. (1999), “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, en *Serie Reformas Económicas*, no. 28, Chile, Naciones Unidas/CEALS.
- Basualdo, Eduardo (2006), *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO / Siglo veintiuno editores, Buenos Aires.
- Busso, M. (2006), “El trabajo informal en Argentina: la novedad de un fenómeno histórico”, en Neffa J. y Pérez P. (coords.) *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables. Desafíos para el diseño de políticas públicas*. Asociación Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE, CONICET, Buenos Aires.
- Féliz, Mariano (2007), “A note on Argentina, its crisis and the theory of exchange rate determination”, *Radical Review of Political Economics*, vol.39, no.1, Union of Radical Political Economics (URPE), pp. 80-99, Nueva York.
- Féliz, Mariano (2008), “Los límites macroeconómicos del neo-desarrollismo”, *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*, Octubre, 39, pp. 97-116, Buenos Aires.
- Féliz, Mariano (2008b), “Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002”, tesis doctoral sin publicar.
- Graña, J. y Kennedy, D. (2008), “El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos treinta años”, CEPED-CONICET.

- Graña, J., Kennedy, D. y Valdez, J. (2008), “El ‘modelo’ de la post-convertibilidad: contenido, límites y perspectivas”, CEPED-CONICET.
- Iñigo Carrera, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- 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.
- Lebowitz, Michael A. (2005), *Más allá de El Capital. La economía política de la clase obrera en Marx*, Akal, Madrid.
- 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.
- 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.
- Marx, C. (2005), *El Capital*, tomo I, vol. 2. *Siglo XXI editores, México*.
- Marx, C. (2004), *El Capital*, tomo I, vol. 3. *Siglo XXI editores, México*.
- Marx, C. (2006), *El Capital*, tomo III, vol. 7. *Siglo XXI editores, México*.
- 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.
- Salvia, A. y Chávez Molina E. (2007), *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximación a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*, Miño y Dávila eds., Buenos Aires.